

The background of the entire image is a dynamic scene of numerous 100 US dollar bills falling from the top. The bills are shown in various stages of descent, some fully extended and others partially curled, creating a sense of motion. The lighting is bright, highlighting the intricate details and colors of the currency. The overall composition is centered around the theme of money and wealth.

Авид Голдштейн

**АЛХИМИЯ ДЕНЕГ  
И БОГАТСТВА +  
ТРЕНИНГ**

**Прокачай мышление миллионера!**

**Авид Голдштейн**  
**Алхимия денег и богатства**  
**+ тренинг. Прокачай**  
**мышление миллионера!**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=42129694](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42129694)  
ISBN 9785449652027*

**Аннотация**

Эта книга не о том, что Вам надо экономить. Эта книга о том, как Вам иметь столько денег, чтобы не пришлось экономить никогда. Алхимия богатства – это системный тренинг о вере. Это книга, в которой очень мало информации и много действий. Ваших действий. Эта книга окупит себя в первый же день, с первых же активных действий. А всё, что дальше, – только ваша заслуга. Получите дополнительно несколько миллионов и забудьте о том, что такое экономия!

# Содержание

Основной раздел	6
ПОЗДРАВЛЯЮ!	6
У НИЩИХ ДРУЗЬЯ НИЩИЕ	9
НЕ СЛЕДИТЕ ЗА ПОРЯДКОМ	10
НИКОГДА НЕ ПОКУПАЙТЕ НИЧЕГО СО СКИДКОЙ	11
МНОГО ВОПРОСОВ	13
БОГАТЫЕ НИКОГДА НЕ ПОКАЗЫВАЮТ ДЕНЬГИ	15
НЕ РАССКАЗЫВАЙ О ПЛАНАХ	16
РАБОТАЙТЕ ВНЕ РАБОТЫ!	18
ПОСТОЯННО УЧИТЕСЬ	19
НЕ ЗЛОСЛОВЬТЕ	20
ДАВАЙТЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ	21
ВЗАИМОВЫРУЧАЙТЕ	22
ОЧЕНЬ МНОГИЕ ЛЮДИ СЕГОДНЯ	23
СОВЕРШЕННО НЕ УМЕЮТ ГОВОРИТЬ	
ГОВОРИТЕ НА ЯЗЫКЕ ЦИФР	25
ВОЗЬМИТЕ ЧИСТЫЙ ЛИСТ БУМАГИ	26
ОТДЫХАЙТЕ ВСЕМ ТЕЛОМ	27
ВЫХОДИТЕ ЗА РАМКИ	28
СОЗДАВАЙТЕ ИНСТРУКЦИИ	29

ОЧИСТИТЕ РАБОЧЕЕ ПРОСТРАНСТВО	30
ДЕЛЕГИРУЙТЕ ПОЛНОМОЧИЯ	31
ПОСЧИТАЙТЕ, СКОЛЬКО СТОИТ ВАШЕ ВРЕМЯ	32
ЗАЩИЩАЙТЕ ВАШЕ РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ	33
ПРИБРОЕТИТЕ СЕБЕ НЕМНОГО ВРЕМЕНИ	34
ВСЕГДА СЧИТАЙТЕ ВЫГОДУ	37
ПРЕДЛАГАЙТЕ ВАШ ТОВАР ИЛИ УСЛУГУ ПРАВИЛЬНЫМИ СЛОВАМИ	39
ВСЕГДА ОСТАВАЙТЕСЬ НА СВЯЗИ И НАПОМИНАЙТЕ О СЕБЕ	41
ПРЕДЛАГАЙТЕ БОЛЬШЕ	42
ПРОСИТЕ ЛИЧНЫХ РЕКОМЕНДАЦИЙ	43
Мотивационная часть	44
Вторая мотивационная часть	54
ПРАКТИКА	62
«Откуда взять денег»	63
Конец ознакомительного фрагмента.	65

**Алхимия денег и  
богатства + тренинг  
Прокачай мышление  
миллионера!**

**Авид Голдштейн**

© Авид Голдштейн, 2019

ISBN 978-5-4496-5202-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# Основной раздел

## ПОЗДРАВЛЯЮ!

Ты держишь в Руках тренинг Авида Голдштейна – мою книгу.

Здесь нет ничего сложного – и я попытаюсь изложить всё очень просто и кратко. Чтобы было понятно.

Минимум воды. Только по делу.

Как тебе больше иметь денег. Как перестроить мышление.

Для того чтобы улучшить свои финансовые показатели и всегда находиться в состоянии активного действия получать больше денег.

Все дело в том, что не важно сколько ты работаешь, не важно насколько тяжело ты работаешь важно только какое у тебя мышление. И как ты воспринимаешь деньги. Как добро или как неизбежное зло.

Большинство стараются меньше денег тратить и хоть что

то скопить. Жить от зарплаты до зарплаты и бедствовать при малейшем кризисе.

Я предлагаю тебе совершенно по другому жить.

Предлагаю по другому мыслить.

Не бойся носить с собой деньги. Деньги притягивают деньги.

Не бойся тратить деньги. Тратить деньги это хорошо.

Плохо тратить то чего у тебя нет. Это прямая дорога в нищету.

Я подскажу тебе как избежать этой прямой дороги. И как стать богаче. А дальше выбор за тобой. Здесь я опишу только элементарные моменты – такие то сможешь сделать их на 100%.

Их будет не очень много – по большей части эта книга – тренинг чтобы ты не сворачивал с пути а делал ежедневные задания.

Зарабатывать гораздо больше чем сейчас, и тратить гораздо легче чем сейчас. Ты будешь иметь по крайней мере, на

5000р в день больше, На 100000 в месяц больше

и на 1.000.000 Больше в год.

У тебя будут лучшие друзья чем сейчас. Знакомые – лучшие чем сейчас и уровень жизни лучше чем сейчас.

Ты наконец поймешь что такое твоя жизнь и что именно ты ей можешь управлять и как получить от жизни абсолютно все.

И пусть тебе не пугает простота. Всё простое – гениально.

Тренинг прост как дважды два.

Тем он и ценен что прост.

Применяй эти знания на практике – в этом нет ничего сверхсложного или какой то тайны – просто большинство кто все это знает не делает это.

# У НИЩИХ ДРУЗЬЯ НИЩИЕ

Главное отличие между богатыми и бедными – это не их уровень знаний. Не их образование. И не их стартовый капитал.

Поместите любого богатого человека в окружение нищих и он растеряет все до последнего цента.

Бедность – заразна. Как грипп, ветрянка или даже хуже.

Вычищайте из своего окружения бедных друзей.

Если вы хотите стать богаче – вычищайте их самым безжалостным образом. Потому что пообщавшись с ними – вы заразитесь их мышлением и их установкой на бедность.

Это очень заразно!

# НЕ СЛЕДИТЕ ЗА ПОРЯДКОМ

Вне зависимости от того, кто вы и какой пост занимаете – ваши дела на вашем рабочем месте должны покрывать всё пространство вашего офиса.

Да. Иногда вы можете их немного разобрать но. Должно быть место где вы занимаете абсолютно всё пространство.

Храните в этом офисе банки с деньгами – прозрачные стеклянные банки с центами, рублями или с вашей валютой...

И пусть деньги будут на виду. В идеале – чтобы у вас было уникальное помещение где вы разбрасываете мелочь и бумажные деньги по полу.

Будете ходить по ним и не будете их убирать.

# НИКОГДА НЕ ПОКУПАЙТЕ НИЧЕГО СО СКИДКОЙ

Это – мышление нищего человека – экономить на всем. Пару лишних долларов не сделают вас богаче.

Не ищите ботинки на распродажах. Покупайте то что вам нравится сразу, без скидки. По той цене что заявлена. Неважно сколько переплатите – важно что вы можете это себе позволить и в следующий раз когда вы что то захотите у вас будет простая и ясная цель – купить за столько то.

Когда хотят купить мои ученики – они покупают за полную цену и у них всего один вопрос – сколько?

И дальше, если покупка большая и денег сейчас нет на руках – единственный вопрос который они решают:

откуда достать нужную сумму?

Один вопрос мозг решает легче чем 10:

Или «откуда достать нужную сумму» или «как бы купить недорого», «не прогадаю ли я», «где можно купить еще дешевле», «как сэкономить», «не обман ли это дешевое пред-

ложение» и т. д.

Очень часто люди которые пытаются сэкономить получают некачественную услугу по дешевой цене.

Это отвратительно.

Переплатите. Но не забивайте голову дурацкими вопросами как бы сэкономить.

Вы не умрете с голода. Никак. Поэтому прекращайте беспокойство. Расслабьтесь.

Сосредоточьтесь на единственно важной вещи:

Что вы хотите и откуда достать деньги на то что вы хотите.  
Все.

# МНОГО ВОПРОСОВ

Многие бедные люди все сильно усложняют. Они мыслят несистемно. У них сотни вопросов. Которые сбивают программу.

Они и экономят. Они и отдают долги.

Да чем они только не занимаются.

Я предлагаю делать только одно: доставать деньги. И делать это хорошо.

Понимаешь в чем дело – человек такая скотина что совершенствуется постоянно в чем то одном. Медленно.

Либо тренажерный зал. Либо алгебра-геометрия. Либо Химия. Либо деньги.

Можно и нужно прокачивать что то одно.

Так гораздо проще выработать свою систему и получать в десятки и сотни раз больше.

Сказки про всесторонне развитых бизнесменов – красав-

цев с обложки форбс – обман.

В реальности все миллионеры и миллиардеры – это узконаправленные личности, постоянно брюзжащие деньги! Деньги... Деньги...

99.9% всех миллионеров говорят что денег недостаточно много.

Отличие от бедных людей в том, что миллионеры жалуется на недостаток денег 1) чаще.

2) Они постоянно интересуются «где бы еще взять»?

Они жаждут денег как воды в пустыне. Они считают. Вздыхают и снова ищут. Где? Где? Где?

Бедные просто говорят. Денег мало. У бедных долги.

А у миллионеров тоже денег мало. Вечно не хватает. Но они алкут: откуда еще взять.

# БОГАТЫЕ НИКОГДА НЕ ПОКАЗЫВАЮТ ДЕНЬГИ

Показывают только те, кто хочет кому то что то доказать.  
Богатые ничего и никому не доказывают. Они молчат.

Их лица унылы;

Откуда еще взять денег.

Открой рейтинг форбс – особенно в России это заметно.  
Хоть одно улыбающееся лицо?

Нет их. Вековая грусть всего народа на их лицах потому  
что денег хочется еще.

Не показывай деньги. Не надо.

# НЕ РАССКАЗЫВАЙ О ПЛАНАХ

Очень часто я слышу о том, что дескать важно делиться своими планами с окружающими людьми.

Сделайте себе татуировку:

Сказать = потерять.

Как только рассказали о чем то – считайте что потеряли. Рассказали о том что кто то очень хороший – человек портится.

Рассказали о бизнес проекте – пропало всякое желание то либо делать.

Молчите. Никому ничего не говорите. Достаточно того что вы знаете.

Сделайте грустные глаза и принимайтесь за работу.

Приведу проговорку:

«Мало говори – много делай»

Орхот Цхаим

# РАБОТАЙТЕ ВНЕ РАБОТЫ!

Многие, сегодня очень многие люди работают только на работе.

Они считают, что в их обязанности входит только исполнение своего долга напрямую, на рабочем месте,

вне рабочего места они не ударяют палец о палец.

Не стоит уподобляться им. Рано или поздно, они проигрывают.

Хорош только тот сотрудник, который работает всегда.

Когда он ест, когда он спит, когда он с семьём.

Когда вся жизнь человека посвящена его работе. Только такой человек добьется вершин успеха.

# ПОСТОЯННО УЧИТЕСЬ

Крайне важно постоянно учиться. Брать новые задания не ради заработной платы и не ради денег (хотя ради этого тоже)

а исходя из соображений приобретения новых навыков и опыта.

Большинство людей не способны на это.

Вы- способны хотя бы потому что читаете мою книгу!

# НЕ ЗЛОСЛОВЬТЕ

Даже если вы знаете что то плохого о другом человеке, не стоит говорить о нем плохо:

В первую очередь это создаст вам плохую репутацию гнилого языка.

Говорите только хорошее о людях.

Не нужно грязи. Сейчас в обществе ее слишком много.

# ДАВАЙТЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Если вы работали с кем то и вам этот человек сильно помог – вы можете рекомендовать его кому то

из вашего ближайшего окружения.

Сегодня век переполненной информации.

У людей попросту не бывает порой времени на фильтрацию обыденного от по-настоящему стоящего.

Помогите людям!

Расскажите о том, как вам то то помог в той или иной ситуации.

# ВЗАИМОВЫРУЧАЙТЕ

Если вы занимаетесь услугами в области страхования, и у вас есть люди кто занимается к примеру, недвижимостью,

рекомендуйте этих людей тем, кому они могут быть полезны.

Так вы не потеряете свою базу, но обретете верных друзей.

Молва о вас пойдет как о честном, добросовестном человеке.

# **ОЧЕНЬ МНОГИЕ ЛЮДИ СЕГОДНЯ СОВЕРШЕННО НЕ УМЕЮТ ГОВОРИТЬ**

Они постоянно болтают. Но не говорят.

А это не одно и то же.

Нести бред и продавать полезную информацию – это принципиально разные вещи!

Вам стоит продавать полезную информацию, а не нести бред.

Говорите языком выгоды для вашего слушателя.

Что он получит?

Что с того, что он вас слушает?

Какая конкретно польза для него?

Что он приобретет, общаясь с вами?

Что экономит?

# ГОВОРИТЕ НА ЯЗЫКЕ ЦИФР

и подтверждаёте это калькулятором касио!

Не стоит просто так разглагольствовать о выгоде вашего клиента!

Покажите ему его деньги!

Покажите ему как он сэкономит свои деньги приобретя у вас тот или иной продукт, товар или услугу!

Как изменится его жизнь в лучшую сторону?

# **ВОЗЬМИТЕ ЧИСТЫЙ ЛИСТ БУМАГИ**

И покажите наглядно, записывая все цифры, каким образом ваш клиент приблизится к успеху вместе с

приобретением у вас той или иной вещи!

Сделайте все расчеты и покажите их на калькуляторе касю.

# ОТДЫХАЙТЕ ВСЕМ ТЕЛОМ

Большинство наших коллег, устав от работы отдыхают лежа на диване у телевизора.

Кто то играет в видео игры. Все это вызывает только апатию.

Вам стоит отдыхать всем телом.

То есть играть в подвижные игры, заниматься водными видами спорта.

Дать вашему организму разрядку!

Сходить на массаж!

Только полностью отдыхая, давая отдохнуть своему телу, можно ожидать от него великих свершений в завтрашнем дне!

# **ВЫХОДИТЕ ЗА РАМКИ**

Если сегодня ваш круг друзей один, то смело расширяйте ваш круг друзей.

Интересуйтесь новыми людьми из вашей профессиональной области.

Совмещайте занятия спортом с новыми людьми из вашей области.

Обменивайтесь профессиональными наработками.

# СОЗДАВАЙТЕ ИНСТРУКЦИИ

Большинство людей несомненно умеют что то делать весьма неплохо, однако всегда есть место оптимизации.

Даже для себя, для совершенно рутинного дела следует создавать инструкции.

По продажам.

По уборке дома.

По прогулкам.

Совершенно точно, все в этом мире можно сделать еще более оптимизированным.

Еще более практичным и более надежным!

# ОЧИСТИТЕ РАБОЧЕЕ ПРОСТРАНСТВО

Большинство рабочих столов – как помойные ямы.

Найти что либо на них не представляется возможным.

Перед тем как приступить к работе, полностью очистите рабочее пространство.

Ничто не должно вас отвлекать о переписки, если вы занимаетесь перепиской!

Ничто не должно вас отвлекать от телефонного разговора, если вы разговариваете с кем либо по телефону.

Этого просто не должно быть.

Если вам предстоит работа с бумагой за письменным столом, просто сбросьте все на пол.

Потом уберете.

# ДЕЛЕГИРУЙТЕ ПОЛНОМОЧИЯ

По очень многим вашим моментам вашего личного участия не требуется.

Сегодня – совершенно современное общество.

Есть специалисты которые заняты той или иной работой.

Есть ветеринары, врачи, продавцы и зубопротезисты.

Есть такси и повара.

Что то можно делегировать технике.

Делегируйте ваши полномочия насколько это возможно.

Сварить рис – мультиварке.

Убраться дома – роботу пылесосу.

Отвезти в аэропорт- такси.

# **ПОСЧИТАЙТЕ, СКОЛЬКО СТОИТ ВАШЕ ВРЕМЯ**

Абсолютное большинство людей знать не знают, сколько стоит их время.

Вам необходимо знать, сколько стоит 1 час вашего рабочего времени, когда вы занимаетесь основным видом своей деятельности.

Не стоит допускать, чтобы вы занимались менее оплачиваемым видом деятельности

# **ЗАЩИЩАЙТЕ ВАШЕ РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ**

Если вас во время ваших продаж отвлекает кто угодно и по каким угодно причинам, смело гоните его прочь!

Выстройте пуленепробиваемую стену, которая защищает ваше рабочее время от шуток, новостей и бесполезных разговоров.

Вспомните, за что вы получаете свою большую часть платы.

Только этим и занимайтесь.

# **ПРИБРЕТИТЕ СЕБЕ НЕМНОГО ВРЕМЕНИ**

Что это значит?

Это значит что вам никогда не стоит заниматься неквалифицированным трудом.

Особенно, если вы продавец – это наиболее высокооплачиваемая работа.

Пусть все остальные занимаются другими видами деятельности.

Наймите такси, чтобы довезли вас до аэропорта, а сами работайте на заднем сиденьи!

Вы как продавец обязаны зарабатывать минимум 60 долларов в час, а такси – это низкооплачиваемая работа,

куда идут люди которые не потрудились обзавестись сколь-нибудь умными мыслями.

Они не увеличивали свои знания.

Они не охраняли свое золотое время.

Именно потому они всегда будут иметь гроши, чтобы как то сводить концы с концами.

Ваше дело – приобрести еще времени.

Ваша задача – продавать. И делать это каждую дополнительную секунду времени.

Их задача – крутить баранку. Больше они ни на что не способны.

Они не хотят думать.

Возможно, когда то кто то из них будет думать больше и приблизится к вам по уровню доходов, но сегодня они заняты тем, что крутят баранку.

А вы – продавец. Нельзя крутить вам баранку.

Потому что это не ваше дело.

Ваше- продавать.

Крыть крышу не ваше дело.

Убираться не ваше дело.

Ваше – продавать.

# ВСЕГДА СЧИТАЙТЕ ВЫГОДУ

Всегда, абсолютно всегда, считайте.

Считайте ваше время которое вы тратите в пути до работы.

Считайте ваше время, что вы тратите на прием пищи.

Считайте всегда потому что вы должны зарабатывать своим единственным делом – продажами.

Все, что не приносит вам прибыли – отнимает ее.

Только холодный подсчет приведет вас на вершину продаж!

## ЛОГИСТИКА

Вы подсчитали, сколько времени вы тратите на дорогу?

На работу и обратно?

В среднем, люди тратят 2 часа в день на дорогу!

2 часа в день!

Если ваш доход более 50 долларов в час, то это означает, что вы занимаетесь не своим делом целых 2 часа в день!

Вы каждый день отдаете вникуда 100 долларов!

Вы работаете 28 дней в неделю и 2 дня в месяц у вас выходящей?

Это значит что 2800 долларов в месяц вы просто отдаете в никуда!

Вместо того, чтобы заниматься продажами, встречаться с ключевыми клиентами и выполнять контракты...

что вы делаете?

Вы едете! Вы тратите время на дорогу!

Снимите жилье рядом с работой, запишитесь в тренажерный зал в 5 минутах от работы!

Но никогда не тратьте на это столько времени!

# **ПРЕДЛАГАЙТЕ ВАШ ТОВАР ИЛИ УСЛУГУ ПРАВИЛЬНЫМИ СЛОВАМИ**

Никогда не говорите «продать».

Вместо этого предлагайте приобрести.

Получить.

Купить. Посчитать выгоду.

Не говорите оплатить.

Предлагайте внести взнос.

Одобрить предложение.

**ИСПОЛЬЗУЙТЕ НА 100% ЗОЛОТОЕ ВРЕМЯ ПРО-  
ДАЖ**

Большинство продавцов и других людей его не используют. Вы – используйте.

Это время когда все покупатели на работе. Когда они живут, работают, находятся в доступе.

Вам следует всецело посвятить это время работе с покупателями и продавать больше, еще больше!

# **ВСЕГДА ОСТАВАЙТЕСЬ НА СВЯЗИ И НАПОМИНАЙТЕ О СЕБЕ**

Поздравляйте ваших покупателей с днями рождения. Высылайте открытки.

Помните важные даты ваших покупателей. И всегда напоминайте о себе.

# ПРЕДЛАГАЙТЕ БОЛЬШЕ

Почти все продавцы недооценивают возможности покупок вашими клиентами. А они могут купить больше. Ещё больше.

Всегда предлагайте выгодные приобретения.

Предлагайте больше выгоды вашим покупателям.

Они уже сейчас готовы приобрести больше чем вы думаете.

Предложите им это!

# ПРОСИТЕ ЛИЧНЫХ РЕКОМЕНДАЦИЙ

Сделайте все что только возможно для вашего покупателя и просите у него личных рекомендаций.

Мои ученики всегда увеличивают продажи в первые 30 дней минимум в 2 раза потому что раньше они не просили рекомендаций у своих клиентов.

Это вал продаж.

Золотое дно. Всегда просите личных рекомендаций у ваших покупателей!

У них есть друзья, как минимум 3 друзей кому надо то, что у вас есть!

# Мотивационная часть

Как просто замотивировать себя на 100% успех?

Жить в современном мире непросто. Бесконечные стрессы, бешеный ритм, проблемы с коммуникацией, постоянная нехватка времени, средств, нелюбимая работа, завистливые коллеги, не очень умный и деспотичный начальник.

Дома-нелюбимый супруг, который требует к себе особенного отношения, и еще куча разных проблем. И проблемы эти не уменьшаются, а с каждым днем растут и множатся, как снежный ком. Уже кажется, что эту лавину не остановить.

Стремительно, внезапно она тебя сносит с жизненного пути, последствия становятся катастрофическими.

Возникают проблемы со здоровьем, явная безвыходность ситуации заводит в тупик. Кажется, что белая полоса уже не наступит никогда. Мы постоянно бежим куда-то и этот бесконечный бег по кругу доводит нас до изнеможения. Почему так происходит? Почему мы носимся, стараемся все успеть, работаем,

а результат этой работы-хроническая усталость и эмоциональное выгорание? Но ведь есть люди, которые получают удовольствие, моральное и материальное вознаграждение от своей деятельности. В чем секрет?

Все очень просто, надо ставить себе задачи, мечтать и идти к достижению цели, никуда не сворачивая.

Легко сказать, а как это сделать? Куда деться от нашей любимой лени, мы сто причин найдем

и объясним, что это невозможно, трудно, а потом и тихонечко сольемся. Опять бег по кругу, опять нытье,

ничего не получается, все ужасно, и вообще пошло оно все... Эти эмоции,

проявляют себя общей апатией, теряется желание что-либо делать, не верится, что

изменения возможны.

Но, друзья, выход есть! Слышали такое волшебное слово-мотивация?

Мотивация-это понятие из психологии,

внутреннее или внешнее побуждение к действию ради достижения поставленной задачи.

Чтобы обрести гармонию, душевный покой и стать успешным, надо научиться себя мотивировать.

А чтобы замотивировать себя на успех, нужно знать несколько простых упражнений.

К примеру, возьмем самое простое.

Цель; хочу похудеть к лету. Ок, отлично, действуйте. Что

делать для этого?

Фитнес, пробежки, диета. Ладно- фитнес. Чтобы не забросить занятие, купите абонемент на весь год сразу,

быть может тогда не будете искать отмазки. Можно также ставить себе в пример людей

с отличной фигурой, заключить пари с кем-то, что добьетесь желаемого. Моя знакомая, например, сама себя

мотивировала. Самомотивация-это отличный способ для достижения поставленной задачи.

Она использовала метод "кнута и пряника", т.е. и хвалила, и наказывала сама себя. Выбирала и хорошие слова, а могла и так себя взбодрить, что "уши вяли".

Итог-похудела на 7кг, довольна, что смогла преодолеть себя и добиться желаемой цели.

Ставим более глобальную цель; хочу прожить до 100 лет. Для этого настраивайте себя на здоровый образ жизни, физкультуру и спорт, правильное питание. позитив, добро, любовь.

Подбадривайте себя, хвалите, ведь вы хотите этого не только для себя, но и для своих близких,

чтобы помогать им и себе прожить долго и счастливо. Позитивный настрой -это залог успеха.

Я знаю парня, который решил закончить школу с золотой медалью. Он сам себя мотивировал тем, что хотел,

чтобы мама им гордилась. Учился он не так уж хорошо, но в 6 классе поставил себе такую задачу и добился.

Он не зубрил, просто систематически занимался, подходил творчески и с удовольствием к учебе. В итоге золотую медаль получил, все счастливы. Мотивация сработала на отлично.

Как говорят, найди работу по душе и никогда не будешь работать. А мы привыкли к своей старой работе, хотя постоянно ноём и жалуемся, как она нас замотала. Бывает и работа не плохая, но ты стоишь на одном уровне, тишь да гладь. В этом случае главное вырвать себя из зоны комфорта и начать менять свою жизнь.

Часто мы боимся не столько работы, сколько её поиска и ее начала.

Поэтому, следует обратить сложное действие в простое. Можно самому себе сделать вызов: "А слабо тебе найти более достойную работу?" Или: "А может надо что-то более сложное и интересное начать делать?! И когда эта цель будет достигнута, вы непременно получите моральное удовлетворение, сможете собой гордиться, что тоже немаловажно.

Необходимо уметь радоваться победам и праздновать их. Позволяйте себе маленькие передышки, не надо себя загонять,

ведь "загнанных лошадей пристреливают, не правда ли?"

Всегда повышайте свой профессиональный уровень, тогда вы будете востребованы постоянно,

вас станут считать ценным работником и соответственно оценивать ваш труд.

Слушайте любимую музыку, которая будет настраивать вас на рабочий лад.

Эти упражнения для мотивации обязательно помогут вам добиваться успеха.

Очень хорошее упражнение для самомотивации-это мотивация "От" и "К"

"От"-представьте себе, что если вы ничего не меняете в сегодняшней своей жизни,

вас так и будут преследовать депрессии, нужда и зеленая тоска. Хотите этого? Конечно нет.

Избавляйтесь от страхов и действуйте здесь и сейчас.

Мотивация "К"-в ярких красках представьте себе счастливую, безмятежную жизнь, а если картинка

вас восхищает и радует, то возникает огромное желание стремиться к осуществлению своей мечты.

Под лежачий камень вода не течет, поэтому нужно приложить усилия, и, в конце концов,

обязательно придете к успеху и благополучию.

Например, захотелось через 10 лет стать миллионером.

Почему нет? Мысли материальны, а если вы еще решите постоянно развиваться и вкладывать в это развитие средства, ставить грандиозные цели и добиваться их осуществления.

Не возводить деньги в культ, а идти к намеченным целям. Стараться иметь сразу несколько источников поступления средств.

Инвестироваться в новые проекты.

Получать удовольствие от своей деятельности.

Обязательно заниматься благотворительностью, всегда найдутся те,

кому сможете помочь только вы.

Надо уметь и любить трудиться.

Щедро делиться знаниями. Все это гарантировано приведет вас к намеченной цели.

Хорошо бы выработать в себе психологию успеха. Вера в собственные силы точно помогает стать успешным и независимым человеком.

Посмотрите на успешных людей. У них своя идеология успешности. Они не боятся исследовать неизведанное, не боятся проигрывать. Они так умеют себя мотивировать, что дай Бог каждому.

Самомотивация-это круто, ведь никто не знает на какие

рычаги лучше надавить,

чтобы сдвинуть вас с места, кроме вас самих. Хочется сказать об определении своих собственных целей.

Когда знаешь, что делаешь то, что тебе нужно, чувствуешь себя очень здорово. Предлагаю вам срочно

начать осмысление своих собственных целей в жизни – и самых простых, и глобальных. Не откладывайте на

завтра то, что нужно было сделать еще вчера. Не обманывайте себя, ведь, как говорят десантники:

"Никто, кроме нас!" Никто, кроме вас не сможет сделать вашу жизнь яркой и неповторимой.

Поэтому станьте сами хозяином своей собственной счастливой жизни! Еще очень важно никогда не терять

чувство юмора. Поверьте, если весело и интересно, то и эффективно и ненапряжно, все будет спориться и продвигаться.

Есть еще такой такой метод самомотивации "Дамоклов меч". Вам надо, к примеру, продвинуться в

изучении иностранного языка, а вы все откладываете на потом. В этом случае очень хорошо заключить пари

с другом или родственником на то, что вы этого добьетесь, ну, скажем, за полгода. Вы любите проигрывать?

Нет? Тогда действуйте!

Существует такая схема управления временем С.Кови. По

этой схеме все дела делятся

на срочные и несрочные, важные и неважные. С.Кови советуется уделять особое внимание делам важным

и несрочным и тогда жизнь неуклонно станет меняться к лучшему. Вот две небольшие цитаты:

«...решение несрочных, но важных вопросов – это ядро эффективного управления собой. В него попадают такие вопросы, как укрепление взаимоотношений с окружающими, составление личной формулы жизненного предназначения, долгосрочное планирование, профилактические мероприятия, подготовка, – словом, все те вещи, которые мы признаем необходимыми, но не первостепенными.»

«...можно сказать, что эффективный человек мыслит не проблемами, а благоприятными возможностями.

Он мыслит с перспективой. У него тоже случаются требующие срочного внимания кризисы и экстренные ситуации, но их число сравнительно невелико."

Простой пример-работник выполняет не только свои должностные обязанности,

но и постоянно повышает свою квалификацию. Насколько он становится ценнее и увереннее в себе,

а это, в свою очередь, ведет к повышению производительности его труда.

Никогда не бойтесь ошибаться,ведь всем известно,что не ошибается только тот,кто ничего не делает.

Постарайтесь позитивно относиться к своим и чужим ошибкам и извлекать из них полезный опыт.

Учитывая промахи,вы научитесь мотивироваться на успех,стремиться к экспериментам

и нестандартному мышлению,что очень ценится в крупных компаниях.Креативьте на здоровье,это всегда вдохновляет на новые достижения.

Если вы перегружены делами и не знаете за что хвататься в первую очередь,представьте ,

что ваша жизнь -это заброшенный сад.Вам жизненно необходимо превратить его в прекрасный садик.

День за днем вы его облагораживаете,пытаетесь,чтобы растения дополняли друг друга, образуя гармонию и красоту.

Также и с вашими проблемами будет все происходить по аналогии с садом,постепенно наведете порядок в своих делах.

Очень много упражнений на мотивацию,выбирайте их эффективность по себе,учитывайте особенности своей натуры. Читайте,изучайте способы и упражнения,выбирайте для себя лучшее. Добивайтесь задуманного, пусть ваши мечты сбываются.

Найдите именно свою мотивацию и начинайте движение.  
Это точно приведет к 100% успеху!

В гармонии с окружающим миром жизнь ваша станет бесконечно счастливой и наполненной волшебной энергией и чудесами. От правильной мотивации к успеху - один шаг.

Так сделайте его ради себя любимого!

# Вторая мотивационная часть

## Как найти выход из тупика? Ответ очевиден!

Продолжаем изучать мотивацию и ее влияние на качество жизни человека.

Значение мотивации и самомотивации невозможно переоценить.

Ну представьте себе индивидуумов, у которых полностью отсутствует способность

стимулировать себя на прогресс. Это страшное дело! Они даже не смогут выполнять элементарные движения.

Нужно встать, совершить хоть какие-то действия, а он не может или не хочет.

Утром надо идти на работу, а "зачем мне это надо", "неохота", "от работы кони дохнут", "пусть другие пашут"

и все в этом духе В кого может превратиться такой человек? Правильно, в морального уродца,

который как пиявка присасывается к кому-либо и паразитирует на нем.

А если это алкоголик или наркоман, которые пытаются "завязать"? Тяжелый случай.

Конечно, причины такого превращения бывают разные. Возможно это из категории психических расстройств,

а может человек устал и выдохся до такой степени, что назрела необходимость оказать ему кардинальную поддержку.

Надо учитывать разные психотипы людей. Кого-то можно в чувство привести криком, кого-то подзатыльником.

Но есть и такие, которые реагируют только на ласку и добро. Их надо встряхнуть, помочь понять их проблему и найти пути ее решения.

Объясните, что даже маленький ребенок и тот уже старается себя мотивировать.

К примеру, хочет похвалу от мамы - уберет все игрушки и наведет порядок в комнате. В итоге -

мама обязательно похвалит. Просто внимание и похвала "какой ты молодец, красавчик", "ты прекрасно справился с поставленной задачей", "какая у тебя сила воли" и т.д. обрадуют ребенка.

Малыш сознательно придет к тому, что надо всегда следить за порядком. Он научится организованности и трудолюбию. Это первый шаг на пути к успеху.

Так и этих товарищей, которые потеряли мотивацию и смысл жизни, надо направить на путь истинный. Следует вырвать их из этой зоны отчуждения и помочь вновь вернуться в ряды нормальных

людей. Предлагаются различные упражнения, чтобы человек вновь приобрел человеческую наружность, стал опять настоящим *Homo sapiens* и начал контролировать ситуацию и свои поступки. А значит, научился опять себя правильно мотивировать. Этих способов великое множество, но так как сегодня мы рассматриваем самые запущенные случаи, то и методы надо применять самые действенные.

Помогите попавшему в безвыходную ситуацию вначале определиться с целями, которые он хочет достичь.

Прямо вместе с ним распишите их по пунктам. Выделите первостепенные задачи и обозначьте способы их решения.

К примеру, срочно нужна работа, а то есть нечего, коммуналку платить нечем, того и гляди на улице окажешься. На этом этапе нужна и моральная, да и материальная поддержка. Дать денег взаймы, глядишь и поторопится искать себе работу, долги-то платить придется, как ни крути.

Когда немного наладится жизнь, работа есть, долги выплачены, можно подумать и о более грандиозных планах.

Теперь уже пусть сам планирует все, что его душа желает, насколько хватает воображения. Вы можете только

предлагать ему, как замотивироваться.

Можно взять его на "Слабо" или поспорить на что-либо, т.е. просто заставить его действовать.

Подскажите, что надо вести учет всех своих действий. Пусть записывает победы и неудачи, анализирует причины и, что самое главное-делает выводы.

Обязательно нужно начать развивать свои мозги, чтобы опять не оказаться в тупике.

Читать интересные книги, смотреть мотивирующие и познавательные передачи, флмльмы, играть в шахматы, да все, что душе угодно ,лишь бы только во благо. В мировой практике известны случаи, что даже бывшие бомжи возвращались в нормальную жизнь и вполне преуспевали. Так что ничего невозможного нет!

Человек может добиться любых высот ,если четко его смотивировать на это.

Он должен знать, что его любят, что он необходим родным и близким.

Самое главное он не хочет чувствовать себя изгоем! Жизнь одна, есть время делать ошибки, найдется и время и

возможность их исправления. Похвала и поощрения в этот момент помогут ему горы свернуть ради себя и своих родных.

Нет лучше мотивации, чем знать, что ты нужен на этом свете.

Сколько пользы принесет счастливый человек себе и обществу!

Мотивация-сильная вещь. Без нее есть возможность скатиться в пропасть, а с ней-покорить любую вершину, даже самую неприступную!

**Можно людей, которые справились со своими трудностями, привлечь для того, чтобы они сами стали помогать тому, кто сам не может найти выход из проблемы. Насколько тогда повысится их самооценка, он возрастет в своих глазах и в глазах окружающих.**

Стимул двигаться дальше будет только расти.

Есть для мотивации такое упражнение: "Моя идеальная жизнь" Расписывайте, чего бы вы хотели больше всего.

Ни в чем себе не отказывайте, визуально представляйте, как будто так и есть на самом деле. Уверяю вас, —отличное упражнение смотивировать себя на благополу-

чие и счастье.

Как можно узнать своим ли путем вы идете или подчиняетесь воле обстоятельств? Пишем свои любимые дела, которыми вы всегда рады заняться, хобби, увлечения, примерно 15-20, а потом выводим закономерности и решаем – А тем ли путем Вы идете, товарищ?

Представьте, кого бы вы всегда хотели видеть рядом с собой на протяжении всей вашей жизни?

А кто сейчас рядом? Совпадают эти две картинки? Делайте выводы и идите от плохого к самому лучшему.

Загляните в свою душу. Постарайтесь для себя уяснить, чего же вы хотите и что готовы сделать ради своего же блага? И во благо других людей и всего общества в целом?

Не стесняйтесь выводить себя на "чистую воду". Очищайте закоулки своей души, фильтруйте все и уверенно идите только вперед, используя весь свой жизненный опыт.

Мотивация, которую вы себе создаете должна быть устойчивой.

Это значит, что в вашу жизнь необходимо внести систему, следите за регулярностью занятий и упражнений. Давайте себе установку выполнять все обязательства, ко-

торые должны. К примеру, хорошо опрятно выглядеть, т.к. это прописано в контракте, быть приветливым, внимательным и так далее все в этом роде.

Если плохие мысли привносят дискомфорт в вашу жизнь, следует их контролировать и не допускать к себе.

Верьте в себя безоговорочно, создавайте имидж успешного человека и постепенно сами себя не узнаете.

Кто же это такой умный, уверенный, преуспевающий?!

Не упускайте возможность заняться благотворительностью или волонтерской деятельностью.

Всегда помните, как вам помогали, теперь пришла пора помочь другим. Увидите,

как резко взлетит ваша самооценка. Да и в глазах окружающих вы станете более достойным и заслуживающим всяческого уважения.

С энтузиазмом добивайтесь всех поставленных целей, ограничивайте их выполнение во времени,

не надо, чтобы их реализация тянулась бесконечно.

Давайте себе четкую установку на все действия. Конкретное дело выполняется за конкретный срок.

Если вы сумели развить в себе мощную мотивацию, то энергия даст вам силы неуклонно идти к своей мечте и добиваться ее осуществления.

Занимайтесь самовнушением,попробуйте медитировать,да что угодно,лишь бы идти и идти только вперед.

Займитесь йогой,в конце-концов,это поможет вам обрести баланс,душевный покой и гармонию.

Как говорят,делай что хочешь,лишь бы дитя не плакало.Так вот, лучше поди расти и развиваться, чем ныть и слезами заливаться.

Прочь негатив-привет позитив!Умейте и над собой посмеяться,и просто веселитесь от души.Смех и радость приносите себе и людям.

Мотивация-заряд успеха и полной благополучия жизни.

Человек рождается для любви и счастья.Убедите в этом себя и сможете убедить в этом весь мир!

Представляете,какая жизнь начнется тогда?Как вам эта картинка?Отличная!!!Правда?

# ПРАКТИКА

Это все обман что деньги делают с улыбкой – чаще это монотонный спокойный труд с уставшими глазами и грустью в них:

## «Откуда взять денег»

Далее следует практическая часть книги – для того чтобы изменить своё мышление тебе надо в течение следующих 365 дней просто заполнять поля этой книги – а если ты купил электронную версию – то распечатай листы бумаги – 365 штук или перепиши их от руки – может и такое быть что у тебя вообще нет денег – тогда от руки.

Выполняй задания четко. И безоговорочно. И твоя жизнь наполнится деньгами. Храни задание втайне.

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее наполнение отчета в 21—00

Сейчас я убрал из круга собственного общения \_\_\_\_\_ потому собственно что он каждый день пожаловался на недоступность средств и нередко гласил, собственно что роскошные — дурные люд.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.