

Александр Белановский

# ПСИХОЛОГИЯ ДЕНЕГ



КАК ПРИТЯГИВАТЬ ФИНАНСЫ  
СЛОВНО МАГНИТ

# **Александр Белановский**

## **Психология денег.**

### **Как притягивать**

#### **финансы словно магнит**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=39854850](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=39854850)*

*ISBN 9785449605689*

#### **Аннотация**

Психология денег – это пошаговая инструкция, с помощью которой вы научитесь ограждать себя от финансовых неудач, выстроите вокруг себя правильное окружение и начнёте больше зарабатывать, чем делаете это сегодня. Вы узнаете, что нужно делать, чтобы деньги всегда лежали у ваших ног. Выполняя шаг за шагом рекомендации автора, вы получите уверенность в завтрашнем дне, обретёте финансовое спокойствие и навсегда забудете о денежной беспомощности.

# Содержание

Введение	5
Чем отличаются люди друг от друга?	8
Первые шаги к цели	11
Конец ознакомительного фрагмента.	17

# **Психология денег Как притягивать финансы словно магнит**

**Александр Белановский**

*Редактор* Татьяна Леонидовна Васильева

© Александр Белановский, 2018

ISBN 978-5-4496-0568-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# Введение

Уважаемые читатели!

В своих руках вы держите уникальное пособие по увеличению и аккумуляции денежных средств. Книга называется «Психология денег». Большинство людей не задают себе вопрос – что же такое деньги? Деньги – это максимально ликвидный товар с универсальным эквивалентом стоимости других товаров и услуг.

В переводе с греческого языка психология – это знание души. Заглянуть деньгам в душу, узнать места их обитания, получить ответ на вопрос – почему они живут в одном доме, а в другом даже не хотят переступить через порог – все это вам поможет книга «Психология денег».

Вы сможете узнать, как и почему люди терпят неудачи. Узнаете, что вам нужно делать для того, чтобы добиться долгосрочного финансового успеха. Основная масса населения не имеет того количества денег, сбережений, которое хотели бы иметь. Причина в том, что люди не делают тех необходимых вещей, которые позволили бы им зарабатывать те деньги, которые они хотят иметь.

Читая страницу за страницей, вы научитесь делать правильные вещи, в результате которых сможете зарабатывать больше, чем сегодня. Вы узнаете, как ваше окружение влияет на вашу дружбу с шуршащей банкнотой. Увидите те пре-

грады, которые выстраиваются в ряд на вашем пути к успеху, и на которые вы раньше не обращали никакого внимания.

Автор книги познакомит вас с пятью фундаментальными областями, ведущими к заветным купюрам. Ваше окружение, мировоззрение, мотивация, навыки, знания и опыт оказывают воздействие к достижению цели. Что надо сделать, чтобы цель была у ваших ног, и как негативное воздействие развернуть в сторону позитива – все это вы найдете на страницах этого пособия.

Данная книга не является пилюлей от безденежья. Вы сами должны постоянно «держатъ руку на пульсе». Выписанный врачом рецепт не делает вас здоровым. Здоровым вы делаете себя сами, применяя рецепт врача.

Применяйте советы, данные в книге, без промедления! Все задания будут связаны с видео, которые дадут вам возможность увидеть динамику вашего развития, дадут вам возможность посмотреть на себя со стороны и увидеть свои ошибки.

Выполняя шаг за шагом рекомендации автора, вы получите уверенность в завтрашнем дне, обретете финансовое спокойствие и навсегда забудете о денежной беспомощности.

В написании этой книги автор выражает благодарность своему вдохновителю и учителю Андрею Парабеллуму, редактору и копирайтеру Татьяне Леонидовне Васильевой, которая является другом и помощницей на протяжении многих лет, а также всем участникам своих тренингов и меро-

приятый, которые внедряют эту информацию и увеличивают свои личные доходы.

Став обладателем книги «Психология денег, или как притягивать к себе финансы словно магнит», вы по умолчанию становитесь участником акции «Доброта спасет мир». 50% денег, вырученных с продаж этой книги, будут направлены в поддержку добровольческого движения «Даниловцы», которое ориентировано на помощь детям и взрослым. Официальный сайт добровольческого движения «Даниловцы» <http://www.danilovcy.ru/>

# Чем отличаются люди друг от друга?

Прежде чем вы начнете читать эту книгу, определите, к какой группе вы относитесь.

Для каждой группы на протяжении всей книги будут даваться советы, при выполнении которых шаг за шагом вы будете продвигаться к финансовому успеху. Просто прочтение книги, результатов не принесет. Это пособие рассчитано для тех, кто будет внедрять полученные знания на практике. Думать не надо, надо начинать делать!

Итак, все люди делятся на четыре категории. Каждая категория – это определенная группа, которая помогает определить социальный статус человека.

Итак, давайте разберем, что же это за группы, и к какой категории людей относитесь именно вы.

## **Первая группа**

К первой категории относятся те, кто на сегодняшний день не работает и не получает доход. Сюда входят пенсионеры, молодые мамы, ухаживающие за детьми, просто неработающие, которые недавно уволились, но новую работу еще не нашли, лентяи и т. д. Пенсия, пособие по уходу за ребенком или пособие по безработице к доходу не относятся. Их

невозможно умножить или увеличить, поэтому такие формы материального обеспечения не являются доходом.

Блог также не относится к бизнесу. Блог – это средство, благодаря которому, идет раскручивание имиджа человека или компании. И для того чтобы превратить его в дополнительный источник дохода или основной вид деятельности, необходимо привлечь очень большое количество людей, которые станут не только постоянными читателями, но и партнерами или постоянными клиентами.

## **Вторая группа**

Ко второй категории относятся наемные сотрудники, доход которых не превышает 100 тысяч рублей в месяц. В эту группу входят продавцы, учителя, врачи, менеджеры по работе с клиентами различных организаций. То есть те, кто работает по трудовому договору в организации, на предприятии, в каком-либо учреждении независимо от вида деятельности или формы собственности, а также у физического лица.

## **Третья группа**

В третью группу входят те, кто уже имеет собственный бизнес, но доход также не превышает 100 тысяч рублей, как и у второй категории. Это в основном мелкие предприниматели, которые занимаются продажей товара или услуг.

## **Четвертая группа**

А вот к четвертой группе относятся те люди, которые также имеют свой бизнес, но уже с доходом свыше 100 тысяч рублей.

После того, как вы определите, к какой категории людей вы относитесь, подумайте, насколько комфортно вам в этой группе. Все ли вас устраивает? И что вы хотели бы изменить в своей жизни?

Если вы попали в трудное финансовое положение и не знаете, как из него выбраться, или хотите поднять свой социальный статус, но не знаете, как это сделать, то эта книга даст вам несколько советов по улучшению вашей финансовой стабильности. Советы для каждой группы будут отличаться друг от друга. Сложней всего будет тем, кто относится к первой группе. Им придется себя ломать.

# Первые шаги к цели

*«Существует два типа людей: те, которые собираются что-то сделать, и те, которые делают».*

*(Томас Дьюар)*

## Шаг для группы №1

Если на сегодняшний день ваш доход равен нулю или составляет 100 рублей в неделю, начните искать себе работу. Без денег жить невозможно. Питание, одежда, предметы первой необходимости, коммунальные услуги требуют затрат.

*Невозможно увеличить доход тех, кто сегодня не зарабатывает ни гроша.*

Невозможно увеличить доходы, когда их нет. Любое число, умноженное на ноль, в результате дает ноль. Поэтому ваша задача – найти или создать себе работу, приносящую стабильный доход.

В поиске работы есть два варианта.

*Вариант 1:* Срочно искать наемную работу.

Примером может быть написание статьи под заказ или помощь другим в чем-либо.

*Вариант 2:* Попробовать создать свой бизнес, который начнет что-то приносить.

Можно закупить товар по оптовой цене, а затем продать его дороже.

Однако есть одно НО. Если сегодня вы занимаетесь каким-то псевдобизнесом, пытаетесь его развивать несколько месяцев, но он не работает или приносит вам меньше чем 500 долларов в месяц, то выкиньте его из головы и начните что-то новое. Такой бизнес приносит только проблемы, создавая видимость благополучия и не являясь таковым.

Поэтому лучше всего устроиться наемным работником.

Куда можно устроиться наемным работником?

Прежде всего, туда, где вы можете получить какой-то опыт, знания, навыки, которые завтра будут ценны и важны. Устроиться наемным уборщиком, конечно, вы можете, но толку от этого не будет. Лучше устроиться на какую-нибудь минимально оплачиваемую должность, но на такую, которая даст вам возможность получить какой-то опыт.

Самый лучший вариант – пойти в продажи. Нравится вам это или не нравится, хотите вы этого или нет, но это лучший вариант. Сотрудники, умеющие продавать, нужны везде, где угодно, будь то маленький, большой или средний бизнес или населенный пункт.

## Шаг для группы №2

Если вы относитесь к наемным сотрудникам, у которых доход не превышает 100 000 рублей в месяц, начните думать и прорабатывать варианты своих действий.

*Вариант 1:* Увеличьте доход на старой работе, заставив работодателя платить вам больше. Подумайте, каким образом вы можете это сделать.

*Вариант 2:* Найдите нового работодателя, который будет платить вам больше. Засуньте себе эту мысль в голову, изучите конкурентов вашего работодателя и подумайте над тем, как продать себя дороже.

Все это напишите на бумаге. Напишите, какой путь вы выбрали, откуда уволитесь и куда пойдете работать за большие деньги, останетесь ли на прежнем месте, начав увеличивать свой доход в той фирме, в которой работаете сегодня.

Ваша задача – принять решение.

В итоге вы должны получить навыки:

- как приманивать к себе деньги;
- как пропускать через себя деньги;
- аккумулировать деньги.

Если вы сегодня уволитесь со старой работы, то в течение

пяти недель не будете приманивать к себе никаких денег. Если ваш доход приближен к нулю, то не сможете быстро начать ведение собственного нормального бизнеса, вам будет нечего приманивать, пропускать и аккумулировать.

Необходимо, чтобы у вас был какой-то денежный поток, который можно будет увеличить. Пусть это будет денежный ручеек хоть от работодателя, хоть от кого-то еще, все равно. Но он должен течь.

### **Шаг для группы №3**

Если вы имеете собственный бизнес с доходом до 100 тысяч рублей в месяц, то для увеличения своего дохода используйте единственный способ – поднятие среднего чека с одного клиента.

Самый распространенный путь увеличения доходов – увеличение клиентов. Но большинство, у кого есть бизнес, недозарабатывают множество денег даже с тех клиентов, которые уже есть.

Каким образом поднимается средний чек?

Средний чек можно поднять за счет того, что вы начнете предлагать клиентам определенную свою уникальность. Ваша задача – стать продавцом, а не выполнять функции кассира и охранника.

Что такое уникальность, и в чем она заключается?

Быть уникальным, значит, быть неповторимым и единственным среди конкурентов. Уникальность может заклю-

чатся в сервисе, сроков, а также в качестве товаров и услуг.

*Повысить качество товара сложно, если вы только не производитель. А вот повысить качество услуг вполне возможно.*

Что нужно сделать тому, у кого бизнес пока небольшой?

Поищите различную информацию в интернете. Подумайте, в каких направлениях вы можете развиваться. Изучите аналоги, которые делают то же самое, но зарабатывают больше вас. Вы должны понять, что именно они делают по-другому, что они предлагают людям, и почему у них заработок больше.

Обязательно напишите на бумаге, что вы нашли, куда вам необходимо меняться, за счет чего вы можете зарабатывать больше денег.

#### **Шаг для группы №4**

Если сегодня ваш доход более 100 тысяч рублей в месяц, то используйте два пути:

1. Подумайте над расширением имеющегося у вас бизнеса. Например, открытие филиала.
2. Подумайте над тем, чтобы вложить деньги в новый бизнес.

Продумайте, куда вы можете пустить денежный поток от того, что у вас есть сегодня. Перестаньте покупать бестолковые дорогие игрушки типа BMW X6. Это, конечно, очень

круто и здорово. Но такие вложения со временем дешевеют и денег не приносят.

Независимо от того, безработный вы или имеющий доход больше 500 тысяч рублей, начните думать в нужном направлении, чтобы через вас начал течь какой-то денежный поток. Будет ли это поток толстым, тонким, маленьким, большим, огромным или невероятным, абсолютно неважно. Главное, чтобы у вашего денежного потока было движение.

*Знайте, что вы являетесь определенным товаром, который можете продавать. Продавать себя можно работодателю, клиенту, банку, который даст вам какую-то ссуду и т. д.*

Являясь определенным товаром, вы привлекаете к себе деньги. Нравится нам это или не нравится, но сегодня вам дают деньги за то, что вы такие, какие есть на данном этапе.

## **Рекомендации для всех групп**

Вспомните и напишите все свои характеристики, которые можно выгодно продать.

Это могут быть ваши знания, умения, опыт, навыки, информация, которыми вы обладаете и можете делиться. К характеристикам, которые можно выгодно продать, относятся номера телефонов знакомых людей, физическая сила и ловкость, какие-нибудь материальные предметы, помогающие зарабатывать деньги. Например, автомобиль Газель или мега фотоаппарат.

# 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.