

Beliceweb.it - Semplicemente gratis !!!

<http://www.beliceweb.it/sito/>

34 - Sei programmato per il successo ? (PNL)



Dammi cinque minuti ed io posso predire il tuo futuro finanziario. Come? Scoprendo se sei programmato per il denaro ed il successo.

Questa affermazione è tratta da "Secret of the Millionaire Mind", scritto da Harv Eker, un uomo che in poco meno di due anni e mezzo è diventato milionario partendo da zero. Ora Eker è presidente della Peak Potentials Training, una delle società di formazione del Nord America che in poco tempo ha avuto un successo strepitoso: ad ogni seminario tenuto da Eker partecipano più di 2000 persone provenienti da diverse parti del mondo.

Eker sostiene che le persone ricche pensano ed agiscono in modo molto diverso rispetto alle persone povere o di classe media. E' come se i primi fossero "programmati" per diventare ricchi; così ; basta osservare ed ascoltare una persona per capire se possiede tutti i files di quel programma e quindi è destinata a diventare ricca.

Scopri anche tu se sei programmato per la ricchezza.

I FILE

Le persone ricche credono "Io creo la mia vita".

Le persone povere credono "la vita è qualcosa che capita".

II FILE

Le persone ricche giocano al "gioco del denaro" per vincere

Le persone povere giocano al "gioco del denaro" per non perdere.

III FILE

Le persone ricche sono impegnate a essere ricche.

Le persone povere vorrebbero essere ricche.

IV FILE

Le persone ricche pensano in grande.

Le persone povere pensano in piccolo.

V FILE

Le persone ricche sono focalizzate sulle opportunità.

Le persone povere sono focalizzate sugli ostacoli.

VI FILE

Le persone ricche ammirano le persone ricche e di successo.

Le persone povere provano risentimento per le persone ricche e di successo.

VII FILE

Le persone ricche frequentano persone positive e di successo.

Le persone povere frequentano persone negative o senza successo.

VIII FILE

Le persone ricche sono disposte a promuovere se stesse e il loro valore.

Le persone povere pensano negativamente della vendita e della promozione.

IX FILE

Le persone ricche sono più grandi dei propri problemi.

Le persone povere sono più piccole dei propri problemi.

X FILE

Le persone ricche sanno ricevere molto bene.

Le persone povere hanno difficoltà nel ricevere.

XI FILE

Le persone ricche scelgono di essere pagate in base ai risultati.

Le persone povere scelgono di venire pagate in base al tempo.

XII FILE

Le persone ricche pensano "entrambi".

Le persone povere pensano "o l'uno o l'altro".

XIII FILE

Le persone ricche sono focalizzate sul loro patrimonio netto.

Le persone povere sono focalizzate sul loro reddito da lavoro.

XIV FILE

Le persone ricche sanno gestire molto bene il loro denaro.

Le persone povere sanno sperperare molto bene il loro denaro.

XV FILE

Le persone ricche fanno in modo che i loro soldi lavorino duramente per loro.

Le persone povere lavorano duramente per i propri soldi.

XVI FILE

Le persone ricche agiscono nonostante la paura.

Le persone povere permettono che la paura le fermi.

XVII FILE

Le persone ricche continuano ad imparare e crescere.

Le persone povere pensano di sapere già tutto.