

КОД БОГАТСТВА



Л.С.

Любовь Сильванович

Код Богатства

<https://litres.ru/74364024>

SelfPub; 2026

Аннотация

«Код Богатства» — практическая книга для тех, кто хочет перестать ждать подходящего момента и начать создавать собственный результат.

Богатство начинается не с большой суммы на банковском счёте. Оно начинается с мышления, решения и маленьких действий, которые человек повторяет каждый день.

Эта книга соединяет работу с мышлением и конкретные инструменты современного сетевого бизнеса: постановку целей, ежедневный план действий, создание структуры, общение с людьми, работу с возражениями и развитие лидерских навыков.

Здесь нет обещания лёгких денег. Здесь есть система: увидеть цель, изменить привычные установки и шаг за шагом превратить знания в действия, а действия — в результат.

«Код Богатства» — не книга, которую нужно просто прочитать. Это книга, с которой нужно начать действовать.

Содержание

От автора	4
Как пользоваться этой книгой	6
Содержание	8
1. Богатство — это не сумма, а способность создавать ценность	10
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Код Богатства

От автора

Я не родилась в семье миллионеров и не получила готовую дорогу к успеху. Я знаю цену обычной работе, переезду в другую страну, материнству, ответственности за семью и решению строить своё дело тогда, когда проще было бы сказать: «Мне уже поздно». Я живу в Бельгии много лет, работаю, развиваю международную команду и каждый день вижу одну истину: новый уровень начинается не с возраста, диплома или идеальных обстоятельств. Он начинается с решения.

Эта книга родилась для людей, которые устали только мечтать. Для женщин и мужчин, которые хотят больше свободы, уверенности и достатка, но не желают обманывать, давить или превращаться в навязчивых продавцов. Я верю в бизнес от сердца к сердцу: сначала увидеть человека, понять его потребность и лишь затем предложить решение.

Я собрала здесь идеи, которые встречаются в биографиях предпринимателей, изобретателей и лидеров: сила воображения Николы Теслы, работа с внутренними образами Джона Кехо, долгий горизонт Уоррена Баффета, внимание к клиенту Джеффа Безоса, благодарность Опри Уинфри, смелость ошибаться Сары Блейкли и умение слушать Ричарда

Брэнсона. Но эта книга не является пересказом их трудов. Перед вами моя авторская система: мысль становится намерением, намерение — планом, план — ежедневным действием, а действие — результатом.

МЫСЛЬ АВТОРА

Богатство начинается в тот день, когда вы перестаёте ждать разрешения на лучшую жизнь и начинаете ежедневно создавать для неё доказательства.

Здесь нет обещания быстрых миллионов. Ни одна книга не может гарантировать доход. Зато здесь есть то, что действительно принадлежит вам: выбор, дисциплина, слова, отношения, умение создавать ценность и способность снова встать после отказа. Работайте с книгой девяносто дней. Пишите, считайте, разговаривайте с людьми, анализируйте и улучшайте. Пусть каждая глава станет не прочитанной страницей, а прожитым шагом.

Как пользоваться этой книгой

Читайте по одной главе, но не спешите переходить дальше, пока не выполните практику. Изменение редко происходит от количества прочитанных страниц; оно происходит от количества новых действий, которые вы повторили достаточно раз, чтобы они стали частью характера.



Выберите одну финансовую и одну деловую цель на ближайшие 90 дней.



Заведите отдельную тетрадь — «Дневник богатых действий».



Каждое утро выполняйте десятиминутную настройку, а вечером — пятиминутный разбор дня.



Измеряйте не только деньги, но и действия: новые разговоры, повторные контакты, презентации, рекомендации и заботу о клиентах.



Раз в неделю перечитывайте свои записи и выбирайте одно улучшение на следующую неделю.

ПРАКТИКА • Контракт с собой

Я работаю с этой книгой до даты: _____.

Моя главная цель на 90 дней:

Зачем мне это нужно на самом деле:

Действие, которое я обещаю выполнять даже без настроения: _____.

Человек, которому я разрешаю поддерживать и честно спрашивать о результате: _____.

Важно: материал предназначен для обучения и самоорганизации. Он не заменяет профессиональную финансовую, медицинскую или психологическую консультацию. Работайте честно, уважайте выбор людей и опирайтесь на официальные материалы и правила вашей компании.

Содержание

- 1. Богатство — это не сумма, а способность создавать ценность
- 2. Внутренний капитал: убеждения, которые управляют результатом
- 3. Подсознание без мистики: как мысль становится действием
- 4. Метод мысленного моделирования Теслы: сначала построить в уме, затем проверить в жизни
- 5. Личный код богатства и цель на 90 дней
- 6. Клиент начинается не с продажи, а с понимания
- 7. Карта контактов: горячие, тёплые и новые люди
- 8. Разговор без давления: приглашения и первые сообщения
- 9. Вопросы, которые открывают потребность

-
- 10. Возражения: не стена, а недостающая ясность

-
- 11. Повторный контакт, рекомендации и забота после покупки

-
- 12. Контент, который притягивает людей

-
- 13. Система ежедневных, еженедельных и ежемесячных действий

-
- 14. Деньги любят порядок: личная финансовая система

-
- 15. Благодарность, ритуалы и внутреннее состояние

-
- 16. Девяносто дней новой версии себя

-
- Приложения: сценарии, таблицы, план на 30 дней и рабочие страницы

1. Богатство — это не сумма, а способность создавать ценность

Большинство людей начинают разговор о богатстве с вопроса: «Сколько я хочу получать?» Богатые создатели начинают иначе: «Какую проблему я могу решить? Какую жизнь могу облегчить? Какую ценность могу дать большему числу людей?» Деньги являются не наградой за желание и не доказательством духовной избранности. В устойчивом бизнесе они чаще становятся следствием ценности, доверия, масштаба и времени.

Уоррен Баффет десятилетиями показывал силу накопительного эффекта: небольшой разумный результат, повторённый много раз и защищённый от разрушительных ошибок, превращается в большое изменение. Этот принцип относится не только к инвестициям. Один честный разговор в день — это сотни разговоров в год. Одна рекомендация в неделю — десятки новых людей. Один улучшенный навык в месяц — новая профессиональная личность через несколько лет.

Но накопление работает и в обратную сторону. Невыполненные обещания, преувеличения, давление и безразличие к клиенту тоже складываются. Репутация растёт медленно, а теряется быстро. Поэтому первый капитал — не деньги. Это

ваше имя, ваша честность, ваша способность держать слово и возвращаться к человеку не только тогда, когда вам нужна продажа.

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.