



Эта книга адресована читателям, которые уже познакомились с основами тарологии и теперь хотели бы внедрить в свою мантическую практику новые эффективные методы работы с картами.

Она для тех, кто хочет создавать собственные, понятные и «говорящие» расклады, а не тратить время на поиски чужих, не всегда подходящих вариантов.

Она и для тех, кто желает с помощью Таро научиться лучше понимать самих себя и своих клиентов.

Кроме того, книга может стать дополнительным источником знаний для интересующихся тарологией психологов, специалистов по НЛП, МАК-консультантов и коучей, практикующих трансформационные техники.

Чего в этой книге нет? Здесь вы не найдете описания символики и трактовок карт. Почему? Подход, предложенный в данном издании, предполагает, что читатель уже изучил структуру классической колоды Таро и готов осваивать новые способы работы с ней. В книге представлены доступно изложенная теория и сопровождающие ее практические задания.

Задача книги — помочь читателю усовершенствовать и разнообразить свой подход, избегая как распространенных, так и на первый взгляд неочевидных ошибок таролога.

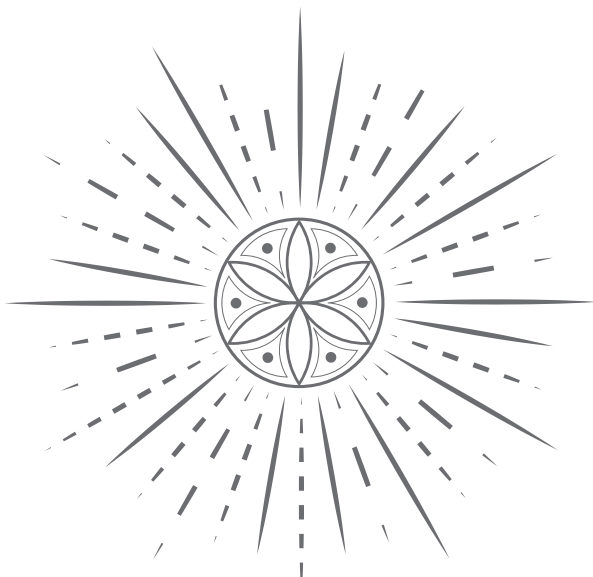




Знакомиться с материалом книги следует пошагово: в изложении каждой новой главы добавляются элементы из прошлых разделов. А тех, кому хочется поскорее начать практику чтения раскладов, ждет отдельная глава с раскладами на разные случаи жизни и простыми инструкциями по их выполнению.

В качестве подарка для самых активных практиков в заключительной части книги указана ссылка на сайт издательства, по которой читатели смогут при желании получить именные сертификаты о прохождении курса, сдав тематическое тестирование по материалам издания. Этот несложный экзамен позволит удостовериться в полном усвоении курса и даст возможность рассказать о его прохождении клиентам. Сертификат можно будет скачать, указав свое имя на сайте.

Продуктивного обучения! Пусть каждый новый факт приносит удовольствие, а каждое выполненное упражнение становится ступенью к мастерству.



Запросы и их трансформация

Запросы клиентов психолога и таролога во многом схожи, поэтому для консультанта с картами углубленное понимание специфики клиентских запросов может сыграть важную роль как в построении общения, так и при выборе (или создании) расклада.

«Как сделать, чтобы мужчина первым начал отношения?» — пример манипулятивного запроса. И ответ здесь всегда один: никак. **В тарологии отсутствует опция пренебрежения чужой свободной волей в угоду чьей-то прихоти.** Поэтому невозможно заставить третью сторону повиноваться желаниям кверента. Вопрос подобным образом даже не ставится. Взрослый человек





ради сохранения собственного ментального благополучия должен понимать: заставить кого-то полюбить невозможно. Все, что в данной ситуации можно сделать ради желанной цели, находится только на стороне ответственности клиента. Тарологу следует помочь человеку сместить его фокус внимания и локус контроля в более экологичное положение.

Границы третьих сторон требуют уважения при любых обстоятельствах. Тарологу не следует затрагивать в раскладах те сферы, которые не являются непосредственной частью жизни клиента. К примеру, соблюдающий этический кодекс консультант не станет спрашивать в раскладе, чему посвящены мысли третьей стороны, просто из любопытства или ради развлечения. Подобные вопросы возможны только в том случае, если от ответов на них напрямую зависит нечто решающее в ситуации кверента.

Следуя этой логике, запрос «*Как сделать, чтобы этот мужчина начал за мной ухаживать?*» можно переформулировать в русле «*Что лично я могу сделать в ближайшее время, чтобы вызвать взаимную симпатию у интересного мне человека?*». Такой запрос экологичен, точен, уважителен и подразумевает свободное выполнение полученного в раскладе руководства к действию.

Так, манипулятивные запросы трансформируются в запросы об информации, обычно начинающиеся с «что» и «как». Следовательно, в раскладе задаются **открытые вопросы**. Закрытые же вопросы, ответ на которые подразумевает только «да» или «нет», некоторым образом тоже можно считать по-своему манипулятивным, но уже с точки зрения обращения к картам.





Система чтения раскладов Таро предполагает открытое развернутое послание, а не бинарный код «вкл./выкл.», трактуемый ситуативно.

В частности, при рассмотрении вопросов «Выйду ли я замуж?» или «Буду ли я счастлив в любви?» важно снова обратить внимание на локус контроля человека. Тарологу стоит честно объяснить клиенту, что жизненный прогноз зависит от его собственных поступков, которыми он управляет самостоятельно.

Крайне вредно озвучивать некие *тотальные* прогнозы человеку, способные лишить его всякой надежды на светлое будущее или, наоборот, стимулировать его бездеятельность и пассивность из-за слишком позитивных обещаний.

Делая кверенту неэкологичный расклад и отсекая альтернативные возможности для реализации потенциала личности, таролог как минимум рискует «подарить» клиенту **самосбывающееся пророчество**.

Самосбывающееся пророчество — ситуация, когда ожидания (свои или чужие) влияют на поведение человека так, что эти ожидания в итоге реализуются. Например, если сказать кому-то, что он не справится с задачей, он может начать прилагать меньше усилий, не стараться и в итоге действительно потерпит неудачу. Это пример негативного самосбывающегося пророчества. Позитивные ожидания тоже работают — как эффект плацебо. Но есть и обратная сторона медали, когда радостное предвкушение может привести и к провалу с последующим разочарованием. Если сказать спортсмену, что он выиграет соревнования, то человек может расслабиться и перестать выкладываться на тренировках, будучи уверенным в своем лидерстве, в то время



как соперник, напротив, будет интенсивно тренироваться и в итоге победит.

Термин «самосбывающееся пророчество» ввел в 1948–1949 годах американский социолог Роберт К. Мертон (1910–2003). Он описал его как ложное определение ситуации, которое вызывает поведение, делающее это ложное представление истинным.

Потенциал подобного развития событий можно оценить, выходя за уровень личности и увеличивая масштаб. Например, страхи об обанкротившемся банке могут привести к массовому паническому снятию клиентами вкладов — и к реальному краху банка. Это объективный механизм, не имеющий отношения к мистике: просто переход от ожиданий к последствиям.

Самосбывающиеся пророчества бывают основанными на ожиданиях человека от самого себя и на ожиданиях окружающих. В большинстве случаев негативные установки усиливают тревогу и препятствуют прогрессу, а позитивные придают веры в себя и мотивируют.

Тарологу необходимо помнить об этом феномене перед созданием каждого расклада и формулировкой задействованных в нем вопросов.

Далее задача таролога — помочь кверенту переформулировать вопрос с закрытого на открытый. Таким образом, «Выйду ли я замуж?» или «Буду ли я счастлив в любви?» превращаются в элегантные «Как мне нужно / не нужно вести себя, чтобы выйти замуж в этом году?» и «Что я могу сделать, чтобы почувствовать себя счастливым в любви?».

Запросы о трансформации и снятии симптома образуются аналогично — через открытые экологичные вопросы. Запросы о помощи в самопознании зачастую



приводят к интересным и глубоким раскладам, способным серьезно изменить образ мыслей и действий клиента, привнеся то понимание себя, которого у человека прежде не было. Здесь уместны широкое применение метафор и активное вовлечение самого клиента в процесс чтения расклада.



Многие люди, не знакомые с сутью нейролингвистического программирования, тем не менее что-то о нем слышали. В результате НЛП нередко воспринимается как явление непонятное, сомнительное или даже опасное. Так сложилось, что с момента появления нейролингвистическое программирование неизменно было окутано едким облаком угрожающей таинственности для «непосвященных». Наиболее распространенные заблуждения выглядят так:

Миф 1. НЛП — это обман и манипуляции сознанием ради корыстных целей.

Миф 2. НЛП — это псевдонаучный «инфопродукт» и прямое мошенничество.

Миф 3. НЛП — это зомбирование и тайное внедрение в мозг разрушительных программ.

Миф 4. НЛП — это гипнотические техники с непредсказуемыми последствиями.

Миф 5. НЛП — это психотерапия, которой могут заниматься только врачи.

Перечисленные заблуждения — плод обыкновенного недопонимания, помноженного на суеверие и агрессивное недоверие тому, что приносит быстрые и надежные результаты.





Как правило, самым яростным критиком НЛП оказывается человек, который никогда не сталкивался с ним напрямую, а лишь слышал обрывочные мнения из вторых или третьих рук. Сделав поспешные и резкие выводы, он стремится оградить других от того, что сам посчитал неприемлемым.

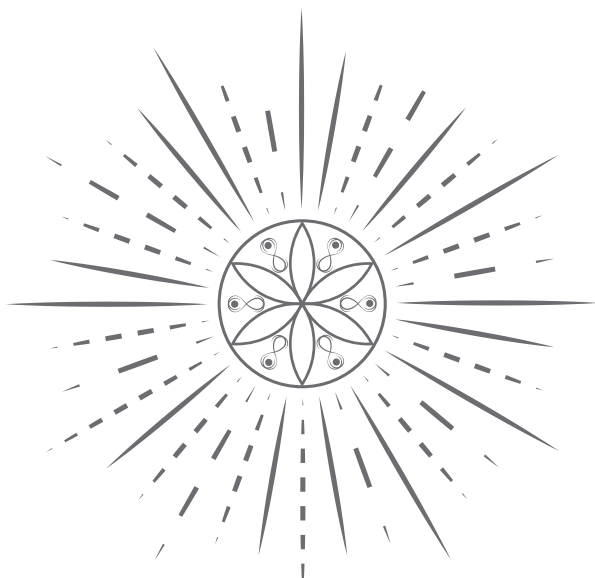
Однако же те, кто на опыте знаком с нейролингвистическим программированием изнутри, рассматривают его как практический инструмент, позволяющий лучше понимать собеседника, адаптировать свое поведение, использовать эффективные техники для изменения мышления и поведения, а также для улучшения коммуникации, саморазвития и достижения поставленных целей.

Этот колоритный контраст восприятия и создает вокруг НЛП его характерный «скандальный» имидж. Полный курс обучения нейролингвистическому программированию традиционно разделен на три сертификационных модуля: НЛП-Практик, НЛП-Мастер и НЛП-Тренер. Их проходят последовательно (а иногда и неоднократно). Изучать все три модуля необязательно, да и нужно далеко не всем: для уверенного овладения основами достаточно получения сертификата НЛП-Практика, поскольку этот курс содержит насыщенную теоретическую базу и внушительный набор функциональных техник для реализации позитивных изменений.

Кто обучается НЛП? Психологи, психотерапевты, бизнесмены, спикеры, дизайнеры, писатели, архитекторы, банковские менеджеры, сотрудники службы охраны, учителя, программисты, юристы, повара... иначе говоря, представители любых профессий. За относительно короткий срок своего существования нейролингвистическое программирование завоевало мировое признание



у всех, кто интересуется саморазвитием и самосовершенствованием, функционированием психики и ее скрытыми возможностями, а также эффективными способами помогать другим. Настоящее НЛП с мифами о себе не имеет ничего общего.



Что такое НЛП

Нейролингвистическое программирование (НЛП) было создано Ричардом Бэндлером (род. 1950) и Джоном Гриндером (род. 1940) в начале 1970-х годов в Калифорнийском университете (США).

Истоком НЛП стало предположение о наличии связи между неврологическими процессами, языком и человеческим поведением, а также о возможности влиять на них с помощью специально разработанных техник. Формируя основы своего подхода, Бэндлер и Гриндер детально разбирали и пошагово повторяли (моделировали) выявленные паттерны успешных методов работы таких известных психотерапевтов, как Милтон Эриксон, Вирджиния Сатир и Фриц Перлз.



В 1974 году был начат проект по созданию **мета-модели** — одного из ключевых инструментов в арсенале НЛП. В дальнейшем к разработке теоретических взглядов и практических техник присоединилось множество талантливых специалистов, которые развивали, дополняли и распространяли НЛП дальше: Стив Андреас, Роберт Дилтс, Грегори Бейтсон, Боб Боденхамер, Майкл Холл и другие.

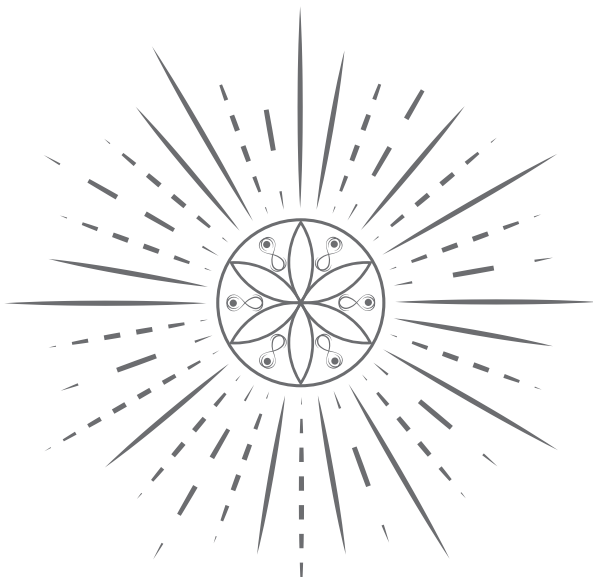
Таким образом, НЛП представляет собой психологический подход, изучающий взаимосвязь мыслей, языка и поведения. Это комплекс методов и техник, основанный на моделировании успешных стратегий с целью эффективного использования человеком имеющихся ресурсов. При помощи НЛП люди учатся управлять своими эмоциями и реакциями, а также изменять восприятие, поведение и мышление через работу с языком и внутренними образами. Это позволяет быстро создавать изменения и достигать поставленных задач.

Благодаря вербальным и невербальным техникам НЛП широко применяется в психологии и психотерапии, коучинге, маркетинге, переговорах, спорте, образовании, ораторском искусстве, актерском мастерстве и во всевозможных развивающих тренингах. Разрушая привычные стереотипы и **ограничивающие убеждения** (понятие, разработанное американским психологом Альбертом Эллисом (1913–2007), означающее негативные и неадаптивные мысли, которые мешают достигать целей и ощущать удовлетворение в жизни), нейролингвистическое программирование позволяет человеку заменять их в своем восприятии действенными способами обработки информации и становится продуктивнее, здоровее, увереннее.



Одна из главных книг по НЛП, которую написали Бэндлер и Гриндер, называется «Структура магии». В ней нет рецептов зелий, а метамодельные «заклинания» не похожи на классические заговоры, однако, изучая с ее помощью, как быстро и сильно способен измениться человек, можно творить настоящие чудеса для себя и окружающих.

В этой главе будет рассмотрена та часть теоретической базы НЛП, которая позволит повысить личностную эффективность в консультативной деятельности таролога, предлагая ему новые способы мышления и построения коммуникации.



Пресуппозиции НЛП

Начать следует с понятия **пресуппозиций** — мировоззренческих постулатов или аксиоматических предположений, на которых строится модель, иначе говоря — основных принципов НЛП. Они были созданы с учетом знаний из нескольких направлений психологии и могут использоваться в качестве вспомогательного дополнения к психологическим техникам коррекции или в роли самостоятельного инструмента. Все пресуппозиции объединены эффективностью, экологичностью и правом на действия. Они влияют на мышление и поведение человека, помогая ему сонастраиваться со средой. Задача пресуппозиций состоит не в том, чтобы быть безошибочным и истинным описанием реальности,



а в том, что в них «полезно поверить» ради эффективного выполнения желаемых изменений.

Ниже рассмотрены те пресуппозиции, которые особенно актуальны в повседневной практике таролога. **«Карта — не территория».** «Карта?» Любопытная параллель, однако здесь слово употребляется в географическом и контурном значении. Идея в том, что человек в своем сознании формирует образ реальности в силу получаемого им жизненного опыта, и этот образ никогда не совпадает с реальным миром. Это лишь *пересказ* реальности. Человек просто рисует в сознании «карту местности», как в компьютерной игре для прохождения уровней. Внутреннее представление опыта человека не совпадает с внешним миром, иначе говоря, карта отражает лишь его ментально-абстрактное понимание окружающей действительности. Такого явления, как «объективная реальность», и вовсе не существует. Кто видел территорию по-настоящему? Никто, потому что каждый воспринимает мир через уникальные фильтры. **Территорию никто не видел**, и доступом к полностью объективному и беспристрастному познанию реальности не обладает никто из людей. Однако у каждого имеется набор убеждений относительно реальности, дополняемый им день за днем. Карта города — это схема, а не сам город, она только помогает осуществлять навигацию на местности. Эффективными и «удобными» можно считать те карты, которые предоставляют людям максимально гибкий выбор возможностей. Но карта у одного человека не более «реальна» или «правильна», чем у другого. И раз у каждого свое субъективное представление о реальности, то в ситуации, когда чья-то позиция покажется консультанту неверной, полезно вспомнить одну



из ключевых пресуппозиций при работе с людьми: «карта — не территория». И карты у всех разные.

«Ум и тело — это части единой системы». При выполнении короткого упражнения: сесть, максимально сжавшись, сгорбив спину, подняв плечи, скрестив ноги и руки, опустив голову и нахмутив брови, — можно отметить появившиеся ощущения и мысли. В *таком* теле нет места для радости. Если же затем распрямить спину, поднять голову, улыбнуться и посмотреть вперед, зафиксировав положение на пару минут, то можно оценить, насколько изменятся прежние ощущения и мысли, потому что в *таком* теле нет места для печали. Идея упражнения состоит том, что тело и мысли объединены в систему, где очевидным образом взаимосвязаны. Изменения в теле способны отразиться на мыслях и настроении, а изменения в мышлении влияют на тело. Научившись управлять одним, можно успешно воздействовать на другое.

«Не бывает поражений, есть только обратная связь». Результаты выполненных человеком действий и полученный в ходе этого опыт не могут считаться неудачей. Если рассматривать итоги своей целенаправленной активности не в понятиях «успеха» и «провала», а с точки зрения эффективности или неэффективности, то можно избежать ненужных переживаний и фрустрации в целом. Показавшиеся недостаточными результаты какой-либо деятельности следует воспринимать не как повод для разочарования, а как ценную обратную связь, которая поможет определить, что и каким образом следует делать дальше. Не отвечающие ожиданиям итоги — это информация для переоценки действий и совершенствования последующего планирования.



Спокойный анализ показывает верное направление. Поэтому любой результат — это достижение, даже если он не привел к цели сразу.

«Все ресурсы, необходимые людям для изменения, у них уже есть». Данное утверждение сначала может показаться излишне оптимистичным и даже требовательным, потому что нередко путь к цели бывает тернист. Но этим путем идет тот, кто однажды осмелился сделать самый первый шаг. У человека есть его «Я» с верно настроенным внутренним компасом, что направляет энергию намерения на цель, и, следуя заданному маршруту, можно творить настоящие чудеса. Потенциально или практически, но у людей имеются уже все ресурсы, необходимые им для совершения эффективных действий. При желании можно выработать полезные привычки, изменить поведение, освоить массу навыков и начать талантливо их использовать. То есть стать тем самым Магом с первого аркана, на чьем столе уже лежат все четыре символа мастей Таро.

«Смысл коммуникации заключается в той реакции, которую она вызывает». Иначе говоря — в получаемом ответе. Пытаясь отстраниться от коммуникации, люди тем самым сообщают что-то другим, и полностью избежать процесса общения довольно затруднительно. Даже будучи не расположенным к разговору человек общается: его жесты, взгляды, поза, улыбка передают смысл послания, демонстрируя расположение, враждебность или дистанцированность. Сообщения, которые люди транслируют без использования речи, называются невербальными, и невербалика считается зачастую неосознанно. Поняв, как человек негласно посылает и воспринимает сообщения, таролог получает



возможность грамотно корректировать эти процессы. Например, открытая поза, приветливая улыбка, вежливые жесты указывают потенциальному собеседнику на расположение, позитивный настрой, готовность к диалогу. Нередко на клиента оказывает большее впечатление даже не то, что консультант сказал, а как он сказал это. Представьте таролога, который хмуро комментирует появление аркана Солнце в финальной позиции расклада. Вряд ли такое сообщение вдохновит кверента.

А можно ли тогда как-то наладить связь на всех коммуникативных уровнях для эффективной работы? Конечно.