

# ДЕНЬГИ

7 техник для привлечения в жизнь



Екатерина Петровик

18+

# Екатерина Петровик

## Деньги. 7 техник для привлечения в жизнь

[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=70009294](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70009294)

SelfPub; 2024

### Аннотация

Эта книга о том, как разобраться с финансовыми блоками и предубеждениями, которые мешают зарабатывать столько сколько хочется. В этой книге: Почему для кого-то шарик, опущенный в небо исполняет желание, а для кого-то нет? Почему «миссия» это не гарантия финансового благополучия? Почему колесо баланса «не катится»? Что такое оверты против денег и ограничивающие убеждения? Что такое финансовая ёмкость и зачем ее увеличивать? Как пребывание в «треугольнике Карпмана» мешает финансовому благополучию? В книге представлены 7 техник, которые позволяют прийти к своим финансовым целям: Техника «Закон денежной удачи» Техника «Финансовый рост» Техника «Письмо любви» Техника «Денежная ступень» Техника «Мой денежный год» Техника «5 желаний» Техника ПАКПРРЭ

# Содержание

Введение	4
Шарик в небо	8
Техника «Закон денежной удачи»	16
Конец ознакомительного фрагмента.	19

# Екатерина Петровик

## Деньги. 7 техник для привлечения в жизнь

### Введение

Все мы кто интересуется вопросом денег хотим хорошо зарабатывать. Понятие «хорошо» у каждого свое. Большинство коучей на своих курсах вселяют идею «продай что-нибудь большому количеству людей и получишь денег». Помните, как говорил дядя Федор из мультфильма «Трое из Простоквашино»: «— для того, чтобы продать что-нибудь ненужное для этого нужно купить что-нибудь ненужное, а у нас денег нет».

Если обобщить, то коучи в основном ориентируют на заработок без дяди Васи, работая на себя. Популярная идея сделай из хобби бизнес имеет маленький нюанс – с момента, как только хобби стало бизнесом, оно перестало быть хобби.

Давайте скажем откровенно, не все хотят иметь свой бизнес, потому что если мы говорим именно о бизнесе, то там нет выходных, а есть предпринимательский риск, субсидиарная ответственность, а это увы, не каждому нужно. Эта изъ-

езженная всеми картинка, где вы лежите на пляже Бали и работаете два часа в день, это не про бизнес. Бизнес – это то, о чем вы думаете 24 часа в сутки и свой мозг отключить не можете. И вот такая стратегия – это легальные миллионы, но до них нужно дойти. Бизнес – это марафон, а не спринт, поэтому молниеносных результатов здесь не будет. Вообще считается объективным делать какие-то первые выводы по бизнесу по истечении 3 лет деятельности, обычно после этого периода человек начинает видеть хоть какую-то чистую прибыль, а до этого момента он только вкалывает и вкладывает силы и средства.

Здесь вы можете привести в противовес пример инфлюенсеров. Однако, последние события говорят о том, что «успешный успех», который они продавали сейчас разбирают в рамках уголовного кодекса. Эта стратегия все, что угодно, но не легальный бизнес. Однако, на чтобы стоило обратить внимание в этой ситуации, так это на то, что когда отдел продаж вашей организации начинает говорить о том, что они самые важные, незаменимые и только на них все держится поэтому они должны зарабатывать больше всех, то смело приводите в пример данных инфлюенсеров. Это яркий пример работы отдела продаж и маркетологов, без специалистов отрасли, юристов, бухгалтеров. Сляпанное белыми нитками заканчивается для собственника бизнеса финансовыми потерями, уголовным делом и лишь вопрос времени, когда люди в униформе постучат к нему в дверь. Например, у вас есть

машина и вы залили в бак бензин, только вот аккумулятор сдох и шины просели, навряд ли вы сдвинетесь с места. Бизнес – это система, в которой слаженно должен работать каждый механизм и болтик.

Также немаловажным аспектом является то, на чем сами такие коучи зарабатывают. В большинстве своем многие зарабатывают на продаже своих курсов. Вложения минимальные, а выхлоп более чем достойный. Лично я против курсов ничего не имею, но если это не пустышка. Продающие «воздух» своими действиями подставляют людей, которые выдают действительно хорошую информацию. И тогда перед покупателем встает вопрос относительно того, стоит это покупать или нет?

Здесь у каждого будет свой индивидуальный подход при решении данного вопроса, однако для меня являются основанием отказаться от покупки 4 вещи:

- агрессивный маркетинг, когда тебя просто закидывают предложением купить;
- большая скидка от 50% и выше, если изначально предоставляют такую скидку значит продукт ровно столько и стоит, либо еще меньше;
- ограниченность мест или покупки – последние три места, только в течение 3 дней, первый и последний раз больше такого не будет и т.п.;
- покупка в кредит – это сразу нет, смысл в таком курсе, что на него нужно брать кредит, это ведь не классическое об-

разование, на которое, кстати, можно поступить бесплатно.

В своей книге я бы хотела поделиться методами и способами, которые лично я считаю эффективными при работе с деньгами. Мне бы хотелось, чтобы все те техники, с которыми я буду знакомить использовались экологично, без вреда для окружающих. Однако, как вы будете их использовать я проконтролировать не могу, поэтому это на вашей ответственности.

Скажу сразу техники рабочие при условии, если их делать. Не надо думать, нужно просто сделать и получить долгожданный результат.

# Шарик в небо

Мужик лежит на диване и молится:

– Господи, ты такой Всемогущий, помоги мне разбогатеть! Ты все можешь! Я всеми силами верую в твое могущество! И надеюсь на твое милосердие!

А, Господь, ему с досадой отвечает:

– Мужик, ну ты хоть лотерейный билет купи!

Немного уделим внимание оскандалившимся инфлюенсерам. Дело в том, что есть люди, которые пройдя какой-нибудь курс «шарик в небо» имеют реальные результаты, которые улучшили их жизнь. Как такое возможно?

Эзотерику часто критикуют за счет тех людей, которые, не изучив предмет или поняв так как им это было удобно начинают вещать о «волшебстве». С книгой Вадима Зеланда «Трансерфинг реальности» я познакомилась в лохматых годах до н.э, когда она еще не была популярна. Я уже даже не помню, как это произошло, но мои подруги случайно читали книгу и скинули мне, как-то примерно так это было. Тогда это был не сборник, а были отдельные книги, найденные где-то на просторах интернета. Так, вот я совершенно не помню, чтобы В. Зеланд писал в своей книге – сиди, ничего не делай и просто визуализируй. То, что он говорил в своей книге, как раз касалось процессов. Приведу это на примере – любой

конфликт между людьми. Для того, чтобы конфликт разгорелся, нужно чтобы обе стороны подбрасывали дровишки в огонь, так вот трансерфинг как раз говорит о маятниках, что их не нужно раскачивать. Переводя на человеческий язык – не дай себя вывести и не подкидывай дровишки в огонь. Так где здесь волшебство? Это скорее об умении владеть собой и об обдумывании последствий. Насколько выгодно «раскачивать» ситуацию или ее выгоднее свести на нет? Но ближе к делу. Так почему работает «шарик в небо»?

Вот сидите вы замечательный человек, которому очень нравится его профессия и поглядываете на вакансию, которую вы по своим внутренним надуманным убеждениям не достойны. Как же так, это вот только какой-нибудь Василий Иванович с образованием МГУ может там работать, но не вы. И вот это первое ограничивающее убеждение, которое отодвигает вас от заработной платы, которая вас устраивает на сегодняшний момент. Почему убеждение ограничивающее – потому что вы сами поставили себе рамки, тем самым ограничив себя в выборе места работы и денежного довольствия.

Буквально на днях наткнулась на отличный ютуб канал программиста, который говорит о том, что ему трудоустроиться на работу мешало то, что именно он считал, что недостаточно хорош и не все знает для определенной работы, самоучка, профильного образования по специальности не имеет, хотя отказа от работодателей не было и его готовы были

взять. Грубо говоря, он сам себе придумал, то каким нужно быть, чтобы занимать эту должность. И такое очень часто встречается.

Во-первых, «шарик в небо» для определенного количества людей выступает как повод, чтобы разместить это несчастное резюме на сайте или сделать отклик и наконец, получить предложение о работе своей мечты. Либо посмотрите отзывы, по типу – «на последние деньги я купил этот курс и у меня все получилось», так у тебя все получилось не потому что ты купил этот курс на последние деньги, а потому что ты наконец-то поднял свою пятую точку и начал делать хоть что-то.

Поэтому самый первый шаг, если вы сейчас сидите и вам по каким-то причинам не нравится ваша работа, не устраивает зарплата, то просто начинайте откликаться на другие вакансии и ходите на собеседования. На собеседованиях вы поймете, какие требования предъявляются к претенденту и как правильно себя «рекламировать».

Большая ошибка отправить свое резюме и ждать на него сразу ответ. И здесь мы можем вспомнить того, же В. Зеланда, который писал про избыточный потенциал. Избыточный потенциал, это когда вы настолько сильно что-то хотите, что это отодвигает наступление этого события от вас. Вот направили вы резюме, сидите ждете, волнуетесь и вот уже неделя прошла, а ответа все нет. И у вас начинает подгорать пятая точка – я не достоин; конечно, куча претендентов; вообще не

стоило что-либо делать; я невезучий; вакансия так себе, они большого мнения о себе и т.п. Получается ситуация, что когда вы направляли резюме вакансия вам нравилась и вы были ее достойны, но когда ответ не поступил в то время в какое он должен был поступить, по вашему мнению, вы начали обесценивать себя и эту вакансию. Вашему мозгу не понятно – вам все-таки нужна эта вакансия или нет?

Согласитесь когда мы общаемся с человеком мы можем понять, как он к нам настроен. Он может улыбаться, но при этом мы его улыбке не верим. Так и здесь. Вам еще не отказали, а вы уже сами с ними распрощались. Грубо говоря, вместо того, чтобы притягивать событие вы максимально отодвинули его от себя.

На самом деле, быстро никто не отвечает, чтобы показать, что есть много претендентов на эту должность, хотя как показывает практика выбирать не из кого. Да, вот так просто, а вы думаете там очередь как в Мавзолей? Даже если образования профильного у вас нет, опыта мало и вы не знаете, как делать что-то из функционала, просто отправьте резюме. Придете на собеседование и оцените насколько это критично для этой вакансии. Не забывайте, что вакансию выкладывает кадровый работник, который по факту вашу работу не понимает, перечисляет все, что сказали «сверху» – они там столько пишут, что сами половину слов не знают. Я серьезно.

Отправите 10 резюме, пригласят на одно – уже победа. Сходите, пообщаетесь. Может они неадекватные, так и не на-

до идти к ним на работу. Выбирает не только работодатель, но и работник.

Самая популярная причина, почему вас не взяли на работу не имеет никакого отношения к образованию, стажу и навыкам. Она заключается в вашей лояльности к организации, в которую трудоустраиваетесь. На стадии рассмотрения резюме, собеседовании или собеседованиях (бывает сначала собеседование у кадрового работника, потом руководителя подразделения и т.д.) смотрят уровень лояльности. По-русски это сколько можно на вас навесить за эти деньги и сколько после этого вы проработаете у них. Все.

Если вам на резюме делают быстрый отклик, то насторожьтесь. Там, скорее всего в организации все печально – объем работы, условия труда и вознаграждение, мягко говоря, не совпадают друг с другом. Могут быть неоплачиваемые дни работы в праздники и выходные, командировочные всего 250 рублей и т.п.

Поэтому шарик в небо можно не пускать, а уже отправить это резюме, откликнуться на вакансию, выступить с докладом. Что самое плохое произойдет?

Откликнитесь на вакансию и вас не пригласят к себе в команду. Не пригласят эти, предложение о совместной работе сделают другие, а кто отказал потом сам будет пускать «шарики в небо» и покупать курсы «как заманить на работу сотрудника».

Обсмеют вас с докладом. Посмейтесь с ними вместе.

Мсть это блюдо холодное, отомстите им попозже, но за это время вы уже наберетесь опыта публичных выступлений и подобные выпады будете «как ножом срезать». А что, если никто смеяться не будет? И ваш доклад получит восторженные отклики? Не попробуешь, не узнаешь.

Во-вторых, «шарик в небо» работает потому, что вы верите, что это не может не сработать и мозг вынужден вам в этом помогать. Пустили шарик в небо, ну все мозг твоя проблема, я шарик запустил, а ты ищи, как будет исполняться желание.

Что я имею ввиду? Наш мозг может какое-то простое событие расценивать как удачу или неудачу. Если какое-то действие или событие повторилось 3 раза, то для мозга это – закон. «Женщина с пустым ведром» на встречу – ну все разворачивайся и иди назад, не повезет сегодня; «черная кошка дорогу перешла» – вот зараза, обязательно на нее шикнуть и поплевать через левое плечо, а то не повезет и т.п.

Вместо того, чтобы быть заложником «чужих шариков в небо» создайте свою работающую систему удачи через каналы восприятия и мозг.

Картинки, звуки, ощущения, запахи, вкусы – это каналы восприятия, с помощью, которых мы получаем, храним и обрабатываем информацию из окружающего мира. Каналы носят название репрезентативных систем. Выделяют 5 репрезентативных систем:

– визуальная. Внешний способ – это разглядывание внешнего мира, внутренний – визуализация. Мы можем сходиться

в лес и посмотреть на густые хвойные деревья, осыпавшиеся шишки, узкую тропинку среди деревьев, либо просто представить себе как это выглядит.

– аудиальная. Внешний способ – это прослушивание звуков внешнего мира, внутренний – прослушивание внутренних звуков. Находясь в лесу, мы можем услышать журчание воды, трели соловья, работу дятла, но все это мы можем представить у себя в голове не выходя из дома.

– кинестетическая. Внешний способ – это тактильные ощущения внешнего мира (холод, жара, влажность), внутренний – воспоминания ощущений. Находясь в лесу, мы можем поднять упавшую шишку с земли и прочувствовать как она легкая, смахнуть холодный снег с пушистой ели, но так же это все мы можем и представить.

– обонятельная. Внешний способ – это запахи внешнего мира, внутренний – воспоминания запахов. Проходя мимо ели, мы можем уловить ее глубокий, горьковатый и пронзительно холодный запах, этот же запах, мы можем воспроизвести в своей памяти уже не находясь около этой ели.

– вкусовая. Внешний способ – это вкусы внешнего мира, внутренний – воспоминания вкусов. Вторая поднятая шишка в лесу, оказалась полна орешков. И вот с трудом ее расщелкнув вы наслаждаетесь этим кремовым, нежно-сладковатым вкусом и это вы тоже можете «оживить» в своей памяти.

У разных людей разные основные каналы восприятия –

кто-то больше аудиал, а кто-то визуал, кинестетик... Для техник нам потребуются все перечисленные каналы восприятия.

Покажите своему мозгу цель так, чтобы он увидел картинку, услышал звуки в ней, ощутил ее, вдохнул ее аромат и насладился ее вкусом.

# Техника «Закон денежной удачи»

Выберите себе любой символ, запах, звук или чувство, которое для вас будет срабатывать как денежная удача. Например, как только вы видите на улице женщину в красной шляпке, то обязательно в течение дня к вам приходят неожиданно деньги.

На протяжении года (у кого-то и раньше) вы должны 3 раза связать событие женщина в красной шляпке и неожиданные деньги. Относитесь к этому как к игре, но будьте внимательны. Например, увидели женщину в красной шляпке, а вечером когда расплачивались на кассе с вас денег взяли меньше, чем должны были; либо вы шли и под ногами увидели мелочь, возможно вам вернули долг, который возвращать не собирались. Сначала это будут какие-то маленькие суммы, очень важно их увидеть, не проигнорировать и за них благодарить. Радоваться 1 рублю точно также как и 100 тысячам таких же рублей.

Как только мозг выстроит связь из событий => женщина в красной шляпке => деньги, то будет работать закон денежной удачи. Каждый раз как на горизонте замаячит женщина в красной шляпке, мозг будет активирован на поиск денег, а для этого ему придется работать с вашими «слепыми зонами».

Работу со «слепыми зонами» приведу на следующем при-

мере: вы идете по широкой дороге, но посередине выстроено забор. Если смотреть только вперед, то вы увидите только забор, но если повернуть голову вправо, то можно увидеть тропинку и обойти этот забор. Так вот мозг, настраивается смотреть не только прямо, но и влево-вправо, вверх – вниз.

Еще раз, чтобы связь из событий закрепились, нужно чтобы она повторилась 3 раза:

- 1) женщина в красной шляпке => деньги;
- 2) женщина в красной шляпке => деньги;
- 3) женщина в красной шляпке => деньги.

О самой технике вы можете рассказывать, но лучше не рассказывать о том, что именно для вас является «законом денежной удачи», он должен быть у каждого свой. У кого-то это будет любимая песня, которая очень редко звучит; у кого-то определенный аромат, может запускать подобную игру. Можете хоть, волшебный медальон себе сделать, который будет лично вам запускать денежную удачу.

Техника «закон денежной удачи» это не волшебство, а работа мозга по привлечению удачи и разблокированию «слепых зон» для получения результата, которая не требует от вас никаких финансовых вложений.

\*\*\*

Мы рассмотрели, причины по которым работает «шарик в небо». Первая – выступает как триггер удачи к важному шагу в определенный момент, вторая – представляет собой

непоколебимую внутреннюю уверенность в том, что начатое обязательно сработает. В обоих случаях фокус внимания направлен на результат.

Фактически работает такая схема – мы притягиваем то, о чем мы думаем, если думаем что денег нет, то испытываем их нехватку; если думаем где они есть – то направляем свой фокус внимания на поиск новых путей их поступления. Этот феномен практически не объясним, но он работает. Именно фокус внимания позволяет быть сконцентрированным на результате и замечать любые малозаметные события, связанные с ним, которые игнорируются в повседневной жизни по причине отсутствия фокуса внимания.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.