

Jak zostać wróżką/wróżbitą w weekend?



EWA
ROZPĘDOWSKA

Usługi ezoteryczne może świadczyć każdy. Nie tylko przedsiębiorcze panie na emeryturze, lecz także pomnażające dochody osoby płci obojga, na co dzień pracujące w urzędach, bankach, firmach handlowych...

Niektórzy, posmakowawszy wolności i zachęteni obiecującymi wskaźnikami ekonomicznymi – porzucają dotychczasowe miejsca pracy, przechodząc na ezoteryczne zawołanie, gdyż zostać wykwalifikowanym wróżbitą/wróżką można bez specjalnych kwalifikacji. W zależności od posiadanych predyspozycji osobowościowych mamy do wyboru dwie możliwości: bezpośredni kontakt z klientem w gabinecie lub zdalną obsługę multimedialną.

Pierwsze, oprócz atrakcyjności fizycznej, wymaga językowej biegłości i spostrzegawczości. Obciążone jest większym ryzykiem i odpowiedzialnością. Odrobina „wiedzy tajemnej” może okazać się przydatna, by

przekonać „usługobiorcę”, że ma do czynienia z fachowcem o nadprzyrodzonych zdolnościach.

Same techniki wróżenia dzielą się na dwa zbiory, określane odpowiednio zimnym lub gorącym odczytem. Jeśli o naszym potencjalnym „pacjencie” nie wiemy absolutnie nic, stosujemy wersję zimną, czyli *cold*. Jedną z takich metod, zwana „ostrzeliwaniem”, polega na przekazywaniu dużej ilości ogólnikowych informacji i obserwowaniu, na które z nich emocjonalnie reaguje rozmówca. Mówimy o różnych swych „wizjach”, a wśród nich np.: *Widzę starszego mężczyznę w twoim życiu, który chce ci przekazać, że choć czasem mieliście konflikty, to wciąż ciebie kocha* albo: *Widzę kobietę, z którą nie jesteś spokrewniona, pamiętasz ją z dzieciństwa...* Gdy w tych momentach nasz gość się ożywia, niepokoi lub wręcz rumieni, pozostaje już tylko umiejętność pokierowanie rozmową w stronę trafnie namierzonego wątku.

Można również zastosować „technikę Forera”, zwaną też „horoskopową”. Wówczas ogólnikowe informacje przekazuje się w taki sposób, by klient był przekonany, że mówimy o nim. Przy tym zdania należy formułować w sposób pozwalający je doprecyzować w rozmaitych wariantach, na przykład: *Wyczuwam, że czasem czujesz się niepewnie, szczególnie w otoczeniu*

osób, których dobrze nie znasz; Masz problem z przyjacielem albo krewnym... Któraś z takich „prznięt” po prostu musi okazać się skuteczna.

Kolejną techniką zimnego odczytu jest „tęczowy fortel”. Wygłaszając zdania opisujące jakąś cechę i jednocześnie jej przeciwieństwo, praktycznie eliminujemy prawdopodobieństwo pomyłki, np.: *Zwykle jesteś pogodną i pozytywnie nastawioną osobą, ale kiedyś nie byłaś zbyt szczęśliwa; Jesteś dobra i uczynna, ale jeśli ktoś straci twoje zaufanie, potrafisz naprawdę się wściec*. Metoda nazywana „gorącym odczytem”, oprócz uważnej obserwacji i dostosowywania przekazu do „mowy ciała” naszego drogiego gościa, zawiera pogłębiany „wywiad środowiskowy”. Im więcej zdaliśmy się dowiedzieć o kliencie zanim pojawi się z wizytą, tym korzystniej wypadniemy w swej roli. Drogi wujaszek Google jest w tej materii nieoceniony. Czego to ludzie nie zamieszczają w Internecie...

Udzielanie „hurtowych” porad ezoterycznych to zajęcie dostępne nawet dla nieśmiałych lub leniwych. Wystarczy umiejętność obsługi komputera i trochę pomysłowości. Na internetowych forach można znaleźć cenne sugestie co do kierunku, w jakim powinna podążać nasza kreatywność. Amatorów magicznych przepowiedni nie brakuje, a uwierzyć są skłonni we wszystko.



FOT. ARCHIWUM

TESTERY DIAGNOSTYCZNE

Wyposażenie warsztatów samochodowych.

TEXA AXONE4 Mini CAR + Navigator Nano S
Zestaw diagnostyczny. Prefiks: TEX Indeks: D10111/AGA00



HELLF
GUTMANN
DIAGNOSTICS
SOLUTIONS

Tester diagnostyczny. **Mega Macs 42SE**
Prefiks: HGS Indeks: 8PD010601151



TEXA

Tester diagnostyczny. **Navigator TXC**
Prefiks: TEX Indeks: D09211



BOSCH
Technologia bliżej nas

KTS 440 Zestaw diagnostyczny.
Prefiks: BUD Indeks: 06844000440



TEXA

Składając zamówienie na tester do 30 maja otrzymujesz :
promocyjną cenę i multimetr cyfrowy z kompletem
sond za 1 zł netto !!!



Sprawdź pełną ofertę urządzeń diagnostycznych i wyposażenia warsztatowego na:
www.narzedzia.moto-profil.pl

Oferujemy: prezentacje urządzeń, profesjonalne szkolenia, oprogramowanie diagnostyczne i wsparcie techniczne do każdego zakupionego urządzenia.



Dział Wyposażenia Warsztatów Samochodowych: tel. (032) 604 10 30
wyposazenie@moto-profil.pl

KATALOG WYPOSAŻENIA WARSZTATOWEGO www.narzedzia.moto-profil.pl