

**Что делать если вы никак не можете
начать свое дело?**



Ирина Ольга

Ритуал продвижения вашего мастерства в мир



Veda Olga

Как монетизировать ваше мастерство?

Невозможность брать деньги за свои услуги базируется на трёх китах. У некоторых на двух. Это родовая система, клятвы, обеты, зароки, молитвенные замки и отсутствие уверенности, что вам заплатят.

От своих родителей, бабушек и дедушек вы нахватали кучу различных убеждений, пословиц, поговорок о том, что надо просто делать и не брать за это деньги. Вы до сих пор оглядываетесь на тех своих родственников, от которых вы это слышали. Вы боитесь лишиться родительской любви, не хотите расстраивать маму или папу, даже если родители уже мертвы. Но вы точно знаете, что они за свои услуги денег бы не брали! И вы тоже не хотите их брать. Хотя конечно, денег за свои услуги вы желаете всем сердцем. Кроме того, в вашей родовой системе могут быть предки, которые пострадали от того, что брали деньги за свои услуги, или носители программы «деньги - это опасно».

Алгоритм работы с любым предком, чтобы род разрешил вам монетизировать свое мастерство.

- 1. Представьте, что вы стоите на некоем поле. Это поле монетизации вашего мастерства.**
- 2. Сейчас вы не можете монетизировать свое мастерство. Или не можете адекватно его монетизировать. Какие негативные чувства это вызывает? Посмотрите, где на эти негативные чувства реагирует тело.**
- 3. Посмотрите, как выглядит зона реакции, очертите ее пальцем, соберите по коже. Скатайте колобок и попросите поле проявить того предка, кому это принадлежит.**
- 4. Отдайте колобок предку. Если не берёт, поторговаться. Вы можете мысленно прикоснуться к предку, и вам сразу пойдёт информация на уровне тела и мыслей, что там случилось. Если вы уверены, что ваша программа оттуда, а на поле никто не появляется, можно пригласить Старейшину рода и попросить его показать того предка, кто сейчас не дает вам монетизировать ваше мастерство.**
- 5. Отдать колобок предку и сказать, что вы будете жить по-другому, и озвучить как.**
- 6. В ближайшее свое оказание услуги, даже близкому человеку, попросите у него что-то взамен. Лучше всего денег, можно в шуточной форме. В крайнем случае, пусть чем-то тоже вам поможет.**

Алгоритм для снятия клятв

Делается на убывающей луне. Зажгите красную или церковную свечу. Подышите на нее. Когда внутри прибавится спокойствия скажите:

Я создан по образу и подобию Бога. Во мне есть сила и воля. Я могу создавать и могу разрушать.

Сегодня я снимаю с себя все обязательства, клятвы, обеты наложенные на меня, данные мною в этом или прошлых воплощениях, приведшие к созданию негативных установок и программ.

Разрушаю все негативные программы и установки, освобождаю свой разум, тело и все тонкие тела от клятв, обетов, обещаний.

После этого срезаете прядь волос и сжигаете. Умываетесь святой водой.

Берете новый моток белых ниток и на живую(с листьями или плодами)ветку дерева наматываете его весь со словами:

Клятвы, обеты снимаю, новую дорогу открываю.

Откуп три монеты на х-образный перекрёсток.

Veda Olga

Вспомните три ярких примера из своей жизни когда вы были уверены что вы получите деньги и вы их получили. Давность этих примеров не важна.

Выпишите эти примеры на бумаге. Повесьте эту бумагу на видное место. Когда будете заявлять сумму клиенту за ваши услуги перед этим вспомните один из этих ярких примеров. И мысленно скажите: я уверена что сейчас будет также. И прямо про транслируете мысленно это клиенту.

Veda Olga

**Запуск желания по монетизации
или увеличению цены услуг.**

**Перестаньте брать деньги из своего основного
источника дохода. И вам будет легче
предложить свои услуги за деньги, может быть
легче будет попросить денег у тех, кто
бесплатно сейчас пользуется вашим
мастерством. Тем из вас, кто слишком низко
оценивает свои услуги, кто намного больше
вкладывается, чем получает, тоже подойдёт
этот рецепт. От каждой своей услуги берите
минимум. Например 20%.**

Veda Olga

Специфические клиенты

Глухой

Глухому важно, чтоб мастер подтвердил, насколько он умен, талантлив или одарен жизнью. Глухой уверен в своей правоте и не воспринимает что-то противоположное всерьез. С глухим клиентом работать можно, сразу подтверждаете его правоту и не спорьте.

Перфекционист

Такой человек верит, что его проблема имеет идеальное решение. Он правда не знает какое, но за редким исключением он будет всегда недоволен вашей услугой. И исключений тут может быть два. Во-первых, если вы на 100% попали в то, что он считает идеальным, во-вторых, если вы дали ему раз в 10 больше, чем он ожидал.

Nella Olga

Скучающий

У таких людей жизнь уже сложилась во всех отношениях. От стабильности и определенности происходящего им становится скучно. Такие люди жрут ваше время, клепают вам мозги, просто потому, что им скучно, одиноко или не с кем поговорить на родном языке. Но с таким клиентом работать можно. Для того, чтобы эффективно поработать с таким клиентом, прежде всего надо выбить его из зоны комфорта (к примеру напугать), чтобы клиент перешел от клепания мозгов к реальному заказу.

Халявщик

Для многих из вас это будет один из самых распространённых типов клиентов. Эти люди хотят получить все на халяву, не заплатив ни копейки, или в крайнем случае заплатив какие-то копейки. Но уж если они заплатят, они будут пытаться за эти копейки выдрать из вас кучу дополнительных услуг. Я не рекомендую работать с такими людьми. Но если вы всё-таки захотите попробовать с такими поработать, обязательно составляйте договор, берите 100% предоплаты и только тогда начинайте работать.

Veda Olga

Люди – косяки

Человека косяка очень легко узнать. Любая его проблема вырастает до грандиозных масштабов. Не то что мешает ему жить , а просто угрожает его безопасности и существованию. Такая особая косячность идёт из родовой системы. И вы не можете напитать свои энергией 1000 человек. Поэтому самый лучший вариант сказать клиенту об этом открыто. Сказать себе что вы ему не мама, ни папа, и никогда его не спасёте. Если человек достаточно взрослый, а его родители уже умерли, то вы 100% его не спасёте никогда. И жёстко поставить его на место. И после этого ждать. Человек косяк может стать нормальным клиентом, может уйти и продолжать косячить дальше. Но перед этим конечно он сделает ещё пару попыток почувствовать в вас спасающую маму или папу.

Клиенты мошенники.

Клиенты мошенники бывают целенаправленные и интуитивные. Мошенники не только получают ваши услуги бесплатно, но и встраивают вас в какой-то блудняк совершенно бесплатно. Если вам хочется раскрыться перед клиентом, рассказать о своих проблемах, сказать что у вас также как и у него, внимание! Перед вами мошенник. И вам надо срочно возвращать себя себе.

Как получить опыт души чтобы начать свое дело и привлечь клиентов?



Veda Olga