

БЕСТСЕЛЛЕР *THE NEW YORK TIMES*

ЭЛ ТРАМПА



ДАВАЙ

и

ПОЛУЧАЙ!

Эл Трампа

**Давай и получай!**

«Издательские решения»

## **Трампа Э.**

Давай и получай! / Э. Трампа — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-964263-9

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.

ISBN 978-5-44-964263-9

© Трампа Э.  
© Издательские решения

# Содержание

Эл Трампа	6
Аннотация	7
Вступление	8
Глава 1. Добавляй источники дохода!	10
Глава 2. Куда и как вложить деньги выгодно?	12
Глава 3. Следи за своими деньгами!	14
Конец ознакомительного фрагмента.	16

# **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 дела и отношения с людьми, которые тебе бесполезны и невыгодны, вредны и злобны? Конечно, нет. Вот так же и другие люди – люди 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 производство, 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.

А что нужно всем? Спроси себя – что нужно тебе, если бы ты был основной массой потребителей? Наверное, тебе понадобится жильё, дома, квартира? Вот именно! Это твой выход.

Самое лучшее и быстрое – недвижимостью, жильё. Но ещё лучше и выгоднее – дома и квартиры, сделанные из дешёвых материалов, и сделанные очень быстро, в рекордные сроки. Это дома по канадской технологии. Конечно, не только они. На рынке жилья есть много похожих аналогов – похожих технологий. Канадская технология – быстро, дёшево, качественно и надёжно. Купи эти дома и сдавай их в аренду.

Если есть надобность, если чувствуешь, что нужно сделать по-другому, например, продать этот дом подороже – дороже, чем ты этот дом купил – продавай! Имей смелость и не сомневайся – продавай дороже, чем купил сам!

Просто как следует наберись **НОВОЙ** нужной информации, изучи рынок, изучи спрос, изучи материал и качества. Посмотри способы подачи этой информации в интернете (на YouTube). Копируй манеру поведения и играй свою роль отличного и успешного продавца!

Правило 1. Добавляй источники дохода!

**Потренируйся перед зеркалом подавать информацию и продавать свой товар. Потом смело говори то, что натренировал.**

## Глава 2. Куда и как вложить деньги выгодно?

*Правило 2. Вкладывай деньги в то, что нужно всем людям!*

Попробуй рынок жилья по финской технологии – это тоже хороший и конкурентоспособный сегмент. Выбери для себя то, что лучше подходит тебе.

А вот квартиры всё-таки лучше именно сдавать в аренду, а не кидаться ими. Но если почувствуешь, что терпишь убытки – тогда быстро продавай любое имущество. Но это происходит нечасто. И тебя вряд ли коснётся. Сейчас всем нужно жильё.

Ещё вариант недвижимости – сдача офисов в аренду. Но выбирай самые деловитые центры в городе. Никогда не сдавай офисы где-то на окраине, в селе, в захолустье. Всегда сдавай в аренду офисы в центре города. Сдавай там, где больше всего толпится народу. Там, где людей очень много – там, где побольше еды, магазинов, бутиков. Люди любят есть и одеваться. Играй на этом.

Располагай свои офисы или точки продаж там, где всегда очень много людей, целые скопления, огромные массы. Им там что-то нужно, они там это ищут. Неважно, что именно они ищут. Всегда есть процент вероятности, что люди зайдут именно к тебе! Предлагай людям среднюю цену за свой товар или услуги – ни маленькую, ни очень большую. Предлагай всегда среднюю рыночную цену. Можешь дать хорошую скидку. Особенно постоянным клиентам.

Твои выгодные места: торговые и развлекательные центры, офисы продаж и деловые центры, университеты и прочие учебные заведения, кинотеатры, спортивные площадки, многолюдные парки и скверы – вообще любые места, где всегда и постоянно есть очень много людей. Это твоя золотая жила!

В общем, размещай свои деловые точки там, где есть очень много людей – особенно тех, кто ВСЕГДА в состоянии платить тебе деньги за твои товары и услуги. Выбирай только платёжеспособных клиентов. Просто любопытные тебе не нужны. Те, кто пришёл развлекаться бесплатно – это не твоя целевая аудитория. Твоя целевая аудитория – те, кто СПОСОБЕН ПЛАТИТЬ тебе деньги. Те, у кого ЕСТЬ ДЕНЬГИ. Вот на них и фиксируй своё основное внимание.

Не советую тратить деньги на машины. Не на все. Деньги на машины потратить можно. Но только разумно. Роскошь – не значит выгода! Трать деньги только на те машины, которые именно сейчас нужны основной массе людей. Именно на те машины, которые сейчас пользуются очень большим спросом. Но не набирай себе сразу целый автопарк. Спрос на машины меняется очень быстро – быстрее, чем на жильё, или офисы. Но не трать деньги на дорогие машины. Пусть машины будут выглядеть дорого, а стоить чуть дешевле. Ищи такие машины и такие предложения на рынке авто. Но продай их дороже.

Вообще любым вещам, любым предметам торговли, любым ТВОИМ ИСТОЧНИКАМ (недвижимости, домам, офисам, место-положениям, автомобилям) – создай хорошую репутацию заранее. Создай им великолепную и правдоподобную легенду. Заставь твоих потребителей поверить в эту легенду слепо. Для этого соглашайся с потребителем. Представь себя на месте твоего потребителя.

Задавай себе вопросы – что мне нужно самому, как потребителю такого-то товара или услуги? Всё это поможет тебе ориентироваться в прямом общении с твоим потребителем. Именно взгляд на какую-то ситуацию с точки зрения твоего клиента и потребителя (ПОКУПАТЕЛЯ) – поможет тебе продать ему дешёвый или даже не очень ходовой товар гораздо дороже, чем он стоит на самом деле.

Но для этого не навязывай своего мнения: *якобы мне это очень нравится!* И не говори, что твой клиент стал сразу лучше, как приобрёл твой товар.

Всегда говори, что твой клиент и твой товар нашли друг друга.

*Скажи: «Как будто этот товар специально для Вас! У меня есть ещё пара покупателей на этот товар. И меня просили его придержать. Но если вам это срочно нужно – то для такого приятного человека, как вы – я готов сделать добро! Я придержу его для вас. И когда вам он понадобится – он будет ждать Вас!».*

Понимаешь? Прочти внимательно ещё раз, что там написано: не Вы купите товар, а товар будет ждать Вас. Это очень хороший психологический трюк. Это отказ от твоей задачи заставить человека купить товар, это твой отказ избавиться от товара побыстрее. Это намерение предложить человеку не товар, а только информацию. Информацию о том, что такой товар – для него, и товар в его распоряжении, а не наоборот. Это зацепление за пресловутое чувство собственной значимости твоего покупателя.

Да, это старо, как мир. Но это всегда работает безотказно. И не смей бояться пользоваться этим старым правилом – играй на чувстве собственной значимости твоего покупателя. Но только не делай ему вред. Делай ему пользу, при этом. Улыбайся и кивай. Не включай хитрого злого тролля. Включи улыбчивого и чистого ангелочка!

И есть ещё один хороший психологический приём. Люди любят, когда им говорят что-то вроде этого:

*«Не торопитесь с выбором. Хорошо подумайте. Товар всегда в наличии, он никуда не денется. Если хотите, я его для вас придержу!».*

Понимаешь? Люди любят, когда даёшь им свободу выбора и пытаешься сохранить их силы, их энергию, сберечь их время и деньги. Люди ценят это больше всего на свете. Сохрани чужие ресурсы других людей – умножишь свои.

Если этот приём работает в общей психологии, во всех сторонах человеческих дел и отношений – то этот приём так же справедливо и одинаково работает и в торговых отношениях, когда надо что-то кому-то продать.

**Правило 2. Вкладывай деньги в то, что нужно всем людям!**

**Создавай и добавляй всё новые источники своего дохода.**

## Глава 3. Следи за своими деньгами!

### *Правило 3. Следи за своими деньгами!*

Помнишь такое старое правило: деньги любят счёт? Это правило работает так же хорошо и сегодня. И оно будет работать так хорошо всегда. Но ещё деньги любят внимательность к себе, а не только внимание.

Поэтому старайся следить за своими деньгами – за общим своим бюджетом. Не швыряйся деньгами, но и не зажимай их энергетiku.

У тебя есть приход новых денег. Используй их с умом. Используй принцип равновесия: не спускай всё и сразу, а сначала хорошенько и внимательно всё пересчитай, распредели. Малую часть трать. А большую часть дохода – не трать, пока придержи у себя в кармане.

Опять же начинай с малого. Не торопись сразу vorочать огромными суммами, миллионами и миллиардами. Даже нет надобности стремиться распоряжаться сразу сотнями тысяч денег. Начни просто с десятков, с сотен. Потом уже пойдут в частое пользование тысячи. Потом десятки тысяч. А уже потом сотни тысяч. Так постепенно ты дойдёшь и до миллионов.

Не бери слишком много кредитов. Если на то пошло, если можешь обойтись без кредитов – не бери их вообще. Если не можешь никак обойтись без кредитов – бери мало кредитов. Желательно взять всего 1 кредит на 1 дело (на 1 вещь, на 1 вложение, на 1 инвестицию). Не бери сразу 5 и даже 10 кредитов – потом никогда не отдашь и разоришься. Кредитная система так создана, чтобы из тебя вытащить всё, что можно, а потом выбросить на обочину жизни погибать. Заботься о своей жизни, помни о своей способности заплатить вовремя.

Будь сам себе экономистом. Самым простым. Необязательно получать высшее образование. Достаточно всего лишь придерживаться одно простого экономического правила: прихода и расхода.

Это же элементарные навыки обращения с деньгами. Следи за тем, сколько пришло к тебе денег и сколько денег от тебя ушло (сколько ты потратил, или вынужден потратить). Если нет особой нужды тратить лишние деньги – не тратить их, берегай. Всё очень просто: деньги приходят и уходят. Главное – следить за ними. Но не судорожно, не в состоянии депрессии и подавленности. А в состоянии спокойствия и трезвой расчётливости.

Пусть у тебя будет своя книга для записи прихода и расхода. Там должны быть 3 главных раздела:

- 1) нужные расходы,**
- 2) постоянные расходы,**
- 3) прочие расходы.**

Эта книга очень поможет тебе наблюдать за твоими деньгами, поможет экономить больше денег и не тратить на всякую ерунду, которая тебе вообще не нужна. Твоё основное внимание должно быть уделено 1 и 2 пункту. Хотя эти первые 2 пункт – всегда неизбежность. А значит, придётся туда обращаться чаще всего. Но главный плюс в том, что в этих пунктах ты будешь равномерно распределять свои деньги.

А вот 3 пункт – он самый коварный и самый нечастый. С 3-м пунктом просто будь бдителен и осторожен. Не слишком доверяй ему. Помни одно: 3-ий пункт всегда тебя хочет обмануть и выудить из тебя побольше денег. 3-ий пункт всегда хочет «убить» тебя, обанкротить тебя. Потому что там – всякие ненужные мелочи, на которые деньги просто улетают в никуда. Тебе это не нужно! Тебе нужны только первые 2 пункта!

## **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.