

ISBN 5-98747-002-1

Oleg Chramko LE LIVRE DE LA RICHESSE

Oleg Chramko

Ne laissez pas passer votre chance



[www.richesbook.com](http://www.richesbook.com)

*Je remercie Andrey Schiller et Artur Juza de la participation à création du livre.*

Oleg Schramko

## LE LIVRE DE LA RICHESSSE

Dédié à B.M.V.

Le contenu :

|  |    |
|--|----|
| 1. De l'auteur                             | 3  |
| 2. La mentalité des riches                 | 5  |
| 3. Le business et le travail               | 46 |
| 4. L'argent                                | 68 |
| 5. L'autodidactie                          | 77 |
| 6. Les amis, les collègues et les associés | 85 |
| 7. Le repos, la santé et le sexe           | 92 |
| 8. La formule de la richesse               | 98 |

A la richesse tous les ages sont obéissants.  
Pour la question: «qui fera l'élite des riches dans l'avenir?» - je peux répondre sans hésitations absolument: «tu y entreras».

Un ce que tu es intéressé par le sujet de ce livre et tu te dispose la lire, on parle de ton désir à construire la vie autrement, que la grande partie des gens qui t'entourent.

Je suis sûr que en convenant à la lecture des dernières pages de ce livre, tu comprendrai que tu a passé la voie de la longueur de 10 - 20 ans, tu regarderas plusieurs choses sous un autre angle visuel. Je répète, «autre, non semblable à traditionnel, l'angle visuel sur les événements autour de toi». Les riches se distinguent de tous autres notamment par cette qualité. Il, à son tour, est engendré par leur mentalité.

Pratiquement tous les riches, qui ont partagé par une voie quelconque, comment ils ont réussi son résultat, ont compati dans ce que "il faut devenir riche avant de devenir riche».

Ta mentalité doit correspondre au niveau de ta richesse avant que tu réussis ce niveau.

La mentalité des riches - le fondement, par qu'il est nécessaire de commencer. Sans lui il est impossible de réussir quelque résultat significatif.

J'endosse le courage d'affirmer que c'est le plus important aspect en voie de la richesse.

Ce livre - «le livre sans fin».

Sa tâche prioritaire - non seulement exposer sous la forme comprimée le secret de la découverte de la nouvelle business-idée, la construction du business, le savoir-faire correct de disposer l'argent, raconter de la formule de la Richesse, mais aussi vous unir, si vous êtes avides de réussir son coup dans votre vie.

Aller au but posé avec un égal à soi est beaucoup plus facile, il est plus aisé et est plus confortable, qu'aller à lui dans la solitude ou être entouré de l'obscurité, qui ce but non sous la force. Egal et fort te donneront l'énergie et la

vitesse dans ton mouvement, faible - détourner et freiner.

Le niveau identique de la perception et de l'analyse de l'information - le critère du groupement des gens pour l'acquisition des buts posés que même simplement par voie de l'échange d'expérience et l'information faite.

Ceux, qui pourront lire ce livre à ton niveau de la compréhension, sont dignes de ton attention et l'amitié. Ils peuvent devenir une sorte de support dans ta vie et le business. Mais comment leur trouver parmi la foule, comment comprendre que cela notamment ceux qui divisent tes pensées et les plans? Ce livre est «le papier de tournesol».

La raison, le but de la vie, le succès, la richesse, la position dans la société - les sujets, qui t'intéressent? Ici il y a des réponses à ces questions.

Devenu le possesseur du livre, tu reçois simultanément la possibilité de devenir le membre du "club de la Richesse».

Là tu rencontreras les adhérents représentant la force immense progressante et, crois me, il n'y aura rien égal à cette force. Faites connaissance, liez les relations amicales et d'affaires. **Au bout des ans il n'aura pas de prix aux tels liaisons et contacts.**

Les débutants compléteront la composition du club de jour en jour et de l'année en année.

Les supérieurs leur remettront l'expérience.

Les débutants, finalement, trouveront la personne qui pourra les donner le conseil.

C'est pourquoi je nomme ce livre - «le livre sans fin».

Elle est écrite sous la forme assez comprimée. Seulement les aspects les plus importants sont abordés plus en détail. Ce livre, on peut dire, est le test de la capacité de la perception de l'information.

**Le sage comprend à demi-mot.**

**La fixation** (ou la concentration) de l'attention à l'information utile - le savoir-faire, qui il est nécessaire de former dans soi-même.

**L'analyse** de l'information reçue – est la

dérivée de la fixation et la compréhension de cette information.

**L'utilisation** de l'information utile et analysée directement à la vie – est la voie au succès et à la richesse.

---

La mentalité des riches

---

Ce que tu cherches à la lecture des tels livres, on parle de tiens **aptitudes** à la perception de tel genre de l'information et à un grand **DESIR** de devenir riche.

**DEVIENS** riche **AVANT** que tu Deviendras riche.

Plus longtemps nous trouvons l'idée **NÔTRE**, plus nous la **soumettons à eux-mêmes.**

La pensée, l'idée ou un fort désir se transformera en réalité, si tu y travaille infatigablement. La plupart des gens ne sont pas prêts à continuer tout ce qu'ils ont commencé après le premier échec. On peut rapporter la masse des exemples, quand quelqu'un jetait tout ce qu'il a commencé à mi-chemin, mais celui qui a repris cette affaire et l'a fait aboutir, est devenu riche et fructueux, à la surprise et le désappointement du prédécesseur. Avant que tu viendrais au Succès, se prépare passer par les échecs et les erreurs.

On ne peut pas en avoir peur, il faut progresser grâce à eux, il est nécessaire de les analyser, chercher les raisons et trouver les décisions. Tout commence par le désir et l'assurance de ce que tu es prêt à le réaliser. Dès

surprends à ce que tu doutes du résultat final - tu définis le sort de l'idée ou de désir. **La pensée dirigée vers le Succès, lui t'amènera. La pensée dirigée vers la défaite, amènera à la défaite.**

Dans cela se trouve le secret de la Mentalité des riches et fructueux! Par cela ils se distinguent principalement des tous autres!

L'environnement de l'éducation lasse l'empreinte considérable à la formation de la Mentalité. Dans la plupart des cas cette mentalité est défaitiste! Dès que tu pourras transformer la mentalité en mentalité du vainqueur, le Succès viendra pour toi-même. A ta surprise il n'y aura pas limite. Tu poseras la question : «Pourquoi cela n'a pas eu lieu plus tôt?» La Réponse – est dans la Mentalité!

Il n'y a pas de mot "je ne peux pas"! La pensée humaine ne connaît pas des limites. Tout qu'encore hier semblait impossible aux millions, aujourd'hui – c'est la réalité ordinaire! Regarde que ce qu'a eu lieu avec le télégraphe. Si encore récemment quelqu'un a dit

qu'il aura anéanti, est oublié, comme inutile vieille bagatelle, personne percevra cet homme sérieusement. Et c'est rien de le dire. Pour la réalisation de ton désir de devenir riche il est nécessaire, en premier lieu, d'apprendre penser par les catégories des riches. Et dans cela rien n'est impossible. Il est peu importe combien d'argent as tu aujourd'hui et à quel degré social tu te trouves. Si tu comprends le sens décrit à ce livre, tu es dans le droit chemin, et la partie importante de cette voie seras passée après sa lecture. L'aspiration au Succès – voila ce pivot. A mon exemple et à l'exemple de la vie des autres riches gens j'affirme courageusement:

- La majorité pléthorique des riche du monde commençaient pratiquement à zéro
- La voie vers le Succès est non-rapide et non-facile. Mais, si tu ne le passeras pas, il sera passé par les autres.
- La foi et la persévérance doivent être tes compagnons de route constants. Perdre au moins un d'eux signifie s'arrêter, perdre

deux - commencer à tomber en bas.

Le désir renforcé par l'action, mènera à la réalisation de ton rêve. Ta Mentalité sera ton aide «N° 1». Il est nécessaire de forcer travailler la pensée, la faire avancer, pas du tout compter sur le cas. Pour cela il n'est pas du tout obligatoire être très instruit. Il faut endurer la Richesse et le Succès à l'intérieur de soi-même, il faut en avoir soif ainsi que la personne a soif de la vie, de l'amour, du sexe.

Le savant, le compositeur ou l'écrivain ne se seraient pas passé de la fantaisie, on peut devenir riche seulement en présence de la **mentalité analytique.**

## La mentalité analytique...

**C'est la première composante de la Mentalité des riches.**

Sur cela je m'arrêterai plus en détail.

C'est la différence importante entre le riches et le pauvre. Cette qualité est acquis et, à mon avis, est le plus complexe. Pourquoi cette qualité est si importante en voie de la richesse? Parce que cette voie est très difficile, complet des multitudes de surprises, c'est pour cela comment tu analyses le passé, les événements et le futur, dépend la vitesse de la marche de ton "vaisseau". La mentalité analytique est formée dans le procès du traitement de l'information commerciale et de l'autre information. Une des composantes les plus importantes et coûteux de ton succès - **le savoir-faire de concentrer et analyser** l'information reçue. Concentration et l'analyse de l'information correctes t'apprendra à

**générer les idées commerciales**, qui deviendront les bases de ton business, et donc les accumulations du capital. Le premier, sur quoi ne faut pas jamais ménager les moyens, c'est une information. Par les mots simples, dès le début de ta voie vers la richesse, il est nécessaire d'assurer l'accès à la forme typographique comme à la forme électronique de l'information commerciale et de l'autre information. Malheureusement, la mémoire de la personne est arrangée en sorte qu'on la grande partie de l'information, mais c'est pourquoi il est nécessaire d'élaborer pour soi-même la forme confortable de la conservation de l'information, l'ayant divisé en paragraphes ou les classeurs. En traitant l'information, il est nécessaire de faire les marques ou les coupures selon les paragraphes.

Ci-dessous je citerai certains paragraphes (mais cela ne signifie pas que tu dois avoir tout autant) :

- L'immobilier
- Les finances
- Le commerce
- La production
- Les services
- Internet
- La politique
- !!!

En recevant l'information des articles ou que ce qu'est assez important, il est nécessaire de construire des annonces publicitaires de tête le schéma précédante l'apparition du produit fini pour le marché, quelle est la structure de la construction de tel ou tel type du business. Il est nécessaire connaître la structure, les études d'une manière approfondie ne sont pas obligatoires.

S'il ne te suffit pas les connaissances et l'information pour construire de tête la structure de n'importe quel business, visite sans hésitations cette firme, par exemple, comme le

"client". On peut appeler cela «**de scanning d'information du business**». Ne doute pas de ce qu'on "scannera" ton présent ou futur business avec la même force. Dans le business cela se passait, se passe et se passera.

Une petite digression: le fils de mon ami a décidé de jouer sur le marché des changes FOREX (le jeu sur les différences de cours) par l'intermédiaire des différentes compagnies financières, et alors mon ami (il est des gens aisés de paragraphe "La production") a demandé moi lui donner le conseil:

Une petite digression: le fils de mon ami a décidé de jouer sur le marché des changes FOREX (le jeu sur les différences de cours) par l'intermédiaire des différentes compagnies financières, et alors mon ami (il est des gens aisés de paragraphe "La production") a demandé moi lui donner le conseil:

«Je veux assigner au fils 30 000 dollars. Il déjà joue six mois aux tests-versions et de

30 000 au début il a 34 000 à la fin. Que penses tu à ce sujet ?»

Je lui ai conseillé de créer la compagnie financière semblable pour ne jamais être dans la perte, parce que le joueur perd toujours. Mais il n'a pas accepté ça, en ayant peur que son fils ne s'acquittera pas de sa tâche.

«Avant d'investir, il est nécessaire d'étudier la structure», - j'ai conseillé.

«Tout est très clair. Tu envoies 30 000 dollars sur le compte de cette compagnie, elle ouvre le subcompte au nom de mon fils et lui accorde l'épaulé 10-multiple de crédit pour chaque jour. C'est pourquoi il peut jouer avec la somme selon 300 000 dollars que lui donne beaucoup plus de chances. Pour le crédit il, naturellement, paie et il est tenu de payer à la fin du jour. S'il ne ferme pas la position et décidera d'utiliser le crédit le lendemain, il paiera les plus grands pour-cents», continuait mon familier.

Il m'était clair d'emblée que la compagnie, en accordant le crédit virtuel, gagne notamment

sur cela. Ayant gagné ou ayant perdu le joueur toujours paiera le crédit et les services intermédiaires de la compagnie. Mais le plus important c'est que le producteur, perdait le contrôle sur ses 30 000 dollars, en les rendant à la compagnie.

Mais mon "producteur" familier continuait à ruminer cette variante sous la pression du fils. Alors je lui ai conseillé: «Visite la firme et confirme que tu donneras au fils de 300 000 dollars pour qu'il ne leur prenne pas le crédit, et que pour cela tu ouvrirai au fils le compte indépendant a la même banque, où est le compte de la société. A la firme payez seulement les services intermédiaires pour la sortie sur FOREX». «C'est impossible», - on a répondu dans la firme. Je ne m'attendais pas une autre réponse. Le producteur, ayant gardé 30 000 dollars, a compris, comment il est important de connaître la structure du sujet, dans lequel tu veux investir. Il est important de la connaître aussi pour la génération des nouvelles idées et pur avoir une notion principale

du marché.

Pourquoi? Les nouvelles idées naissent dans les paragraphes particuliers, ainsi que dans la combinaison de quelques éléments de différents paragraphes. Le bon exemple ici peut être Ray Krok - le fondateur du réseau McDonalds. Une fois il a dit : «je ne fais pas le business avec les hamburgers, je fais le business avec l'immobilier». La combinaison de deux directions a fait son business dissemblable aux autres et l'a mené à la richesse.

Il est probable que tu demanderas: que ce que c'est le paragraphe «!!!»? Dans le business absolument dans tous ses couches il y a des filoux plus ou moins professionnels. Il est extrêmement nécessaire de connaître leurs procédés. Tu les rencontreras à la longueur de toute ta voie. C'est pour cela que comment tu comprends leurs procédés sera dépendra la sécurité de ton capital. En suivant les schémas des paragraphes "Les Finances", "Le Commerce", "La Production", "L'Immobilier",

"Les Services", "L'Internet", "La Politique" se complètera le paragraphe «!!!».

Se rappelle toujours:

garder

**EST BEAUCOUP**

**PLUS DIFFICILE**, que gagner.

Plus la pensée est courte,  
mais **PLUS CLAIRE**, plus elle est  
effective.

Laconique et large

**l'exposition de l'idée-**

est le critère **du niveau**

de ta **PREPARATION** de sa  
réalisation.

**L'idée féconde attire**  
**involontairement** les idées fé-  
condes des gens qui t'entourent.

Le grand savoir-faire -

## L'aptitude

à choisir parmi mille mots la paire de tels, qui remplaceront ce mille.

Le savoir-faire de la  
concentration des pensées  
et ses sentiments -

c'est un des plus grands savoir-faires,  
que possèdent les riches.

L'idée née

**par la pensée, - c'est le  
capital,**

accumulé par le travail.

**Les PENSEES** jamais exprimées par les gens riches, **sont plus chères que l'argent.**

C'est la deuxième composante de la Mentalité des riches.

Les pensées et l'expérience des riches - **l'impulsion pour l'esprit,** qui aide raccourcir le chemin vers le but mentionné.  
Peu des gens peuvent comprendre cela.

Les analyse, tire leçons, les transforme les modernise. Ils te léveront sur les hauteurs de leurs maîtres. Ce que tu peux obtenir par ton esprit en vingt ans, en s'appuyant sur ces pensées, tu atteindras en 5 - 10. (le jeu en vaut la chandelle?)

**La mentalité des riches...**

Pourquoi ils considèrent beaucoup d'événements autrement, que tous les autres? Voilà la question principale, dont il faut connaître la réponse. Cette **qualité**, qui les met en relief radicalement parmi la masse des autres gens.

Si dans ton entourage il n'y a personne avec la Mentalité pareille, il n'y a pas d'exemple. Beaucoup de personnes, ayant vécu toute la vie, n'apprendront pas cette qualité. Bien que, pratiquement, le destin donne la chance à chaque personne en la personne d'une autre personne, par hasard ou non, apparu sur sa carrière, mais simplement il ne le remarque pas, c'est pourquoi n'utilise pas.

Au bout des années certains personnes comprennent qu'autrefois il ont manqué une telle chance, mais le retour est déjà absent. Si le

destin enverra ou a déjà envoyé à toi la personne, qui **est déjà riche et possède la Mentalité des riches**, voilà mon conseil à toi : **NE MANQUE PAS LA CHANCE.**

Apprends à lui, le plus, le "fais" son instructeur, lui montrant son intérêt. Autrement il partira, et quelqu'un se trouvera sur ta place. Cela, à propos, la question de la remise de l'expérience. Les riches, en se développant, sont prêts à remettre l'expérience, le savoir-faire du business, du façon du voir la vie. Mais ils trouvent rarement l'élève digne. Se trouver à "l'équipe" du riche (je n'ai pas en vue se trouver comme un travailleur à sa firme) cela aussi, une sorte du savoir-faire d'utiliser la situation correctement. **Dans le sport, comme à "la compétition pour la richesse» il y a un entraîneur et un élève.** Est-il possible au sportif obtenir les résultats sérieux sans entraîneur ? Il est peu probable.

Parler d'une belle manière - le savoir-faire, dire juste -

**le fruit de l'union de l'esprit et l'expérience de la vie.**

L'aptitude à percevoir

**les PENSEES ET les IDEES** justes - c'est la capacité acquise. Apprends la, et tu resteras content de la récolte des fruits.

L'idée, sensément

**passée par l'esprit,**  
donnera les résultats inattendus.

**L'activité**  
**indépendante de l'esprit-**  
est la particularité distinctive des riches.

**L'idée juste**

n'a pas besoin des explications. Dans le cas contraire, la raison se trouve dans la fausseté de la pensée ou dans l'incapacité de sa perception. La capacité de la perception de la pensée créera le fondement pour la formation **du sienne point de VUE** sur tous les événements autour de toi, donnera les fondements de ton activité.

Chaque jour l'esprit doit recevoir  
«pour la nourriture» une idée utile.  
La concentration de ces idées aboutira  
à l'énergie  
subconsciente  
de la force improbable.

Les pensées semées  
dans l'esprit, - les racines des arbres  
fertiles futurs.

Apprendre à **PENSER**  
et à régler

les pensées - apprendre les lettres, sans  
lesquelles il est impossible de "lire" le  
livre de la richesse.

La gestion des pensées, leur  
transformation à la forme  
**réelle** - il faut apprendre travailler le  
cerveau dans cette direction. Le succès  
et la richesse viendront plus tard.

Tes pensées provoquants «le vertige et la nausée» de ton interlocuteur, - le meilleur paramètre de ce qu'il est nécessaire de changer l'interlocuteur.

**Traite avec la sagesse aux faiblesses**  
des gens qui t'entourent.

L'aptitude à penser-  
**est la voie vers la sagesse, la liberté, la richesse et l'indépendance.**

**L'IDEE** - le début de tous les débuts, et donc de ton **voies vers la richesse.**

**L'IDEE effective**  
a la forme matérielle invisible,  
visible forme matérielle - est l'idée effective dans le passé.

**Définis ses FAIBLESSES** et tranquillement, sans se dépêcher, s'en délivre avec assurance. En

d'autres termes **fais le Leader toi-même.**

Parlons de cela plus en détail.

Comme on le sait, on n'est pas né en qualité des leaders. On ne les devient pas. Il est pratiquement impossible d'être riche et ne pas être le leader. Il est nécessaire de surmonter dans soi-même tout ce que t'empêche de devenir le leader. Tirer de soi-même les faibles aspects et en travailler. La plupart des gens ne peuvent pas surmonter en soi la peur de la masse, l'admiration devant l'âge. L'âge en voie de la richesse ne fait rien à l'affaire.

L'aîné ne signifie pas le plus intelligent et le plus expérimenté. Le critère de l'esprit et l'expérience peut être seulement la grandeur du capital "actif", absolument, s'il est fait par l'esprit.

Par la notion le capital "actif" est sous-entendu le capital mis dans le business et travaillant pour l'autoaugmentation. Dans les conditions modernes dans le monde n'est pas la surprise le millionnaire de 25 ans pour personne (à l'utilisation du mot "le millionnaire" dans tous les chapitres du livre je sous-entends le calcul du dollar). Au temps du développement foncièrement "industriel" du monde devenir un millionnaire dans un tel âge il était possible ayant fait seulement l'héritage des parents. Au temps moderne du développement impétueux des technologies, des moyens de la liaison et des paiements les jeunes millionnaires deviennent l'affaire habituelle.

D'abord que tu commenceras à penser analytiquement et générer les idées, tu commenceras à trouver les traits du leader dans soi-même. Ensuite il est nécessaire de les soutenir et développer infatigablement, en premier lieu, en augmentant ses connaissances étendues de la commerce et de la structure du développement de l'humanité. J'aborderai encore un très

important sujet. Le rôle dirigeant est indissolublement liée à la psychologie de la gestion des masses. Ferons une colonne - la population de la Terre :

- Supérieurs - 6 %
- Moyens - 82 %
- Inférieurs - 12%

#### **Réfléchis au mots :**

- Toute la population de la Terre est dirigée par près de 6 % de la populations de la Terre
- 12 % de la population - les gens, n'ayant pas de point de vue et des aptitudes à penser.

Et en outre ces paramètres sont relativement identiques, indépendamment du territoire.

On peut être le leader à chacune de trois groupes. Il reste seulement à définir à laquelle nous allons... On a écrit la quantité des livres sur la psychologie de la gestion, mais j'ose affirmer qu'il est possible d'apprendre cela seulement en présence des ambitions renforcées.

## Les ambitions...

Ne se gêne pas de cette qualité. C'est nécessaire en voie de la richesse.

Et elle est absolument sain. On peut la comparer aux ambitions du sportif inconnu qui veut devenir le champion du monde, du chanteur ou l'acteur qui veut devenir l'étoile de la valeur mondiale, d'homme politique - le président. Les ambitions renforcées par la mentalité des riches, avanceront ta conscience vers l'autoréalisation, en catalysant l'esprit.

La partie de la population de cette planète, qui essaye penser, on peut appeler le peuple. Près de 12 % **des gens**, vivants sur la Terre, **n'ont pas des idées.**

Moins de temps tu dépenses pour les pensées futiles, plus de place il reste

**pour les IDEES**

**fécondes.** Ils viendront d'eux-mêmes. **PENSES** sur toute ta voie!

Cela assurera le **MOUVEMENT** constant **en avant.**

L'esprit est un moteur. L'idée est un combustible.

Les idées ne viennent pas **aux esprits paresseux**. L'idée manquée par l'esprit, - le bénéfice manqué, c'est pourquoi l'idée doit être inscrite, autrement elle peut être oubliée.

C'est la perte irréparable. N'importe quelle nouvelle idée, qui te viendra à la tête, est digne du respect. C'est le fruit de ton imagination, c'est le résultat du travail de ta mentalité enrichie par les connaissances commerciales. Traites à l'analyse et la réalisation de cette idée avec le sentiment de l'aventurisme sain.

Quand l'idée de la création du moteur d'automobile 8-cylindrique à un bloc est venue à la tête d'Henri Ford et il a donné une instruction aux ingénieurs de commencer le travail dans cette direction, ils lui ont déclaré à l'unisson que c'est impossible que c'est

bord de l'aventure.

Mais Ford, d'ailleurs, comme tous les riches et fructueux, ne reculait jamais des idées avec la facilité.

«Travailler, il faut obtenir le résultat», - insistait Ford. Sa persévérance ne connaissait pas la limite, les mois des travaux infructueux du génie passaient. On lui rapportaient constamment, qu'il est impossible de faire ce moteur. Ford ne supprimait pas sa disposition. Et que penses-tu ?! La décision a été trouvée, et le moteur a été créé. On équipe les automobiles des différentes marques par ce moteur, déjà modernisé, jusqu'à notre temps!

La persévérance et la foi en sa idée – voilà la chose que t'amènera à la richesse.

Le monde, où nous vivons, varie constamment. A son développement sont nécessaires des nouvelles idées, et des gens, pour les avancer.

Mais seulement la persévérance et la compréhension claire de tout de ce que tu veux,

t'aménera au finish, ayant laissé en arrière les faibles et hésitants à eux-mêmes. Si veux devenir riche, se souviens que tu dois apprendre transformer l'idée en réalité. Personne ne peut estimer correctement ton idée jusqu'à la fin. Cela confirme l'expérience des riches, qui commençaient autrefois par le zéro, avec l'estimation défavorable ou même négative de leur idée «par les amis et les proches». Ils ne peuvent pas connaître que même l'insuccès t'approche assurément vers le Succès.

Les **GENS** ne peuvent pas être absolument identiques, les **PENSEES** ne peuvent pas être identiques, comme les **ACTIONS** des gens ne peuvent pas être identiques.

Le savoir-faire **profiter** de l'idée  
juste **A TEMPS** - la qualité inhérente  
aux fructueux et riches.

L'idée ou la pensée,  
**enrichi par l'expérience de**  
**vie,-** sont les composants du Succès.

Les gens capables de penser  
**sont beaucoup de choses**  
**communs**, indépendamment de la  
nationalité, des religions et manières de  
voir les choses. Si étrange que les stu-  
pides aussi.

Penser, ensuite parler

et **FAIRE**, - ça nous distingue de ceux qui d'abord parlent et font, et ensuite pensent.

La sagesse et la bêtise, sont comme le berger et le troupeau. **IL Y A UN BERGER** et milles troupeaux.

La sagesse **NE VIEILLIT** pas,  
Elle prend de la bouteille.

Il est possible de renforcer par l'instruction L'ESPRIT donné à la personne par la nature, mais aucune l'instruction ne fera pas la personne sage **sans esprit naturel.**

Ou par les mots du classique:

«Né pour ramper, - ne peut pas voler»

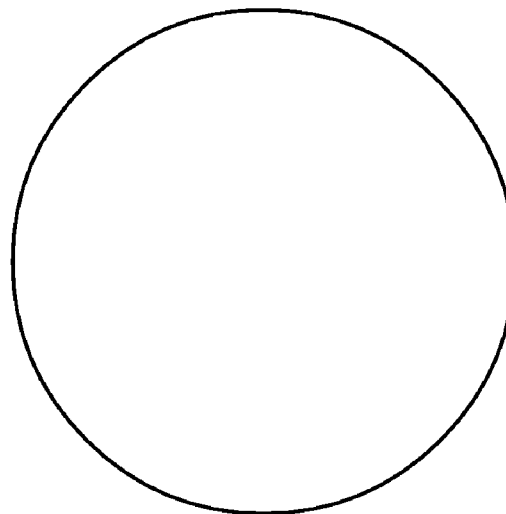
## Il est impossible de

vivre dans la société  
et être entièrement  
libre de lui.

Le tact, maîtrise de soi, la maîtrise dans n'importe quelle situation créent l'opinion publique positive, qui n'empêche pas, je répète, n'empêche pas ton courant. Le mouvement contre le courant te prendra trop de forces, qui pourraient être dirigées pour l'acquisition la plus rapide de ton but.

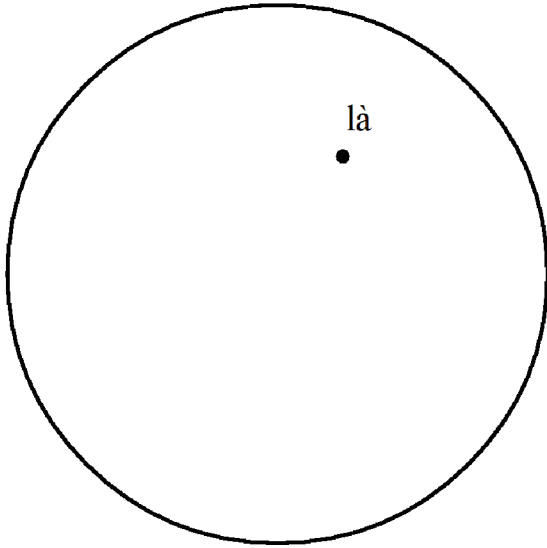
Je veux te proposer, à mon avis, un test assez intéressant:

Mets le point dans n'importe quelle place de cette feuille.



On peut le mettre

là ●



là



Mais on peut

là



## Casse les frontières

Dans ta imagination.

Tu es le maître du monde entier.

Monter sur le trône de la Suffisance –  
ça signifie s'arrêter dans le mouvement  
en avant. **Le MECONTENTE-  
MENT** par soi-même  
incite à l'action.

| **La SIMPLICITÉ** sur fond du succès et de la richesse c'est **SAGEMENT**.

| **La MODESTIE** est directement proportionnelle à la richesse et à la grandeur.

| Sois dans la mesure de modeste.  
| **C'est considérablement**  
| facilitera à toi la voie vers la richesse.

| **La PARESSE**, au sens juste de ce mot, **aidera à la la formation de la MENTALITE, fixée à la richesse.**

Sous le mot "la paresse", en l'espèce, je sous-entends la mauvaise volonté de mode de vie routinière, répétant d'un jour à l'autre.

Définis ses principes de la  
vie et s'en tiens. La personne sans  
principes - c'est comme l'automobile  
sans gouvernail.

La curiosité – est la ligne du caractère,  
dont il est nécessaire de "contracter".  
Elle te portera aux sphères, où ceux qui  
ne l'a pas ne se trouveront jamais.

Le futur est pour la personne **HAUT  
INFORMEE, PENSANTE.**

Il ne faut pas se chagriner  
après un échec,

Il faut rassembler les forces et remédier  
à une situation.

Après le succès - ne pas se  
détendre,

mais, au contraire, intensifier le travail  
pour garder les fruits du succès et élever  
les nouveaux, encore meilleurs.

La satisfaction des désirs **sans BUT  
PRECIS** dans la vie – est le destin des  
faibles et leur valeur est la même.

Il est nécessaire d'avoir **les BUTS**  
pendant toutes les périodes **de ta VIE**,  
fut ce l'heure, le jour, la semaine, le  
mois, l'année ou les quelques ans. Ils,  
comme les racines de l'arbre, peuvent  
augmenter, varier, mourir. Leur destina-  
tion est de nourrir constamment le  
tronc, dont le nom est le But principal  
de ta vie.

C'est un sujet très important, puisque  
**le BUT nettement défini** dans  
la vie est plus, que la moitié du Succès.

**Définis son But et bloque à toi-même les voies de la reculade.** Quelqu'un pourra réaliser cela, sans aide des "ruses" supplémentaires. Quelqu'un devra recourir à leur aide.

Un de telles "ruses" consiste en ce qu'après la définition du but (par exemple, devenir riche) à l'acquisition de laquelle tu aspireras à la période plus proche du temps, il t'est nécessaire d'annoncer cela aux gens les plus chers et respectés de toi. A son tour ils te tiennent et te respectent.

Ce fait te poussera constamment pour obtenir le but posé et ne pas perdre le respect de ces gens.

La planification des actions est nécessaire. Ils doivent être renforcés sans faute par le désir passionné de la richesse, qui est plus fort que la défaite. Définis et s'en tiens à quelques critères, qui t'aideront sur ta voie :

- La valeur de la richesse, vers laquelle tu aspiras sur l'étape donnée. Cela doit être le chiffre précisément désigné;
- La période du temps, pour quitu as l'intention d'obtenir cette limite;
- Le plan de l'obtention de ton but.

C'est TROIS BALEINES, qui deviendront la plate-forme. Tu les créeras toi-même et cette plate-forme te soutiendra durant toute ta voie vers la richesse.

Le bonheur est exclusivement dans tes mains. Si tu es malheureux, tu connais déjà, où chercher la raison.

La chance... Se prépare de lui par avance. Il assiste seulement à l'esprit préparé. Quand il arrivera-  
Ne le manques pas.

Tous les âges sont  
obéissants à la richesse.  
Le futur peut être tellement non  
semblable à ton présent,  
que tu pourras estimer cela  
seulement de la position  
de l'estimation du passé.

Là, où il n'y a pas d'aspiration au  
**Succès**, il n'y a pas d'aspiration  
au bonheur. L'aspiration  
au bonheur - est digne du respect.

Il suffit de penser analytiquement, et alors **tu tirera** pas moins **AVANTAGE** de ses erreurs, que des succès.

L'humanité est avancée par les gens n'ayant pas peur de **réaliser sa idée.**

Il n'y a pas des limites de la pensée, il existe **LA LIMITE** de sa **compréhension**. Cela ne doit pas t'arrêter. Un homme qui avance casse les limites. Le meilleur exemple est l'histoire du développement de l'humanité, de la culture, de la science et, absolument, du business.

**Faire les choses impossibles**  
- **c'est notre vocation**. De lui nous faisons les choses possibles avec les grands efforts, en passant par les obstacles mis par les gens médiocres.

Le niveau **INTELLECTUEL** du développement de la personne **st son niveau moral** définissent sa grandeur. Ne négliges pas ces qualités, et ils te feront Grand.

Ne te fais pas l'Idole parmi les célébrités. Dans la plupart des cas ils sont seulement les "vis" dans le système du grand business, derrière lequel sont «**Les cardinaux gris**» et sur qui pratiquement personne ne connaît. Mais notamment **eux sont dignes de ton attention.**

Peuvent seulement ceux, qui **sont sûrs qu'ils peuvent.**  
**L'obstination et le caractère fort-** sont les qualités nécessaires de la personne riche.

Il suffit **de GOUTER** la liberté du travail chez l'"oncle", et la vie sans elle deviendra incomparable. Le respect de soi – est le plaisir exceptionnel.

La richesse obtenue par le travail personnel - **est l'estimation supérieure** de l'activité de la personne.

La nourriture, le logement, les enfants, le sexe....

La partie majeure des gens vit pour ces catégories. La mineure partie des gens ajoute à cela la recherche du SENS de la vie, de la destination dans elle, de la PLACE dans le développement incessant de l'humanité. Celui qui essaye de répondre à cette question, se trouve dans la RECHERCHE constante digne du respect.

La RECHERCHE mène AUX REPONSES, qui peuvent coïncider ou ne pas coïncider avec

l'opinion des autres gens.

, A mon avis, PERSONNE ne connaît la REPONSE absolument JUSTE, mais la RECHERCHE mène à l'ACTION, et l'ACTION est la voie EN HAUT.

| **Estime son temps.**

Le mouvement à la richesse demande l'auto-didaxie permanente, en matière du business, comme en matière de quotidien. N'importe quel temps libre tâche d'utiliser pour le mouvement en avant. L'avenir dépend entièrement du façon d'utilisation habile du temps dans le présent. Je connais que c'est difficile, mais je ne connais pas d'autres "recettes".

Le sentiment de  
"l'aventurisme sain»

et le désir ardent de la réalisation de ses ambitions exprimées dans l'acquisition des résultats brillants dans la vie, - uns des composants principaux de la Mentalité des riches.

Se rappelle, d'où «les pieds grandissent». Vis là, où tu peux vivre **CONFORTABLEMENT.**

Mais n'oublie pas les places et les conditions, où tu formais comme la **PERSONNALITE**, les gens, qui ont aidé à toi à devenir la personnalité.

Aucune richesse ne vaut pas  
ta **Liberté et ton Nom.**

Ce sont les catégories sans prix. Ne pas comprendre cela - le destin des stupides. Pour les gens sages dans le monde il y a une quantité ILLIMITÉE des possibilités de l'acquisition légale et sérieuse de la richesse.

**L'autocritique -**

la qualité, qui il est nécessaire de former dans soi-même. Le business ne peut pas se passer de l'audit, comme un homme qui avance à la richesse ne peut pas se passer de l'autocritique.

Le cerveau doit constamment travailler en direction de l'estimation des situations présentes et qui ont lieu. Mais c'est la moitié de l'ouvrage. Un grand savoir-faire des riches est l'aptitude **d'étudier mentalement les situations futurs** dans la multitude de variantes et c'est pour cela d'être toujours prêt à eux.

La gestion de l'avenir par le présent et la gestion du présent par l'avenir - l'art, grâce à lequel tu deviendras pour toujours la personne bien équilibrée et, pratiquement, aucune situation ne pourra pas te faire perdre l'état de la maîtrise de soi même.

N'aie pas peur **de se présenter** dans l'esprit comme riche, formes la conduite de la personne, la limite de la richesse qui est millions fois plus grande que ta limite. Crées le budget personnel, en présentant ses revenus et dépenses, en un mot, construis **le monde "virtuel" de ta vie future.**

- C'est la troisième composante de la Mentalité des riches.

Toute la vie est, une sorte du jeu d'échecs, dans laquelle la VICTOIRE est **MAT**.

Mais dans la vie tâche de ne pas mener son adversaire au **MAT**. Autrement tu le transformeras en **ENNEMI**.

**Les AMBITIONS** ont mené toi à la lecture de ce livre, un sorte d'impalpable **IMPULSION** te pousse à la transformation des ambitions en état réel - l'argent.

Les ambitions doivent être renforcées par la foi. C'est le sentiment de la force immense, dont il est important de ne pas perdre, et c'est pourquoi il est nécessaire de l'affermir chaque jour dans la subconscience. Par quoi se distinguent les riches des pauvres ? Leurs pensées se matérialisent à l'argent.

Pourquoi, en effet, pauvre aussi rêve de devenir riche ?

Il ne suffit pas des ambitions et de la foi au pauvre, il est rompu par les idées "négatives". Mais dès qu'il apprendra à trouver les forces dans lui-même et donner les impulsions "positives" à la subconscience, il y aura une

révolution de sa conscience. L'irréel sera plus proche, l'irréalisable - réalisé. Le but deviendra plus visible pas à pas. Affirmant chaque jour dans ce que tu pars par ses ambitions de plus en plus loin du point de départ, par qui tu commençais, tu viendras à la conscience de ce que le mouvement de la pensée est illimité. Ainsi illimité comme le développement du monde, et comme le développement de la personne. Mais seulement une petite partie de l'humanité avance ce monde, en transformant les pensées en actions et en richesse. Se joins à eux et tu seras riche!

Fixant devant soi-même la tâche de devenir la personne riche, ne se concentre pas seulement sur le montant du capital. **Se concentre sur les réalisations des ambitions d'être riche.**

**Ils sont les créateurs.** Ils restent dans l'Histoire de l'humanité aussi, comme les créateurs-politiques ou les savants. **En d'autres termes, ils "plantent" l'arbre dans**

**sa vie.**

Les riches-accumulateurs ne peuvent aucunement se vanter de cela. Leurs Ambitions se trouvent au niveau de la garantie financière de la vie.

Les riches-régénérateurs obtiennent plus grands succès dans la vie, puisque leur motivation est beaucoup de fois plus forte, que celle des riches-accumulateurs.

**Le sens de la vie est sa fin.**

Plus tôt la personne, comme l'essentiel raisonnable, commencera à rouler des pensées de la fin de la vie, plus il voudra vivre avec succès.

- C'est la quatrième composante de la Mentalité des riches.

La conscience de ce que toute ta vie est seulement et seulement dans tes mains, donne une telle force énergétique que n'importe quels Buts deviennent accessibles.

## **Quatre composantes de la Mentalité des riches.**

1. La mentalité analytique se forme en train de traitement correct de l'information commerciale et d'autre information. Une des plus importantes et précieuses composantes de ton succès – est le savoir-faire deconcentrer et analyser l'information reçue. La concentration et l'analyse correcte de l'information t'apprendra à générer les idées commerciales, qui deviendront les bases de ton business, et donc les accumulations du capital.
2. Les pensées jamais exprimées par les gens riches, sont plus chers que l'argent. Les analyses, progresses grâce à eux, les transformes et les modernises. Ils te lèveront sur les hauteurs de leurs maîtres. Ce que tu peux obtenir par son esprit en vingt ans, tu pourra obtenir en 5-10, en s'appuyant sur ces pensées.
3. N'aie pas peur de se représenter en tête comme un riche, forme la conduite

de la personne, la limite de la richesse de laquelle est millions fois plus grand que ta limite. Crée son propre budget, en présentant ses revenus et les dépenses, en un mot, construis le monde "virtuel" de ta vie future.

4. Le sens de la vie est sa fin. Plus tôt la personne, comme un être raisonnable, commencera à réfléchir à la fin de sa vie, plus il voudra la vivre avec succès. La conscience de ce que toute ta vie est seulement et seulement dans tes mains, donne une telle force énergétique qui n'importe quels Buts deviennent accessibles.

---

## Le business et le Travail

---

La tâche prioritaire de ton business est d'assurer

**le revenu stable,**

remboursant tes dépenses pour le support de la vie, sans ta participation quotidienne au procès la réception de ce revenu.

- C'est la première composante du succès dans le business.

Quand la personne ne pense pas de quoi il vivra demain, son idée se libère pour les décisions plus "volumétriques" qui touchent aménagement de vie et les actions nécessaires pour l'élargissement multiple du business.

## La génération des idées commerciales.

Sur cela je m'attarderai dans les détails.

Cette qualité découle du savoir-faire de penser analytiquement. Lors de la concentration constante et de l'analyse de l'autre information commerciale les idées vraiment «tomberont» de ton cerveau. Ici le plus complexe est de le forcer, le cerveau, penser dans cette direction. Peut-être, cela a l'air ridicule, mais c'est vrai. Je compare cela aux études de la conduite du véhicule. D'abord il est étrange - il faut penser quelle vitesse il faut embrayer, où il faut tenir les mains, à quel miroir il faut regarder.

Les conducteurs expérimentés ne remarquent pas, comment il dirigent le regard d'un miroir à l'autre, sans perdre le contrôle sur chemin, embrayent la vitesse, en tenant aux mains le sandwich et en buvant sa boisson, avec cela en parlant avec les gens assis à côté, de plus écoutent encore la musique aimée. Même est

avec le cerveau. Au départ il "résistera", en envoyant à toi les impulsions comme «allons manger ou s'occuper du sexe» ou «maintenant ce n'est pas le moment, il vaudra mieux demain», mais tu as à même de faire lui penser dans cette direction. Plus souvent, plus mieux. Ne rejette jamais une idée, que tu «génèreras». Même si elle te semble irréalisable ou dépassée l'inscris avec soin dans ton "Livre des idées». C'est le plus précieux que ton cerveau te donnera à la longueur de toute ta vie. Ecris au livre toutes ses idées. Quand le cerveau apprendra à travailler automatiquement, les idées apparaîtront dans les moments le plus inattendus:

au milieu de la nuit, dans le voyage ou pendant la tablée. Ne remets pas l'écriture de l'idée pour demain, l'inscris sur le bout de papier, et ensuite transfère dans livre. Le plus terrible – est oublier l'idée. Il y a une règle non-écrite : une de 10 idées qui te viennent, a la chance pour être réalisée. Peut être, tu ne la réaliseras pas à la fois, mais, étant restée inscrite dans "Livre",

elle ne sera pas oubliée, et il n'est pas exclu que dans quelque temps tu la génèreras avec une autre idée ce que donnera le résultat positif, comme , par exemple, le fondateur des MsDonalds a obtenu ça.

Le livre des idées apprendra à toi à la mentalité commerciale "longue", la transformation des idées passées avec celles du présent. Cela te donnera la possibilité d'estimer ta croissance, comme la personnalité et l'entrepreneur. Personnellement à moi il arrive très intéressant et utilement de lire les idées de la prescription décennale, unir l'idée présente et l'idée passée et à une NOUVELLE.

## La règle 75/25.

Le bénéfice net reçu par toi il est rationnel d'utiliser dans les proportions suivantes: 75 % - pour l'accumulation des «sommés circulantes» et pour les investissements aux ACTIFS qui apportent à toi le revenu garanti (un de tels ACTIFS est l'immobilier habitable, commercial ou industriel, acheté par toi est remis au bail), 25 % - pour les dépenses personnelles (tout ce qu'il est nécessaire la survie: le logement, la nourriture, les vêtements, les moyens de transport, le repos). Beaucoup de businessmen finissent leur activité par la faillite ou «par le piétinement sur place» justement puisque ils ne connaissent rien de cette règle ou ne s'en tiennent pas.

S'il ne te suffit pas 25 % du profit pour la garantie des besoins personnels, pense, en premier lieu, comment **augmenter le bénéfice net** jusqu'au tel niveau pour que 25 % de ce niveau couvriront tes besoins.

- C'est la deuxième composante du Succès dans le business.

Aux siècles passés on croyait que la science et l'art – sont les composantes du développement et du progrès de l'humanité. Maintenant personne n'a de part du doute que **c'est encore le business**. L'économie, dans laquelle le pouvoir pourra **unir les efforts du business et de la science**, sera la plus progressive dans le monde.

Le modèle de la société (Circulatism), dans lequel les riches redistribueront **consciemment et volontairement** la partie de ses moyens d'a aux couches moins assurées d'après la loi «du tourbillon de l'eau dans la nature», deviendra le modèle de la structure publique de l'Etat se développante d'une manière le plus stable, puisque les uns «nourriront»constamment les autres, et vice-versa.

Il faut **faire** le business  
**seulement bien**  
ou ne pas le faire tout à fait.

**Le business est une union**  
de l'esprit prudent et pénétrant avec **la**  
**fantaisie** illimitée.

Encourage l'initiative des travailleurs,  
**ne sois pas absolument**  
**autoritaire dans la gestion.**

**Modernise** son business  
constamment si c'est possible.

Si tu choisis avec succès le business et  
tu y mets toute ta âme et l'application,  
**le Succès te trouvera lui-**  
**même.**

N'importe quel business demande la  
préparation, les renseignements  
préliminaires immenses,  
**les pensées mûres et**  
**l'expérience de vie.**

Le savoir-faire à accepter **la**  
**décision** nécessaire  
à l'heure nécessaire – est la qualité du  
businessman qui a du succès.

S'approcher du but et ne  
pas l'obtenir... Cela sera fait par  
quelqu'un d'autre. La compréhension de  
cela est plus que difficile.

La voiture chère et les montres, le  
costume à la mode, le téléphone portable  
de la version la plus récente....

Tel air peut avoir ton top-manager, le  
secrétaire ou, si tu veux, le chauffeur.

Ta "place" parmi les riches dépend  
entièrement du montant de ton

**CAPITAL ACTIF.** Ne doute pas, les  
gens riches "définissent" l'un l'autre  
pendant une heure du contact...,  
indépendamment de l'apparence.

Ce n'est pas **LES ANNEES ET**  
**L'APPARENCE** qui peuvent définir  
ton "âge" dans le business, mais  
**L'AFFAIRE** et le résultat.

L'assurance en ses forces.

Ne commence pas sans cela. Il vaut mieux que tu attends ce moment.

Il vaut mieux **ESSAYER ET SE TROMPER**, que ne pas essayer du tout.

Mais aussi se tromper il est désirable habilement: pour ne pas arrêter le mouvement en avant.

Si tu es assuré aujourd'hui du travail bien payé, à l'étape donnée il est plus rationnel de profiter du schéma, qui je nomme «le système de la gestion des affaires parallèle».

En bref son sens consiste en ce que tu choisis et tu commences son business ou participe par la part aux business (qui tu, à propos, tu peux créer, en transformant des entreprises d'État en sociétés par actions par le capital, avec les membres du "Club de la richesse») presque au temps libre du travail, "parallèlement" au lieu de travail principal. C'est-à-dire, tu ne te jettes pas au business à la période initiale, comme on dit «sauter à pieds joints», sans connaître, s'il est effectivement profitable ou non, mais tu le

commences prudemment, en laissant le travail, comme la protection pour la reculade, en réduisant de ce fait le risque. Sera le business crée réussi et commencera-t-il à t'apporter le revenu plus grand, que ton travail, tu décideras toi-même, si tu "partirai" dans ce business entièrement ou tu le laisseras "parallèle".

Le business - c'est, à mon avis, la seule direction sérieuse de l'activité de la personne, où il n'y a pas de nécessité d'avoir les connaissances spécialisées.

**On peut les acheter,**  
ayant payé au professionnel.

D'habitude **les bonnes idées**  
ne sont pas très complexes  
**et elles sont valables de la**  
**viabilité.**

L'idée doit passer par l'esprit.

La bonne idée demande parfois la  
**CENTAINES**  
**des corrections.**

Le business – est la profession. Il est impossible d'entendre bien son fait, si tu ne l'aimes pas.

Tout que tu vois autour de toi est créé par **TES concurrents** d'aujourd'hui ou futurs, indépendamment, si c'est l'automobile, les vêtements ou le logement....

Vous vous croisez invisiblement dans la lutte pour l'argent du client. Combien de fois pendant ma période initiale je réussissais à persuader mon client d'acheter le business avantageux au lieu de, par exemple, automobile cher, "en l'emmenant" de ce fait du concurrent invisible qui était le vendeur des automobiles.

Avant que tu commenceras l'affaire, étudie les concurrents, trouve les faibles dans la conduite de leur business. Tien doit être ne pas mieux, mais il doit être considérablement mieux. Trouve et propose quelque chose particulier, lequel est absent chez les autres. Il n'y a aucune raison de copier et imiter. Il y a un raison

**d'améliorer et de**

**moderniser,** indépendamment du fait, si c'est la marchandise ou le service.

Ne crée pas le business, qui luttera pour la survie. Il est nécessaire de le pousser chaque jour **en avant**.

Le sentiment léger de l'irréalisation-est le perpetuum mobile de la personne qui s'est consacré au business.

Pendant la construction du nouveau business ce n'est pas le montant du profit qui a l'importance, mais **la Sûreté** de sa réception.

Il est raisonnable de prendre le crédit pour le développement du nouveau business seulement quand le business rapporte au moins 10 - 20 pour-cents du profit du capital investi.

**Le montant du crédit**

ne doit pas excéder

**1/3 de ce capital.**

**Rends le crédit**

plus tôt ou à temps,

**mais jamais plus tard de la date convenue.**

Ne se dépêche pas d'élargir son business.

**Les DEPENSES** pour l'élargissement ne doivent pas excéder  
**1/4 du capital circulant.**

Les reprises et les récessions de l'économie et de la demande de consommation sont inhérentes à tous les pays. Quelque part dans une plus grande, quelque part dans une plus petite mesure. Les vrais businessmen gagnent dans tous les deux cas.

**Vends aux reprises et achète aux récessions.**

## Le professionnalisme et les qualités personnelles de ton personnel -

c'est un des critères importants du succès de ton affaire.

Le business, comme la machine, comprend la multitude de grands détails des vis petites. Un ou quelques tombés en panne, peuvent amener à l'avarie ou à l'accident.

En stimulant et en apprenant au personnel, tu développes le business. L'atmosphère amicale et féconde dans le collectif, surtout, dépend de toi, de ton savoir-faire de diriger le personnel.

**L'irritabilité** – est le trait, qui ni toi, ni ton personnel **n'ont pas de droit avoir au fond.** Ce trait du caractère n'est pas propre aux gens qui s'occupent sérieusement du business.

La publicité joue un rôle important dans le développement du business. On ne peut pas le négliger, ainsi que surestimer. Dans le monde du business il y avait une affirmation que dans la publicité doit être **investi** au moins **15 % du REVENU**.

**Le business c'est une lutte.**  
C'était et ce sera.. Si tu veux éviter cette lutte, ne va pas au business.

**La approvisionnement des ventes**, de ta production ou des services - pratiquement **la garantie à cent pour cent du succès** de ton business.

- C'est la troisième composante du Succès dans le Business.

Autrement dit, le business le plus sûr est le business crée sous le Client concret, le rôle de qui peut jouer l'Etat, ainsi que le sujet commercial.

Convenez avec moi qu'on peut appeler la situation avec gain assurée, quand le fonctionnaire ou le top-manager de la grande compagnie patronne, par exemple, une des firmes créés par toi, en assurant pour cette firme la distribution de sa production ou les services par voie de la commande d'Etat ou commerciale, en utilisant titre d'autorité. Et en outre sans enfreindre la loi, puisque seulement lui est la personne qui connaît QUELLES

CONDITIONS ta firme doit accomplir pour gagner l'appel d'offres pour la réception de cette commande.

Apprends **l'efficacité** dans la gestion des affaires. Par le dédain de cet critère important tu admettras l'échec à son business ou, dans le meilleur cas, l'insuccès.

## | Apprends la méthode du | **"BRAIN-STORMING».**

Il consiste en ce qu'à la discussion de la nouvelle idée dans la solitude ou avec un associé (associés) cette idée n'est pas soumise à la critique, mais est complétée, se développe et s'améliore pour la réception d'un résultat - la "viabilité" de cette idée. Ne pas critiquer et ne pas casser l'idée, mais améliorer et développer - le savoir-faire, dont on doit apprendre obligatoirement.

## | Si te n'es pas au-dedans, | tu es dehors.

C'est sur le sujet du rôle des liaisons et ses contacts dans la gestion des affaires. Et tes amis du "Club de la richesse» peuvent devenir au bout des années la source inestimable des BUSINESS- CONTACTS dans le monde entier.

La bonne idée commerciale se cristallise parfois durant les années, c'est pourquoi il est très important d'inscrire dans "le livre des idées" absolument toutes les idées, même s'ils semblent présentement irréalisables.

- C'est la composante quatrième du Succès dans le business.

N'importe quel business est accompagné par les "montées" et les "chutes".

Ils, en premier lieu, dépendent des booms économiques et ses dépressions dans la société. Mais aussi de la manière du développement de ton business. Il doit infatigablement s'améliorer au plan de la modernisation et de la qualité des services ou de la marchandise accordés. Le business doit vivre dans deux plans: la totalisation et l'élaboration des actions concrètes pour l'avenir pour l'augmentation des ventes dans le but de l'obtention du plus grand bénéfice net. Aux moments de la "montée" de ton business ne t'arrête pas, le pousse en avant. D'avance prépare dans l'esprit le plan des actions au cas de la "chute" pour qu'il ne t'ait pas pris au dépourvu.

Ne néglige pas la notion ses "sommes circulantes". Indépendamment du fait, si tu gère le business dans la sphère du commerce

ou ses services, les **SOMMES CIRCULANTES** et les **ACTIFS** – sont deux poteaux, sur lesquels tu toujours peux s'appuyer avec certitude aux moments de la "chute".

## N'aie pas peur de la concurrence.

L'arrêt du développement du business est plus dangereuse. Si ton business se développe dynamiquement, la concurrence se transformera de l'ennemi mortel en facteur stimulant et aidera dans le mouvement en avant.

Ne vieillis pas par l'**ESPRIT** et par les **REGARDS**, «prends le pouls du développement de la jeunesse ». Ils sont tes clients futurs.  
Ne les néglige pas.

## **La planification.**

Un très important objet dans le business.

Avant de commencer quelque chose, fais le plan des actions futures. Bien commencé est fait à la moitié. (Well begun is half done). On peut comparer ça le business au jeu des échecs: prépare les marches d'avance, les examine soigneusement pour assener un coup correct et sûr. Le businessman pensant, comme le sportif, "est condamné" pour le succès. En ce sens j'aborderai le secret des boxeurs frères Klichko. Autrefois j'étais agréablement étonné de leur énonciation qu'ils jouent aux échecs pour le transfert de la stratégie et ses accueils de ce jeu sur le ring. On ne peut ne pas appeler cela, mon ami, autrement, comme un coup à la "dizaine"! Je ne connais pas aucun autre sportif, qui cumulerait si habilement la force physique avec la psychologie et la tactique de la

conduite du combat, et leur succès est présent. C'est les sportifs de la nouvelle génération. Les businessmen de la nouvelle génération viennent au business, qui savent cumuler l'expérience de la gestion des affaires avec la psychologie de la planification tactique pour l'acquisition du succès maximum de son affaire.

La marchandise ou le service, que tu as l'intention proposer par son business, doivent être **modernes**, et essentiellement **UTILES**.

Il n'est jamais tard de poser la question à soi: **Est ce que je suis à son affaire?**

Il y a des exemples des gens qui ont commencé le business à 50 et même à 60 ans. Leur succès était si grand que la seule chose dont ils ont regretté c'est qu'ils n'ont pas fait cela plus tôt.

**Ne confonds pas le business** avec les choses personnelles: la famille, le repos, le sexe... Dès que le business commence à travailler entièrement pour le personnel, il se transforme a "**à la boutique familiale**». Un tel business ne te mènera pas à la richesse.

Le business sérieux et correctement réglé **survit son fondateur.**

- C'est la cinquième composante du Succès dans le Business.

Tu as besoin de l'autodidactie et le travail créatrice, c'est pourquoi il est nécessaire **de confier la gestion routinière** de l'affaire au personnel, en fésant réserver **les fonctions de contrôle et le droit de l'acceptation global la décision.** Et fais la gestion de ton business de manière qu'il travaillera sans ta **participation directe.**

## **Cinq composantes du succès dans le business:**

1. La tâche prioritaire de ton business – est d'assurer le revenu stable, remboursant tes dépenses pour la survie, sans ta participation quotidienne au processus de réception de cet revenu. Quand un homme ne pense pas, sur quoi il vivra demain, sa pensée se libère pour les décisions plus "volumétriques".

2. S'il ne te suffit pas 25 % du profit pour la garantie des besoins personnels, en premier lieu, comment augmenter le bénéfice net jusqu'à ce niveau pour que 25 % de ce niveau couvriront tes besoins.

3. L'approvisionnement des ventes de ta production ou les services – est la garantie pratiquement à cent pour cent du succès de ton business.

4. La bonne idée commerciale se cristallise parfois durant les années, c'est pourquoi il est très important d'inscrire au «Livre des idées» absolument toutes les idées, même, s'ils

semblent présentement irréalisables.

5. Le business sérieux et correctement réglé survit son fondateur.

## L'argent

**L'ARGENT** c'est seulement **l'OUTIL** en voie de la création de la richesse. Le même, comme le piano pour le pianiste aspirant à la gloire mondiale.

- C'est la première composante de la Relation des riches à l'argent.

## L'argent "coulent"

chez toi des poches d'autrui.

- C'est la deuxième composante de la Relation des riche à l'argent.

La personne, en étant l'être vivant et la composante intégrante de la Nature, existe aux frais de tout vivant, qui l'entoure, et, dans un plus grand degré, aux frais de d'autres gens. Le monde harmonieux de la Nature est ainsi arrangé et on n'est pas de force à le changer. Mais en étant l'être raisonnable, la personne, en recevant la richesse aux frais d'autres gens, doit penser à la redistribution correcte de cette richesse. Alors il a une chance de rester dans **l'Histoire de l'humanité** et s'approcher de la réponse à la question sur le sens de sa vie.

Gagner l'argent est plus difficile,  
que **le garder**.

- C'est la troisième composante de la Relation des riches à l'argent.

C'est pourquoi il est nécessaire d'apprendre à garder parallèlement au procès de l'accumulation. Pour la représentation plus évidente je grouperai ici quelques connaissances, qui t'aideront à garder le capital gagné.

1. Apprends à ne pas prêter. Si tu ne réussis pas à apprendre à dire "non", ta voie sera lourde et, probablement, infructueux.

La lutte pour ton argent commencera tout de suite, dès qu'ils apparaîtront chez toi. Plus tu les auras, plus tu auras des personnes qui désirent de partager ton argent avec toi. Tout le monde emprunte l'argent: de nouveaux et vieux amis, les parents de toutes les branches et générations. J'ai élaboré les méthodes, qui aident à moi à être à la remorque des événements, sans violer les relations avec les personnes qui signifient quelque chose pour moi dans cette vie.

Une petite digression. Si tu communique "étroitement" avec la personne pendant une année, tu as la raison de dire que tu la connais un peu. Si tu communique aussi "étroitement" avec celui-ci

pendant trois années, tu as la raison de dire que tu connais cette personne bien. Et seulement dans cinq ans des relations "étroites" tu auras le droit d'affirmer que cette personne peut être ton ami. Cela est contrôlé par l'expérience, indépendamment, si c'est la nouvelle connaissance ou le parent.

Ayant divisé donc tous les gens qui m'entourent en trois groupes, je suis les principes. A la personne, que je connais moins d'année, je parle avec assurance: «Malheureusement, je n'ai pas de possibilité de te prêter», puisque je n'ai pas peur de le perdre du tout. Crois me, il y aura une tas de telles personnes. C'est les "sangues", qui disparaîtront tout de suite, dès que recevront ton argent ou ne le recevront pas. Le résultat est identique, mais l'argent est gardé. La personne, que je connais de l'année à trois, j'écouterai et je tâcherai de comprendre, pourquoi mon argent lui est nécessaire. S'il me persuade, je lui donnerai pas la somme qu'il demande, mais la somme qui je ne regrette pas de perdre, en cas de son "disparition" de ma

vie.

De cette façon se passe le filtrage des gens qui m'entourent. A la personne, que je connais cinq ans et qui je peux appeler l'ami, il n'y pas de la nécessité de prêter. Il ne demandera pas, parce que en cinq ans il apprendra à partager mes principes. Autrement il cessera d'être l'Ami. Mais il encore vaut mieux choisir à soi-même les amis parmi les personnes qui divisent tes regards pour que la question de la dette ne soulevera pas au fond. J'espère t'aider trouver tels amis grâce à ce livre.

## 2. Suis la règle 75/25.

3. Dans le business absolument dans tous ses couches il y a des filoux plus ou moins professionnels.

Il est extrêmement nécessaire de connaître leurs procédés. Tu les rencontreras à la longueur de toute ta voie. C'est pour cela que comment tu comprends leurs procédés sera dépendra la sécurité de ton capital.

**Avant d'investir, comprends et étudie la**

## **structure de celui-là, dans quoi tu es prêt d'investir.**

4. Dans les investissements et la prise des décisions globales se sers **de la Règle de 3 JOURS** : remets la décision, qui te semble juste aujourd'hui, en le ruminant constamment, pour demain. Si demain il se montre à toi juste, le remets pour après-demain.

Et seulement pour un troisième jour la décision, passée par une sorte de l'essai intellectuel, a la possibilité de devenir exacte.

5. **Ne prends** jamais en considération dans ton chapitre des dépenses l'argent, que tu n'a pas encore gagné. Et même dans le cas où leur réception ne provoque pas à toi aucuns doute.

6. Investis seulement dans ce que te rapportera dans l'avenir. N'oublie pas la règle : **l'ARGENT - la MARCHANDISE - l'ARGENT**. Achète non seulement cela, de quoi on peut bénéficier, mais aussi ce qu'il est

possible de vendre avec le bénéfice, en cas de nécessité.

En d'autres termes, achète au valeur inférieure à la valeur marchande. cher Il est - la démarche qui ne mérite pas les éloges. Acheter plus bon marché, que les autres, - c'est le véritable savoir-faire.

## 7. Ne se dépêche pas de montrer sa fortune.

Cette erreur est admise par la plupart des gens. Il leur tarde de montrer les résultats du travail. Ils arrangent une sorte de compétitions dans l'acquisition des villas, les automobiles, les ornements et d'autres paramètres passifs de leur fortune. Je prends la liberté d'affirmer que dans le monde des riches personne n'attribue à cela aucune importance sérieuse, parce que chacun d'eux, sans aucun doute, peut se permettre le même ou le meilleur.

Dans le monde des riches va la compétition (au bon sens de ce mot) pour l'achat réussi de l'ACTIF ou le marché conclue avec succès.

## 8. Le capital actif – c'est le seul paramètre de ta fortune.

Sous le capital actif on considère les sommes circulants et les sommes investis pour l'obtention du profit stable. Dans le monde des finances stable et civilisé il y a une frontière non-écrite, la "carte d'entrée" soi-disante dans monde des riches. Le prix de ce "billet" - un million de dollars du capital actif. Cela ne signifie pas que tous les autres, qui se trouvent au-dessous de cette frontière, sont considérés comme les pauvres.

Ils sont les gens assurés qui n'ont pas encore ouvert la "porte" au monde des riches.

La statistique – est une chose rigide. Elle constate que pas tout le monde réussit à passer par cette "porte".

Dans le business, comme dans l'armée, il y a une division en grades. Remarquablement est ce qu'en passant le niveau du million de dollars tu te sentiras de nouveau comme un élève de première classe, il est vrai que déjà parmi les multimillionnaires.

## 9. Attache beaucoup d'importance à vitesse de la circulation du capital.

Il est mieux moins, mais plus souvent, que plus, mais rarement. Convenez qu'il vaut mieux gagner 3 % par mois, que 25 % par année.

## 10. Tu dois être prudent aux crédits.

Il est raisonnable de prendre le crédit pour le développement du business seulement quand le business bénéficie sûrement au moins 10 - 20 pour-cents du profit du capital investi. Le montant du crédit ne doit pas excéder 1/3 de ce capital.

La tâche la plus importante - est surmonter dans soi-même la peur de la perte de l'argent.

**LUTTER** contre les circonstances,  
les vaincre ou être vaincu,  
agir et créer de nouveau —  
voilà le sport, dont le nom est la  
Richesse et le Succès.  
Dans ce sport l'argent est  
l'équipement **SPORTIF**.

La fonction du "caissier" de  
l'argent d'autrui, même très bien payé,  
ne donne pas de la liberté  
personnelle.  
Plutôt, au contraire.

L'argent aime

**LES HOMMES DIGNES.** Ils  
ruineront celui qui perd pour eux sa  
dignité humaine.

Remets facilement pour demain ce que  
ne portera pas tort à ton capital,  
**et jamais au contraire.**

N'importe quelle forme de la publicité est destinée à la "masse", au le "troupeau" pour l'augmentation des ventes et, naturellement, le profit... C'est pourquoi toujours, quand, grâce à l'influence de la publicité, les sommes de ta poche coulent à la poche d'autrui, - **c'est la victoire pour lui et la perte pour toi.**

### ***Trois composantes de la Relation des riches à l'argent:***

1. L'argent c'est seulement l'outil en voie de la création de la richesse. Le même, comme le fortépiano pour le pianiste, qui aspire à la gloire mondiale.
2. L'argent coule chez toi des poches d'autrui.
3. Il est difficile de gagner l'argent, mais il est beaucoup plus difficile de les garder.

## L'autodidactie

Dans l'avenir le  
businessman,  
qui a lu une demi-livre pendant  
sa vie,  
sera comme la rareté  
**DE MUSEE.**

**EN APPRENANT** des livres et d'autres sources, en fixant et en analysant l'information reçue, tu **te PROTEGES** contre les problèmes insolubles, à qui les ignares se heurtent et ne connaissent pas que faire ensuite. Pour eux c'est l'arrêt final, dans la plupart des cas. Tu avanceras en avant, en devenant invincible.

Lire, utiliser, **OBTENIR!**

Le temps correctement utilisé, le travail permanent de l'esprit, les forces physiques et morales - **ce sont les composants du succès et de la richesse.**

Ne perds pas le  
temps pour ce que  
te semble peu important.

Le monde doit «être bien en  
évidence»

indépendamment du lieu, où tu vis. A  
notre siècle des hautes technologies et  
d'information cela est devenu la réalité.

Dans les conditions modernes il est  
nécessaire d'avoir

**l'accès constant**

à Internet et les connaissances, au  
minimum, au niveau de l'utilisateur.

La formation, dans notre cas, - les **CONNAISSANCES VARIEES**. Pas absolument profondes. On peut payer au professionnel, mais il est nécessaire de connaître «pour quoi».

- C'est la première composant de l'Autodidactie juste.

Les parents et les parents agés sont une sorte des limiteurs ton développement. Souvent ils veulent que les enfants soient semblables à eux. Respecte leur opinion, "**ABSORBE**" leur expérience, l'**ANALYSE** dans la projection du temps, mais **ne néglige pas ses idées.**

- C'est la deuxième composante de l'Autodidactie juste.

Le professeur peut apprendre à toi  
seulement à ce qu'il connaît, à partir de  
ses acquisitions dans la vie. C'est  
pourquoi n'aie pas peur de demander,  
**quoi il a obtenu**  
**personnellement** pour ne pas  
perdre inutilement son temps et l'argent.

**L'autodidactie,**  
unie avec connaissances reçues, créent  
**le fondement** pour tes idées  
futures et les aptitudes de leur  
réalisation. Nous vivons en siècle de  
l'information. **L'INFORMATION**  
pour toute l'histoire de l'humanité est  
sortie pour la première fois pour **le**  
**niveau des**  
**CONNAISSANCES.** Pour la  
première fois pour toute la histoire de  
l'humanité les connaissances **sont**  
**devenus pratiquement**  
**ACCESSIBLES** à tous ses couches.

Ne néglige pas  
les **CONNAISSANCES** dans le  
business et en question de la formation  
de la personnalité.

Apprends à ceux qui ont atteint les succès  
définis. Lis leurs livres et utilise leur  
expérience. Ne perds pas le temps seulement  
pour les "professeurs", qui après le paravent de  
l'enseignement essayent de «gagner sa croûte».  
Dans le meilleur cas, ils apprendront à toi à  
gagner ce "croûte".

La théorie du business sans pratique ou  
le business pratique sans connaissances  
théoriques – **sont les PARTIES**  
travaillants indépendamment  
**du Mécanisme se**  
**désagrégé.** Il les suffit d'unir, et  
ce mécanisme deviendra le moteur le  
plus fort.

Tous les riches, qui ont obtenu le succès **par** ses forces, sont convenu de l'opinion qu'on ne peut pas **négliger** en aucun cas **les CONNAISSANCES**, arrêter le procès **de l'autodidactie**.  
Le businessman doit connaître plus, que l'ingénieur, le juriste ou le comptable.

Le livre ou une autre forme de la transmission de l'information est **le testament** à la jeune génération, les conseils des expérimenté aux débutants. En apprenant sur l'expérience des prédécesseurs, tu devanceras **toujours ses** personnes de ton âge.

- C'est la composante de l'Autodidactie juste.

Le bon conseil envoyé à toi au moyen du livre, peut **changer radicalement la marche** de ta **VIE**. L'essentiel – est connaître **QUE** lire et **COMMENT** comprendre ce que tu as lu. S'il te sembla que certains moments dans le livre n'ont pas clairs à toi, ne te dérange pas la lire **de nouveau**.

### **Trois composantes de l'autodidactie juste :**

1. La formation, dans notre cas, - les connaissances. Non absolument profondes. On peut payer au professionnel mais il est nécessaire de connaître «pourque ».
2. Les parents et les parents aînés sont une sorte des limiteurs de ton développement. Souvent ils veulent que leurs enfants les **r e s s e m b l e n t**. **R e s p e c t e** leur opinion,"absorbe"leur expérience, l'analyse dans la projectiondu temps, mais ne néglige passes idées.
3. Le livre ou une autre forme de transmission de l'information est un testamentà la jeune génération, les conseils des expérimentésaux débutants. En apprenant l'expériencedes prédécesseurs, tu devanceras toujours ses personnes de ton âge.

---

Les amis,  
les collègues  
et les associés

---

Tout les personnes qui aspirent assurément à la carrière, au succès et à la richesse, - sont les personnalités avec les caractères multiformes.

**Ne juge pas d'eux** sur la première impression ou l'apparence.

Pendant la connaissance ne se dépêche pas **de raconter** de soi-même **plus, que tu entendras** de l'interlocuteur.

Si tu communique "étroitement" avec la personne pendant une année, tu as la raison de dire que tu la connais un peu. Si tu communique aussi "étroitement" avec celui-ci pendant trois années, tu as la raison de dire que tu connais cette personne assez bien. Et seulement dans cinq ans des relations "étroites" tu auras le droit d'affirmer que tu connais cette personne très bien.

- C'est la première composante du choix du Cercle des relations.

**Ne perds pas le temps sur les faibles.**

Tant que tu es jeune, fort et énergique - aspire au succès. Ne s'arrête pas et ne détends pas.

N'aie pas peur de se distinguer dans la société. C'est inhérent aux leaders. N'aie pas peur d'exprimer ses pensées à haute voix.

Ils t'aideront à choisir le partenaire de vie, les associés et les amis.

Les riches ont toujours l'air **ETRANGE** parmi les pauvres. D'ailleurs, et vice versa.

Le système nerveux non contrôlé pour la résistance par l'argent, peut donner la défaillance. Le parent le plus respectable ou le meilleur ami se transformera du jour au lendemain à l'ennemi acharné ou le voleur, si tu lui donneras «diriger» **par la somme, qui excède la frontière de sa résistance.**

- C'est la deuxième composante du choix du Cercle des relations.

Si tu es trahie par l'ami, au lieu de la vengeance sois indifférent en ce qui concerne de lui et l'efface de ta vie.

On ne peut pas sous-estimer le rôle **des liaisons** dans le business. C'est pourquoi ta chacune **connaissance** d'aujourd'hui avec les adhérents PEUT **RAPPORTER à toi les millions** dans l'avenir.

- C'est la troisième composante du choix du Cercle des relations.

L'amitié entre les gens, qui n'ont pas  
**du but identique dans la VIE**  
bien que approximativement, n'a pas de  
tel remplissage pour s'appeler  
**l'amitié.**

Ta idée perdue par la réaction négative  
des amis, ne signifie pas qu'elle n'a pas  
de l'avenir. Ce n'est pas exclu,  
**qu'est ton avenir n'a pas ces  
amis.**

**Les sentences des riches** – est la voie la plus courte de la connaissance de leur carrière.

Ayant rencontré la personne, qui se trouve déjà sur le sommet de ton But futur, **Ne laisse pas.**

Utilise son expérience et ses connaissances, et les compare avec ton expérience et tes connaissances. Ainsi donc, la voie au But sera beaucoup réduite et s'allégera.

N'aie pas peur de passer la vie avec **LES EGALES OU LES PLUS FORTS**, même s'ils concurrenceront pour une période quelconque. C'est absolument plus intéressant, que la passer avec faibles et stupides.

La personne aspirant  
à la richesse, comme le politicien,  
**est obligé de créer**  
**"l'équipe"**,  
l'équipe des adhérents et des aides.

Elle est extrêmement nécessaire pour la progression sérieuse en avant. C'est pourquoi la sélection correcte du cercle des relations – est la condition nécessaire pour l'acquisition du But posé.

Le rythme de ta croissance, si tu l'accepterai, peut être tellement grand qu'en 5-10 ans, ce n'est pas exclu, entre toi et tes amis d'aujourd'hui il y aura **un PRECIPICE irréparable**. Tu pourras revenir sur leur côté, mais déjà, probablement, tu y ne trouveras aucun pour intéressant toi-même. Et, probablement, eux ne se trouveront jamais sur ton côté.

## Trois composantes du choix du Cercle des relations :

1. Si tu communique "étroitement" avec la personne pendant une année, tu as la raison de dire que tu la connais un peu. Si tu communique aussi "étroitement" avec celui-ci pendant trois années, tu as la raison de dire que tu connais cette personne assez bien. Et seulement dans cinq ans des relations "étroites" tu auras le droit d'affirmer que tu connais cette personne très bien.
2. Le système nerveux non contrôlé pour la résistance par l'argent, peut donner la défaillance. Le parent le plus respectable ou le meilleur ami se transformera du jour au lendemain à l'ennemi acharné ou le voleur, si tu lui donneras «diriger» par la somme, qui excède la frontière de sa résistance.
3. On ne peut pas sous-estimer le rôle des liaisons dans le business. C'est pourquoi ta chacune **connaissance** d'aujourd'hui avec les adhérents **PEUT RAPPORTER** à toi les millions dans l'avenir.

---

Le repos,  
la santé  
et le sexe

---

Apprends à aimer par le coeur sans  
**PERTE** de la tête.

**La personne** sage, et donc riche  
est toujours sexuelle,  
particulièrement  
**avec l'AGE**, indépendamment, est  
ce un homme ou une femme.

Une belle femme est digne de l'homme  
sage. Réellement sage **est**  
**TOUJOURS** riche.

L'ivrognerie et la glotonnerie  
amèneront aux problèmes de la santé.

Le traitement **est beaucoup plus  
cher**, que la prophylaxie. Tâche de se  
conserver toujours  
**à la bonne forme physique.**

Le style moderne de la vie oblige à  
cela.

La richesse est rien sans la santé.

L'amour ne détourne pas. Elle donne le  
fondement pour le temps effectivement  
fécond, l'énergie incroyablement  
immense inspirant toi pour "la saccade"  
en avant. Mais il est absolument  
nécessaire d'apprendre à **UNIR** la  
force de l'esprit avec le luxe de son état  
amoureux **au COURS** de la  
**pensée commerciale et  
philosophique.**

- C'est "l'acrobatie aérienne" et la première  
composante de la vie des riches.

La "Tête" peut "avoir" la quantité illimitée des corps.

Ils tournent autour d'elle, en se proposant dans toute sa beauté et se réjouissent infiniment, si la "tête" porte l'attention à un de ces corps, puisque parfois au corps il ne suffit pas la vie entière pour s'approcher de la "tête".

La personne – est la création dépendante sexuellement. L'ouverture chez soi-même dans cette question, à mon avis, est une chose très importante. L'harmonie de l'état total inclut la satisfaction sexuelle. Il est nécessaire de la créer.

Le sexe doit être Mieux, que tu le présentes.

## | L'énergie sexuelle.

On ne peut pas négliger le sexe, ainsi que faire du zèle. Il faut se lever de table un peu affamé. Et dans le sexe: «la sous-alimentation sexuelle» légère apprendra à toi à nager sur la crête de l'onde. La vitesse et la force de cette onde n'a pas de limite. Réprimer cette onde est très difficile, mais si tu en réussira, elle te "portera" sur son sommet à la vitesse et la force, à qui rien est égal.

- C'est la deuxième composanté de la vie des riches.

## **Ne perds pas le temps**

pour les voyages comme «tout est inséré - se bronzer près de la piscine».

Utilise la possibilité de connaître les peuples, le mode de vie, la culture, la mentalité, les règles et les moyens de la gestion des affaires. Autant que possible, parcours les continents, ne se limite pas aux îles qui sont "à la mode" et les stations balnéaires, où on te considère d'avance comme un «le sac avec l'argent», et où on tue le temps par le désœuvrement. «Le sac à dos» - et en avant, vers les peuples inconnus, vers l'analyse des futures sphères et les territoires de l'influence. C'est l'information

inestimable nécessaire pour la moderne riche personne. Tu penses, c'est beaucoup dit ? Non. Chez les riches les dimensions de la Terre sont comparables avec la perception des dimensions de la ville.

**- C'est la troisième composante de la vie des riches.**

**Garde la mesure dans tout,**  
fût-ce la nourriture, l'alcool, le sexe ou le goût pour le luxe - la clé pour les portes de la sortie de la tentation.

## Les trois composantes de la vie des riches:

1. L'amour ne détourne pas. Elle donne le fondement pour le temps effectivement fécond, l'énergie incroyablement immense inspirant toi pour "la saccade" en avant. Mais il est absolument nécessaire d'apprendre à **UNIR** la force de l'esprit avec le luxe de son état amoureux **au COURS** de la pensée commerciale et philosophique. C'est "l'acrobatie aérienne"

2. On ne peut pas négliger le sexe, ainsi que faire du zèle. Il faut se lever de table un peu affamé. Et dans le sexe: «la sous-alimentation sexuelle» légère apprendra à toi à nager sur la crête de l'onde. La vitesse et la force de cette onde n'a pas de limite. Réprimer cette onde est très difficile, mais si tu en réussira, elle te "portera" sur son sommet à la vitesse et la force, à qui rien est égal. Son nom est l'énergie sexuelle.

3. Ne perds pas le temps pour les voyages comme «tout est inséré - se bronzer près de la piscine».

Utilise la possibilité de connaître les peuples, le mode de vie, la culture, la mentalité, les règles et les moyens de la gestion des affaires.

---

## LA FORMULE DE LA RICHESSE

---

Les privations, les efforts improbables et la soif d'obtenir du succès - est la description brève de la voie dont tu as choisi.

Je peux dire avec certitude que la patience, l'esprit et la persévérance, qui ont amené toi à cette page, t'amèneront à la richesse. La formule, qui j'ai créé, en s'appuyant sur mon expérience de vie, t'aidera dans ta voie. Je veux te remercier de l'intérêt montré pour mes idées, mon expérience et mes connaissances.

## **LA PREMIÈRE ÉTAPE**

Avant que tu le commenceras, n'oublie pas de désigner pour toi-même la durée de la PREMIERE ETAPE et écrire le plan

(mon conseil : 5-10 ans). Crée le business ou t'assure par le travail très bien payé. Se serre, comme " un hérisson", minimise au maximum la partie des dépenses et, sans se dépêcher, mais assurément augmente la partie lucrative. Suis la règle 75/25.

Tout le capital fait investis aux ACTIFS, qui apportent le bénéfice stable. Les ACTIFS acquiers seulement pour le prix avantageux.

Un des actifs populaires parmi les gens riches est l'immobilier acheté et remis au bail, habité, comme commercial et industriel. Choisis les pays et les villes, où sont les conditions les plus avantageuses pour les investissements. Au moment, quand les ACTIFS commenceront a t'apporter le bénéfice stable pour garantir la vie digne selon tes mesures, se réserve les fonctions de contrôle, t'éloigne de la routine de la gestion de l'affaire, ayant remis à son homme de confiance, et t'occupe de la modification de l'interprétation de les possibilités dans le business. Si tu sentiras les forces, à cette étape te prépare à la saccade : à l'élargissement multiple du business existant ou à la création parallèle du nouveau business pour l'augmentation du capital jusqu'à ce niveau de la

## **LA DEUXIEME ETAPE**

Te es déjà la personne assez assurée. Tu as des ACTIFS faits, qui t'apportent le bénéfice stable pour la survie: l'autodidaction, le logement, l'alimentation, les vêtements, le repos...

C'est l'étape la plus sûre dans ta vie et le business. Notamment à cette étape il est rationnel de faire la rupture. Avance infatigablement le business existant ou le nouveau ou crée en avant, vers la limite de la Richesse désirable, MAIS EN AUCUN CAS n'aborde pas les actifs faits à la PREMIERE ETAPE.

Alors tu n'auras pas peur de l'echec, tu peux essayer longtemps à l'infini, jusqu'à ce que tu obtiendras le succès. En cas d'échec, tu resteras à la frontière de la personne assurée c'est aussi le résultat digne de l'éloge dans la vie.

## LA TROISIEME ETAPE

### **Tu es sur le Sommet.**

Se contente de la vie, jouis de tout ce qu'elle donne.

A mon avis, le temps réussi pour "planter" l'arbre et mettre au monde l'enfant. Se rappelle et remercie tous, qui a aidé toi par quelque façon à atteindre ce sommet. Peut être je me trouverai à cette liste - **ton ami fidèle.**