



ISBN 5-98747-002-1

Oleg Shramko LA LIBRO DE LA RIQUEZA

Oleg Shramko

No pierdas una posibilidad feliz



www.richesbook.com

Agradezco
por la participación en la creación del libro a
Andrey Schiller y Artur Juza.

Oleg Shramko

EL LIBRO DE LA RIQUEZA

Dedicado a B.M.V.

ÍNDICE

1.	Del autor	3
2.	Pensamiento de los ricos	5
3.	Negocio y trabajo	49
4.	Dinero	73
5.	Auto educación	83
6.	Amigos, colegas y socios	91
7.	Descanso, salud y sexo	98
8.	Fórmula de la riqueza	104

DEL AUTOR

A la riqueza todas las edades son obedientes.

A la pregunta: "¿Quiénes compondrán la élite rica en el futuro?" - puedo responder sin vacilar sinónimamente: "En ella tú entrarás también".

Solamente lo que te interesó el tema de este libro y tú vas a leerla, indica tu aspiración a construir la vida de otro modo, que la mayor parte de la gente, que te rodea.

Estoy seguro que, llegando a la lectura de las últimas páginas de este libro, comprenderás, que has andado la vía en 10 - 20 años de longitud, mirarás muchas cosas bajo otro punto de vista. Reiteraré, "otro, no parecido al tradicional ángulo de visión en que ocurre alrededor de ti". Los ricos difieren de todos los demás exactamente por esta cualidad. Ella, a su vez, es un producto de su pensamiento.

Prácticamente todos los ricos, que han contado de que modo ellos han llegado a su resultado,

coinciden en que **"es necesario hacerse rico antes, que hacerse rico"**.

Tu pensamiento debe corresponder al nivel de tu riqueza antes que llegarás a este nivel.

El pensamiento de los ricos – es un fundamento, de que es necesario comenzar. Sin él es imposible llegar a cualquier resultado ponderable.

Me atrevo a afirmar que esto es el aspecto más importante en el camino a la riqueza.

Este libro es "un libro sin final".

Su tarea principal es no sólo exponer en una forma compacta el secreto de la ubicación de una nueva idea de negocio, la construcción de un negocio, las habilidades de disponer correctamente del dinero, contar sobre la fórmula de la Riqueza, sino también unirlos a todos ustedes, quiénes ansían obtener en su vida el Éxito. Ir por un mismo objetivo propuesto con gente igual a sí es mucho más fácil, es más conveniente y es más confortable, que ir hacia él en la soledad o rodeado por aquellos para

uiénes este objetivo está bajo la fuerza. Quienes sean iguales y fuertes te darán energía y velocidad en tu movimiento, los débiles te molestarán y frenarán.

El mismo nivel de percepción y de análisis de información es un criterio de la asociación de la gente para el logro de todos objetivos propuestos que incluso es simple por medio del intercambio de experiencias y de la información entregada.

Aquellos, que puedan leer este libro con tu mismo nivel de comprensión, merecen tu atención y tu amistad. Ellos pueden ser un soporte en tu vida y tu negocio. Pero ¿cómo encontrarlos entre la muchedumbre, cómo comprender que son aquellos, quiénes comparten tus pensamientos y los diferentes planos? Este libro es " la varita de tornasol".

¿La razón, el objetivo de la vida, el éxito, la riqueza, la posición en la sociedad son los temas, que te interesan? Hay aquí unas respuestas a estas preguntas.

Haciéndote poseedor del libro, simultáneamente recibirás la posibilidad de hacerte miembro " del Club de la Riqueza".

Allí encontrarás a sus partidarios, que representan una gran fuerza que progresa, cree en mí, esta fuerza no será la misma. Se conozcan, atenen relaciones amistosas y de negocios. Dentro de unos años estos enlaces y contactos serán inapreciables.

Los novatos completarán la estructura del club cada día del año.

Los mayores les entregarán su experiencia. Los novatos, al fin y al cabo tendrán a quién dirigirse por un consejo.

Por eso nombro este libro - "el libro sin final". Está escrito en una forma bastante concisa. Solamente los aspectos esenciales se examinan más detalladamente. Es posible decir que este libro es un test de la capacidad de la percepción de la información. Un Inteligente comprende de la semi-palabra.

La fijación (o la reconcentración) de la atención sobre la información útil es una habilidad, que es necesario elaborar en sí.

El análisis de la información recibida es un derivado de la fijación y la interpretación de esta información.

El uso de la información útil y analizada directo en la vida es la vía al éxito y la riqueza.

Pensamiento de los ricos

Ya un solo factor que te atrae la lectura de tales libros, muestra tus **capacidades** para la percepción de tal información y un enorme **DESEO** hacerte rico.

Hazte rico **ANTES**, que te harás rico

Más tiempo consideramos que un pensamiento AJENO es nuestro, más lo subordinamos a sí.

Un pensamiento, idea o deseo fuerte se convertirá en una realidad, si trabajarás infatigablemente en esto. La mayoría de la gente no está preparada continuar después del primer fracaso que comenzó antes. Se puede dar muchos ejemplos, cuando alguien abandonó su negocio que ya había en marcha, a medio camino, y él, quién recogió este negocio y lo finalizó, se hizo rico y exitoso, al asombro y desengaño de su antecesor. Antes, que llegarás al Éxito, prepárate pasar por los fracasos y los errores. No hay que tener miedo de los errores, hay que estudiarlos, es necesario analizarlos, buscar las causas y encontrar las soluciones. Todo se comienza del deseo y de la seguridad de que estás preparado encarnarlo en la vida. Tan pronto como te

coges en tus dudas del resultado final - determinas el destino de la idea o del deseo. El pensamiento dirigido al Éxito, te llevará hacia el. El pensamiento dirigido a la derrota, llevará a la derrota. ¡En esto se encuentra el secreto del Pensamiento de los ricos y exitosos! ¡Por esto ellos difieren cardinalmente de todos los demás!

El ambiente de la educación aplaza una huella esencial a la formación del Pensamiento. ¡En la mayoría de los casos esto es un pensamiento derrotista! Tan pronto como podrás transformar su pensamiento en un pensamiento de un vencedor, el Éxito mismo vendrá por ti. No habrá límite a tu asombro. Tu vas a preguntar a ti mismo: "¿Por qué esto no sucedió antes?" ¡La respuesta está en el Pensamiento!

¡No hay palabra "no puedo"! El pensamiento humano no tiene la frontera. ¡Todo que ayer parecía imposible a los millones, hoy es una realidad ordinaria! Mira

que sucedió con el telégrafo. Si hace poco alguien hubiera dicho que este será borrado de nuestra vida, será olvidado, como una cosa que nadie necesita más, nadie percibiría a esta persona en serio. Y esto es como mínimo. Para realizar tu deseo ser rico es necesario, en primer lugar, aprender pensar con las categorías de los ricos. Y en esto no hay nada imposible. Absolutamente no importa cuanta plata tú tienes hoy y en cual escalón social te encuentras. Si comprenderás el sentido descrito en este libro – significa, que tu estas sobre el camino justo, y la parte importante de esta vía será pasada después de tu lectura. La aspiración al Éxito - es esta fuerza motriz. Con mi propio ejemplo y con el ejemplo de la vida de otra gente rica afirmo valientemente:

- La mayoría aplastante de los ricos del mundo comenzaron prácticamente del cero.

- La vía al Éxito no es rápida y no es fácil. Pero, si tú no lo pasarás, lo pasarán otros.
- La fe y la insistencia tienen que ser tus compañeros permanentes. Perder aunque a uno de ellos significa pararse, perder ambos significa comenzar caer hacia abajo.

El deseo, afirmado por una acción, te llevará a la realización de tu sueño. Tu ayudante "N°1" será tu Pensamiento. Es necesario hacer trabajar el pensamiento, avanzar, de ninguna manera esperar una ocasión. Para este absolutamente no es necesario ser muy instruido. Hay que conllevar las penas por la Riqueza y el Éxito, hay que ansiarlo tal, como una persona ansia la vida, el amor, el sexo.

Un científico, un compositor o un escritor no costarían sin fantasía, pero hacerse un rico es posible solamente en existencia de
LA MENTALIDAD ANALÍTICA.

| LA MENTALIDAD ANALÍTICA...

Esto es el 1-er componente del Pensamiento de los ricos.

Esto yo examinaré más detalladamente. Esta mentalidad es una diferencia esencial entre los ricos de los pobres. Esta es una cualidad adquirida y, según mi parecer, más complicada. ¿Por qué esta cualidad es tan importante en el camino a la riqueza? Porque esta vía es muy difícil, llena con la multitud de inesperados, y porque de la manera, como analizas el pasado, presente y futuro, depende la velocidad del curso de tu "barco". La mentalidad analítica se forma durante el proceso del análisis correcto de una información comercial u otra. Uno de los componentes más importantes y caros de tu éxito es **la habilidad de concentrar y analizar** de la información recibida. Concentración correcta y el análisis de la información te enseñará a **generar las**

ideas comerciales, que forman las bases de tu negocio y entonces las acumulaciones del capital. Primero, para que nunca haya que economizar los recursos - es para una información. Con las palabras simples, desde el principio de tu vía a la riqueza, es necesario abastecer para sí el acceso a la información comercial u otra, en forma publicada y electrónica. Por desgracia, la memoria de una persona es arreglada de tal modo que la mayor parte de la información se olvida, y por eso es necesario elaborar una forma conveniente del almacenaje de la información, habiéndola dividido por temas o carpetas. Analizando la información, es necesario hacer las marcas o el recorte por los temas. Llevaré más abajo ciertos temas (pero esto no significa que tú tienes que tener los mismos):

- Inmuebles
- Finanzas
- Comercio

- Producción
- Servicios
- Internet
- Política
- !!!

Recibiendo la información de los artículos o, que no es de poca importancia también, de los anuncios publicitarios, es necesario construir en la mente el esquema que precedía la aparición del producto en el mercado, cual es la estructura de la construcción de uno u otro aspecto del negocio. No es necesario estudiarlo profundo, pero saber la estructura es necesario.

Si te faltan los conocimientos y la información para construir en la mente la estructura de uno u otro negocio, visita sin vacilar esta firma, por ejemplo, como un "cliente". Puedes nombrarlo "escaneo informativo del negocio". No dudes en que tu negocio presente o futuro será

negocio así era, así es y así será.

Una desviación pequeña: el hijo de mi amigo ha decidido jugar en el mercado cambiario FOREX (el juego sobre la diferencia del curso de las divisas) por intermediación de las compañías diferentes financieras, y entonces mi amigo (él es de un grupo de la gente acomodada del rubro "la Producción") se me ha dirigido después por un consejo:

"Quiero repartir al hijo 30 000 dólares. Él ya juega durante medio año en el test-versión, y de 30 000 que él tenía al principio ya hizo 34 000 en la salida. ¿Que piensas de esto?" Yo le aconsejé a él crear una empresa financiera semejante para nunca ser en una pérdida, pues siempre pierde el jugador. Pero él no lo hizo, teniendo miedo que su hijo no podrá manejar una tal firma. "Antes, que hacer inversiones, es necesario estudiar la

estructura", - era mi consejo. "Allí todo está muy claro. Mandas 30 000 dólares a la cuenta de esta empresa, ella abre la subcuenta al nombre de mi hijo y le concede el hombro de crédito de 10-múltiple para cada día. Por eso él puede jugar con la suma de 300 000 dólares que le da de mucho más posibilidades. Por el crédito él, naturalmente, paga y está obligado de devolverlo tras acabar el día. Si él no cerrará la posición y solucionará a utilizar el crédito al día siguiente, paga más los porcentajes grandes ", - continuaba mi conocido. A mí fue claro en seguida que la empresa, concediendo un crédito virtual, gana por esto. Habiendo ganado o habiendo perdido el jugador pagará siempre por el crédito y por los servicios intermediarios de la empresa. Pero más esencial era que el productor perdía el control sobre sus 30 000 dólares, entregándoles a la empresa. Pero mi conocido "productor" bajo la presión de

su hijo continuaba premeditar esta variante. Entonces yo le aconsejé: "Visita esta empresa y confirma que darás al hijo 300 000 dólares para que él no tome su crédito de ellos y que para éste abrirás al hijo la cuenta independiente en el mismo banco, donde esta empresa tiene la cuenta. A la empresa le paguen solamente por los servicios intermediarios por la salida en FOREX"."Esto es imposible", - han respondido en la empresa. Yo no esperaba otra respuesta. El productor, habiendo salvado 30 000 dólares, ha comprendido, cómo importante es conocer la estructura de los temas, donde quieres hacer una inversión. Es importante saberla también para la generación de las ideas nuevas y para la idea general del mercado.

¿Para que? Las ideas nuevas nacen en los rubros separados, así como en la combinación de algunos elementos de los

rubros diferentes. Un buen ejemplo aquí puede ser **Ray Krok** - el fundador de las redes McDonalds. Una vez él dijo: "Yo no hago el negocio con las hamburguesas, yo hago el negocio con los inmuebles". La combinación de dos rubros ha hecho su negocio poco parecido al negocio de los demás y lo ha llevado a la riqueza.

Por seguro, preguntarás: "¿que rubro es esto "!!! "? En negocio, absolutamente en todas sus capas hay estafadores de profesionalismo bajo o alto. Es extremadamente necesario saber sus recepciones. Tú vas a encontrarles durante toda tu vía. La integridad de tu capital va a depender de tus conocimientos de sus recepciones. Siguiendo los esquemas de los rubros "Inmuebles", "Finanzas", "Comercio", "Producción", "Servicio", "Internet", "Política" se completará el rubro "!!!".

Recuerda siempre: GUARDA es MUCHO MÁS COMPLICADO, que ganar.

Más corta, pero **MÁS CLARA** es una idea, - más eficaz es ella. La redacción breve y de gran capacidad de una idea es el índice del **NIVEL** de tu **PREPARACIÓN** para su realización.

UNA IDEA FRUCTÍFERA SIN QUERER ATRAE A SI las ideas fructíferas de la gente alrededor.

La capacidad de mil palabras
REPARTIR un par de tales, que
sustituirán esta mil - es una gran
habilidad.

La habilidad de CONCENTRAR
PENSAMIENTOS Y SENTIMIENTOS
es una de las habilidades grandes, que
poseen los ricos.

UNA IDEA nacida por un
PENSAMIENTO, ES UN CAPITAL
ahorrado por un trabajo.

LAS IDEAS expresadas alguna vez por la gente rica, son MÁS VALIOSAS que el dinero.

Esto es el 2-do componente del Pensamiento de los ricos.

Los pensamientos y la experiencia de los ricos ES UN IMPULSO PARA LA MENTE, que ayuda reducir la vía al objeto fijado. No cada uno puede comprenderlo.

Analízalos, estúdialos, transfórmalos y modernízalos. Ellos te levantarán a las alturas de sus dueños. Lo que puedes alcanzar por la mente en veinte años, apoyándose en estos pensamientos, llegarás por 5 - 10. (¿Vale esto la pena?)

El PENSAMIENTO DE LOS RICOS...
¿Por qué ellos miran de otro modo que todos los demás en mucho que ocurre?
Esta es la pregunta principal, a que es necesario saber la respuesta. Esta es UNA CUALIDAD, que les destaca radicalmente entre la masa de otra gente.

Si en tu ambiente no hay nadie con un **Pensamiento** semejante, significa que no hay ejemplo. Mucha gente, vive toda la vida sin aprender esta cualidad. Aunque, el destino le da prácticamente a cada persona una posibilidad gracias a otra persona, que por la casualidad o no, aparece en su camino vital, pero él simplemente no lo nota, y por eso y no utiliza. Algunos comprenden con los años que una vez tal posibilidad han perdido, pero el regreso ya

no existe. Si el destino te mandará o ha mandado ya una persona, que **ya es rica y posee el Pensamiento de los ricos**, mi consejo es: no PIERDAS la POSIBILIDAD. Estudia de él lo más posible, "hazle" su instructor, habiendo mostrado a él su interés. De otro modo él se irá, y en tu lugar se encontrará alguien otro. Esto, a propósito, es sobre la entrega de la experiencia. Los ricos, desarrollándose, están listos entregar su experiencia, habilidad en negocio, punto de vista a la vida. Pero raramente encuentran a un alumno digno. Caer en el "equipo" de un rico (no tengo en cuenta como un empleado en su empresa) es también una cierta habilidad de utilizar correctamente la situación. Igual **como en el deporte, en "la competición por la riqueza" hay un entrenador y un alumno.** ¿Es posible para un deportista alcanzar los resultados serios sin entrenador? Es poco probable.

Algo bien dicho es una habilidad, un dicho justo es UN FRUTO DE LA UNIÓN DE LA MENTE Y LA EXPERIENCIA DE LA VIDA.

La capacidad de PERCIBIR ciertos PENSAMIENTOS Y IDEAS es una capacidad adquirida. Apréndela, y te quedarás satisfecho con cosecha de los frutos.

Una idea, concientemente PASADA POR LA MENTE, dará resultados inesperados.

Una ACTIVIDAD INDEPENDIENTE DE LA MENTE es un rasgo distintivo de los ricos.

EL PENSAMIENTO CORRECTO no tiene necesidad de las explicaciones. En caso contrario, la causa está en el carácter erróneo del pensamiento o en la incapacidad de su percepción. La capacidad de la percepción del pensamiento correcto creará un fundamento de la formación DEL PUNTO DE VISTA en todo que ocurre alrededor de ti, dará fundamentos de tu actividad.

Cada día la mente debe recibir como "un bocadillo" una idea útil. La reconcentración de estas ideas se derramará en una ENERGIA SUBCONCSIENTE de las fuerzas increíbles.

LAS IDEAS, SEMBRADAS en la mente, son las raíces de futuros árboles fructíferos.

Aprender a PENSAR y arreglar sus pensamientos – significa aprender las letras, sin que no se puede "leer" el libro sobre la riqueza.

EL MANEJO DE SUS PENSAMIENTOS, SU TRANSFORMACIÓN EN UNA FORMA MATERIAL - en esta dirección es necesario enseñar a funcionar el cerebro. Después vendrán el éxito y la riqueza.

Tus ideas, que provocan "el vértigo y la náusea" a tu interlocutor, - es el mejor índice que hay que cambiar al interlocutor.

CON LA SABIDURÍA TEN
RELACIÓN CON LAS
DEBILIDADES de la gente que te rodean.

La capacidad de pensar es LA VÍA A
LA SABIDURÍA, LIBERTAD,
RIQUEZA E INDEPENDENCIA.

El PENSAMIENTO es el comienzo de todos los comienzos, entonces significa, que es también tu vía a la riqueza.

El PENSAMIENTO eficaz tiene una forma invisible pecuniaria, una forma vista pecuniaria en el pasado era un pensamiento eficaz.

DETERMINA SUS DEBILIDADES y tranquilamente, sin prisa, pero se libera de ellos con seguridad.

CON OTRAS PALABRAS HAZTE UN LÍDER.

Sobre esto más detalladamente.

Como es conocido, los líderes no se nacen. Se los hacen. Ser rico y no ser un líder es prácticamente imposible. Es necesario superar en sí todo que te estorba a hacerse un líder. Sacar desde sí los puntos débiles y trabajar con ellos. La mayoría de la gente no puede superar en sí el miedo ante una gran cantidad de gente, la admiración ante la edad. La edad en el camino a la riqueza no juega ningún significado.

Un mayor de edad no significa más inteligente y más experimentado. El índice de la mente y de la experiencia puede ser solamente la dimensión del capital "activo", sin duda, si él está hecho por su propia

mente. Bajo la noción el capital "activo" se entiende el capital metido en un negocio y que trabaja al auto aumento. En las condiciones modernas en el mundo ni para quién no es un asombro un millonario de 25 años de edad (junto al uso de la palabra el "millonario" en todos los capítulos del libro sobreentendiendo el cálculo del dólar). En los tiempos del desarrollo particularmente "industrial" del mundo hacerse por un millonario a tal edad era posible solamente habiendo recibido una herencia de los padres.

En el tiempo moderno del desarrollo tempestuoso de las tecnologías, los modos de los enlaces y los pagamentos, los jóvenes millonarios se hacen un asunto habitual. Tan pronto como comenzarás a pensar analíticamente y generar las ideas, comenzarás a encontrar en sí los rasgos del líder. Más es necesario infatigablemente apoyar y desarrollarlos, en primer lugar, aumentando su bagaje del conocimiento del

comercio y de la estructura del desarrollo de la humanidad. Tocaré un muy importante tema más. El liderato es inseparablemente ligado a la psicología de la dirección de las masas. Haremos la columna - la población de la Tierra:

- Superior - 6 %
- Medios - 82 %
- Inferior - 12 %

Piénsalo bien:

- a toda población de la Tierra absolutamente dirige cerca de 6 % de la población de la Tierra
- 12 % de la población es la gente, que prácticamente no tienen su punto de vista y no tiene capacidades de pensar.

Y estos índices son relativamente iguales, independientemente del territorio.
Es posible ser líder en cualquier de estos

tres grupos. Se queda solamente determinar en cual nos dirigimos... Una masa de los libros sobre la psicología de la dirección está escrita, pero me atrevo afirmar, que aprender éste es posible sólo en existencia de las ambiciones apoyadas.

LAS AMBICIONES...

No te incomodes de esta cualidad. Esto es necesario en el camino a la riqueza.

Y esto es absolutamente sano. Puedes compararlo con las ambiciones de un deportista desconocido hacerse por el campeón del mundo, un cantante o un actor ser una estrella mundial, un político – ser un presidente. Las ambiciones, afirmados por el pensamiento de los ricos, moverán tu conciencia a la autorrealización, catalizando la mente.

La parte de la población de este planeta, que trata pensar, es posible nombrar el pueblo. Cerca de 12 % DE LA GENTE que vive sobre la Tierra, no tiene pensamientos propios.

Menos tiempo gastas en pensamientos fútiles, más lugar se queda para las IDEAS FRUCTÍFERAS. ELLOS VENDRÁN POR SI MISIMO. ¡En toda la vía del PENSAMIENTO! Esto abastecerá el constante MOVIMIENTO adelante.

La mente - es un motor.

El pensamiento - es un combustible.

Las ideas no visitan LAS MENTES PEREZOSAS.

La idea dejada escapar POR LA MENTE, ES UN BENEFICIO PERDIDO, POR ESO LA IDEA DEBE SER ESCRITA, de otro modo puede ser olvidada.

Es una pérdida irreparable. Cualquier **nueva idea**, que vendrá a tu cabeza, **merece el respeto**. Es un fruto de tu imaginación, es un resultado del trabajo de tu pensamiento, enriquecido por los conocimientos comerciales. Convén al análisis y la realización de esta idea con el sentimiento del aventurismo sano.

Cuando a Henry Ford le ocurrió la idea de la creación del motor automovilístico mono bloque de 8-cilindros y él dijo a los ingenieros comenzar el trabajo en esta

dirección, ellos declararon unánimemente que esto es imposible, que esto en la faceta de la aventura.

Pero Henry Ford, igual como toda la gente rica y exitosa, nunca retrocedía de las ideas con ligereza.

"Trabajar hasta alcanzaréis el resultado", - insistía Henry Ford. Su insistencia no tenía límite, pasaban meses de trabajos fracasados de ingeniería. Le informaban constantemente, cómo es imposible hacer este motor. Henry Ford no anulaba la orden. ¡¿Y que piensas?! La solución fue encontrada, y el motor fue creado. Hasta nuestro tiempo con éste motor, ya modernizado, aparejan automóviles de diferentes marcas. La persistencia y la fe en tu idea es lo que te llevará a la riqueza. El mundo, en que vivimos, constantemente se cambia.

Su desarrollo necesita nuevas ideas, la gente, que las adelantan. Pero sólo la

insistencia y la comprensión clara de lo que quieres, te llevará a la meta, habiendo dejado detrás débiles e inseguros en sí. **Si quieres hacerte rico, recuerda que debes aprender transformar la idea en la realidad.** Nadie puede apreciar correctamente tu idea hasta el fin. Esto confirma la experiencia de los ricos, que comenzaban una vez del cero, incluso con la apreciación negativa de su idea "por los amigos y los cercanos". **Ellos no pueden saber que incluso el malogro te acerca con seguridad al Éxito.**

COMO LA GENTE no puede ser absolutamente igual, LOS PENSAMIENTOS no pueden ser iguales, así y LAS ACCIONES de la gente no pueden ser iguales tampoco.

La habilidad de APROVECHARSE A TIEMPO del pensamiento correcto - la cualidad inherente exitosa y rica.

El pensamiento o la idea, ENRIQUECIDOS POR LA EXPERIENCIA DE LA VIDA, son los componentes del Éxito.

La gente, que son capaz de pensar,
TIEN MUCHO EN COMÚN,
independientemente de la nacionalidad,
religión y puntas de vista a la vida.
Estúpidos, por extraño que sea,
también.

PENSAR, Y DESPUÉS HABLAR Y
HACER, - nos distingue de los aquellos
quiénes dicen al principio y hacen, y
piensan después.

La sabiduría y la tontería, como el
pastor y el rebaño. El PASTOR es
UNO, el rebaño es de mil.

La sabiduría NO ENVEJECE, ella
crece.

La MENTE, dado a la persona por la naturaleza, es posible reforzar por la educación, pero ninguna educación no hará inteligente a la persona SIN MENTE NATURAL.

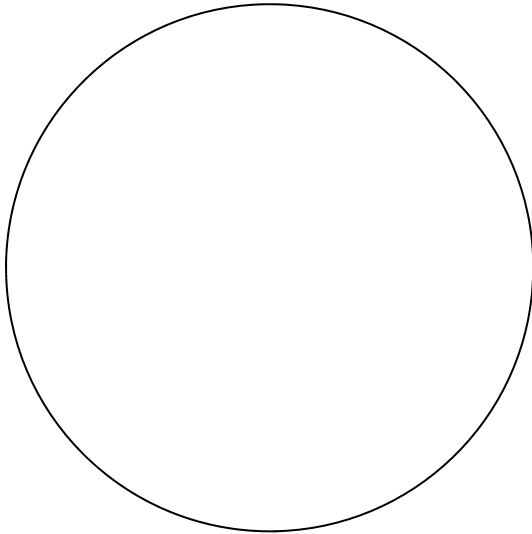
Como dijo un clásico: "Nacido arrastrarse, - no puede volar."

Vivir en una sociedad y ser libre de ésta por completo - **ES IMPOSIBLE.**

El tacto, aguante, dominio de sí mismo en cualquier situación crean la opinión pública positiva, que no estorba, lo repito, no estorba tu corriente. El movimiento contra la corriente te tomará demasiado fuerzas, que podrían ser dirigidas al más rápido logro de tu objetivo.

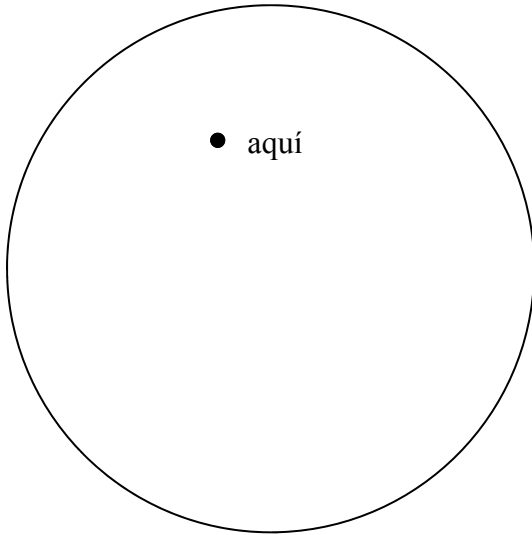
Quiero ofrecerte, según mi parecer, una prueba bastante interesante:

Pon un punto en cualquier lugar de esta hoja.



Puedes ponerlo aquí.

● aquí



Y se puede colocarlo

● aquí

ROMPE LAS FRONTERAS de la
imaginación.
EL MUNDO entero está bajo tu
dominio.

No existe frontera del pensamiento,
existe UN LÍMITE DE SU
COMPRENSIÓN. Esto no debe
detenerte. Quien va delante, ROMPE
las fronteras. El mejor ejemplo es la
historia del desarrollo de la humanidad,
de la cultura, de la ciencia y, sin duda,
del negocio.

Subir al trono de la Presunción -
significa detenerse en el movimiento
adelante.
El DESCONTENTO por sí INDUCE A
LA ACCIÓN.

LA SIMPLICIDAD en el fondo del
éxito y de la riqueza es LA
SABIDURIA.

LA MODESTIA es directamente
proporcional a la riqueza y la grandeza.
Sé modesto. Esto
CONSIDERABLEMENTE aliviará tu
vía a la riqueza.

LA PEREZA, en el sentido correcto de esta palabra, AYUDARÁ EN LA FORMACIÓN DEL PENSAMIENTO, dirigido a la riqueza.

La palabra "pereza" se entiende, en este caso, como una falta de deseo de un rutinario género de vida, que se repite día tras día.

Determina tus PRINCIPIOS VITALES de la vida y los sigue.
Una persona sin principios es como un automóvil sin volante.

LA CURIOSIDAD es un rasgo del carácter, con que es necesario "contagiarse". Ella te llevará en las esferas, en que nunca llegarán quiénes no la tienen.

El futuro pertenece a LA PERSONA QUE ESTA MUY INFORMADA, QUE PIENSA.

DESPUÉS DE UN FRACASO - NO AMARGARSE, reunir las fuerzas y reparar la posición.
DESPUÉS DE LOS ACIERTOS - NO RELAJARSE y, al contrario, reforzar el trabajo para conservar los frutos de los aciertos y crear nuevos, que sean mejor.

La satisfacción de los deseos SIN UN OBJETIVO CLARO en la vida es el destino de los débiles y tal es su precio.

Es necesario tener los OBJETIVOS durante todos los periodos de SU VIDA, sea una hora, un día, una semana, un mes, un año o algunos años. Ellos, como las raíces del árbol, pueden crecer, cambiarse, morir. Su destino es alimentar constantemente el tronco, el nombre a cual es el objetivo Superior de tu vida.

Es el tema muy importante, pues PRECISAMENTE DEFINIDO EL OBJETIVO en la vida es más, que la mitad del Éxito.

DETERMINA TU OBJETIVO Y CIERRA PARA TI LAS VÍAS DE LA DESVÍACION.

Alguien puede realizarlo por si mismo, sin la ayuda de las "astucias" adicionales. A alguien convendrá a recurrir a ellas.

Uno de tales "astucias" consiste en lo que después de la definición de un objetivo (por ejemplo, hacerte rico) a que logro aspirarás en el próximo período del tiempo, tú tendrás que comunicar sobre esto a la gente más querida y respetada por ti. Ellos, a su vez, te estiman y te respetan. Este hecho permanentemente te va a empujar para conseguir el puesto Objetivo y no perder el respeto de esta gente.

Es necesaria una planificación de las acciones. Ellas deben ser obligatoriamente afirmadas con el deseo apasionado de la

riqueza, que es más fuerte que una derrota. Determina y sigue a algunos criterios, que te ayudarán en tu vía:

- la cantidad de la riqueza, al cual aspiras en determinada etapa. Esto debe ser una cifra precisamente designada;
- el período del tiempo, durante cual pretendes llegar a esta meta;
- la planificación del logro del Objetivo.

Son TRES BALLENAS, que se hacen por la plataforma. Tu mismo los crearás y esta plataforma te va a apoyar en toda la extensión de tu vía a la riqueza.

La felicidad está exclusivamente en tus manos. Si estas infeliz – ya sabes
DONDE BUSCAR LA CAUSA.

Una ocasión...

Prepárate a ella de antemano. Ella ayuda solamente a una mente preparada. Cuando llegará - NO LA PIERDAS.

A LA RIQUEZA TODAS LAS EDADES SON OBEDIENTES.

EL FUTURO puede ser tanto NO PARECIDO a tu presente, que podrás evaluarlo solamente de la posición de la apreciación del pasado.

Allá, donde no hay aspiración AL ÉXITO, allá no hay aspiración a la suerte. La aspiración a la suerte merece un respeto.

Es suficiente pensar analíticamente, y entonces de tus errores EXTRAERÁS no menos factores ÚTIL, que de tus éxitos.

La gente, que no tiene miedo
REALIZAR SU IDEA EN LA VIDA,
avanza la humanidad.

HACER IMPOSIBLE ES NUESTRA
VOCACIÓN.

Lo hacemos posible a través de grandes
esfuerzos, pasando los obstáculos,
creados por la gente mediocre.

El nivel del desarrollo INTELECTUAL de una persona y su nivel MORAL determina su grandeza. No desatiendas estas cualidades, y ellas te harán Grande.

No crees para ti un ídolo del ambiente de las celebridades. En la mayoría de los casos ellos son solamente "tornillos" en el sistema del negocio grande, y detrás de ellos están "LOS CARDENALES GRISES" y sobre cuales prácticamente nadie sabe. Pero precisamente ELLOS MERECEAN TU ATENCIÓN.

Pueden solamente quienes estén
SEGUROS DE QUE PUEDEN. LA
PERSISTENCIA Y EL CARÁCTER
FUERTE son las cualidades necesarias
para una persona rica.

Vale la pena solamente **PROBAR** la
libertad de no tener que trabajar para un
"tío", y ya no podrás imaginar la vida
sin ella. El sentimiento de dignidad
propia es un placer inconfundible.

La riqueza extraída del propio trabajo,
es la apreciación superior de la
actividad de la persona.

Comida, vivienda, niños, sexo.... La Mayor
parte de la gente vive por estas categorías.
Otra, menor parte de la gente, a éste añade
la búsqueda del SENTIDO de la vida, la
búsqueda de la destinación en ella, del
LUGAR en el desarrollo interminable de la
humanidad. Quién trata de responder esta
pregunta, constantemente se encuentra en la
BÚSQUEDA, que merece un respeto. La
BÚSQUEDA lleva a las RESPUESTAS,
que pueden coincidir o no coincidir con la

opinión de otros. NADIE sabe, según mi parecer, LA RESPUESTA ABSOLUTAMENTE CORRECTA, pero la BÚSQUEDA lleva a la ACCIÓN, y la ACCIÓN habrá la vía ARRIBA.

APRECIA TU TIEMPO.

El movimiento a la riqueza exige la autoeducación constante, en el negocio, así como en la vida cotidiana. Cualquier tiempo libre trata de utilizar para el movimiento adelante. El futuro depende íntegramente de como hábilmente se usa el tiempo en el presente. Sé que esto es difícil, pero no conozco otras "recetas".

EL SENTIMIENTO "DE UNA SANA AVENTURA"

y el deseo enorme de la realización de las ambiciones expresadas en el logro de los resultados brillantes en la vida, son unos de los componentes principales del Pensamiento de los ricos.

Recuerda, de donde “los pies crecen”. Vive allí, donde para ti es CONFORTABLEMENTE vivir. Pero no olvides el lugar y las condiciones, donde te formaste como PERSONA, a la gente, que te ha ayudado a hacerte persona.

Ninguna riqueza vale tu LIBERTAD y tu NOMBRE. Son categorías inestimables. No comprender esto es la suerte de estúpidos. Para inteligentes en el mundo hay una cantidad ILIMITADA de las posibilidades del logro legal y sólido de la riqueza.

LA AUTOCRÍTICA es una cualidad, que es necesario elaborar en sí. Así como el comercio no puede existir sin auditoría, la persona que va a la riqueza, no puede existir sin autocrítica.

El cerebro debe trabajar constantemente en la dirección de la apreciación de las situaciones pasadas y presentes. Pero eso no es todo. Una gran habilidad de los ricos es la capacidad de ANALIZAR MENTALMENTE una multitud de variantes de SITUACIONES FUTURAS y por eso siempre estar preparados para ellas.

La dirección del futuro a través del presente y la dirección del presente a través del futuro es un arte, gracias a que serás para siempre una persona equilibrada y, prácticamente, ninguna situación podrá hacerte perder el dominio de sí mismo.

No tengas miedo de IMAGINARTE rico, elabora la conducta de la persona, cuya frontera de la riqueza supera en millones de veces tu frontera. Elabora tu propio presupuesto, imaginando tus ingresos y gastos, construye, en una palabra, EL MUNDO "VIRTUAL" DE TU VIDA FUTURA.

Esto es el 3-er componente del Pensamiento de los ricos.

Toda la vida es algo parecido a un juego de ajedrez, en que la VICTORIA es el MATE.

Pero en la vida trata de no llevar a tu adversario hasta el MATE. De otro modo le transformarás en tu ENEMIGO.

Las AMBICIONES te han llevado a la lectura de este libro, un cierto IMPULSO IMPALPABLE te mueve a la transformación de las ambiciones en el estado pecuniario - en el dinero.

Las ambiciones deben ser afirmadas con la fe. Es un sentimiento la fuerza enorme, que es importante no perder, y por eso es necesario cada día reforzarlo en la subconciencia. ¿Que difiere ricos de pobres? Sus pensamientos se materializan en el dinero.

¿Por qué, de hecho un pobre sueña hacerse rico también? Al pobre le faltan las ambiciones y la fe, él está embargado por pensamientos "negativos". Pero tan pronto como él aprenda a encontrar en sí las fuerzas y dar los impulsos "positivos" a la subconciencia, habrá una revuelta de su conciencia. Irreal se hará cercana, irrealizable - realizable. El Objetivo paso a

paso se hará más visible. Cada día afirmándote en que por las ambiciones te marchas más y más adelante del punto de arranque, de que comenzaste, vendrás a la conciencia que el movimiento del pensamiento es infinito. Igualmente, como es infinito el desarrollo del mundo, infinito también el desarrollo de la persona. Pero sólo una pequeña parte de la humanidad mueve este mundo, transformando los pensamientos en acciones y en la riqueza. ¡Acércate a ellos, y serás rico!

Poniendo ante sí el problema hacerse una persona rico, no te concentres solamente sobre la dimensión del capital. **Concéntrate en la realización de tus ambiciones de ser rico.**

La frontera superior de tu riqueza no puede ser conocida por ti ahora. Cualquier restricción como "me alcanza para la vida" te transformará en un avaro ordinario. Para esto basta hacer una buena carrera o un

negocio lucrativo. Entre los ricos también hay una diferencia, y ella es bastante significativa. Ellos se dividen en **los ricos-avaros y los ricos-acumuladores**. Es suficiente con analizar lo siguiente para comprender el sentido de esta diferencia.

Los ricos-avaros prácticamente todos sus bienes dejan a los parientes y los cercanos.

Los ricos-acumuladores reparten a la familia y a los cercanos no más de 10 % del capital. El capital que se queda, ponen en marcha para la realización de sus Ambiciones. En la mayoría de los casos esto es la creación de unos fondos educativos, científicos y de todo género, que avanzan infatigablemente la humanidad. **Ellos son los creadores.**

Ellos permanecen en la Historia de la humanidad igual como los creadores-políticos o los científicos. **En otras palabras, ellos "plantean" un árbol en su vida.**

Con esto no pueden jactarse los ricos-avaros. Sus Ambiciones se encuentran en el nivel del mantenimiento pecuniario de la vida.

Los ricos-acumuladores logran considerablemente más grandes éxitos en la vida, pues su estímulo es muchas veces más fuerte, que el de los **ricos-avaros**.

EL SENTIDO DE LA VIDA - ES SU FIN.

Cuanto antes una persona, como una esencia razonable, comenzará a meditar sobre el fin de su vida, más fructífera vida él tendrá ganas vivir.

Esto es el 4-to componente del Pensamiento de los ricos.

La conciencia que toda tu vida está únicamente y solamente en tus manos, da una tal fuerza energética, que cualesquiera Objetivos se hacen accesibles.

Cuatro componentes del Pensamiento de los ricos.

1. La mentalidad analítica se forma durante del análisis correcto de la información comercial y otra. Uno de los componentes más importantes y caros de tu éxito es la habilidad de

- concentrar y analizar la información recibida. Correcta concentración y análisis de la información te enseñará a generar las ideas comerciales, que se hacen las bases de tu negocio, y entonces de las acumulaciones del capital.
2. Los pensamientos expresados alguna vez por la gente rica, son más caros que el dinero. Los analiza, estudia, transforma y los moderniza. Ellos te levantarán a las alturas de sus dueños. Lo que puedes alcanzar por su mente en veinte años, apoyándose en estos pensamientos, llegarás por 5-10.
 3. No tengas miedo de imaginarte rico, elabora la conducta de una persona, la frontera de la riqueza de cual supera en millones de veces tu frontera. Elabora tu propio presupuesto, imaginando tus ingresos y gastos, construye, en una palabra, el mundo "virtual" de tu vida futura.
 4. El sentido de la vida es su fin. Cuanto antes una persona, como una esencia razonable, comenzará a meditar sobre el fin de su vida, más fructífera vida él tendrá ganas de vivir. La conciencia que toda tu vida está únicamente y solamente en tus manos, da una tal fuerza energética, que cualesquiera Objetivos se hacen accesibles.

Negocio y trabajo

La tarea inmediata de tu negocio es abastecer LOS INGRESOS ESTABLES, que cubren tus gastos por el sustento de vida, sin tu participación diaria durante el recibo de estos ingresos.

Esto es el 1-r componente del éxito en el negocio.

Cuando una persona no piensa de que vivirá mañana, su pensamiento se libera para unas decisiones más "volumétricas", alrededor del arreglo de su vida y las acciones necesarias para la ampliación múltipla del negocio.

LA GENERACIÓN DE LAS IDEAS COMERCIALES.

Voy a analizar esto más detalladamente.

Esta cualidad resulta de la habilidad de pensar analíticamente. Junto a la concentración constante y el análisis de la información comercial y otra, las ideas simplemente "se derramarán" de tu cerebro. Aquí lo más complicado es hacerlo, al cerebro, pensar en esta dirección. Puede ser, que esto parezca gracioso, pero esto es así. Yo lo comparo con el estudio de conducir automóvil. Al principio es insólito - es necesario pensar a que velocidad embragar, donde hay que poner las manos, cual espejo mirar. Los conductores con experiencia no notan, cómo dirigen la mirada de un espejo al otro, sin perder el control del camino, conmutan la velocidad, teniendo en las manos un sándwich y tomando su bebida, además hablando con la

gente sentada al lado, y además escuchan su música favorita. Lo mismo pasa y con el cerebro. Al principio él "resistirá", mandándote los impulsos como "vamos a comer o nos ocuparemos del sexo" o "ahora no hay tiempo, vale más mañana", pero en tus fuerzas hacerlo pensar en esta dirección. Y más a menudo, mejor. **Nunca dejes ni una idea, que "generarás"**. Aunque ella te parezca irrealizable o no actual, la escribe cuidadosamente en "el Libro de las ideas". Esto es lo más valioso que te dará tu cerebro durante toda tu vida. Escribe en el libro todas las ideas. Cuando el cerebro aprenda a trabajar automáticamente, las ideas aparecerán en los momentos más inesperados: en medio de la noche, durante de un viaje o durante una velada. No aplaces la grabación de la idea para mañana, la escribe al copo del papel, y traslada después al libro. **Lo más terrible es olvidar su idea.** Hay una regla no escrita

una de las 10 ideas, que te ocurrieron, tiene la posibilidad de realizarse. Puede ser, no la realizas en seguida, pero, habiendo quedado escrito en el "Libro", ella no será olvidada, y no es excluido que a través de cierto tiempo tú la generarás con otra idea, que dará un resultado positivo, como esto, por ejemplo, que ha resultado del fundador del McDonalds.

El libro de las ideas te enseñará al pensamiento "largo" comercial, a la transformación de las ideas pasadas con presentes. Te dará una posibilidad de estimar tu crecimiento, como una persona y como un empresario. A mí personalmente leer de vez en cuando mis ideas de la prescripción de diez años parece muy interesante y útil, simultanear una idea pasada y presente en una NUEVA.

REGLA DE 75/25.

Un beneficio liquido, que tu recibiste es oportuno utilizar en las proporciones siguientes: 75 % - a la acumulación de los "fondos de circulación" y a la inversión en los **ACTIVOS**, que te producen los ingresos garantizados (unos de tales **ACTIVOS** son inmuebles habitables, comerciales o industriales, comprados por ti y entregados en el arriendo), 25 % - a los gastos personales (todo necesario para el sustento de vida: vivienda, comida, ropa, medio de locomoción, descanso). Muchos negociantes acaban su actividad por la quiebra o "por el pisoteo en el mismo lugar" porque saben nada de esta regla o no se la siguen.

Si no te alcanzan 25 % del beneficio al mantenimiento de las necesidades personales, piensa, en primer lugar, como AUMENTAR EL BENEFICIO LIQUIDO hasta tal nivel que 25 % de este nivel cubran estas tus necesidades.

Esto es el 2-do componente del Éxito en el negocio.

En los siglos pasados se consideraba que la ciencia y el arte son componentes del desarrollo y progreso de la humanidad. Ahora nadie tiene ni una sombra de la duda que **esto también es el negocio**. La economía, en que el poder pueda **unir los esfuerzos del negocio y de la ciencia**, será la más avanzada en el mundo.

El modelo de la sociedad (Circulatism), donde los ricos van **conscientemente y voluntariamente** redistribuir una parte de sus medios a unas capas menos abastecidas por la ley "la rotación del agua en la naturaleza", se hará un modelo del mecanismo público del estado que se desarrolla más establemente, porque unos constantemente van a "alimentar" a otros, y al contrario.

HAY QUE HACER UN NEGOCIO
SOLAMENTE bien o no hacerlo en
absoluto.

El NEGOCIO es la UNIÓN de la
MENTE parsimoniosa y perspicaz con
la FANTASÍA ilimitada.

Estimula la iniciativa de sus empleados,
NO SÉ UN AUTORITARIO
ABSOLUTO EN DIRECCIÓN.

Constantemente, cuando es posible,
MODERNIZA su negocio.

Si acertadamente escogerás un negocio
y meterás en él toda su alma y
laboriosidad, el ÉXITO TE
ENCONTRARÁ SOLO.

Cualquier negocio exige una
preparación, enorme información
preliminar, MADUREZ DE LA
MENTE Y EXPERIENCIA DE LA
VIDA.

La habilidad de tomar una DECISIÓN necesaria en la hora necesaria es una cualidad del negociante exitoso.

ACERCARSE AL OBJETIVO Y NO LO ALCANZAR... Esto va a hacer alguien más. La comprensión de éste es más, que pesada.

Un lujoso automóvil y reloj, un traje a la moda, teléfono móvil de la versión más nueva.... Así puede parecer tu top-manager, el secretario o, si quieres, el chofer. Tu "lugar" entre los ricos depende absolutamente y por completo de la dimensión de tu CAPITAL ACTIVO. No dudes, la gente rica "determina" uno a otro durante una hora de la comunicación..., independientemente del aspecto exterior.

NO LA EDAD Y el ASPECTO EXTERIOR, sino la actividad y el resultado pueden determinar tu "edad" en el negocio.

LA SEGURIDAD DE LAS FUERZAS.

Sin éste no comiences.

Mejor espera este momento.

Vale más PROBAR Y EQUIVOCARSE, que no probar en absoluto.

Sino también equivocarse es deseable hábilmente: así para no detener el movimiento adelante. Si al día de hoy eres abastecido por el trabajo bien pagado, en dada etapa es más oportuno aprovecharse del esquema, que nombro por "el sistema de la gestión paralela del negocio". En pocas palabras su sentido consiste en que escoges y comienzas un negocio o participas por la parte en negocio (que, a propósito, puedes crear, haciendo acciones por el capital, con los miembros "del Club de la riqueza") como si en el tiempo libre del trabajo, "paralelamente a tu lugar básico del trabajo. Es decir, no te tiras en el negocio en la fase inicial, como se dice "con la cabeza", sin saber, si este será realmente beneficioso o no, sino lo comienzas cautelosamente,

dejando el trabajo, como el cubrimiento para la desviación, con este reduciendo más el riesgo. Si habrá el negocio creado beneficioso y comenzará a producirte más grandes ingresos, que tu trabajo, tú decidirás si te "irás" en este negocio por completo o dejarás por "paralelo".

El negocio es el único serio rubro de la actividad humana, según mi parecer, donde no hay necesidad tener los conocimientos de una profesión especializada.
LES PUEDES COMPRAR, pagando a un profesional.

Habitualmente BUENAS IDEAS no son complicadas y tienen la fuerza de la VITALIDAD.

La idea debe pasar por la mente.

A veces una idea buena exige las CENTENAS de las enmiendas.

EL NEGOCIO ES UNA PROFESIÓN.
Es imposible hacerse un profesional, si no amas lo que haces.

Todo que ves alrededor es creado POR TUS COMPETIDORES de hoy o futuros, independientemente, si es un automóvil, una ropa o una vivienda....

Os cruzáis invisiblemente en la lucha por el dinero del cliente. Cuantas veces en mi etapa inicial yo conseguía convencer a mi cliente comprar un negocio ventajoso en vez de, por ejemplo, un automóvil caro, "alejándole" con eso del invisible competidor - del vendedor de automóviles.

Antes de comenzar tu negocio, estudia a los competidores, encuentra los puntos débiles en su negocio. Tu negocio debe ser no simplemente mejor, sino mucho más mejor. Encuentra y ofrece algo especial, qué otros no tienen. No hay sentido copiar e imitar. Hay un sentido MEJORAR Y MODERNIZAR, independientemente si esto es una mercancía o servicio.

No crees el negocio, que luchará por la supervivencia. Es necesario cada día tirarle ADELANTE.

El sentimiento fácil del incumplimiento es el motor eterno de la persona se ha dedicado al negocio.

Formando un nuevo negocio más
importe es no el monto del beneficio,
sino LA SEGURIDAD de su recibo.

Es razonable tomar un crédito para el
desarrollo del negocio solamente
cuando el negocio trae seguramente por
lo menos 10 - 20 porcentajes del
beneficio del capital metido. EL
MONDO DE CRÉDITO no debe
superar 1/3 DE ESTE CAPITAL.
DEVUELVE el crédito antes de tiempo
o a tiempo, PERO NUNCA DESPUÉS
DE LA FECHA TERMINADA.

No tengas prisa extender tu negocio.
Los GASTOS por la ampliación no deben superar 1/4 de los capitales circulantes.

Las elevaciones y las caídas de la economía y la demanda de consumo son inherentes para todos los países. En algunos lugares más, en otros menos. Los negociantes presentes ganan en los ambos casos.

**VENDE A LAS ELEVACIONES Y
COMPRA A LAS CAÍDAS**

EL PROFESIONALISIMO Y LAS CUALIDADES PERSONALES DE TU OPERSONAL es uno de los criterios importantes del éxito de tu negocio.

El negocio, como una máquina, consiste de la multitud de detalles y tornillos grandes y pequeños. Uno o algunos que han salido fuera de servicio, pueden llevar a la avería o la catástrofe.

Estimulando y enseñando tu personal, desarrollas tu negocio. La atmósfera amistosa y fructífera en el colectivo depende, en la mayoría, de ti, de tu habilidad de dirigir a personal.

LA IRRITABILIDAD - es un rasgo, que en realidad ni tú, ni tu personal **NO TIENEN DERECHO DE TENER**. Este rasgo del carácter no es propio a la gente, es serio por el negocio que se ocupa.

La publicidad tiene un papel importante en el desarrollo del negocio. No hay que desatenderla, así como sobrevalorarla. En el mundo del negocio hay una confirmación que en la publicidad debe SER INVESTIDO no menos de 15 % de los INGRESOS.

EL NEGOCIO - ES UNA LUCHA.
Así fue y así será. Si quieres evitar esta lucha, no vayas en el negocio.

EL MANTENIMIENTO DE LA VENTA de tu producción o los servicios es prácticamente la garantía del cien por ciento del éxito de tu negocio.

Esto es el 3-r componente del Éxito de tu Negocio.

Con otras palabras, el negocio más seguro es un negocio creado para un Cliente concreto, que puede ser el estado, así como un sujeto comercial.

Consiente conmigo que es posible nombrar con premio asegurado la situación, cuando un funcionario público o un top-manager de una grande empresa patrocina, por ejemplo, una de las empresas, creadas por ti, abasteciendo esta empresa con la venta de su producción o los servicios por medio del encargo estatal o comercial, utilizando su puesto.

Y sin violar la ley, puesto que solamente él sabe **CUALES CONDICIONES** debe cumplir tu empresa para ganar la licitación para recibir este encargo.

APRENDE LA EFICIENCIA de la
mantención del negocio. Por el
menosprecio de este criterio importante
supondrás en el negocio una quiebra o,
en el mejor de los casos, un malogro.

Aprende el método "DEL ATAQUE
CEREBRAL".

Él consiste en que durante una discusión de una nueva idea, en la soledad o con el socio (socios), esta idea no se critica, pero se completa, se desarrolla y se mejora para recibir un resultado - la "viabilidad" de esta idea. No criticar y quebrar la idea, pero mejorarla y desarrollarla – este es la habilidad, que obligatoriamente hay que aprender.

SI NO ESTAS ADENTRO, ESTAS AFUERA.

Esto es sobre el papel de los enlaces y los contactos en el negocio. Y tus amigos del "Club de la riqueza" al cabo de unos años pueden hacerse una fuente inapreciable de los CONTACTOS de NEGOCIO por todo el mundo.

Una buena idea comercial se cristaliza a veces por años, por eso es muy importante ESCRIBIR en "el libro de las ideas" absolutamente TODAS TUS IDEAS, aunque hoy ellas parecen irrealizables.

Esto es el 4-to componente del Éxito en el negocio.

Cualquier negocio se acompaña por las "elevaciones" y las "caídas".

Ellos dependen, en primer lugar, de los boomes económicos y las depresiones en la sociedad. Pero también de como tu negocio se desarrolla. Él debe infatigablemente mejorarse en el plano de la modernización de la cualidad de los servicios concedidos o de la mercancía.

El negocio debe vivir en dos planos: la enumeración de los totales y la elaboración de las acciones concretas al futuro para el aumento de las ventas con el fin del recibo del beneficio liquido más grande. En los momentos de la "elevación" de tu negocio no te detengas, sino empujalo adelante. De antemano prepara en la mente un plano de las acciones en caso de una "caída", para que ella no te tomara por sorpresa. No desatiendas la noción "fondos de circulación". Independientemente, si tienes

un negocio en la esfera de comercio o servicios, los FONDOS DE CIRCULACIÓN y los ACTIVOS son los dos postes, en que siempre con seguridad puedes apoyarte en los momentos de la "caída".

NO TENGAS MIEDO DE LA COMPETENCIA.

Más peligroso es una detención del desarrollo del negocio. Si tu negocio se desarrolla dinámicamente, la competencia se convertirá del enemigo mortal en un factor que arrea y solamente ayudará en el movimiento adelante.

No te envejecas por la MENTE y las MIRADAS, ten la mano sobre "el pulso del desarrollo de la juventud". Ellos son tus clientes futuros. No les desatiendas.

LA PLANIFICACIÓN.

El factor muy importante en el negocio.

Antes de comenzar algo, haz el plano de las futuras acciones. Bien comenzado es la mitad del hecho. (Well begun is half done). Puedes comparar el negocio con el juego en el ajedrez: prepara los pasos de antemano, escrupulosamente los medita para el trazado del golpe correcto, justo.

El negociante que piensa, igual como un deportista, "está condenado" al éxito. En este sentido cuento el secreto de los boxeadores hermanos Klichko. Una vez yo era agradablemente asombrado con su declaración que ellos juegan al ajedrez para el traslado de la estrategia y las recepciones de este juego al ring. ¡Esto, amigo mio, no nombrar de otra manera, como el impacto en la "decena"! No conozco a ninguno otro deportista, quien pudiera tan hábilmente

simultanear la fuerza física con la psicología y la táctica de la gestión del combate, y su éxito es evidente. Ellos son deportistas de la nueva generación. Al negocio vienen los negociantes de la nueva generación, que saben simultanear la experiencia de la gestión del negocio con la psicología de la planificación táctica para el logro del éxito máximo de su negocio.

La mercancía o el servicio, que vas a ofrecer por tu negocio, deben ser MODERNO, y el principal, ÚTIL.

Nunca es tarde hacerte la pregunta:
¿SI ME OCUPO DE MI ASUNTO?

Hay ejemplos cuando algunos comenzaron un negocio en la edad de 50 e incluso 60 años. Su éxito fue tan grande que lo único, que ellos han lamentado era que éste no han hecho antes.

NO CONFUNDA TU NEGOCIO con asuntos personales: familia, descanso, sexo... Tan pronto como el negocio comienza a trabajar por completo para necesidades personales, él se convierte en "una tienda familiar". TAL NEGOCIO NO TE LLEVARÁ A LA RIQUEZA.

Un negocio serio, correctamente ajustado, SOBREVIVE SU FUNDADOR.

Esto es el 5-to componente del Éxito en el Negocio.

Tu necesitas tiempo para la autoeducación y el trabajo creativo, por eso es necesario TRASPASAR LA DIRECCIÓN RUTINARIA del negocio al personal, habiendo retenido las funciones DE CONTROL Y EL DERECHO TOMAR LAS DECISIONES GLOBALES. Construya la dirección de tu negocio de tal modo, que él trabaje SIN TU PARTICIPACIÓN DIRECTA.

Cinco componentes del éxito en el negocio:

1. La tarea inmediata de tu negocio es abastecer los ingresos estables, que cubren tus gastos por el sustento de vida, sin tu participación diaria durante el recibo de estos ingresos. Cuando una persona no piensa de que vivirá mañana, su pensamiento se libera para unas decisiones más "volumétricas".
2. Si no te alcanzan 25 % del beneficio al mantenimiento de las necesidades personales, piensa, en primer lugar, como aumentar el beneficio líquido hasta tal nivel que 25 % de este nivel cubran estas tus necesidades.
3. El mantenimiento de la venta de tu producción o los servicios es prácticamente la garantía del cien por cientos del éxito de tu negocio.
4. Una buena idea comercial se cristaliza a veces por años, por eso es muy importante

escribir en "el libro de las ideas" absolutas todas las ideas, aunque hoy ellas parecen irrealizables.

5. Un negocio serio, correctamente ajustado, sobrevive el fundador.

Dinero

DINERO es solamente un INSTRUMENTO en el camino a la creación de la riqueza. Igual, como un piano para un pianista que aspira a la fama mundial.

Esto es el 1-r componente de la actitud de los ricos al dinero.

Dinero "CORRE" hacia ti de los bolsillos ajenos.

Esto es el 2-do componente de la actitud de los ricos al dinero.

Una persona, siendo una esencia viva y una integrante que compone la Naturaleza, existe a cuenta de todo vivo, que lo rodea y, en un más grande grado, a cuenta de otra gente. Así está arreglado el mundo armonioso de la Naturaleza y no podemos cambiarlo. Pero, siendo una esencia razonable, una persona, recibiendo la riqueza a cuenta de otra gente, debe pensar sobre una nueva distribución correcta de esta riqueza. Entonces él tiene una posibilidad de quedarse en la **Historia de la humanidad** y acercarse a la respuesta a la pregunta sobre el **sentido de su vida**.

Ganar dinero es difícil, PERO MÁS IMPORTANTE ES GUARDARLO.

Esto es el 3-er componente de la Actitud de los ricos al dinero.

Por eso aprender a guardarlo es necesario paralelamente con el proceso de la acumulación. Para la representación más evidente aquí agruparé algunos mis conocimientos, que te ayudarán a guardar el capital hecho.

1. APRENDAS A NO PRESTAR

Si no podrás aprender a decir "no", tu vía será pesada y, más probable, infructuoso.

La lucha por tu dinero comenzará en seguida, tan pronto como dinero te aparecerá. Más dinero vas a tener, más gente, que desearían repartir contigo tu propio dinero, van a aparecer.

Piden un préstamo prácticamente todos: nuevos y viejos amigos, parientes de todas las ramas y las generaciones. He elaborado los métodos, que me ayudan seguir la corriente adelante, sin perturbar las relaciones con los aquellos, quiénes significan algo para mí en esta vida.

Una pequeña desviación. Si te comunicas "densamente" con una persona durante un año, tienes la base de decir que conoces un poco a esta persona. Si te comunicas con él igual "densamente" durante tres años, tienes

la base de decir que conoces a esta persona bien. Y solamente después de cinco años de una comunicación "densa" con esta persona tienes derecho de afirmar que él es tu amigo. Esto está comprobado por la experiencia, independientemente, si este es un nuevo conocido o un pariente. Así, habiendo dividido toda la gente, que me rodean, en tres grupos, sigo los principios. A la persona, a quien conozco menos de un año, valientemente digo: "Por desgracia, yo no tengo posibilidad de darte un crédito", pues absolutamente no tengo miedo de perderlo. De tales, cree en me, habrá una masa. Estos son las "sanguijuelas", que desaparecerán en seguida, tan pronto como recibirán tu dinero o no lo recibirán.

El resultado es igual, pero el dinero se queda guardado. A la persona, a quien yo conozco durante del periodo de un año hasta los tres, escucharé y trataré de comprender, para que él necesita mi plata.

Si él me convencerá, le daré no tanto, cuanto

él pide, sino tanto, por cuanto no tendré una lástima de perder, en caso si él "desaparezca" de mi vida.

Así es la filtración de la gente, que me rodea.

A la persona, quién conozco durante cinco años y a quién puedo nombrar mi amigo, no tengo que dar un préstamo. Él no lo pedirá, porque durante cinco años aprendió a compartir mis principios. De otro modo él dejará de ser mi Amigo. Pero aún vale más escoger para sí los amigos entre los aquellos quienes comparten tus puntos de vista, para que el tema del préstamo no se levante en realidad. Espero ayudarte hallar a tales amigos por medio de este libro.

2. SIGUEL LA REGLA DE 75/25.

3. En el negocio absoluto en todas sus capas hay estafadores, de baja o alta calificación.

Saber sus recepciones es extremadamente necesario. Ellos te van a encontrar durante toda tu vía. La integridad de tu capital dependerá de como entiendes de sus recepciones.

ANTES DE INVERTIR TU DINERO, COMPRENDE Y ESTUDIA LA ESTRUCTURA, EN QUE VAS A INVERTIR.

4. En las inversiones y la recepción de las decisiones globales usa LA REGLA DE 3 DÍAS: la decisión, que te parece para hoy correcta, aplaza, constantemente premeditándola, para mañana. Si mañana también ella te parecerá correcta, aplázala para pasado mañana. Y solamente para el tercer día la decisión, que pasó esta cierta prueba intelectual, tiene la posibilidad de hacerse

correcta.

5. NUNCA pongas en tu cuenta en la parte de gastos EL DINERO, QUE TODAVÍA NO HA GANADO. E incluso en caso cuando tú no tienes ninguna duda en su recibo.

6. INVIERTE EL DINERO solamente en lo que en el futuro te rendirá el beneficio. No olvides la regla: DINERO - MERCANCÍA - DINERO. Compra no solamente lo que puede dar un beneficio, sino también que, en caso de necesidad, sea posible vender con un beneficio.

Con otras palabras, COMPRA MÁS POR COSTES MÁS BAJOS DE MERCADO. Comprar caro es un paso no merece un elogio. Comprar más barato, que otros, - esto es una verdadera habilidad.

No tengas prisa mostrar tus bienes. Este error comete mucha gente. Ellos tienen prisa a mostrar los resultados de su trabajo. Ellos hacen algo parecido a las competiciones en la compra de villas, automóviles, joyas y otros índices **pasivos** de su estado. Me atrevo a afirmar que en el mundo de los ricos nadie toma seriamente esto en cuenta, pues cualquier de ellos, sin ninguna duda, puede permitírsele o hasta mucho mejor.

7. NO TENGAS PRISA MOSTRAR TUS BIENES. Este error comete mucha gente. Ellos tienen prisa a mostrar los resultados de su trabajo. Ellos hacen algo parecido a las competiciones en la compra de villas, automóviles, joyas y otros índices **pasivos** de su estado. Me atrevo a afirmar que en el mundo de los ricos nadie toma seriamente esto en cuenta, pues cualquier de ellos, sin ninguna duda, puede permitírsele o hasta mucho mejor. En el mundo de los ricos va la competición (en

buen sentido de esta palabra) por una compra acertada de un ACTIVO o un negocio, cerrado con éxito.

8. EL CAPITAL ACTIVO ES EL ÚNICO ÍNDICE de tu estado. El capital activo es el fondo de circulación y los medios, invertidos para el recibo del beneficio estable. En el presente mundo civilizado de las finanzas hay una frontera no escrita, la llamada "entrada" en el mundo de los ricos. El precio de este "entrada" es un millón de dólares del capital activo. Esto no significa que todos los demás que se encuentran bajo esta frontera, se consideran pobres. Ellos son la gente muy acomodada, que todavía no abrieron la "puerta" en el mundo de los ricos. La estadística es una cosa dura. Ella constata que

no todos consiguen pasar por esta "puerta". En el negocio, tanto como en el ejército, hay una división en los grados. Es remarcable que al pasar el nivel del millón de dólares de nuevo te sentirás como un alumno de primer grado, la verdad es ya entre los multimillonarios.

9. PRESTA UNA ATENCIÓN SERIA A LA REVERSIBILIDAD DE LOS MEDIOS DE ROTACIÓN DEL CAPITAL. Mejor menos, pero más frecuente, que más, pero más raramente. Consiente conmigo que más vale ganar 3 % por mes, que 25 % por año.

10. SE CAUTELOSO CON LOS CRÉDITOS. Es razonable tomar un crédito para el desarrollo del negocio solamente cuando el negocio seguramente da por lo menos 10 - 20 por ciento del beneficio del capital invertido. La suma del crédito no debe superar 1/3 de este capital.

El problema más importante consiste en VENCER EN SÍ EL MIEDO A UNA PÉRDIDA DEL DINERO.

LUCHAR con las circunstancias,
VENCERLOS o ser vencido, actuar de
nuevo y crear – esto es un deporte, el
nombre de cual es Riqueza y Éxito.
Dinero en este deporte es no más que un
EQUIPO DEPORTIVO.

Una función del "cajero" del dinero
ajeno, incluso que sea muy bien pagado,
no da LIBERTAD PERSONAL. Más
bien, al contrario.

El dinero ama a los DIGNOS. El
arruinará a los aquellos, quiénes por él
pierde la dignidad humana.

Aplaza fácilmente para mañana lo que
no causará el daño a tu capital, Y
NUNCA AL CONTRARIO.

Cualquier forma de la publicidad está apuntada a la "masa", el "rebaño" para el aumento de las ventas y, naturalmente, del beneficio... Por eso siempre, cuando, gracias a la influencia de la publicidad, plata de tu bolsillo corre en un bolsillo ajeno, - ESTO ES LA VICTORIA PARA ÉL Y LA PÉRDIDA PARA TI.

Tres componentes de la actitud de los ricos al dinero:

1. El dinero es solamente un instrumento en el camino a la creación de la riqueza. Igual, como un fortepiano para un pianista que aspira a la fama mundial.
2. El dinero corre hacia ti de los bolsillos ajenos.
3. Ganar dinero es difícil, pero mucho más complicado es guardarlo.

La autoeducation

En el futuro un negociante, que en su vida ha leído un medio libro, será como una RAREZA.

ESTUDIANDO de los libros y de otras fuentes, fijando y analizando la información recibida, te DEFIENDES de los problemas insolubles, con que chocan los ignorantes y no saben que hacer en adelante. Para ellos esto es una parada, y en la mayoría de los casos final. Pero tú irás adelante, haciéndote invencible.

¡Leíste, aprovechaste, LOGRASTE!

El tiempo correctamente usado, el trabajo de la mente no cesado, las fuerzas físicas y morales -son LOS COMPONENTES DEL ÉXITO Y LA RIQUEZA.

NO GASTES EL TIEMPO para algo que te parece poco importante.

EL MUNDO DEBE SER "SOBRE LA PALMA" independientemente de donde vives. En nuestro siglo de altas tecnologías y informaciones esto se hizo realidad.

En las condiciones modernas es necesario tener el ACCESO PERMANENTE al Internet y, como mínimo, el conocimiento del nivel de usuario.

LA EDUCACIÓN en nuestro caso, son
CONOCIMIENTOS
MULTILATERALES. No
obligatoriamente profundos. Se puede
pagar a un profesional, pero es
necesario saber "por que".

Esto es el 1-r componente de la
Autoeducación correcta.

Los padres y los parientes mayores son
como unos limitadores de tu desarrollo.
A menudo ellos quieren que sus hijos
sean parecidos a ellos. Respeta su
opinión, "ABSORBE" su experiencia,
ANALIZALA en la proyección del
tiempo, pero NO DESATIENDAS TUS
PROPIAS IDEAS.

Esto es el 2-do componente de la
Autoeducación correcta.

Un profesor puede enseñarte solamente lo que él mismo sabe, partiendo de sus logros en la vida. Por eso no tengas miedo de preguntarle **QUE LOGROS PERSONALES ÉL HA CONSEGUIDO**, para no gastar en vano tu tiempo y dinero.

LA AUTOEDUCACIÓN impuesta a los conocimientos recibidos, forman **EL FUNDAMENTO** de tus futuras ideas y de la capacidad de su realización. Vivimos en el siglo de la información. **LA INFORMACIÓN** por primera vez en toda la historia de la humanidad ha salido **AL NIVEL DE LOS CONOCIMIENTOS**. Por primera vez en toda la historia de la humanidad los conocimientos se hicieron **TAN ACCESIBLES** prácticamente para todas sus capas.

NO DESATIENDAS
CONOCIMIENTOS en el negocio y en
el proceso de formación de la persona.

Estudia de los aquellos, quiénes han logrado ciertos éxitos. Lee sus libros y usa su experiencia. Solamente no gastes el tiempo por los "profesores", quienes detrás del biombo de la enseñanza tratan de ganar para sí "un pedazo del pan". En el mejor de los casos, ellos **te enseñarán a ganar este "pedazo"**.

La teoría del negocio sin práctica o el negocio práctico sin conocimientos teóricos son las PARTES DEL MECANISMO DIVIDIDO que funcionan independientemente. BASTA DE UNIRLAS, y este mecanismo se hará el más fuerte motor.

Todos los ricos, que han obtenido el éxito **CON SUS PROPIAS FUERZAS**, están unidos en la opinión que en ningún caso no se puede desatender **CONOCIMIENTOS**, detener el proceso de la autoeducación. Un negociante tiene que saber más, que un ingeniero, un jurista o un contador.

Un libro u otra forma del traspaso de la información - es un testamento a la generación joven, consejos de los expertos a los novatos. Estudiando la experiencia de los antecesores, estarás **SIEMPRE DELANTE DE TUS COETÁNEOS**.

Esto es el 3-r componente de la Autoeducación correcta.

Un buen consejo mandado a ti por medio de un libro, puede CAMBIAR RADICALMENTE EL CURSO DE TU VIDA. Lo principal es saber QUE leer y COMO comprender lo leído. Si te ha parecido que ciertos momentos en el libro no entiendes por completo, no encuentres difícil leerla OTRA VEZ.

Tres componentes de la autoeducación correcta:

1. La educación, en nuestro caso, es el conocimiento. No obligatoriamente profundo. Se puede pagar a un profesional, pero es necesario saber "por que".

2. Los padres y los parientes mayores son como unos limitadores de tu desarrollo. A menudo ellos quieren que sus hijos sean parecidos a ellos. Respeta su opinión, "absorbe" su experiencia, analízala en la proyección del tiempo, pero no desatiendas tus propias ideas.

3. Un libro u otra forma del traspaso de la información - es un testamento a la generación joven, consejos de los expertos a los novatos. Estudiando la experiencia de los antecesores, estarás siempre delante de tus coetáneos.

Amigos,
colegas y socios

Todos quienes aspiran con seguridad a la carrera, el éxito y la riqueza, son las personas con los caracteres poliedros. NO LES JUZGUES por la primera impresión o por las señales externas.

Junto al conocimiento no tengas prisa CONTAR DE TI MÁS, QUE OIRÁS del interlocutor.

En un año de comunicación con una persona puedes afirmar que le conoces un poco. En tres años de comunicación con él puedes afirmar que le conoces más o menos. Y SOLMANTE EN CINCO AÑOS de su comunicación puedes seguramente decir que CONOCES A ESTA PERSONA BIEN.

Esto es el 1-r componente de la elección del Círculo de la comunicación.

NO GASTES EL TIEMPO A LOS DÉBILES.

Mientras eres joven, fuerte y enérgico - aspira al Éxito. No te detengas y no te relajes.

No tengas miedo de distinguirte en la sociedad. Esto es inherente para LOS LÍDERS. NO TENGAS MIEDO DE EXPRESAR TUS IDEAS EN VOZ ALTA. Esto te ayudará a escoger un socio vital, socios y amigos.

Los ricos entre los pobres siempre se ven EXTRAÑO. Además, y al contrario.

El sistema nervioso, no comprobado por el dinero por la solidez, puede dar la intermitencia. El más respetado pariente o el mejor amigo al instante se convertirá en el enemigo encarnizado o en el ladrón, si le dejarás "manejar" LA SUMA QUE SUPERA LA FRONTERA DE SU SOLIDEZ.

Esto es el 2-do componente de la elección del Círculo de la comunicación.

Si te TRAICIONARÁ un amigo, en vez de la venganza se indiferente a él y borrale de tu vida.

No se puede subestimar el papel de los enlaces en el negocio. Justamente por eso cualquier tu conocimiento de hoy a tus partidarios en el futuro PUEDE TRAERTE los millones.

Esto es el 3-r componente de la elección del Círculo de la comunicación.

La amistad entre la gente, que no tiene un objetivo por lo menos APROXIMADO IGUAL EN LA VIDA, no tiene este relleno para llamarse la amistad.

Tu idea, destruida por la reacción negativa de los amigos, no significa que ella no tiene el futuro. No está excluido, **QUE TU FUTURO NO TIEN A ESTOS AMIGOS.**

LAS SENTENCIAS DE LOS RICOS es la vía más corta para conocer su camino de la vida. Al encontrar la persona, que ya se encuentra en la cima de tu futuro Objetivo, **NO LE PEIRDAS.** Utiliza su experiencia y su conocimiento, agrégalos a tu experiencia y tus conocimientos. Así, la vía al Objetivo será considerablemente reducida y aliviada.

No tengas miedo de pasar la vida con IGUALES a ti O MÁS FUERTES, aunque ellos en un cierto periodo competirán contigo. Definitivamente esto es más interesante, que pasarla con débiles y estúpidos.

Una persona que aspira a la riqueza, igual como un político, TIEN QUE CREAR SU "EQUIPO", un equipo de los partidarios y los ayudantes.

Esto es extremadamente necesario para un avance serio adelante. Por eso la selección correcta de tu círculo de la comunicación es la condición necesaria para el logro del puesto Objetivo.

El ritmo de tu crecimiento, si lo aceptarás, puede ser tan grande que, no está excluido, que en 5-10 años, entre ti y tus amigos de hoy habrá un PRECIPICIO irreparable. Podrás volver a su lado, pero, más probable, ya no encontrarás allí nada interesante para ti. Pero ellos a tu lado no llegarán, más probable, nunca.

Tres componentes de la elección del círculo de la comunicación:

1. En un año de la comunicación con la persona puedes afirmar que le conoces un poco. En tres años de la comunicación con él puedes afirmar que le conoces no muy mal. Y solamente en cinco años de su comunicación puedes seguramente decir que conoces a esta persona bien.
2. El sistema nervioso, no comprobado por el dinero por la solidez, puede dar la intermitencia. El más respetado pariente o el mejor amigo al instante se convertirá en el enemigo encarnizado o en el ladrón, si le dejarás "manejar" la suma que supera la frontera de su solidez.

3. No se puede subestimar el papel de los enlaces en el negocio. Justamente por eso cualquier tu conocimiento de hoy a tus partidarios en el futuro PUEDE TRAERTE los millones.

Descanso,
salud y sexo

Aprende a amar con el corazón sin
PÉRDIDA de la cabeza. Una persona
Inteligente, que significa RICA, ES
SEXUAL SIEMPRE, especialmente
CON LOS AÑOS, independientemente,
es un hombre o una mujer.

Una hermosa mujer merece a un
hombre inteligente. De verdad un
inteligente es rico SIEMPRE.

La borrachera y la glotonería llevarán a problemas de salud. El tratamiento es mucho más caro, que la profiláctica. Trata de tenerte siempre en una BUENA forma física. El estilo moderno de la vida obliga a éste.
Riqueza es nada sin salud.

Amor no distrae. El da el fundamento para el tiempo realmente fructífero, la energía increíblemente enorme que te inspira para un "tirón" adelante. Pero es obligatoriamente necesario aprender UNIR la fuerza de la mente con el lujo de su estado enamorado en el CAUCE DEL PENSAMIENTO COMERCIAL Y FILÓSOFICO.

Esto es "el pilotaje superior" y 1-r componente del modo de vida de los ricos.

La "Cabeza" puede "tener" UNA CANTIDAD ILIMITADA DE CUERPOS. Ellos giran alrededor de ella, ofreciéndose en toda su belleza y se alegran infinitivamente, si la "cabeza" preste la atención a uno de estos cuerpos, porque a veces al cuerpo le falta la vida entera para acercarse a la "cabeza".

Una persona es una creación sexualmente dependiente. La abertura a sí mismo en esta cuestión, según mi parecer, es una cosa muy importante. La armonía del estado general incluye la satisfacción sexual. Es necesario crearla.

El sexo debe ser Mejor, que lo imaginas.

| LA ENERGÍA SEXUAL.

No se puede desatender el sexo, así mismo como no se puede tenerlo demasiado. Hay que salir de la mesa con poca hambre. En el sexo es igual: una ligera "subalimentación sexual" te enseñará a navegar sobre la cresta de las ondas. La velocidad y la fuerza de esta onda no tienen la frontera. Frenar esta onda no es fácil, pero si te resultará, ella te "llevará" sobre su cima con la velocidad y la fuerza, que no tiene igual.

Esto es el 2-do componente del modo de vida de los ricos.

NO GASTES EL TIEMPO por los viajes como "todo incluido - tomar baños de sol al lado de una piscina".

Aprovecha la posibilidad conocer a los pueblos, su modo de vida, cultura, mentalidad, reglas y modos de la gestión del negocio. Cuando es posible, recorre por los continentes, no te limites con las islas "a la moda" y los balnearios, donde ya de antemano te miran, cómo a "un saco con dinero", y donde se mata el tiempo por la ociosidad. "La Mochilla al hombro" - y adelante, en los pueblos desconocidos, en el análisis de tus futuras esferas y territorios de la influencia. Esto es una inapreciable y necesaria información para una moderna persona rica. ¿Piensas, que es fuertemente dicho? No. A los ricos la dimensión de la Tierra es comparativa a la percepción de la dimensión de una ciudad.

Esto es el 3-r componente del modo de vida de los ricos

LA SOBRIEDAD EN TODO, lo que sea comida, alcohol, sexo o tracción al lujo – aquí está la llave de las puertas para la salida de la tentación.

Tres componentes del modo de vida de los ricos:

1. Amor no distrae. El da el fundamento para el tiempo realmente fructífero, la energía increíblemente enorme que te inspira para un "tirón" adelante. Pero es obligatoriamente necesario aprender UNIR la fuerza de la mente con el lujo de su estado enamorado en el CAUCE del pensamiento comercial y filosófico. Esto es "el pilotaje superior".

2. No hay que desatender el sexo, así mismo como no hay que tenerlo demasiado. Hay que salir de la mesa con poca hambre. En el sexo es igual: una ligera "subalimentación sexual" te enseñará a navegar sobre la cresta de las ondas. La velocidad y la fuerza de esta onda no tienen fronteras. Frenar esta onda no es fácil, pero si te resultará, ella te "llevará" sobre su cima con la velocidad y la fuerza, que no tiene igual. Su nombre es la energía sexual.

3. No gastes el tiempo por los viajes como "todo incluido - tomar baños de sol al lado de una piscina". Aprovecha la posibilidad conocer a los pueblos, su modo de vida, cultura, mentalidad, reglas y modos de la gestión del negocio.

Fórmula de la riqueza

Las privaciones, los esfuerzos increíbles y la Sed de conseguir el objetivo - aquí es la descripción breve de la vía, que has escogido. Puedo decir con seguridad que la paciencia, la mente y la insistencia, que te han llevado a esta página, te llevarán también a la riqueza. La fórmula, que he creado, apoyándome en mi experiencia de la vida, te ayudará en esta tu vía. Quiero agradecerte por tu interés hacia mis pensamientos, experiencia y conocimientos.

LA PRIMERA ETAPA.

Antes de comenzarla, no olvides designar la duración de la PRIMERA ETAPA y escribir un plano (mi consejo: 5-10 años).

Crea un negocio o te abasteces con un trabajo altamente retribuido. Comprímete, como "un erizo", minimiza lo más posible la parte de gastos y, sin prisa, pero aumenta con seguridad la parte lucrativa. Sigue a regla de 75/25.

Todo el capital hecho invierte en los **ACTIVOS** que rinden un beneficio estable.

Adquiere los **ACTIVOS** solamente por el precio ventajoso.

Uno de los activos populares entre la gente rica son los inmuebles, comprados y entregados en el arriendo, como habitable, tanto comercial e industrial.

Escoge los países y ciudades, donde las condiciones para inversiones son más ventajosas.

En el momento, cuando los **ACTIVOS** comiencen a rendirte un beneficio estable para el mantenimiento la vida digna, según tus medidas, rete las funciones de control, apártate de la rutina de la dirección del negocio, entregándolos a tu persona de confianza, y ocúpate con una nueva evaluación de tus posibilidades en el negocio.

Si sentirás las fuerzas, entonces en esta etapa prepárate al tirón: a la ampliación múltiple del negocio que existe o a la creación paralela de un negocio nuevo para el aumento de tu capital hasta el nivel de la Riqueza, que tú mismo determinarás.

LA SEGUNDA ETAPA.

Tú ya eres una persona bastante abastecida. Tú ya tienes unos **ACTIVOS** hechos, que te rinden un beneficio estable para tu sustento de vida: vivienda, alimentación, vestuario, descanso... Es la etapa más segura en tu vida y el negocio. Precisamente en esta etapa es oportuno hacer una ruptura. Infatigablemente adelanta el negocio presente o un nuevo, que será creado adelante, a la frontera de la deseable Riqueza, **PERO** nunca toques los activos hechos en la PRIMERA ETAPA.

Entonces no tendrás miedo al fracaso, puedes probar muchas veces hasta la infinidad, hasta obtendrás éxito. En caso de fracaso, te quedarás en la frontera de una persona abastecida que en la vida también es un resultado que merece los elogios.

LA TERCERA ETAPA.

Estás en la Cima.

Disfrute la vida, goza todo lo que ella da. Según mi parecer, esto es el tiempo acertado para "plantar" un árbol y dar a luz un niño. Acuérdate y agradece a todos, quiénes te ayudaron de cualquier modo a llegar a esta cima. Puede ser, que en esta lista también esté yo - **tu amigo fiel.**