

Риски работы

Риск слить свой ресурс на клиента. Бывает такое что проблему клиента можно решить только полностью отдав ему ресурс, может быть даже вашего ресурса и не хватит.

Но не только клиент может брать у вас ресурс, а и вы у клиента. Один из вариантов- это обслуживать большое количество людей с нужными ресурсами.

С людьми которые пришли полностью забрать ваш ресурс, которым для исполнения их желания может даже одного вашего ресурса будет недостаточно можно работать. Только если это ваша миссия.

Veda Olga

Что такое бесплатно и чем оно опасно?

Человек так любит, чтобы было бесплатно, потому что это открывает ему детские энергии и лечит детские раны. В детстве мы все получаем бесплатно. И если человек чего-то бесплатно в детстве недополучил, слово «бесплатно» действует на него просто магически. Люди с сильным дисбалансом очень не любят платить, они не просто кидаются на бесплатно, они ещё очень сильно падки на всякие скидки, акции, это тоже лечит их детские раны. Во Вселенной существуют правила энергообмена. И за свое бесплатно, предварительно оговорив это бесплатно, естественно об этом не знает клиент, вы можете взять у него все, что угодно.

Veda Olga

Для начала надо оговорить свое бесплатно. Для этого вы берёте две бумажки. На одной пишете слово бесплатно, на другой пишете нарекаю свое бесплатно...дальше пишете как вы его нарекаете.

После этого кладёте эти две бумажки написанное к написанному.

Зажигаете чёрную свечу. Ставите любую еду и открытую водку. И говорите три раза:

Бесплатно-бесу оплатно. Откупаю у беса свое бесплатно. Тебе бес пировать, а мне(дальше говорите то что написали в оговоре. Например здоровье клиента получать.)Пей бес, гуляй и меня не забывай. Да будет так!

От свечи сожгите эти бумажки. Свеча должна догореть. Угощение, водку, огарок от свечи несёте на перекрёсток. Перекрёсток должен быть х-образный. Ставите это все на перекрёсток, несколько капель водки выливаете на землю. И водку оставляете там. Правой рукой через левое плечо кидаете три одинаковые монеты со словами: у беса откуплено и бесу оплачено. Уходить не оглядываясь и не разговаривая ни с кем до того момента пока не попадёте домой.

Veda Olga

Как только вам начнут на диагностике говорить всякие ужасы, поблагодарите этого человека, мысленно в этот момент скажите откуда пришло – туда и ушло, если эта информация всё-таки куда-то попала к вам в тело и тело где-то отреагировало, поставьте на этом месте пальцем крестик. По приходу домой почистите себя огненной защитой от врагов, отрежьте от себя и это объявление. Или фотографии или аккаунт этого шарлатана от себя. И все оставшиеся внутри после такой диагностики, все мысли, чувства, эмоции выдохните на красную свечу. И обратитесь к небесной маме. И попросите у неё восполнить ваши ресурсы.

Veda Olga

Как определить что помочь клиенту можно только полной отдачей своего ресурса. Как узнать реальный запрос клиента и принять для себя решение работать или нет

Когда вы поработали с клиентом и у вас ушли силы, может быть вы заболели или после этого клиента у вас начали как сквозь пальцы утекать деньги, закрылся поток клиентов или в семье начались скандалы доходящие до развода.

Самая частая причина такого положения вещей это то что вы помогли клиенту и полностью слили на него весь свой ресурс. Бывает такое что клиент озвучивает один запрос, а на самом деле запрос другой. И в таком случае даже если вы озвученый клиентом запрос выполняете на 100 % клиент не будет доволен, ему легче не станет.

И поможет здесь разобраться работа на виртуальном поле.

Veda Olga

1. Вам надо представить поле и сразу обратить внимание как выглядит это поле. Это поле вашей работы с клиентом.
2. Попросите поле проявить не клиента, а озвученный!!! запрос клиента в виде понятного для вас символа.
3. Теперь попросите поле проявить истинный запрос клиента. Если вы поймёте что это один и тот же символ, или будут два похожих символа стоящие рядом, значит клиент озвучил свой истинный запрос.
4. Если символ истинного запроса клиента находится в удалении от символа его озвученного запроса, и внешне существенно отличается тогда можно пригласить на поле клиента и спросить что он хочет чтобы произошло. Довести его до слова счастье и ещё раз попросить поле проявить истинный запрос клиента. Если опять истинный запрос будет существенно отличаться от озвученного можно попытаться трансформировать запрос, можете попробовать. И уже с трансформированным запросом если он будет близок или такой как озвученный, уже можно работать.
5. Ещё один способ. Это попросить поле проявить истинный запрос клиента в виде понятного для вас символа, соединиться с этим символом, считать его и озвучить клиенту его истинный запрос. И если вы готовы этот запрос выполнить, но это уже совершенно другая оплата обговорить это с клиентом, или можете предложить клиенту трансформировать запрос в то что выполнить вам по силам и конечно оговорить оплату.

6.Если на поле истинный запрос клиента выглядит намного больше вас. Вы тоже можете выполнить этот запрос, но и он потребует от вас больше вложений сил и энергии чем заявленная вами оплата. Или чем та оплата на которую согласен клиент.

7.Если на поле истинный запрос клиента выглядит не просто больше вас, но и угрожающе на вас надвигается или вы чувствуете что между вами сильная связь и туда, в символ истинного запроса уходит ваша энергия. Это означает что вы можете решить запрос клиента отдав ему полностью или в угрожающем для вашего благополучия объеме какой-то свой ресурс. В зависимости от его запроса деньги, успех, здоровье, внимание противоположного пола и т.д.

Но бывает так что клиент готов щедро за это заплатить. Так что выбирать вам. Одно могу сказать что если вы не работаете только молитвами, у вас нет миссии по отношению к этому клиенту, если сверху вам под эту миссию не наливают энергию, то после такой работы отданный клиенту ресурс восстанавливается очень медленно и не более чем на 50%.

Veda Olga

8. На поле вам может показаться что символ истинного запроса состоит из нескольких частей. Это означает что клиент с помощью манипуляций собирается решить много вопросов по цене одного. Или действительно в его истинном запросе много подводных камней. И такого клиента в работу можно только брать после предварительной консультации на которой вы увидите что там на самом деле и тогда уже можете назначать цену на работу. В большинстве случаев таких клиентов можно распознать без работы на виртуальном поле. Они очень напористо и манипулятивно стараются сделать так чтобы вы сразу назначили цену.

9. Бывает такое что вы уже заранее знаете что клиенту надо будет выполнять какие-то ваши рекомендации, но нет уверенности что он это будет делать.

10. Отдельная история когда клиенту очень жалко денег. Лярва сожаления очень разрушительная и низковибрационная лярва, которая будет для того чтобы хорошо покушать притягивать к человеку ситуации в которых он будет сожалеть. Поэтому работа с таким клиентом потребует от вас двойных, а то и тройных усилий, будет идти очень тяжело, и часто после окончания такой работы если клиент все ещё продолжает жалеть о потраченных деньгах все возвращается в прежнее русло.

11. Поблагодарите поле, поблагодарите всех кто помогал вам делать эту работу и закройте поле.

Влада Ольга