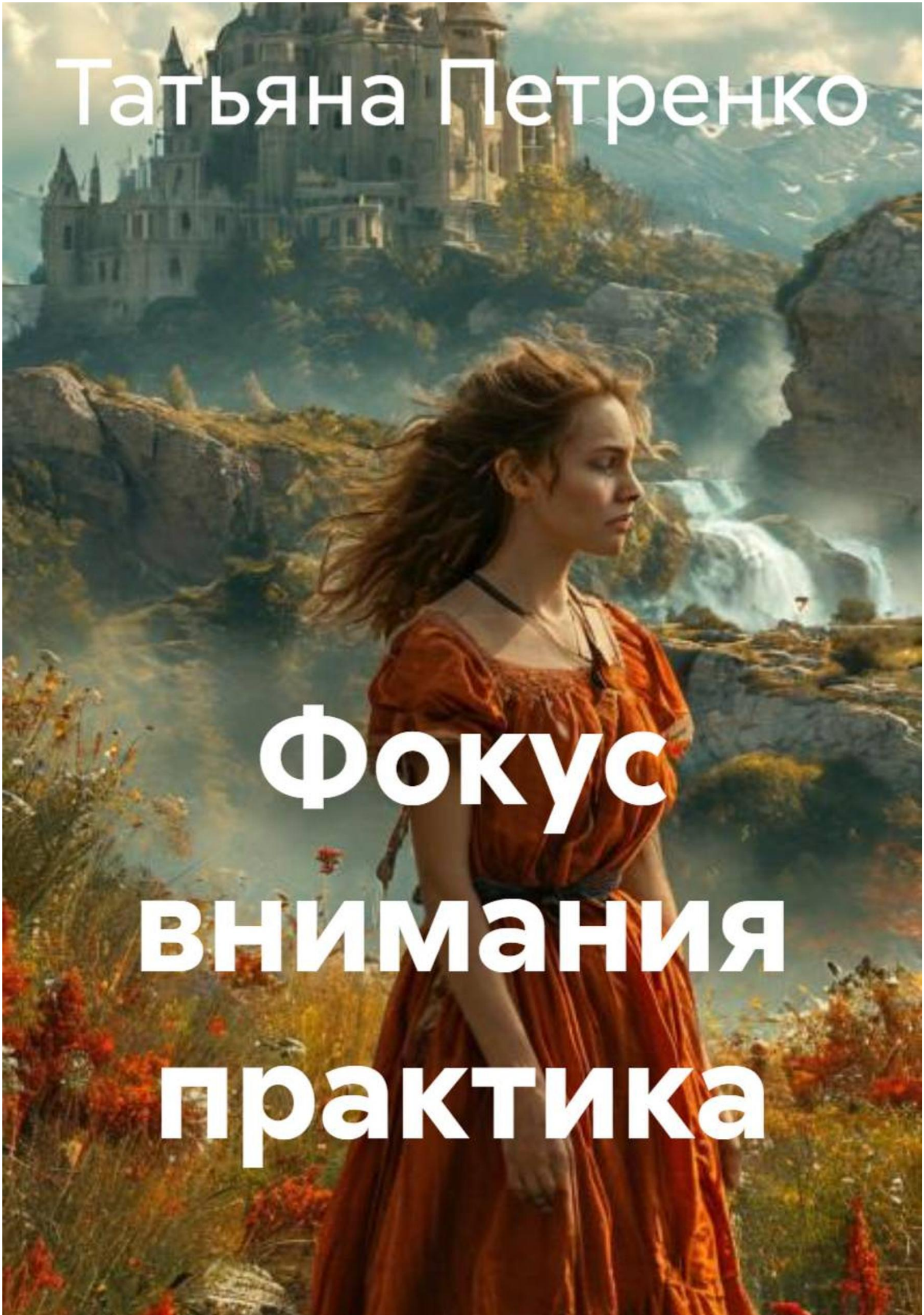
Татьяна Петренко
Фокус внимания практика

Татьяна Петренко

Фокус внимания практика

«Автор»
2026

Петренко Т. Т.

Фокус внимания практика / Т. Т. Петренко — «Автор», 2026

Помните: вы не просто зритель. Вы одновременно и режиссер, и оператор, и главный герой этого фильма под названием «Моя жизнь». И от того, как сфокусирован ваш объектив (ваше внимание), зависит, будет ли этот фильм шедевром, который вы будете с удовольствием пересматривать, или скучной, дерганой хроникой.

© Петренко Т. Т., 2026
© Автор, 2026

Содержание

Магнит реальности: Как сформировать канал внимания, чтобы продать дом, достичь цели и сделать жизнь захватывающим приключением 5
Конец ознакомительного фрагмента. 7

Татьяна Петренко
Фокус внимания практика

Магнит реальности: Как сформировать канал внимания, чтобы продать дом, достичь цели и сделать жизнь захватывающим приключением

Автор: Внутренний Стратег

Введение: Телепортация в новую реальность

Представьте, что вы держите в руках пульт дистанционного управления от собственной жизни. Звучит фантастически? А вот и нет. Каждую секунду вы уже используете этот пульт, просто называете его иначе — фокус внимания.

Большинство людей живут в режиме «автопилота», переключая каналы случайным образом. Сегодня канал «Тревога о деньгах», завтра — канал «Обида на соседа», послезавтра — «Мечты о отпуске, который никогда не случится». Картинка мелькает, энергия рассеивается, а результат равен нулю. Жизнь становится похожа на серый шум.

Но что, если собрать всю эту мощь в один сфокусированный луч? Что, если научиться настраивать свой внутренний приёмник на нужную волну с хирургической точностью? Эта книга — практическое руководство по настройке этого канала.

Мы решим три задачи:

Как «взломать» внимание покупателя и продать дом быстро и дорого (Прикладная магия коммуникации).

Как удерживать свой фокус на пути к большой цели, не отвлекаясь на миражи и болота (Стратегия Достижений).

Как сделать сам процесс жизни интересным, чтобы каждый день был наполнен смыслом и азартом, а не унылой гонкой (Искусство Бытия).

Это не просто книга о продажах или тайм-менеджменте. Это книга о Квантовой механике сознания.

Часть 1. Канал Покупателя: Как транслировать сигнал, который невозможно игнорировать (Продажа дома)

Продажа дома — это не сделка с недвижимостью. Это сделка с мечтой. Вы продаете не квадратные метры, а сценарий будущей счастливой жизни другого человека. Чтобы покупатель «поймал» ваш сигнал, ваш канал вещания должен быть чище, громче и привлекательнее, чем у конкурентов.

Глава 1.1. Частота «Мечта»: Настройка передатчика

Первый шаг — понять, что вы транслируете. Если внутри вас сидит страх «А вдруг не купят?», или мысль «Как же жалко продавать этот подоконник, где я поливал герань 20 лет», — покупатель считает этот сигнал. Это называется «энергетика объекта». Дом, который «любят»,

но за который отчаянно держатся, продать сложнее, чем тот, который уже мысленно отпустили и подготовили для нового хозяина.

Упражнение «Прощание с домом»: За неделю до первых показов проведите ритуал. Пройдите по каждой комнате, поблагодарите дом за кров и защиту. Скажите вслух: «Я отпускаю тебя. Ты идешь к новой семье, которая полюбит тебя так же, а возможно, и сильнее. Я начинаю новую главу, а ты — новую историю». Это убирает эмоциональные якоря, которые подсознательно считываются покупателями как «что-то здесь не так».

Частота Изобилия: Транслируйте не цену, а ценность. «В этом доме по утрам солнечный свет заливает всю кухню» — это канал «Уют». «Из окна спальни видно звезды, потому что нет городской засветки» — это канал «Романтика». «В гостиной легко помещается 20 гостей, и никому не тесно» — это канал «Статус и Дружба».

Глава 1.2. Как стать «Своей станцией» для покупателя

Внимание покупателя сегодня — это самый дефицитный ресурс. Он просматривает 20 объявлений в минуту. Ваш контент (фото, описание, сам показ) должен стать для него стоп-кадром.

Заголовок — это входной билет: Не пишите «Продам 3-комнатную квартиру». Это шум. Пишите «Дом, где дети не хотят уходить в детский сад» или «Терраса для завтраков, о которой вы мечтали». Заголовок должен вызывать эмоцию или щекотать воображение.

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.