

БЕСТСЕЛЛЕР THE NEW YORK TIMES

ЭЛ ТРАМПА

ДАВАЙ
и

ПОЛУЧАЙ!

Эл Трампа

Давай и получай!

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=41610494

ISBN 9785449642639

Аннотация

В новой книге даётся один эффективный, но простой механизм: **СНАЧАЛА ОТДАВАЙ** – только потом будешь **ПОЛУЧАТЬ**. Делай так: всегда, со всеми и везде. И получать ты будешь **БОЛЬШЕ**, чем дал. Чем больше даёшь – тем больше и получаешь. А не наоборот. Бери пример с кредитных банков – сам будь кредитным банком! Давай людям свои деньги под небольшой процент. Давай людям пользу! Улучшай качество жизни твоих партнёров! Делай то, что **НУЖНО ВСЕМ**. Мировой бестселлер! Для широкого круга читателей.

Содержание

Эл Трампа	5
Аннотация	6
Вступление	7
Глава 1. Добавляй источники дохода!	10
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Давай и получай!

Эл Трампа

© Эл Трампа, 2019

ISBN 978-5-4496-4263-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Эл Трампа

Давай и получай!

*Посвящается моим великим учителям:
Наполеону Хиллу и Дейлу Карнеги,
чьи работы спасли меня от верной гибели.*

*Быть может, эта моя скромная работа по
секретам благоустройства своей жизни,
также поможет всем нуждающимся
в трудную минуту....*

*С чистой любовью и уважением ко всем людям
и их большим сердцам в нашей маленькой Вселенной!*

Аннотация

В новой книге даётся один эффективный, но простой механизм: **СНАЧАЛА ОТДАВАЙ** – только потом будешь **ПОЛУЧАТЬ**. Делай так: всегда, со всеми и везде. И получать ты будешь **БОЛЬШЕ**, чем дал. Чем больше даёшь – тем больше и получаешь. А не наоборот. Бери пример с кредитных банков – сам будь кредитным банком! Давай людям свои деньги под небольшой процент. Давай людям пользу! Улучшай качество жизни твоих партнёров! Делай то, что **НУЖНО ВСЕМ**. Мировой бестселлер! Для широкого круга читателей.

Вступление

Эта книга «Давай и получай!» – продолжение мировых бестселлеров «Люби и богатей!» и «Деньги любят тебя!».

Главная мысль предыдущей книги – это твоё отношение к деньгам. Это то, как ты относишься к денежной энергии. Это то, любишь ты эту энергию, или нет. Как ты относишься к этой энергии – с уважением или с презрением. С чувством любви и «чистого сияния», или с чувством некой злобы и «грязного угасания».

В этой новой книге твоему вниманию представляется один очень простой, но эффективный механизм работы денежной энергии. В прочем, как и любой другой энергии в этом мире. Механизм такой: сначала ты отдаёшь что-то – и только потом ты что-то получаешь. Если ничего сам первый не дашь – ничего и не получишь взамен.

Посмотри на самого себя и на других людей. Ведь если другой человек тебе ничего не даёт – ты вряд ли захочешь ему тоже что-то дать, верно? Если другой человек делает для тебя зло и вред – он твой самый ненавистный враг. А если человек делает для тебя добро и пользу – он твой самый взаимный друг и надёжная опора.

Вот и постарайся теперь выстраивать все свои отношения с окружающими людьми, применяя такой принцип: СНАЧАЛА ДАВАТЬ людям что-то ПОЛЕЗНОЕ. И только потом ты будешь что-то от этих людей получать. А получать ты будешь тоже пользу. Используй принцип зеркального отражения твоих мыслей, слов и действий.

А можно ли применять этот принцип в твоём бизнесе? Конечно, можно и нужно. Да ты и так применяешь его. Только применяешь его несознательно, а механически, на «автомате». Теперь постарайся применять эти 2 принципа «пользы» и «зеркального отражения» в любой сфере твоей деятельности: в бизнесе, в семье, в любви, на работе – где угодно, с кем угодно и когда угодно. Везде, со всеми и всегда!

Если не будешь применять принципы зеркального отношения и пользы – ты никогда ничего не получишь от людей. Знай одно: никого ничего не интересует, если это им не делает пользы и выгоды. Если ты будешь выгодным и полезным для других людей – они сами захотят иметь с тобой отношения и иметь дела, строить семью, любовь, иметь секс, организовывать бизнес и досуг и так далее.

И вновь подумай сам: ты бы стал иметь делать и отношения с людьми, которые тебе бесполезны и невыгодны, вредны и злобны? Конечно, нет. Вот так же и другие люди – лю-

ди не хотят иметь дела с теми субъектами, которые приносят только вред и зло в их общие дела и отношения.

Главные мысли этой книги: не делай людям вреда, делай людям добро и пользу – будь выгоден и полезен для людей (твоих партнёров). Этот подход даст тебе очень большое преимущество над твоими конкурентами – над теми, кто не знает этих правил «пользы», «зеркального отношения» и знаменитых «девизов намерения». Эти 3 главных секретных ключа – твоя прямая дорога в новую жизнь, в новый мир. В мир, где невозможное становится возможным!

Что и как делать – об этом вся книга. Читай дальше – и ты узнаешь, что именно тебе нужно делать, чтобы попасть в новую версию твоей реальности – туда, где то, что сложно и трудновыполнимо для других – просто легкодоступно ТОЛЬКО для ТЕБЯ...

— —

ТВОЯ ВСЕЛЕННАЯ ВСЕГДА С ТОБОЙ!
ТЕБЕ ОТКРЫТЫ ВСЕ ВОЗМОЖНОСТИ
УЖЕ ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС.
ДАВАЙ ПОЛЬЗУ – ПОЛУЧАЙ ПОЛЬЗУ.

Эл Трампа.

Глава 1. Добавляй источники дохода!

Правило 1. Добавляй источники дохода!

Если ты думаешь, что ты должен работать по 8 часов день, или того хуже – сутки напролёт, ты ошибаешься. Хватит так думать. Хватит верить в то, что только твоя работа – это единственный и стабильный источник твоего дохода!

Если ты хочешь богатеть – надо правильно думать и правильно действовать. В твоём случае, чтобы стать богатым – нужно начать больше действовать. Добавлять действия.

Богатеть – значит, расширять свои источники дохода. Вот и добавляй новые источники дохода, источники любой прибыли в свою копилку времени.

Подумай, что это может быть конкретно. Тебя интересует любой пассивный источник дохода, который можно использовать себе во благо.

Пусть это будут: ценные бумаги, ценные и важные документы, любые инвестиции (вложения твоих денег) в произ-

водство, в недвижимость, в ходовые товары и услуги, в модные и ходовые машины, в конце концов.

Единственный пункт для твоей осторожности! Крупные деньги и сразу лучше вкладывать в недвижимое имущество – в дома, в квартиры. В отели – не рекомендую. В этой области всегда есть очень большая конкуренция.

Конечно, можно вложить деньги в отельный бизнес. Но только в том случае, если у тебя есть точное и конкретное нововведение (новаторская идея сервиса). Если ты придумал и разработал просто нереально крутую и работающую идею по управлению и обслуживанию в отелях – и твоя идея новая, первая на рынке – если у твоей идеи реально нет других аналогов, и ты – первый и единственный, тогда смело вкладывай деньги в эту свою идею. Ты так увеличишь доходы.

В создании чего-то нового всегда нужно сначала создать что-то новое, что-то конкурентное, что-то, чего ещё нет – что-то, что сейчас очень нужно, в дефиците. Но в чём нуждаются именно ВСЕ, а не единицы. Никогда не ставь деньги на идею, которая рассчитана на малое количество людей – прогоришь. Всегда ставь деньги только на ту идею, которая будет удовлетворять интересы «широкой публики» – идею, которая будет удовлетворять нужды и потребности БОЛЬШОГО количества людей – ВСЕХ.

Какие именно деньги ты будешь вкладывать – свои или чужие – неважно. Главное – во что ты их будешь вкладывать. Хорошенько запомни этот закон успеха!

Итак, вкладывай деньги в то, что пользуется ВСЕГДА очень большим спросом у ВСЕХ людей, а не только у отдельных единиц. Только так можно увеличить вложенный капитал. Только так можно умножить деньги.

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.