



**Андрей Парабеллум,
Александр Белановский,
Алла Фолсом**
**99 законов
богатства и успеха**

[Сайт книги](#)

[Купить книгу в Озоне](#)

Эта книга поможет тем, кто готов добиваться успеха во всех сферах. Финансовое благополучие, высокий статус и различные атрибуты богатой жизни теперь будут доступны и вам!

«Работать надо не 12 часов в сутки, а головой» - эта фраза Стива Джобса очень правильно характеризует смысл этой книги, который сводится к тому, что на успех и достижение материальных благ влияют наши знания, окружение, работа над собой. Используя бесценный опыт богатых и успешных людей, изложенный в виде четких законов, вы сможете выработать свою собственную стратегию личного роста и добиться ВСЕГО, ЧЕГО ТОЛЬКО ЗАХОТИТЕ! Миллион долларов, десять миллионов – почему нет? Нет ничего не достижимого – для тех, кто знает 99 законов богатства и успеха! «Съесть слона по кусочкам» - вполне реально!

Почему эта книга раньше не попала к вам в руки? Может, потому, что именно сейчас вы уже готовы к тому, чтобы получить эти знания! Купите книгу – это первый шаг, который приблизит вас к заветной мечте, славе, признанию и богатству!

Авторы книги – успешные и известные эксперты в сфере бизнеса, коучинга и тайм-менеджмента. Они разработали ряд четких законов, которые позволили им добиться значительных успехов, заработать миллионы, найти любимое дело по душе. Каждый из законов «разложен по полочкам» и написан в виде пошаговых действий, советов и рекомендаций, как применять полученные знания на практике.

Кому будет необходима эта книга:

- всем, кому постоянно не хватает денег;
- тем, кто хочет зарабатывать с помощью своих знаний, а не тяжелым физическим трудом;
- индивидуальным предпринимателям, которые хотят увеличить прибыль, без повышения рекламных расходов;
- наемным работникам, вознаграждение которых зависит от результативности;
- тем, кто планирует найти более высокооплачиваемую работу;
- руководителям всех уровней, ТОП-менеджерам;
- собственникам компаний, которые хотят в несколько раз увеличить стоимость своего бизнеса;
- бизнес-тренерам и бизнес-консультантам.

Об авторах

Андрей Парабеллум – один из наиболее известных и высокооплачиваемых бизнес-тренеров и бизнес-консультантов. Успешный практик в сфере бизнес-оптимизации, ставший одним из инициаторов и вдохновителей создания многомиллиардной индустрии инфобизнеса в России. На этом перспективном рынке в текущее время работают сотни тысяч игроков, помогая компаниям разного уровня оптимизировать бизнес-процессы, увеличивать прибыль и снижать расходы. Автор и разработчик эффективных методик «Двушаговые продажи», «Организация и продвижение инфобизнеса (бизнеса по продаже информации)», «Организация и автоматизация бизнеса», «Работа с VIP-клиентами и сегментами рынка», «Удвоивание прибыльности промышленных предприятий». Собственник производственного бизнеса в Канаде и Infobusiness2.ru - успешного консалтингового проекта в России. Совладелец крупных инфобизнес-проектов. Стал рекордсменом Книги рекордов Гиннеса, как один из организаторов и тренеров, проводивших самый масштабный онлайн-тренинг в мире.

Александр Белановский – известный российский бизнес-тренер и бизнес-консультант. Ведущий специалист в области продаж в Рунете. Успешный практик в сфере создания и продвижения бизнесов «под ключ» - от анализа рынка, разработки концепции и стратегии продвижения – до регистрации компании, подбора персонала и оптимизации всех бизнес-процессов. Руководитель тренингового центра BizMotiv, консультирует такие крупные компании, как «МТС», «ОТП Банк», «Билайн», «Мегафон», «Ведомости», «Аргументы и факты». Писатель, автор таких бестселлеров, как «Влияние и власть. Беспроигрышные техники», «Щит от кредиторов: увеличение доходов в кризис, погашение задолженности по кредитам, защита имущества от приставов», «Миллион на диване. Революционное мышление для обогащения», «Персонал от «А» до «Я» и мн.др.

Алла Фолсом – эксперт и успешный бизнес-тренер по коучингу, личностному росту, самомотивации. Финалистка «Коучинга на Миллион», 3-й поток. Член Международного Союза Консультантов, Коучей и Тренеров Личностного роста и Международной Ассоциации Тренеров Личностного роста. За 2 года выстроила с нуля образовательный центр «Королевство Радости и Счастья». Победительница конкурса красоты «Miss American US» (титул «Mrs American US-2015») Обладательница многочисленных титулов конкурсов красоты и моделей в России и США. Автор бестселлеров «Любовная Магия Денег» и «Королева Мужского Царства». Эксперт в теле- и радиопередачах, посвященных красоте и самосовершенству, развитию личности. Владелица крупного event-агентства «AllaShow», продюсер и организатор более 70-ти гастрольных туров и road-show звезд шоу-бизнеса, театра, эстрады и кино по территории России и США.

Не жди – делай! А чтобы добиться успеха, используй 99 законов от авторов этой книги!

Для того, чтобы добиться успеха, мало просто хотеть сделать, нужно действовать! А чтобы знать, как и куда идти, нужно прочесть книгу «99 законов богатства и успеха» и начать планомерно применять полученные знания на практике.

Когда узнаешь о великой силе 1%, то вдруг оказывается, что для того, чтобы добиться успеха, нужно начать двигаться вперед – пусть на 1% в день, главное - не останавливаться на полпути. Всего за 100 дней можно добиться желаемого, а если результативность увеличивать, то - гораздо быстрее.

На самом деле, все неудачи базируются на нескольких основных заблуждениях. Боясь выйти из зоны комфорта, выделиться из толпы или кардинально поменять привычный образ жизни, мы сами себя тормозим.

Авторы книги упорядочили успешный опыт многих тех, кто стал лидером и экспертом в своей отрасли и заработал миллионы, и с радостью делятся с читателями этими бесценными знаниями.

Прочтите книгу, и вы научитесь:

- формировать новую систему ценностей, успешное окружение и перспективное направление деятельности – для «отстройки» от старой жизни;
- правильно ставить цели и выстраивать вокруг них систему мотивации, позволяющую выполнять запланированные дела;
- воспитывать и закалять в себе силу воли;
- планировать свои дела, выстраивать приоритеты и выполнять все задуманное;
- воспринимать свои падения и неудачи, как необходимый опыт и возможность усовершенствоваться;
- управлять концентрацией, чтобы зафиналить самые масштабные проекты за минимальные сроки;
- располагать к себе людей, чтобы добиваться желаемого от своих партнеров;
- проходить все уровни лидерства;
- находить то занятие, которое позволит вам получать удовольствие от своей работы;
- вырваться из серой толпы, чтобы стать лидером и объектом всеобщего восхищения;
- определять перспективные направления, которые позволят вам хорошо зарабатывать и через полгода, и через пять лет;
- прокачивать определенный навык за короткий промежуток времени;
- внедрять полезные привычки, привлекающие успех и формировать в себе навыки миллионеров.

Законы самомотивации

Большинство людей не достигают успеха не потому, что у них нет способностей, а только потому, что они просто не хотят этого. Закон эффективной самомотивации предусматривает нахождение баланса между «хочу», «не хочу» и «должен» - т.е. вы НЕ ЗАСТАВЛЯЕТЕ себя что-то сделать, а находите веские причины ЗАХОТЕТЬ это сделать. Правильно примененная система мотивации позволит вам выйти на новые уровни бизнеса или построить успешную карьеру, увеличить производительность труда, привлечь в свою жизнь успех и финансовое благополучие.

Основные этапы самомотивации:

1. Создать соответствующую обстановку и сменить свое окружение – наладить общение с успешными и позитивными людьми.
2. Найти человека, который поможет вам – советом, делами, материальными благами, связями. Будьте готовы отблагодарить его за это – деньгами, временем, услугами – иначе в следующий раз вряд ли кто-то станет тратить на вас свое время.
3. Сжечь мосты – оборвать старые связи, сменить место жительства, изменить направление бизнеса и пр. Для этого нужно понять, что отличает старую жизнь от новой, и избавиться от всего, что может помешать нововведениям.

Пять инструментов самомотивации:

1. *Повод для зависти или новое впечатление.* Желание приобрести что-то новое и привлекательное мотивирует людей встать с дивана и начать действовать. Яркая и понятная цель – первый инструмент мотивации.
2. *Азарт или соревнование.* Можно поспорить с кем-то на достижение цели и дух соперничества будет мотивировать вас на выполнение задач в указанные сроки.
3. *Понятная точка старта и точка финиша.* Определение того, что есть уже сегодня и результат, которого нужно достичь.
4. *Постоянная активность.* Движение вперед к поставленной цели, пусть даже маленькими шажками.
5. *Вознаграждение на достижение.* При достижении промежуточных результатов нужно вознаграждать себя. И, соответственно, придумать наказания в случае невыполнения поставленных задач.

Для того, чтобы воспитать в себе самодисциплину, нужны ежедневные тренировки (как в спорте, когда вы стремитесь сформировать идеальные формы своего тела).

Что нужно сделать, чтобы развить свою самодисциплину (все эти действия нужно выполнять постепенно, начиная с малых шагов):

- Воспитывать силу воли.
- Управлять личным временем.
- Управлять своим окружением.
- Контролировать финансы.

Эффективно работает техника «Поток сознания» - выписывание всех незавершенных дел на лист бумаги, а затем их упорядочивание. Когда все написано на бумаге, вы видите, что незаконченных дел не так уж и много, ваша паника проходит, и вы спокойно распределяете эти дела по приоритетам и выполняете их в запланированные сроки.

Законы притяжения и материализации

Человек притягивает в свою жизнь то, чего очень сильно хочет. Наш мозг ничего не забывает и хранит всю информацию, когда-либо полученную ним. При возникновении сильного желания, в мозге включаются поисковые процессы, чтобы найти то, что нужно для достижения цели. Но! Нужно помнить, что согласно этому закону, к вам притягиваются не материальные вещи, а возможности. То есть, чтобы получить желаемое, нужно выполнить некоторые действия. Такие возможности появляются постоянно, нужно только научиться распознавать их.

Ставьте «якоря» на успех. В моменты радости – при рождении ребенка, заключении крупного контракта, встречи с любимым человеком запомните какие-либо детали – музыку, которая звучала в этот момент, одежду, которая была одета на вас, людей или окружающую обстановку. И когда потребуется повысить свою мотивацию, извлеките из своей памяти эту деталь, и вы снова ощутите тот прилив радости и ваше желание действовать усилится в несколько раз.

Основные привычки, которые помогут вам привлечь успех в свою жизнь:

- Узнавать и применять. Находить ту информацию, которая может быть полезной для профессионального и личностного роста и применять ее на практике.
- Постоянно развиваться – читать книги и специализированную литературу, смотреть документальные фильмы, посещать культурные мероприятия.
- Получать удовольствие от того дела, которым занимаетесь.
- Делать не то, что проще, а то, что позволит вам приблизиться к намеченной цели.
- Всегда опираться на факты.
- Умение правильно отдыхать и иногда баловать себя.
- Инвестировать в свое развитие и образование.

Законы эффективного тайм-менеджмента

Вся система тайм-менеджмента базируется на оптимизации выгодных действий и удалении дел, которые не приносят пользу. Для проведения качественного анализа нужно составить таблицу, в которую заносятся все дела и время на их выполнение. Кроме того, нужно отметить те дела, которые приносят максимальную выгоду (польза может выражаться в деньгах, времени, здоровье и т.д.). Дела, которые не приносят пользу, лучше отдать на аутсорсинг и за освободившееся время выполнить то, что позволяет получить выгоду.

При этом нужно помнить: «Делегируешь – контролируй (в первый, второй, десятый раз).

После того, как вы делегировали дела, в которых результат не очень важен, нужно постепенно начинать передавать дела, в которых важен и результат, и процесс исполнения. Для того, чтобы передавать на аутсорсинг важные дела, необходимо найти хороших исполнителей и контролировать процесс выполнения поставленных задач и получаемые результаты.

В итоге у вас освободится достаточно много личного времени, которые вы должны потратить на такие пять направлений действия по саморазвитию:

1. увеличение доходов;
2. улучшение здоровья (спорт, сон, отдых);
3. образование;
4. создание новых полезных связей;
5. развитие мобильности (высокой скорости принятия решений и их исполнения).

Основные секреты управления временем:

- Никогда не полагайтесь на свою память – записывайте запланированные дела, задачи, поручения.
- Каждую неделю составляйте списки приоритетных дел.
- Записывайте мудрые мысли и советы других людей и пользуйтесь этой мудростью.
- Научитесь говорить «нет» тем людям, просьбы которых идут наперекор вашим планам и поставленным целям.
- Сначала думайте, а потом действуйте. Но не думайте слишком долго и не ждите идеальных моментов – лучше сделать на 4, а потом усовершенствовать и выполнить на 5+
- Выполняйте только ту работу, которая соответствует цели, каждое действие должно быть осознанным и приносить успех делу.
- Находите источники саморазвития и совершенствуйтесь.
- Ограничивайте поток информации. Вначале выполните одно дело, затем приступайте к следующему и т.д.

Распределяйте дни недели по блокам:

- Креативные дни. Разработка новых проектов, генерация идей, создание концепций и пр.
- Дни заработка. Активная реализация задуманного.
- Буферные дни. Выполнение рутинных дел.

Конспекты бестселлеров деловой литературы от Андрея Парабеллум

- Отдых. Восстановление и «перезагрузка» организма, посвящение времени родным и близким.

Кроме разбивки дел по блокам по дням, нужно также разбивать дела в течение дня – 1,5-2 часа работы, 15-20 минут отдыха, затем опять 1,5-2 часа работы, потом отдых и т.д.

Законы успеха и привлечения денег

Каждый человек рано или поздно начинает задавать себе вопросы: а нравится ли мне, то дело, которым я занимаюсь? Приносит ли оно пользу? Отношусь ли я к нему со всей душой или стоит сменить род своей деятельности?

Есть семь признаков того, что вы занимаетесь тем, что будет приносить вам успех:

1. Вы можете заниматься этим делом, независимо от обстоятельств (случаи тяжелой болезни не учитываются).
2. Погружаясь в процесс, вы утопаете в нем моментально и надолго.
3. Вы все время ищете возможности для профессионального роста и получения новых знаний в своей сфере.
4. Вы безвозмездно делитесь с другими людьми своими знаниями и опытом.
5. Вы открыты для всего нового.
6. Деньги не являются главной целью этого занятия.
7. То, чего вы сильно хотите, со временем превращается в реальность.

Если вы очень хотите добиться успеха, нужно использовать один из эффективных законов трансформации. Проблема чаще всего состоит в том, что человек не может оценить и воспринять желаемое мозгом, или просто не верит в успех. Для того, чтобы убрать эти препятствия, нужно использовать чудесный прием «Съесть слона по кусочкам» - т.е. если вам кажется, что задачу выполнить невозможно, распределите ее по времени и разбейте на конкретные действия. И, чтобы добиться успеха, не давайте себе возможности не выполнить запланированные действия. Сжигайте мосты!

Основное правило победителей - не сомневайтесь, делайте первый шаг! Даже небольшие шаги приводят к желаемой цели, выполняя задачу по 1% каждый день, вы уже через 100 дней добьетесь того, что запланировали!

1% - рулит, помните об этом, не начинайте сомневаться и откладывать!

Для того чтобы начать привлекать деньги в свою жизнь, нужно запомнить несколько правил:

1. Деньги – это не вещи, услуги или что-то еще, что можно измерить материально. Деньги – это средство обмена – имеющегося на желаемое.
2. Для того, чтобы денег в кармане хватало не только на самое необходимое, первым делом нужно определить, а сколько денег вам нужно? И не заикливаться на определенном предмете, а понять, какую жизнь вам бы хотелось вести, на какой ступени вы бы хотели находиться и что вы сможете себе позволить, ведя определенный уровень жизни?
3. Представляя себе четкую картину желаемой жизни, вы автоматически начнете продумывать, какие действия нужно для этого совершить.

Образ жизни формируется по таким основным направлениям:

1. Здоровье, энергия.
2. Мобильность, возможность быстро принимать решения.
3. Окружение.
4. Распределение своего времени – на дом, семью, работу.
5. Уровень благосостояния и наличие определенных материальных благ.

Законы результативности

Для того чтобы научиться побеждать в любой дискуссии, и добиваться того, чтобы с вашим мнением все соглашались, применяйте следующий закон. Общаясь с собеседником, придерживающимся абсолютно противоположной точки зрения, нужно соглашаться с ним.

В таких случаях всего несколько фраз помогут переубедить вашего оппонента:

- Да, я могу вас понять.
- Я готов полностью разделить ваше мнение.
- Я могу посмотреть на вопрос с вашей стороны и понять, почему вы придерживаетесь такого мнения.

Эти приемы хорошо работают и в личной жизни, и в переговорах с бизнес-партнерами.

Еще, для того чтобы расположить человека к себе, используйте закон комплимента. Но не льстите, а найдите то, что реально выделяет его среди окружающих. И будьте искренни – иначе это будет выглядеть фальшивкой.

Для того чтобы всегда добиваться желаемого от другого человека, используйте 5 таких шагов:

1. Выразите искреннее восхищение собеседником.
2. Честно попросите то, что вы хотите.
3. Узнайте, может ли он вам помочь.
4. Определите затраты, которые будут необходимы для выполнения вашей просьбы (уточните время и конечный результат).
5. Оговорите, как вы сможете отблагодарить человека за оказанную помощь (деньгами, связями, знаниями, другими возможностями).

Для того чтобы получить максимальную выгоду от бесконфликтного общения, можно дополнительно использовать такие приемы:

- При разговоре всегда улыбайтесь.
- Будьте искренни и внимательны к собеседнику.
- Найдите такую тему для разговора, благодаря которой человек начнет рассказывать о себе.
- Ведите такую манеру разговора, при которой даже грубые слова будут восприниматься, как комплименты.

Законы лидерства

Стать лидером может каждый! Если вы хотите добиться успеха, не сомневайтесь в том, что вы можете быть лидером, даже если вы наемный сотрудник. Не старайтесь понравиться всем, и окружайте себя людьми, которые уже добились успеха. Отталкивайте людей, которые не влияют на вас, если вы безразличны человеку, то от него в ваш адрес будет звучать самая обидная и неконструктивная критика. Привлекайте в свою жизнь тех, кто помогает вам становиться ярче, интереснее, богаче.

Есть несколько ступеней лидерского роста:

1. Получение более высокого статуса.
2. Формирование лояльного окружения вокруг себя.
3. Добиваться результатов и показывать их тем, кого хотите сделать своими последователями.
4. Быть наставником для тех, кто к вам лоялен.
5. Осознать ценности окружающих.
6. Взять на себя ряд обязательств перед теми, кто готов пойти за вами.
7. Сформировать целостность своей личности и идти только за одной идеей.

Для того чтобы сформировать в себе лидерские качества, в самом начале пути нужно найти наставника, более опытного в профессиональной сфере, личностные качества которого позволили ему добиться ощутимых результатов.

Благодаря следующему закону вы сможете получить билет в свою счастливую и успешную жизнь:

- Не идите на поводу у собственных страхов.
- Не оправдывайтесь.
- Стремитесь выходить из зоны комфорта.
- Не откладывайте на завтра то, что можно сделать сегодня.
- Не воспринимайте слишком болезненно критику в свой адрес.
- Исключите из своего лексикона фразу «А если бы...».
- Не сравнивайте себя с другими.
- Не прячьтесь от правды.
- Не останавливайтесь перед неудачами (вспомните закон вероятности!).
- Не ждите одобрения со стороны других людей.

Стремитесь продать себя как можно дороже – «оберните» себя в соответствующую упаковку. Помните, что мнение о вас складывается из вашего внешнего вида, речи и вашей манеры общаться.

Законы, помогающие решить проблемы полов и дружбы

Этот закон будет полезен тем женщинам, которые никак не могут найти золотую середину и берут на себя роль сильной женщины. Такие типы женщин озабочены воспитанием потомства и обеспечением своей семьи так, что готовы трудиться на нескольких работах - в ущерб здоровью и личной жизни. Но такая позиция зачастую не позволяет женщине раскрыть свой потенциал, психологически подавляет ее, приводя к ссорам и конфликтам в семье.

Причинами, по которым возникают такие ситуации, становятся отличия мужской и женской психики. Мужчины, обычно, медленнее реагируют на возникновение проблемных ситуаций, а женщина, воспринимает эту паузу, как нерешительность и взваливают груз проблем на себя. В таких ситуациях мудрость и терпение должна проявить, прежде всего, женщина. Она должна показать свою «слабость», дотягивая своего мужчину до своего уровня.

Если же вы – сильная женщина и вас устраивает такая ситуация, не стоит искать себе сильного мужчину – иначе такие отношения вряд ли просуществуют долго. Если вы – сильный мужчина, дайте своей женщине почувствовать себя сильной (в тех ситуациях, когда ей захочется).

В процессе становления и саморазвития вы также можете столкнуться с ситуацией проблемных друзей, которых условно можно назвать «чемодан без ручки». То есть, может произойти ситуация, когда вы начали заниматься чем-то новым, интересным, у вас все получается, вы очень рады своим результатам. Но вдруг на горизонте появляется старый приятель, у которого все меняется, но только в худшую сторону. У вас есть два выхода – предложить ему развиваться вместе с вами или же, если он откажется, просто перестать общаться с ним.

Не стоит испытывать чувство вины по отношению к старым друзьям. Если ваша жизнь начала кардинально меняться, то круг знакомых тоже постепенно станет другим. В такие моменты нужно вспомнить всех своих друзей и знакомых, и подумать, с кем из них вы бы хотели продолжить отношения, несмотря ни на что.

Итак, основная идея книги:

Личностный и материальный успех не обуславливается везением или тем, «что звезды выстроились в определенной последовательности». Сформировать лидерские качества – для достижения материального успеха можно, изучая 99 законов, которые подготовили для вас успешные и богатые люди. В книге приведены четкие технологии, позволившие ряду настойчивых и целеустремленных личностей добиться признания и богатства. Используйте ценнейшие знания, и вы тоже станете одним из них!

Практические советы:

Формируя систему ценностей при самомотивации, не путайте ложные ценности, приятые обществом, за свои собственные. Навязывание обществом шаблонов «Нельзя выделяться, нужно быть таким как все», «Всех денег не заработаешь» и пр. зачастую тянет человека назад и мешает достижению поставленных личных целей.

Если вы работаете в сфере продаж, помните о законе вероятности – из 10 попыток хотя бы 1 клиент купит ваш товар. Нельзя останавливаться на полпути – чем меньше попыток, тем меньше результат. В достижении цели этот закон тоже действует. Чтобы добиться успеха, нужно выполнить 9 неудачных действий, и лишь 10-ое будет удачным.

Продумывайте и формируйте свой имидж. Не ходите в старой и неудобной одежде. Выглядите, как успешный и презентабельный человек – это повысит самомотивацию и сформирует вашу деловую репутацию.

Не бойтесь неудач, провалов и ошибок – когда дети учатся ходить, они падают сотни раз и снова поднимаются, пока, наконец, не научатся.

Случайности – не случайны. Обращайте внимание на серию случайностей, которые появились в вашей жизни, подумайте, может быть, это - удачная возможность, и к какому важному решению она может вас подвести.