



Тимофей Аксаев

77 СЕКРЕТОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДЕНЕГ В ВАШ БИЗНЕС: ТУРБОСТАРТ



2017 год

Тимофей Аксаев

**77 секретов привлечения денег
в ваш бизнес. Турбостарт**

«ЛитРес: Самиздат»

2017

Аксаев Т. А.

77 секретов привлечения денег в ваш бизнес. Турбостарт /
Т. А. Аксаев — «ЛитРес: Самиздат», 2017

В данной книге Вы найдете ответы на такие вопросы как: основные причины того, почему Вы до сих пор находитесь там, где находитесь, почему Ваши доходы стабильны и не растут вверх, как продавать свои услуги дорого, где взять новых клиентов и выстраивать отношения со старыми, основные способы увеличения и привлечения к себе денег, как грамотно выстроить свое время и цели!? И, конечно же, основные техники психологии денег и бизнеса, которые легли в основу авторского направления в сфере коучинга и консалтинга, таких программ, как: «BUSINESS FLY 2.0» «КАК СТАТЬ БОГАТЫМ КОУЧЕМ ЗА 10 ДНЕЙ. ТУРБОСТАРТ» Малая часть того, что Вы узнаете из прочтения: - 3 «Средства», ведущие к Богатству - 6 правил Вашей Формулы успеха - Золотое правило Вашего успеха - Как стать богатым коучем за 10 дней?! - 15 способов привлечения денег в Ваш бизнес - Как Ваше мышление влияет на Ваш доход! - Где взять новых клиентов? и ещё много интересного! Публикуется впервые!

Содержание

Об Авторе.	8
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Аксаев Т. А.

77 секретов привлечения денег в ваш бизнес. Турбостарт.

Введение

Рад приветствовать вас, дорогой читатель!

В данной книге, мне хочется с вами поделиться некоторыми определенными техниками и фишками, которые позволяют и уже позволили, сотням и тысячам клиентов, как в консультациях, так и в тренинговых программах, преодолевать сложности, во многих ситуациях, преодолеть причины того, почему Вы до сих пор находитесь там, где находитесь, пробить финансовый потолок, что позволит увеличить Ваши доходы.

Также в моей книге, Вы узнаете, как продавать свои услуги дорого, где взять новых клиентов и выстраивать отношения со старыми, основные способы увеличения и привлечения к себе денег, как грамотно выстроить свое время и цели и многое другое!?

И, конечно же, основные техники психологии денег и бизнеса, которые легли в основу авторского направления в сфере коучинга и консалтинга в нашем техногенном мире.

Возможно, человек не будет волноваться, не будет чувствовать никаких эмоций, он может просто расстроится. Но, тем не менее, у каждого индивидуальная реакция на такого рода ситуацию. Фактор у каждого свой. Но по сути дела, реакция нашего организма идентична.

Дальше, все зависит от индивидуального восприятия, к тем или иным ситуациям, но реакция у нас у всех, одинаковая. Техники, которые я даю на своих тренинговых программах, в консультациях, они для всех нас одинаковы, то есть эмпирический подход.

Основываясь на свой более, чем десятилетний опыт, этот подход работает и он мне самому нравится и даже не только как психотерапевту, психологу и бизнес консультанту, но также он нравится и моим клиентам, которые ко мне обращаются.

Они проходят коучинг, психотерапию и в данной книге, мы с вами поговорим об этом. Раскроются некоторые особенности техник, которые стоят не одну тысячу рублей. Если расценивать это в денежном эквиваленте.

Забыл сказать вам, что во время прочтения, у вас могут возникать различные мысли и фантазии, поэтому, рекомендую их записывать на бумаге.

Тогда, продолжайте чтение и внимать то, что мы с вами обсуждаем.

– Мы не будем рассматривать какие – то схемы, диаграммы, какие-то определенные рисунки (но, может быть совсем простые, только для лучшего восприятия в ходе прочтения книги).

Хочу сказать, мир, по сути, сам по себе, нейтрален, скажем так – априори. Но для кого-то он крайне негативен, в каких черно – серых тонах и расценивается и воспринимается в черно – сером цвете. Другой – просто радуется и счастлив от того, что он живет, все видит в цветном, ярком, насыщенном цвете, но все же, это субъективное восприятие реальности, то, как мы это понимаем, как мы это воспринимаем.

Конечно, эти механизмы нашей жизни, интегрированы в процессе нашей жизни, в процессе нашего воспитания, в психологии они называются – адаптивными механизмами, то есть то, как мы привыкли расценивать наше восприятие, наш мир. Реагировать на этот мир, на восприятие, на реальность. У каждого это восприятие разное, индивидуальное.

Например, как в спорте, человек, не привыкший к малейшим нагрузкам, такие люди, обычно не испытывают желаний, не привыкли преодолевать трудности, не привыкли напрягаться, физически трудиться, преодолевать какую ни будь физическую боль, у таких людей волевой порог занимает очень низкую позицию.

Такие люди не всегда могут свободно чувствовать себя в социальном обществе. Я сейчас не случайно провожу ассоциацию со спортом, так как спорт дает не только ресурс, не только энергию, не только волевые качества, но спорт, так же заставляет в нашем современном мире быть в тонусе. Мы берем и копируем стиль поведения, достижений, физических преодолений, более волевых качеств. Что мы делаем, мы просто моделируем все это в нашу не спортивную жизнь и пользуемся.

Соответственно, все эти механизмы, они как в спорте работают, мы преодолеваем трудности постепенно, понимая, что сейчас, да, больно, тяжело, но потом будет проще, лучше, качественнее и интереснее, более благоприятнее для каждого из нас.

Существуют люди, которые просто не готовы к этому, или еще не готовы, или они так и не будут приспособливаться к каким-либо факторам, к каким-либо стрессовым моментам трансформирующим и тревожащим их.

Если переводить это, экстраполировать на бизнес, чем например я занимаюсь, компания, которая называется просто: [Аксаев Company] – «Психотерапия, коучинг, тренинговый бизнес».

Эта как в любом бизнесе, есть определённые ямы, но об этом я сейчас не буду рассказывать – это тема другой главы, но тем не менее начать зарабатывать определенный доход в самом начале тяжело.

Допустим, человек зарабатывал на обычный госслужбе или на работе, в обычной организации, примерно 10, 15, 20 или 25 тысяч рублей в месяц, и соответственно потом ему нужно преодолеть свое сознание, преодолеть свое мышление, расширить его, а расширение происходит через боль. Тут опять же тема спорта. Расширение происходит через некую боль, потому что проходя этот этап есть два варианта развития:

Если человек захотел сделать какой-то бизнес, свое направление, у него есть какие-то идеи, взгляды, но этих ресурсов недостаточно. И что происходит, тут есть два варианта – Или он сдулся, и вернулся в привычный мир, погружается в привычное мировоззрение, и дальше продолжает работать, школа в бюджетной организации, не важно, на кого.

Или, например, 2 вариант, когда человек падает или спотыкается, но преодолевая трудности, он испытывает боль, он испытывает стрессы, может быть достаточно интенсивные, по своей глубине. И все равно, как в спорте, боль за болью, трудность за трудностью, у него расширяется мировоззрение, у него изменяется привычная картина мира, когда он выходит за предела своей субъективной реальности, и все-таки преодолевает эти камни преткновения.

Так вот – здесь, в техниках, происходит то же самое – мы должны четко понимать, почему и от чего это происходит, но самое интересное и очень важное, есть такое понятие как "Физическая память" то есть когда человек в прошлом испытывает для себя какие-то субъективно неприятные значимые для него события или ситуации естественно, так как мы все живые мы реагируем, помимо болезненных ощущений, каких-то дискомфортных для нас ощущений, мы реагируем эмоционально.

Это понятно, что мы реагируем разными эмоциями, это может быть и страх, и напряжение, и тревога, и обида и может быть паника, ощущение бесперспективности. И потом вроде бы все хорошо, то есть человек начинает дальше жить, скажем так, что этот стрессовый этап каким-то чудом завершился.

Допустим, он уехал из этой ситуации куда-то в другую страну или регион, неважно, то есть что-то произошло и он продолжает жить так как жил дальше, и вроде бы все прекрасно и замечательно, но касательно вопроса мышечной памяти – мышечная память у нас такая, вещь я бы сказал "Паразитическая", потому что она запоминает очень многие эмоции.

Эмоции на самом деле никуда не исчезают, они просто напросто аккумулируются в наших мышцах. И соответственно, все что у нас аккумулируется рано или поздно как какой-либо сорняк на грядке, он может прорасти при благоприятных условиях.

О чем я хочу сказать, ситуация будет подобна той, в которой человек уже испытал какие-то определенные эмоции, или эмоциональные трудности, что если подобная ситуация не проработана, то это рано или поздно проявит себя в эмоциональном плане.

Иными словами говоря, человек берёт и возвращает себя в те же условия, не преодолевая этот болевой порог, и не тренируюсь (если брать аналогии со спортом). Не избавившись от привычного мышления – стандартного, стереотипного мышления, которое у него уже было сформировано. И соответственно такое состояние опять вновь и вновь возвращается на круги своя.

За свою более чем 10 летнюю практику, я выработал свой авторский курс, который называется **«BUSINESS FLY 2.0»** и **«КАК СТАТЬ БОГАТЫМ КОУЧЕМ ЗА 10 ДНЕЙ. ТУРБОСТАРТ»** – это квинтэссенция моей деятельности, которую я синтезировал за свой опыт.

Объединил разные техники, разные взгляды, разные подходы, позволяющие избавляться от бессознательных конфликтных ситуаций, которые были заложены в глубоком детстве и не только. Где создаются техники на уровне нашего разума, осознанности, которые позволяют непосредственно переориентировать наш окружающий мир, изменить свою реальность к лучшему.

В самом начале я говорил о том, что мир сам по себе нейтрален, но кто-то воспринимает его резко негативно, а кто-то положительно. Почему все происходит так? От наших мыслей, образов и восприятия, и воздействия окружающего мира на нас самих – субъективный влияющий фактор. Опять же мир нейтрален, и мы сами вольны выбирать так, как мы к нему хотим относиться.

А также мы вправе выбирать то, как мы хотим, чтобы относились к нам. Мы выбираем социумы, группы людей с кем нам общаться, с кем нам не общаться. Мы сами выбираем качество нашей жизни. Очень часто прослеживается фактор нашего обвинения кого-то извне в том, что наша жизнь сложилась таким образом. Мы обвиняем работу, работодателей, друзей. Все потеряно, все печально и плохо. Мы сами выстраиваем свои мысли, мы сами, основываясь на своем жизненном опыте выстраиваем свою картину мира, и способ нашего мышления.

Об Авторе.



Меня зовут Аксаев Тимофей Александрович.

- Доктор-психотерапевт, психиатр II категории,
- Действительный член Профессиональной Психотерапевтической Лиги (ППЛ) России,
- Тренер, коуч [бизнес– консультант],
- Предприниматель, владелец [Аксаев Company],
- Автор эффективной Системной Прогрессивной Полиmodalной Психотерапии (System Progressive Polymodal Psychotherapy),
- Автор разработанного направления – DRUM-ТЕРАПИЯ (терапия барабанами)
- Автор книг по психологии и бизнесу,
- Автор множества различных статей на психологическую и бизнес тематику,
- Автор различных тренинговых программ и множества Кастов (подкастов) в психологии, психотерапии и коучинге,
- Член Закрытого бизнес-сообщества Chief Time (Улан-Удэ),
- Партнёр и резидент Co-Working (Республиканский Бизнес Инкубатор) ..
- Более 10-лет практики в сфере психологии и психотерапии..

Являюсь также автором разных тренинговых программ:

Для тех, кто хочет овладеть навыками публичных выступлений и свободно чувствовать себя перед любой аудиторией, для тех, кому важно быть уверенным в себе во время своих выступлений, докладов, тренингов – специально разработанная авторская тренинговая программа: « **ХОЧУ ГОВОРИТЬ УВЕРЕННО !!**»

2. Если вы чувствуете и испытываете:

1. Тревогу
2. Раздражительность
3. Общее напряжение (как внешнее мышечное, так и внутреннее)
4. Внутренний дискомфорт
5. Сложность совладать со стрессовыми ситуациями
6. Вероятные панические атаки
7. Состояние вегето-сосудистой дистонии (ВСД, НЦД)
8. Трудность расслабиться

9. Проблемы засыпания (и другие нарушения сна)

10. Ощущение, что энергия куда-то исчезает..

Мой тренинг **«7 эффективных шагов избавления от тревоги и напряжения. Путь к радости»**

Ну, а если Ты – молодой человек, который уже давно хочет познакомиться с прекрасной незнакомкой ... но, только хочешь и все как-то складывается не удачно в сфере знакомства, а может вообще, не складывается – тогда, специально для тебя, мой авторский тренинг **« КАК ПОЗНАКОМИТЬСЯ С ДЕВУШКОЙ БЫСТРО И ЛЕГКО ?!!»**

Для тех, кто хочет научиться выстраивать свои цели, следовать своим желаниям и уверенно их реализовывать – авторская тренинговая программа **«Как грамотно выстраивать своё время и цели: или как увеличить свой доход до 100.000 + Руб. за пару месяцев»**

«Как не сгореть на своей работе заживо!? ПЕРЕРОЖДЕНИЕ 2.0» – тренинг, ориентированный на избавление от синдрома эмоционального выгорания

Для милых девушек/ женщин – тренинговая программа **«МАГИЯ ЖЕНСТВЕННОСТИ ИЛИ КАК НАЧАТЬ ОЩУЩАТЬ СЕБЯ ПРИТЯГАТЕЛЬНОЙ!»**

Специальное предложение для тех, у кого уже имеется свой бизнес или те, кто только задумывается над тем, как с радостью обрести финансовую и личностную свободу и независимость от вышестоящего персонала и увеличить свой доход – **индивидуальная (или в группе) коучинговая программа**, где я буду очень тесно с Вами со-трудничать и давать Вам основные правила и «фишки» ведения грамотного и прибыльного бизнеса, правильно и поэтапно внедряя которые в свою профессиональную жизнь, Вы сможете добиваться хороших реальных результатов:

Авторская коучинговая программа для владельцев уже работающего бизнеса **«BUSINESS FLY 2.0»**

Авторская коучинговая программа **«КАК СТАТЬ БОГАТЫМ КОУЧЕМ ЗА 10 ДНЕЙ. ТУРБОСТАРТ»**

Есть определенные техники, которые уже достаточно эффективно зарекомендовали себя среди моих клиентов, которые их используют.

Помимо тренингов и курсов, в своей практике я использую и провожу индивидуальные консультации, где мы вместе с моими клиентами разрешаем *следующие трудности и проблемы:*

- проблемы в отношениях в семье, на работе;
- конфликты с окружающими людьми, семейная дисгармония;
- неуверенности в себе;
- страхи, различного характера комплексы;

- трудности засыпания, ночные пробуждения и другие нарушения сна;
- тревога во всевозможных проявлениях;
- социальная дезадаптация в силу определенных трудностей;
- депрессия, подавленное длительное время настроение;
- панические расстройства (панические атаки);
- проблемы в сексуальной жизни (сексуальная дисфункция – снижение влечения, отсутствие оргазма, общая неудовлетворенность в интимной жизни) и др.;
- раздражительность; агрессия;
- чувство утраты энергетического ресурса;
- суицидальные мысли и проявления;
- различные психосоматические (телесные) расстройства и заболевания (артериальная гипертензия, нейродермиты, бронхиальная астма, колиты, головные боли, остеохондроз, вегето-сосудистая дистония) и другие нарушения, мешающие отличному проживанию **СОБСТВЕННОЙ ЖИЗНИ**))!!

История моей трансформации

–Уважаемые друзья, я считаю, что тема бизнеса и продажи своих услуг интересна для моих клиентов, моих коллег, те, кто также как и я занимают определенную позицию в психологии, психотерапии. Очень интересная особенность того, почему мы как специалисты в области психологии, психотерапии, а может быть и коучинга, почему мы недостаточно зарабатываем?

Мы сейчас не берем действительность западную, потому что там ментальность, мышление людей другое и восприятие к психологическим расстройствам, трудностям имеет некий иной аспект. Все-таки сейчас в современном техногенном мире восприятие наших услуг меняется у населения.

В этой книге, я постараюсь максимально сжато дать основные принципы моей работы за десятилетнюю практику. Понятно, что все было не так просто и легко. Да и сейчас есть определенные трудности, но трудности другого уровня. Трудности, которые уже я с учетом своих знаний, которыми я хочу с вами поделиться, преодолеваются быстрее, проще, без каких-либо душевных потерь и материальных в том числе.

То, что сейчас будет происходить для вас очень интересно, важно и пригодится в вашей практике. Я представляюсь ещё раз, меня зовут Тимофей Александрович Аксаев – являюсь доктором, психотерапевтом, психиатром. Правда, в настоящее время, психиатрию я отложил на второй план, занимаюсь очень редко, только когда какие-то индивидуальные запросы, консультации.

В основном это психиатрия, различные авторские тренинговые программы, которые я даю не только своим клиентам, участникам различных тренинговых программ, коучинга, но и моим коллегам по данной дисциплине психологии и психотерапии, а также начинающим и действующим предпринимателям.

Интересная особенность – многие мои коллеги-психологи предполагают, и это заблуждение, я хочу подчеркнуть, думают, что действительно: «я закончил институт, психфак, меди-

цинский, специализацию психотерапии, я такой весь крутой, классный, я должен уже, почему мне не платят вообще или платят очень мало».

Я скажу одну такую особенность, чтобы платили, необходимо показывать ценность. Ценность, безусловно, дается не просто так, зарабатывается, определенное время необходимо, чтобы это ценность закрепить. Эта ценность передается, транслируется через что-то.

То же самое банальное сарафанное радио, которые присутствует в разных нишах, в разных сферах нашей и не только нашей профессиональной деятельности. Это то, что позволит вам быть если не главными, не мега востребованными, то сарафанное радио работает очень хорошо.

Как увеличить доход? Вопрос очень интересный, он и большой и маленький, он включает многие аспекты, как и внутренние личностные, профессиональные назовем это так, духовные, составляющие эмоциональной сферы, так и некие технические техники, фишки, которые необходимо, чтобы увеличить доход. Как привлечь клиентов – это вопрос второй части нашего вебинара.

Я могу сказать о том, что моя история достаточная интересная, я закончил медицинский факультет при университете, затем обучился прошел интернатуру по психиатрии. Работая психиатром, конечно у меня было желание заниматься чем-то таким, тем, что не будет требовать серьезного вмешательства с помощью лекарственных препаратов, хотя как психиатр, я их назначал естественно и использовать начала какие-то другие эмпирические мысли, свои собственные наблюдения из формирующегося опыта, я начал это применять к своим пациентам.

Затем немного позже обучился по психотерапии, получил свою первую специализацию и там понеслось. Пошли мое участие в различных вебинарах, мастер-классах, тренингах, программах в других городах, странах, и я максимально как губка впитывал необходимую информацию.

Но что было один из сложных – это внедрение, потому что знания, которые я впитывал и вбирал в себя, было достаточно много. Информация достаточно сложная и на уровне знаний и на уровне действия, какого-то поступательного движения для реализации какой-то задачи, которая стоит.

Так вот были моменты, когда просто напросто ничего не хотелось делать. Когда после приема, получая, не скрою 6,5 тыс. руб. в месяц, работая психиатром на тот момент, я даже умудрялся откладывать какие-то деньги, что в дальнейшем их инвестировать в свое развитие, я покупал различные программы на тот момент, тренинги проходил, копил на вылеты на семинары, конгрессы и прочее.

Кредиты и долги.

Как от них избавиться? (часть I)

Сначала все завозилось из Китая, потом и продуктовая линейка стала пополняться в гастрономе и в других каких-то магазинах, люди поняли, у них возник спрос, что всех нас задерживали с помощью каких-то факторов, определенных экономических и политических событий, так называемый "Сдерживающий фактор", который влиял на массу людей, на психологию людей.

С помощью этого задерживающего фактора, к людям хлынуло то, о чем они мечтали. Для людей это было как мечта, как идея, как утопическая цель, к которой люди стремились только к исполнению своих мечт, смотря на зарубежные, западные *фильмы, где все было.*

В Советском Союзе этого ничего не было, и все это в одночасье хлынуло на прилавки наших советских магазинов. Я помню то время, когда я прилетал в Москву и, открывали, одни из первых филиалов Макдональдса. Стояла невероятная очередь за фастфудом. Но это было что-то экзотическое, сбылась мечта многих и многих сотен тысяч наших сограждан.

К чему я это говорю? Дело в том, что тогда уже сформировалась психология, в соответствии с которой, люди начали скупать все подряд. Люди начали приобретать все подряд. Но, "Желание купить" и "Возможности приобрести" тот или иной товар, ту или иную услугу не соответствовали.

Был диссонанс, расслоение между "Хочу", и "Могу". И соответственно вот эти самые ножницы между "хочу" и "могу" привели рано или поздно к кредитам, тем более ситуация этому благоприятствовала.

Это закрепилось настолько сильно, насколько прочно, тяжело, если сравнивать по аналогии, можно привести такой пример: когда собачку держат на привязи и не кормят – день не кормит, она еще терпит. Два не кормят, она уже немножко начинает злиться. 3-5 дней не кормят, конечно она уже свирепая, она готова съесть похуже на еду непонятные помои, и на 5 день, если эти помои мы поставим собаке в качестве эксперимента – она съест, и как ни странно ей понравится.

Ну если любое животное будет закармлиено, т.е сегодня сосиска у нас, завтра еще что-то в миске под соусом, то просто-напросто собака привыкает к таким условиям. К такому питанию, к такому рациону она начнет отказываться, она начнет избирательно относиться к предлагаемому, в данном случае к предлагаемой пище, которая ей дается.

Так вот что бы мне хотелось здесь сказать, И почему собственно я этот пример привел? Мы жили все в дефиците, в голодном дефиците – это чувство голода было связано как с продуктами питания, так и непосредственно с товарами.

Я про услуги не говорю. Потребность в тех или иных услугах сформировалась гораздо позже. Сначала необходимо что?

Давайте вспомним Пирамиду Маслоу. Если кто не помнит, и не знает, я вам расскажу. Буквально немного:

Если у вас есть рядом бумага, карандаш или ручка. Давайте нарисуем пирамиду – треугольник. И разделите этот треугольник на 5 частей. Самая нижняя часть – скажем 1/5 часть от треугольника – это базовые потребности, это инстинкты: это пищевой инстинкт, чувство голода, чувство насыщения – удовольствие от питания, от получаемой пищи.

Кредиты и долги.

Как от них избавиться? (часть II)

Давайте вспомним Пирамиду Маслоу. Если кто не помнит, и не знает, я вам расскажу. Буквально немного:

Если у вас есть рядом бумага, карандаш или ручка. Давайте нарисуем пирамиду – треугольник. И разделите этот треугольник на 5 частей. Самая нижняя часть – скажем 1/5 часть от треугольника – это базовые потребности, это инстинкты: это пищевой инстинкт, чувство голода, чувство насыщения – удовольствие от питания, **от получаемой пищи.**

«Сексуальный инстинкт». Это различные другие виды инстинктов. Чуть выше идет «Инстинкт продолжения рода», продолжение вида, самосохранение вида, это некая дифференциация от сексуальных инстинктов, но что происходит потом, второй, третий уровень, то есть эти блоки, которые вы нарисовали, одна пятая, следующий верхний, третий кусочек, назовём его – «инстинкты высшего порядка», это самореализация, когда человек стремится к реализации, к выработке определенных потребностей, духовных, физических, быть защищенным, находиться в защите, в безопасности, затем, вы можете нарисовать более высшие блоки, которые у вас остаются.

Четвертый, пятый блок нашей пирамиды это – самоактуализация, востребованность самого себя, быть любимым, быть почитаемым, быть статусным. В соответствии с этой статусностью, мы двигаемся снизу вверх.

Если разбирать снизу вверх. Откуда природа кредитных всяких дел и желание получать кредиты, желание внедряться в эти кредиты, зарываться в них, так как это было встроено в нашу систему, систему наших инстинктов, базовый инстинкт у нас не был реализован, у нас чувство голода сохранялось, не было чувства безопасности, не было желания его восполнить.

Но, наш доход не соответствовал той себестоимости тех товаров, продуктов и тех услуг более высшего ранга, по пирамиде А. Маслоу, чтобы мы их покупали, чтобы мы могли их реализовывать.

Поэтому, мы были вынуждены, большая часть населения, западной системы, погружаться в кредиты, копирую западную модель экономически подкованного мира. Кредиты были для населения, под любой процент, кто на что горазд.

Для чего же мы длительное время акцентируем на этом внимание, потому что нужно четко понимать, для чего мы берем кредит, анализировать, что происходит у нас внутри, четко понимать для чего, с какой целью, и оправдательный механизм обязательно сработает, который работает у многих, практически у всех людей, которые берут кредиты, маленькие или большие.

Многие, которые приходят ко мне за консультацией, которые растеряны в том, правильно ли они поступили, у многих начинается запускаться оправдательный механизм, после бесед со мной на эту тему, самооправдательный.

Я спрашиваю у человека, почему ты берешь кредит, твоя цель этого? Ответы поступают примерно следующие: «потому что...», в основном такого характера. Если вы, беря кредит на что либо, вы уже имеете оправдание, вы сами себя обманываете, так как кредит, который вы берете, денежный, к примеру, он не так уж и важен, он не нужен. Бывают ситуации, редкие, когда нам приходится взять этот кредит. Сейчас мы с вами немного разобрали базисную психологию..

«
Кредиты и долги.
Как от них избавиться?!
»
(часть
III
)

Существует *психология жертвы*, которая включает в себя людей, которые ощущают и чувствуют какую-то неполноценность, какой-то дефицит в чем либо, отсюда разновидности комплексов неполноценности, которые базируются на дефиците, каких-то потребностей, как правило, это высшие потребности.

Быть любимым, быть желанным, быть востребованным, реализовывать себя непосредственно в жизнь, происходит это в высших потребностях, их недостаток. Человек начинает испытывать чувство вины, чувство несостоятельности, чувство неполноценности, соответственно, начинает компенсировать ту яму, которая у него существует, в зависимости от глубины этой ямы, человек может накидать туда множество ненужных вещей, человек такой может захлестнуть все, лишь бы это пространство этой неполноценности заполнить.

Самое интересное, когда такой человек начинает осознавать, какую опустошенность он пытается завалить разным хламом. Таким образом эта жертвенность, которая сопровождается чувством вины, дефицитом в каких-либо, в тех или иных проявлениях.

—Друзья мои, напишите на своих листах, что для вас означает жить в кредит?

С помощью кредита, наверняка, вы компенсируете нереализованную любовь, либо те вещи, которых у вас не было в детстве. Особенно касается людей советского времени, это был дефицит товаров, возвращаясь к пирамиде Маслоу, которую вы рисовали.

Возможно, вы уже все насытили на сегодняшний день, потребностей и дефицита уже нет, холодильник полон, техника и мебель куплена, сексуальная жизнь удовлетворительна, супруга, супруг понимающие и ласковые, но все равно чего то не хватает. Условно говоря, наши желания и наши амбиции становятся выше, нам необходимо снова это все «заедать».

Отсюда мысли о кредите, хотя все, что вы пожелаете, вы можете в денежном эквиваленте рассчитать. Может быть, это отсутствие возможности само реализоваться, например, вы хотели бы по статусу быть главным инженером, но на данный момент вы только занимаете место обычного инженера.

Либо, вы хотели бы стать главным доктором, а сейчас – вы рядовой участковый врач, даже не заведующий какого-либо отделения. Напишите, что для вас означает брать кредит, какую потребность вы хотите закрыть с помощью кредита, что вы берете в долг у банка.

По темам долга и кредитования, мы с вами остановимся подробно в другой моей книги. В течение следующих минут, прошу вас, опишите для чего вы берете кредит, и какие чувства, какие ощущения, какие эмоции вы испытываете, когда вы получаете этот кредит, не смотря на то, что у вас будут высокие процентные ставки.

–Итак, ваши ответы, на вопросы, зачем вы берете кредит, действительно ли вам это надо, не могли бы вы обойтись без него?

Кредиты и долги.

Как от них избавиться? (часть IV)

..«О психологии кредитов и долгов, о чем пойдет речь сегодня с вами, а именно кому это выгодно, почему это выгодно, почему вы, или те люди, кого вы знаете, кто находится в такой своеобразной, не простой финансовой кабале. Изначально, вам нужно задуматься, для чего вам нужен кредит. Конечно, причина имеется, что вы решились на такой шаг, к примеру, *а)* купить машину; *б)* купить квартиру; *с)* купить что то еще....

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.