Александр Белановский

ПСИХОЛОГИЯ ДЕНЕГ

КАК ПРИТЯГИВАТЬ ФИНАНСЫ СЛОВНО МАГНИТ

Александр Белановский

Психология денег. Как притягивать финансы словно магнит

«Издательские решения»

Белановский А.

Психология денег. Как притягивать финансы словно магнит /
А. Белановский — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-960568-9

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.

ISBN 978-5-44-960568-9

© Белановский А.
© Издательские решения

Содержание

Введение 6
Чем отличаются люди друг от друга? 7
Первые шаги к цели 8
Секретная технология продажи самого себя 11
Почему самопрезентацию нужно писать на бумаге? 12
5 фундаментальных областей, ведущих к деньгам 13
Как попасть в цель? Или где живут деньги? 13
Охрана заветных купюр 14
Первая область 15
Как я создавал свое окружение? 15
Создание правильного окружения 16
Окружение 18
Группа влияния 20
Конец ознакомительного фрагмента. 21

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 аккумулированию 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 переступать 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 станицей, 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 преграды, 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 «держать 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 мероприятий, 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 заключаться 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.

Далее составьте рассказ о себе и своих выгодных характеристиках. Это будет сложно, не просто и не так быстро.

Секретная технология продажи самого себя

При составлении рассказа о себе, как об уникальном товаре, которого нигде больше нет, используйте секретную технологию.

Возьмите несколько листов формата А4 и разрежьте их на полоски шириной по 2см. У вас должно получиться не менее 50 штук таких полосок. На каждой полоске напишите свои уникальности: знания, умения, опыт и т. д. Но пишите не просто словосочетание «работаю на компьютере», а то, что конкретно может помочь вам зарабатывать деньги. Например, «умею писать красивые тексты», «умею хорошо водить машину, грузоподъемностью больше 3-х тонн».

На заполнение 50-ти уникальностей вы потратите около двух-трех дней (быстрее не получится).

Далее все свои уникальности разделите на категории: умения физические, умения работы на компьютере, умения с автомобилем, умения работы с людьми и т. д. Таким образом, у вас получится несколько категорий, из которых напишите продающий рассказ о себе. Данный рассказ будет являться вашей самопрезентацией.

В своей самопрезентации напишите, какой вы классный. А классный вы потому, что умеете делать это и то. И еще у вас есть мега фотоаппарат, и вы можете работать в фотошопе и делать всякие заставки.

Свою самопрезентацию соотнесите с тем направлением, благодаря которому через вас будет течь денежный поток.

Если вы относитесь к первой группе, ваш рассказ должен быть направлен на мифического работодателя или на мифического клиента, которому вы будете продавать себя. В своем рассказе используйте разные категории своих знаний, умений, опыта. Например, «Умею делать красивые портреты молодоженов, выбирать ракурс, делать групповые снимки, делать снимки на природе, обращаться с разной техникой, обрабатывать снимки на компьютере, делать шедевры». Далее расскажите о своих навыках про умения работы на компьютере.

Если вы относитесь ко второй группе, направьте свой рассказ на старого работодателя и на нового работодателя.

Если вы относитесь к третьей группе, направьте свой рассказ на клиента.

Если вы относитесь к четвертой группе, направьте свой рассказ на тех, кому вы будете продавать свой бизнес. Если вы расширяете его, то вам нужны помощники. И тогда рассказ направьте на тех людей, кто будет вам помогать вести этот расширенный бизнес или вести новый бизнес.

Почему самопрезентацию нужно писать на бумаге?

Так как работает мозг на бумаге, он не работает больше нигде, никогда и никак. Ничто не заставляет так думать мозг, как исписанные бумажки.

Когда вы держите в руках исписанные бумажки, у вас работают рецепторы на пальцах. Вы смотрите на то, что написано, каким-то образом перекладываете и сортируете. В вашем теле работает множество анализаторов.

Для вашего мозга каждая записанная мысль – это как отдельное качество товара, которое вы можете продать. Вы начинаете совсем по-другому воспринимать себя, думать о себе и осознавать себя.

Когда самопрезентация будет записана на бумаге, запишите ее на видео. Расскажите на видео о том, в чем вы круты, и какой вы замечательный.

В рассказе должно быть не менее пятидесяти пунктов (как я классно делаю снимки, могу снимать разными фотоаппаратами, равных мне нет, а главное, все это я могу обработать на компьютере, отнести в типографию и сделать сногсшибательные плакаты).

Записанную на видео презентацию, выложите на YouTube. На видеозаписи будет видно, писали ли вы текст на бумаге или нет. Подготовленный рассказ прогоните через себя и переживите все заново.

Видео снимайте при полном параде на фоне ровных тонов, допустим фон обычных обоев. Недопустим вид в трусах, майке, на фоне бабушкиного ковра, холодильника «ЗИЛ» или стиральной машины. Помните, что вы рекламируете себя и вызываете у других желание купить вас, как товар, или отказаться.

Ваша задача продать себя, свою уникальность как можно дороже.

5 фундаментальных областей, ведущих к деньгам

Как попасть в цель? Или где живут деньги?

Вы когда-нибудь ходили в тир? У вас возникало желание научиться стрелять метко? Научиться обращаться с оружием? Почувствовать себя по-настоящему взрослым? Видеть перед собой цель и достичь ее летящей пулей?

Что вы чувствовали в тот момент, когда подходили к мишени и считали простреленные дырки? Десятка? Я крут! Я супер! Девятка? Молодец! Восьмерка? Рука дернулась! Но восьмерка-то одна, остальные все в центре! Вас распирало изнутри чувство восхищения над собой, чувство гордости! В груди заполняющее счастье и восторг!

А потом вы еще долго рассказывали друзьям, знакомым, какое было ружье или пистолет, как стоя с вытянутой рукой, тяжело было целиться, потому что только вчера вам сняли гипс. Но вы попали! Попали прямо в яблочко!

Правда, здорово?!

Но, к сожалению, не все умеют метко стрелять. Кто-то, читая эти строки, подумал, а я и в мишень то ни разу не попал. Одно молоко! Ох уж, эта мишень!

Но вернемся к нашей теме. И на примере мишени разберем, те моменты, которые мешают нам подобраться к цели, то есть к большим деньгам.

Мишень состоит из окружностей. В центре – черная точка, десятка, яблочко. Вот там-то и живут деньги! Но не так-то просто к ним подойти, тем более взять их. Их, как самого короля, охраняют множество стражников!

Охрана заветных купюр

Итак, вы уже знаете, где живут бумажные короли. Вы уже не раз пытались пробраться к ним, но у вас так ничего и не получалось. И все ваши попытки были безуспешными. Поэтому прежде чем пробраться к большим деньгам через многочисленную охрану, хочу напомнить вам замечательную старую поговорку: «Если вы будете делать все, как обычно, то и результаты вы получите, как обычно».

Речь идет о такой сумме денег, которая принесет вам финансовый успех. И прежде чем бездумно ломиться сквозь стену, тщательно изучите все преграды, которые встретятся вам на пути.

Самая близкая охрана заветных купюр находится в девятой окружности, согласно мишени. Называется она – НЗО (навыки, знания, опыт). Благодаря этой окружности вы зарабатываете деньги. Но чтобы сделать своими союзниками навыки, знания, опыт, которые откроют перед вами королевские двери, преодолейте еще одну окружность.

Третья окружность от центра (восьмая согласно мишени) называется внутренняя мотивация. Благодаря внутренней мотивации вы сами себя заставляете получать определенные навыки, знания, опыт.

Если вы думаете, что мотивация сама придет к вам, то ждать придется всю жизнь. Мотивация должна родиться внутри вас, и только вы сами должны захотеть получить те знания, навыки, опыт, которые помогут вам заработать деньги. Если вы сами не хотите прикладывать усилия в достижении цели, то даже самый лучший учитель мира не сможет помочь вам.

Помогите своему желанию вырваться наружу!

Откуда появляется эта мотивация? Где взять тот сперматозоид, который оплодотворит ваше желание?

Мотивация появляется из мировоззрения и мышления. Именно то, как вы относитесь к миру, и мотивирует вас. И это уже четвертая окружность от центра.

Самая широкая окружность мишени – это то, на чем все стоит, это окружение. Здесь находится больше всего охранников. И то, как быстро вы найдете с ними общий язык, тем быстрей достигнете своей цели. Но это уже в следующей главе. А сейчас подведем итог.

Денежная мишень – это пирамида денег, которая состоит из окружения, мировоззрения, мотивации, НЗО и денег.

Первая область

Как я создавал свое окружение?

Многие читатели, наверное, не поверят в то, что я не очень общительный человек. Я не люблю большие сборища людей, шум, вечеринки и ночные посиделки. Это сильно меня напрягает. И так было всегда.

В свое время я столкнулся с довольно серьезной проблемой, связанной с нехваткой определенной информации, а самое главное, мне не хватало советов от более умных и значимых людей. С одной стороны, я не был любителем сборищ людей, но со временем стал понимать, что это становится нужным. И вот на этом этапе ко мне пришло понимание, что общаться со всеми подряд я не смогу, для меня это будет очень тяжело.

Важный момент в создании моего выгодного окружения – неискренность со всеми. Этот цинизм не есть пренебрежительный взгляд свысока на людей. Это четкое понимание того, что я хочу. Если я понимаю, чего хочу, то начинаю выбирать правильных людей. Если это понимание отсутствует, то «гребу лопатой» всех подряд.

Благодаря этому я выработал правила, которые помогли мне добиться высоких результатов. Но это произошло не быстро. Когда я начал подбирать себе нужное окружение, начал знакомиться с нужными людьми и получал от них советы, то зачастую все это было провальным. Многие люди меня не воспринимали. Многие и сегодня меня не воспринимают.

За шестнадцать лет работы по подбору и управлению персоналом, по мотивации персонала, по воспитанию управляющих и директоров я увидел, что мои правила работают на других людях. И другие люди могут абсолютно спокойно применять эти правила и получать очень быстрые результаты.

Есть два типа обучения:

1. Ты это знаешь, если ты это помнишь
2. Если я это применяю, то я это знаю

Помнить, не значит, знать. Человек знает что-то тогда, когда применяет это.

Читая эту книгу и получая из нее информацию, тут же начинайте все это применять в своей жизни. Только применяя мои советы, вы получите положительные результаты. Без вашего действия в вашей жизни ничего хорошего происходить не будет. Начинайте действовать уже сегодня.

Создание правильного окружения

Вы когда-нибудь занимались генеральной уборкой дома, в гараже или на даче? Какая самая главная задача стояла перед вами? Конечно же, надо было навести порядок и выбросить весь хлам. Сейчас я научу вас наводить порядок в окружении.

Первое, что вы должны сделать – это выкинуть всех лузеров из своей жизни.

Ваше окружение кардинально влияет на ваши мысли, вашу мотивацию, на получение вами навыков и на наши действия. Все начинается с окружения. Считая себя лидером, вы не можете существовать без окружения. И для того чтобы создать правильное окружение, вычеркните из него тех людей, которые являются неудачниками по жизни.

И вот тут у вас может возникнуть проблема. Очистив свое окружение от лузеров, вы вдруг заметите, что оно сузилось до минимума. Но так как лидер, не может существовать без окружающих людей, то эти свободные места необходимо восполнить. И впускать теперь в свое окружение вы должны только значимых для вас людей.

Первая задача, стоящая перед вами – это составление списка из двадцати людей, наиболее значимых для вас. Кто-то для вас будет ближе, кто-то дальше, кто-то равен, кто-то круче. Будут и те, кто не доступны вам. Знакомы вы с ними или пока нет, не принципиально. Но список должен быть реальным и объективным.

В списке напротив каждого имени напишите, чем бы вы могли помочь этому человеку, чем вы интересны для него и в чем сильны. Для кого-то ваша помощь будет заключаться в решении личных вопросов, для кого-то – в решении вопросов, связанных с бизнесом или здоровьем. Другими словами, напротив каждого имени напишите ту выгоду, которую человек получит от вас, войдя в ваш круг общения.

Но это должна быть не просто какая-то одноразовая выгода. Она должна быть либо одноразовой, но очень весомой, либо многоразовой, но менее значимой. Приведу пример из жизни.

Оздоровительный лагерь для детей находился в лесу в ста километрах от города. За территорию лагеря ходить было нельзя, но открытая калитка, ведущая в лес, так и манила это сделать. Две девочки-подружки каждый день проходили через эту калитку, нарушая все правила. В лесу было много грибов. Набрав полные охапки, девчонки возвращались обратно.

Грибы собирали ради интереса, но вожатым их показывать было нельзя. За нарушения правил проживания могли отчислить из лагеря. Чтобы удовлетворять свой интерес и не быть наказанными, подружки познакомились с поваром из местной столовой. Каждый день они безвозмездно отдавали собранные грибы на кухню.

Но однажды, решая свои проблемы, девчонки опоздали на ужин. Очень голодные они зашли на кухню с черного входа и попросили что-нибудь поесть. В тот день их ждал поистине королевский ужин.

Данный пример показывает, как в круг общения девочек вошел человек, приносящий пользу. Ежедневно мозоля ему глаза и принося грибы даром, девочки добились его расположения к ним.

Чтобы добиться согласия на вашу безвозмездность от нужных вам людей, как можно чаще мозольте им глаза.

По личному опыту скажу, что постоянно мозолить глаза нужно там, где это возможно. Появляйтесь на разных конференциях, делайте популярные паблики, комментируйте различ-

ные материалы в социальных сетях. Постоянно появляйтесь в поле зрения человека, которого хотите ввести в свой круг общения.

Задача вашего постоянного появления в поле зрения нужного вам человека состоит в том, чтобы он, наконец-то, обратил на вас внимание.

Следуя этой политике, я добился совместного проекта с infobusiness2.ru. Меня начали приглашать на довольно серьезные мероприятия Николай Мрочковский, Владимир Довгань, Андрей Парабеллум.

Опираясь на свой личный опыт, могу сказать, что постоянное появление на глазах нужных вам людей принесет вам серьезные результаты. Те люди, которых вы хотите включить в свой круг общения, просто так не придут туда. Сначала сделайте для них много-много бесплатного добра. И только после этого они начнут замечать вас.

Все, о чем идет речь в этой главе, не делается быстро за одну минуту. Где-то на вас обратят внимание сразу, где-то – только через месяц или полгода. Но мозолить глаза нужно постоянно, регулярно внедряя это в свои навыки.

Окружение

Окружение – это люди, которые вас окружают. И их может быть довольно много.

Существует четыре типа групп окружения.

1. Группа влияния

Это люди, которые находятся очень близко от вас. В основном это родственники и ближайшие друзья (10—15 человек).

2. Полезная группа

К полезной группе относятся друзья, коллеги по работе, с которыми вы часто видитесь, руководство, партнеры (15—30 человек).

3. Социальная группа

К социальной группе относятся люди, с которыми вы общаетесь (от 30 до 100 человек).

4. Обычное окружение

Это группа людей, с которыми вы время от времени пересекаетесь (более 100 человек).

Какая группа оказывает наибольшее влияние на вас как на личность?
Конечно же, первая группа – группа влияния. Но это самая тяжелая группа, с точки зрения создания вашего выгодного окружения.

Кто же входит в группу влияния?

• Родственники или семья

Семья – группа людей, которые живут вместе, связаны узами брака или родством и имеют общие доходы и расходы. Это могут быть любые родственники, будь то родители, муж, жена, дети, двоюродная тетя, братья, сестры, а также бабушка и дедушка.
Семья – это единое целое, которое нельзя разбить.

• Коллеги

Люди одной профессии, товарищи по работе и учебе.
Сюда относятся не только те сотрудники, которые являются напарниками или находятся с вами в одном кабинете, но и работники бухгалтерии и отдела кадров, техничка, приходящая каждое утро мыть пол, а также работники буфета или столовой.
В эту группу можно отнести и партнеров, если вы имеете свой бизнес. То есть те люди, с которыми вы хотите или не хотите, но сталкиваетесь.

• Друзья

Друзья – это те люди, с которыми вы дружите, и с которыми у вас есть какие-то интересы. Друзья всегда находятся рядом. Они ненавидят вместе с вами ваших бывших, всегда приходят на помощь, не оставляют вас в трудную минуту. Без этих людей многое в вашей жизни было бы не так. Вы доверяете им самое сокровенное, вы скучаете по ним, если не видели их целый день.

• Подчиненные

Если вы являетесь руководителем, то ваши подчиненные – это люди, которые зависят от вас по службе и помогают вам выполнять работу вверенного вам предприятия. Подчиненные очень сильно влияют на мировоззрение самого руководителя.

Итак, к группе влияния относятся четыре подгруппы – семья, друзья, коллеги и подчиненные.

Российские ученые проводили эксперимент и выяснили, что в одних случаях в присутствии наблюдателей у человека возрастает продуктивность работы, а в других случаях присутствие других людей начинает вредить его продуктивности.

> *Присутствие людей рядом вызывает у человека возбуждение, которое усиливает у него доминирующую реакцию, благотворно сказывается на решении простых задач, но мешает решению сложных.*

Можно предположить, что возбуждение вызвано боязнью оценки.

Группа влияния

Ваша группа влияния влияет на ваше мировоззрение примерно на 90%. Остальные люди влияют на ваше мировоззрение только на 10%.

Возможно, вы не замечаете, как начинаете учитывать мнение своей группы влияния. И не всегда это мнение говорится вам открыто. Приведу два примера из жизни.

Пример первый

После работы Николай пришел домой. Увидев свою жену, которая читала дочурке сказку, вспомнил, что в очередной раз забыл заплатить за телефон. Обычно всеми платежами занималась супруга. Но сейчас у нее на ноге гипс, и вот уже месяц она не выходит из дома.

«Опять обидится», – подумал Николай и пошел в комнату, где стоял компьютер. За монитором сидел старший сын. Ловко управляясь с клавиатурой, он играл в какую-то игру. «У меня сегодня тренинг, мне нужен компьютер, часа два я буду занят», – сказал отец сыну. Мальчишка, хмыкнув, вышел из комнаты и сильно хлопнул дверью.

Пример второй

После окончания колледжа Светлана устроилась работать в фирму по производству пластиковых окон. Ее коллеги целыми днями пили чай или сидели в курилке. На работу они ходили, чтобы показать новые наряды и плести интриги. Но как только в кабинет заходил начальник, сразу же принимали работающий вид.

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.