

Авид Голдштейн



**АЛХИМИЯ ДЕНЕГ
И БОГАТСТВА
ЗА 365 ДНЕЙ**

Авид Голдштейн

**Алхимия денег и
богатства за 365 дней**

«Издательские решения»

Голдштейн А.

Алхимия денег и богатства за 365 дней / А. Голдштейн —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-965201-0

Эта книга не о том, что Вам надо экономить. Эта книга о том, как Вам иметь столько денег, чтобы не пришлось экономить никогда. Алхимия богатства — это системный тренинг о вере. Это книга, в которой очень мало информации и много действий. Ваших действий. Эта книга окупит себя в первый же день, с первых же активных действий. А всё, что дальше, — только ваша заслуга. Получите дополнительно несколько миллионов и забудьте о том, что такое экономия!

ISBN 978-5-44-965201-0

© Голдштейн А.
© Издательские решения

Содержание

ПОЗДРАВЛЯЮ!	6
У НИЩИХ ДРУЗЬЯ НИЩИЕ	8
НЕ СЛЕДИТЕ ЗА ПОРЯДКОМ	9
МНОГО ВОПРОСОВ	11
БОГАТЫЕ НИКОГДА НЕ ПОКАЗЫВАЮТ ДЕНЬГИ	12
НЕ РАССКАЗЫВАЙ О ПЛАНАХ	13
Мотивационная часть	14
РАБОТАЙТЕ ВНЕ РАБОТЫ!	18
ПОСТОЯННО УЧИТЕСЬ	19
НЕ ЗЛОСЛОВЬТЕ	20
ДАВАЙТЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ	21
ВЗАИМОВЫРУЧАЙТЕ	22
ОЧЕНЬ МНОГИЕ ЛЮДИ СЕГОДНЯ СОВЕРШЕННО	23
НЕ УМЕЮТ ГОВОРИТЬ	
ГОВОРИТЕ НА ЯЗЫКЕ ЦИФР	24
ВОЗЬМИТЕ ЧИСТЫЙ ЛИСТ БУМАГИ	25
ОТДЫХАЙТЕ ВСЕМ ТЕЛОМ	26
СОЗДАВАЙТЕ ИНСТРУКЦИИ	27
ОЧИСТИТЕ РАБОЧЕЕ ПРОСТРАНСТВО	28
ДЕЛЕГИРУЙТЕ ПОЛНОМОЧИЯ	29
ПОСЧИТАЙТЕ, СКОЛЬКО СТОИТ ВАШЕ ВРЕМЯ	30
ЗАЩИЩАЙТЕ ВАШЕ РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ	31
ПРИБРЕТИТЕ СЕБЕ НЕМНОГО ВРЕМЕНИ	32
ПРЕДЛАГАЙТЕ ВАШ ТОВАР ИЛИ УСЛУГУ	34
ПРАВИЛЬНЫМИ СЛОВАМИ	
ПРЕДЛАГАЙТЕ БОЛЬШЕ	35
ПРОСИТЕ ЛИЧНЫХ РЕКОМЕНДАЦИЙ	36
Конец ознакомительного фрагмента.	53

Алхимия денег и богатства за 365 дней

Авид Голдштейн

© Авид Голдштейн, 2019

ISBN 978-5-4496-5201-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ПОЗДРАВЛЯЮ!

Ты держишь в Руках тренинг Авида Голдштейна – мою книгу.

Здесь нет ничего сложного – и я попытаюсь изложить всё очень просто и кратко. Чтобы было понятно.

Минимум воды. Только по делу.

Как тебе больше иметь денег. Как перестроить мышление.

Для того чтобы улучшить свои финансовые показатели и всегда находиться в состоянии активного действия получать больше денег.

Все дело в том, что не важно сколько ты работаешь, не важно насколько тяжело ты работаешь важно только какое у тебя мышление. И как ты воспринимаешь деньги. Как добро или как неизбежное зло.

Большинство стараются меньше денег тратить и хоть что то скопить. Жить от зарплаты до зарплаты и бедствовать при малейшем кризисе.

Я предлагаю тебе совершенно по другому жить.

Предлагаю по другому мыслить.

Не бойся носить с собой деньги. Деньги притягивают деньги.

Не бойся тратить деньги. Тратить деньги это хорошо.

Плохо тратить то чего у тебя нет. Это прямая дорога в нищету.

Я подскажу тебе как избежать этой прямой дороги. И как стать богаче. А дальше выбор за тобой. Здесь я опишу только элементарные моменты – такие то сможешь сделать их на 100%.

Их будет не очень много – по большей части эта книга – тренинг чтобы ты не сворачивал с пути а делал ежедневные задания.

Зарабатывать гораздо больше чем сейчас, и тратить гораздо легче чем сейчас. Ты будешь иметь по крайней мере, на 5000р в день больше, На 100000 в месяц больше

и на 1.000.000 Больше в год.

У тебя будут лучшие друзья чем сейчас. Знакомые – лучшие чем сейчас и уровень жизни лучше чем сейчас.

Ты наконец поймешь что такое твоя жизнь и что именно ты ей можешь управлять и как получить от жизни абсолютно все.

И пусть тебе не пугает простота. Всё простое – гениально.

Тренинг прост как дважды два.

Тем он и ценен что прост.

Применяй эти знания на практике – в этом нет ничего сверхсложного или какой то тайны – просто большинство кто все это знает не делает это.

У НИЩИХ ДРУЗЬЯ НИЩИЕ

Главное отличие между богатыми и бедными – это не их уровень знаний. Не их образование. И не их стартовый капитал.

Поместите любого богатого человека в окружение нищих и он растеряет все до последнего цента.

Бедность – заразна. Как грипп, ветрянка или даже хуже.

Вычищайте из своего окружения бедных друзей.

Если вы хотите стать богаче – вычищайте их самым безжалостным образом. Потому что пообщавшись с ними – вы заразитесь их мышлением и их установкой на бедность.

Это очень заразно!

НЕ СЛЕДИТЕ ЗА ПОРЯДКОМ

Вне зависимости от того, кто вы и какой пост занимаете – ваши дела на вашем рабочем месте должны покрывать всё пространство вашего офиса.

Да. Иногда вы можете их немного разобрать но. Должно быть место где вы занимаете абсолютно всё пространство.

Храните в этом офисе банки с деньгами – прозрачные стеклянные банки с центами, рублями или с вашей валютой...

И пусть деньги будут на виду. В идеале – чтобы у вас было уникальное помещение где вы разбросаете мелочь и бумажные деньги по полу.

Будете ходить по ним и не будете их убирать.

НИКОГДА НЕ ПОКУПАЙТЕ НИЧЕГО СО СКИДКОЙ

Это – мышление нищего человека – экономить на всем. Пару лишних долларов не делают вас богаче.

Не ищите ботинки на распродажах. Покупайте то что вам нравится сразу, без скидки. По той цене что заявлена. Неважно сколько переплатите – важно что вы можете это себе позволить и в следующий раз когда вы что то захотите у вас будет простая и ясная цель – купить за столько то.

Когда хотят купить мои ученики – они покупают за полную цену и у них всего один вопрос – сколько?

И дальше, если покупка большая и денег сейчас нет на руках – единственный вопрос который они решают:

откуда достать нужную сумму?

Один вопрос мозг решает легче чем 10:

Или «откуда достать нужную сумму» или «как бы купить недорого», «не прогадаю ли я», «где можно купить еще дешевле», «как сэкономить», «не обман ли это дешевое предложение» и т. д.

Очень часто люди которые пытаются сэкономить получают некачественную услугу по дешевой цене.

Это отвратительно.

Переплатите. Но не забивайте голову дурацкими вопросами как бы сэкономить.

Вы не умрете с голода. Никак. Поэтому прекращайте беспокойство. Расслабьтесь.

Сосредоточьтесь на единственно важной вещи:

Что вы хотите и откуда достать деньги на то что вы хотите. Все.

МНОГО ВОПРОСОВ

Многие бедные люди все сильно усложняют. Они мыслят несистемно. У них сотни вопросов. Которые сбивают программу.

Они и экономят. Они и отдают долги.

Да чем они только не занимаются.

Я предлагаю делать только одно: доставать деньги. И делать это хорошо.

Понимаешь в чем дело – человек такая скотина что совершенствуется постоянно в чем то одном. Медленно.

Либо тренажерный зал. Либо алгебра-геометрия. Либо Химия. Либо деньги.

Можно и нужно прокачивать что то одно.

Так гораздо проще выработать свою систему и получать в десятки и сотни раз больше.

Сказки про всесторонне развитых бизнесменов – красавцев с обложки форбс – обман.

В реальности все миллионеры и миллиардеры – это узконаправленные личности, постоянно брызжащие деньги! Деньги... Деньги...

99.9% всех миллионеров говорят что денег недостаточно много.

Отличие от бедных людей в том, что миллионеры жалуются на недостаток денег 1) чаще.

2) Они постоянно интересуются «где бы еще взять»?

Они жаждут денег как воды в пустыне. Они считают. Вздыхают и снова ищут. Где? Где? Где?

Бедные просто говорят. Денег мало. У бедных долги.

А у миллионеров тоже денег мало. Вечно не хватает. Но они алкут: откуда еще взять.

БОГАТЫЕ НИКОГДА НЕ ПОКАЗЫВАЮТ ДЕНЬГИ

Показывают только те, кто хочет кому то что то доказать. Богатые ничего и никому не доказывают. Они молчат.

Их лица унылы;

Откуда еще взять денег.

Открой рейтинг форбс – особенно в России это заметно. Хоть одно улыбающееся лицо?

Нет их. Вековая грусть всего народа на их лицах потому что денег хочется еще.

Не показывай деньги. Не надо.

НЕ РАССКАЗЫВАЙ О ПЛАНАХ

Очень часто я слышу о том, что дескать важно делиться своими планами с окружающими людьми.

Сделайте себе татуировку:

Сказать = потерять.

Как только рассказали о чем то – считайте что потеряли. Рассказали о том что кто то очень хороший – человек портится.

Рассказали о бизнес проекте – пропало всякое желание то либо делать.

Молчите. Никому ничего не говорите. Достаточно того что вы знаете.

Сделайте грустные глаза и принимайтесь за работу.

Приведу проговорку:

«Мало говори – много делай»

Орхот Цхаим

ПРАКТИКА

Это все обман что деньги делают с улыбкой – чаще это монотонный спокойный труд с уставшими глазами и грустью в них:

«Откуда взять денег»

Мотивационная часть

Как живут современные люди? Все бегом, быстро- быстро, а то поезд уйдет, и «опять по шпалам».

А пешком по шпалам уже никому не в кайф. Хочется ехать в дорогом комфортабельном авто, обедать

в шикарных ресторанах, жить в замках с бассейном. Пока только переполненное метро, забитые

маршрутки, перекусы в третьесортных кафе и проживание в малометражках. Каждый день рутинная работа,

которая уже давно бесит, дома-неустроенный быт, вечно недовольный супруг, проблемы с детьми, каковые

ну никак не хотят к вам хотя бы прислушаться. Короче, скоро будет взрыв мозга от всех этих

бесконечных заморочек.

И вдруг, настает такой момент, что, как-то враз, вы впадаете в ступор. Нет сил даже подняться с кровати

и выйти из дома. Силы иссякли, энергия на нуле, эмоции все выгорели. Возникает извечный русский вопрос:

«Кто виноват?» и «Что делать?» «Ну ясно, что виновны все вокруг, они ужасные, довели вас до этого состояния.

Никто не хочет даже пожалеть или броситься на помощь! Как выбираться? Кто-то вообще не собирается

решать проблемы, плывет по течению и, в конце концов, сливается в такую лужу, что может из нее и не

выплыть никогда. Другие, более здравомыслящие и активные, начинают карабкаться, буквально за волосы

ташат себя из болота, вырывая себе клочья и морщась от боли. Надо сказать, что помочь можно и тем,

и другим. Для первых нужна профессиональная помощь, или поддержка родных и близких, пока они

хотя бы придут в себя. Дальше можно начинать и самим шевелиться, мотивировать себя на улучшение

своей же жизни. А вторые начинают судорожно искать выход, т.к. уже не хотят жить по старому. Как начать

новый, лучший этап своей жизни?

Главное, поставить себе реальные цели, простые или громадные неважно, и начать их осуществление.

Мечты надо изложить на бумаге, расставить приоритеты и назначить

самому себе сроки для их реализации. Вести эти записи желательно регулярно, поощряйте себя.

Хвалите или ругайте. Словом, действуйте, влияйте на себя, на свои сильные и слабые точки

т.к. никто лучше вас не знает собственную натуру.

Столько существует методик мотивации и самомотивации, что даже самый отъявленный лентяй сможет

выбрать свои методы для повышения своей успешности.

Итак, мотивация-это что и с чем ее едят? Вы удивитесь, но это такой деликатес, что вам непременно понравится. Мотивация- это сила, которая побуждает к действию. Она может быть внутренней или внешней.

Внутренняя- это когда на действия человека влияют его собственные потребности и стремления,

подкрепленные личными эмоциями.

Внешняя мотивация обуславливает действие на человека внешней среды, т.е. люди действуют

в зависимости от обстоятельств.

Выбираем приемы мотивации и самомотивации.

В первую очередь, полюбите себя! Ведь если кого-то любишь, то горы свернешь ради этого человека,

а уж для себя- то точно можно постараться.

Общайтесь только с позитивными людьми, исключите из своей жизни нытиков и пессимистов.

Сконцентрируйтесь на самом главном. Учитесь игнорировать то, что абсолютно не важно и мешает вам двигаться вперед.

Избавляйтесь от груза прошлых обид и ошибок. Анализируйте и идите только вперед, не оглядываясь.

Научитесь говорить «Нет» бесполезной трате времени, панике и депрессии.

Избегайте скептиков, пессимистов и откровенных энергетических вампиров.

Не отдавайте им свою светлую позитивную энергию.

Престаньте относиться к жизни слишком серьезно. Не надо так говорить: «Жизнь-это сложная штука»

Вселенная слышит вас и понимает все буквально. Хотите сложностей? А вот еще задачка, в 100 раз сложнее, как и просили! Решайте теперь и не нойте!

Юмор и смех, веселые посиделки с друзьями, комедии и смешные передачи помогут вам предотвращать стрессы или облегчать их симптомы.

Умейте отвлекаться от шума и неудобств. Наведи порядок вокруг себя.

Создавайте такую обстановку, которая поможет вам сделать все быстро и качественно. Старайтесь делать все сразу хорошо, чтобы без конца не возвращаться к этой теме и не доводить себя и других до белого каления, лишь бы только добиваться бесконечно идеала.

Остановитесь, похвалите себя. Дайте отдых, а дальше все будет еще лучше. Новый день принесет

новые победы.

Заведите себе дневник, куда будете записывать свои достижения. Вы спокойно можете собой гордиться.

это будет стимулировать вас ставить более грандиозные планы и достигать результатов. Можно также вести список своих неудач, это поможет избегать их в дальнейшем и не наступать на одни и те же грабли.

Никогда не бойтесь ошибаться, ведь плохой опыт можно тоже применять и идти вперед к новым свершениям.

Не бойтесь трудностей. Принимайте их как одну из составляющих будущего успеха.

Смотрите фильмы и передачи, которые смогу вас замотивировать на прогресс и процветание.

Найдите единомышленников и, в процессе соревновательности, добивайтесь еще больших результатов.

Не бойтесь говорить о своих целях публично. Наоборот, у вас еще больше возрастет мотивация идти к своей цели и становиться успешнее и счастливее.

Для многих важнейшей наградой являются деньги. Это тоже хорошо, ведь получая материальное

вознаграждение, вы можете качественно улучшить свою жизнь и благополучие своих близких.

А это ведет к моральному удовлетворению.

Для других слава и признание гораздо важнее, чем материальная выгода.

Нет лучше награды, чем знать, что твои достижения приносят людям колоссальную пользу.

Начинайте несколько проектов одновременно. Бывает, что переключаясь с одного на другой,

можно найти самое верное решение для качественного результата.

Очень важно тренировать свое тело, мозг и душу.

Пробежки, физические упражнения, участие в спортивной жизни коллектива- все только на пользу.

Гуляйте на свежем воздухе, просвежайте свои мозги. ведь им жизненно необходим кислород.

Для развития мозга полно тоже разных курсов, решения логических задач, кроссвордов, участие в конференциях, семинарах и т. п.

Развитие души- это способность любить все вокруг, действовать во благо себя и окружающего нас мира.

Искренне помогайте тем, кто в данный момент потерял ориентиры в жизни, занимайтесь благотворительностью,

восхищайтесь прекрасными творениями классиков, любуйтесь красотой нашей природы, будьте счастливы сами и

постарайтесь осчастливить хоть кого-то еще. Помните: «Душа обязана трудиться И день и ночь, и день, и ночь!»

Мотивируя себя на успешность, изучайте опыт великих людей, которые добились всего сами
путем ежедневного труда. Учитесь у них, восторгайтесь их усердием и упорством.
Читайте их цитаты
и конспектируйте для себя умные изречения. Все складывайте в копилку, обязательно пригодится в жизни.

Дайте себе передышку, чтобы осмыслить и исправить ошибки или отпраздновать победы.

Обязательно придумайте награду для себя за выполнение какого-либо важного дела.

Здесь приведен очень краткий перечень упражнений для мотивации себя на улучшение собственного существования.

Одно ясно- начинать мотивировать себя на успех надо уже сегодня. А завтра уже можно пожинать плоды своей новой активной жизни.

Каждый может выбрать себе свой личный метод для мотивации. А, если интересно, читайте следующую книгу,

из которой вы узнаете еще очень-очень много познавательного и занимательного.

РАБОТАЙТЕ ВНЕ РАБОТЫ!

Многие, сегодня очень многие люди работают только на работе.

Они считают, что в их обязанности входит только исполнение своего долга напрямую, на рабочем месте,

вне рабочего места они не ударяют палец о палец.

Не стоит уподобляться им. Рано или поздно, они проиграют.

Хорош только тот сотрудник, который работает всегда.

Когда он ест, когда он спит, когда он с семьём.

Когда вся жизнь человека посвящена его работе. Только такой человек добьется вершин успеха.

ПОСТОЯННО УЧИТЕСЬ

Крайне важно постоянно учиться. Брать новые задание не ради заработной платы и не ради денег (хотя ради этого тоже)

а исходя из соображений приобретения новых навыков и опыта.

Большинство людей не способны на это.

Вы- способны хотя бы потому что читаете мою книгу!

НЕ ЗЛОСЛОВЬТЕ

Даже если вы знаете что то плохого о другом человеке, не стоит говорить о нем плохо:

В первую очередь это создаст вам плохую репутацию гнилого языка.

Говорите только хорошее о людях.

Не нужно грязи. Сейчас в обществе ее слишком много.

ДАВАЙТЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Если вы работали с кем то и вам этот человек сильно помог – вы можете рекомендовать его кому то

из вашего ближайшего окружения.

Сегодня век переполненной информации.

У людей попросту не бывает порой времени на фильтрацию обыденного от по-настоящему стоящего.

Помогите людям!

Расскажите о том, как вам то то помог в той или иной ситуации.

ВЗАИМОВЫРУЧАЙТЕ

Если вы занимаетесь услугами в области страхования, и у вас есть люди кто занимается к примеру, недвижимостью,

рекомендуйте этих людей тем, кому они могут быть полезны.

Так вы не потеряете свою базу, но обретете верных друзей.

Молва о вас пойдет как о честном, добросовестном человеке.

ОЧЕНЬ МНОГИЕ ЛЮДИ СЕГОДНЯ СОВЕРШЕННО НЕ УМЕЮТ ГОВОРИТЬ

Они постоянно болтают. Но не говорят.

А это не одно и то же.

Нести бред и продавать полезную информацию – это принципиально разные вещи!

Вам стоит продавать полезную информацию, а не нести бред.

Говорите языком выгоды для вашего слушателя.

Что он получит?

Что с того, что он вас слушает?

Какая конкретно польза для него?

Что он приобретет, общаясь с вами?

Что сэкономит?

ГОВОРИТЕ НА ЯЗЫКЕ ЦИФР

и подтверждаёте это калькулятором касио!

Не стоит просто так разглагольствовать о выгоде вашего клиента!

Покажите ему его деньги!

Покажите ему как он сэкономит свои деньги приобретя у вас тот или иной продукт, товар или услугу!

Как изменится его жизнь в лучшую сторону?

ВОЗЬМИТЕ ЧИСТЫЙ ЛИСТ БУМАГИ

И покажите наглядно, записывая все цифры, каким образом ваш клиент приблизится к успеху вместе с

приобретением у вас той или иной вещи!

Сделайте все расчеты и покажите их на калькуляторе касио.

ОТДЫХАЙТЕ ВСЕМ ТЕЛОМ

Большинство наших коллег, устав от работы отдыхают лежа на диване у телевизора.

Кто то играет в видео игры. Все это вызывает только апатию.

Вам стоит отдыхать всем телом.

То есть играть в подвижные игры, заниматься водными видами спорта.

Дать вашему организму разрядку!

Сходить на массаж!

Только полностью отдыхая, давая отдохнуть своему телу, можно ожидать от него великих свершений в завтрашнем дне!

ВЫХОДИТЕ ЗА РАМКИ

Если сегодня ваш круг друзей один, то смело расширяйте ваш круг друзей.

Интересуйтесь новыми людьми из вашей профессиональной области.

Совмещайте занятия спортом с новыми людьми из вашей области.

Обменивайтесь профессиональными наработками.

СОЗДАВАЙТЕ ИНСТРУКЦИИ

Большинство людей несомненно умеют что то делать весьма неплохо, однако всегда есть место оптимизации.

Даже для себя, для совершенно рутинного дела следует создавать инструкции.

По продажам.

По уборке дома.

По прогулкам.

Совершенно точно, все в этом мире можно сделать еще более оптимизированным.

Еще более практичным и более надежным!

ОЧИСТИТЕ РАБОЧЕЕ ПРОСТРАНСТВО

Большинство рабочих столов – как помойные ямы.

Найти что либо на них не представляется возможным.

Перед тем как приступить к работе, полностью очистите рабочее пространство.

Ничто не должно вас отвлекать о переписки, если вы занимаетесь перепиской!

Ничто не должно вас отвлекать от телефонного разговора, если вы разговариваете с кем либо по телефону.

Этого просто не должно быть.

Если вам предстоит работа с бумагой за письменным столом, просто сбросьте все на пол.

Потом уберете.

ДЕЛЕГИРУЙТЕ ПОЛНОМОЧИЯ

По очень многим вашим моментам вашего личного участия не требуется.

Сегодня – совершенно современное общество.

Есть специалисты которые заняты той или иной работой.

Есть ветеринары, врачи, продавцы и зубопротезисты.

Есть такси и повара.

Что то можно делегировать технике.

Делегируйте ваши полномочия насколько это возможно.

Сварить рис – мультиварке.

Убраться дома – роботу пылесосу.

Отвезти в аэропорт- такси.

ПОСЧИТАЙТЕ, СКОЛЬКО СТОИТ ВАШЕ ВРЕМЯ

Абсолютное большинство людей знать не знают, сколько стоит их время.

Вам необходимо знать, сколько стоит 1 час вашего рабочего времени, когда вы занимаетесь основным видом своей деятельности.

Не стоит допускать, чтобы вы занимались менее оплачиваемым видом деятельности

ЗАЩИЩАЙТЕ ВАШЕ РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ

Если вас во время ваших продаж отвлекает кто угодно и по каким угодно причинам, смело гоните его прочь!

Выстройте пуленепробиваемую стену, которая защищает ваше рабочее время от шуток, новостей и

бесполезных разговоров.

Вспомните, за что вы получаете свою большую часть платы.

Только этим и занимайтесь.

ПРИБОРЕТИТЕ СЕБЕ НЕМНОГО ВРЕМЕНИ

Что это значит?

Это значит что вам никогда не стоит заниматься неквалифицированным трудом.

Особенно, если вы продавец – это наиболее высокооплачиваемая работа.

Пусть все остальные занимаются другими видами деятельности.

Наймите такси, чтобы довезли вас до аэропорта, а сами работайте на заднем сиденье!

Вы как продавец обязаны зарабатывать минимум 60 долларов в час, а такси – это низкооплачиваемая работа,

куда идут люди которые не потрудились обзавестись сколь-нибудь умными мыслями.

Они не увеличивали свои знания.

Они не охраняли свое золотое время.

Именно потому они всегда будут иметь гроши, чтобы как то сводить концы с концами.

Ваше дело – приобрести еще времени.

Ваша задача – продавать. И делать это каждую дополнительную секунду времени.

Их задача – крутить баранку. Больше они ни на что не способны.

Они не хотят думать.

Возможно, когда то кто то из них будет думать больше и приблизится к вам по уровню доходов, но сегодня они заняты тем, что крутят баранку.

А вы – продавец. Нельзя крутить вам баранку.

Потому что это не ваше дело.

Ваше- продавать.

Крыть крышу не ваше дело.

Убираться не ваше дело.

Ваше – продавать.

ВСЕГДА СЧИТАЙТЕ ВЫГОДУ

Всегда, абсолютно всегда, считайте.

Считайте ваше время которое вы тратите в пути до работы.

Считайте ваше время, что вы тратите на прием пищи.

Считайте всегда потому что вы должны зарабатывать своим единственным делом – продажами.

Все, что не приносит вам прибыли – отнимает ее.

Только холодный подсчет приведет вас на вершину продаж!

ЛОГИСТИКА

Вы подсчитали, сколько времени вы тратите на дорогу?

На работу и обратно?

В среднем, люди тратят 2 часа в день на дорогу!

2 часа в день!

Если ваш доход более 50 долларов в час, то это означает, что вы занимаетесь не своим делом целых 2 часа в день!

Вы каждый день отдаете вникуда 100 долларов!

Вы работаете 28 дней в неделю и 2 дня в месяц у вас выходной?

Это значит что 2800 долларов в месяц вы просто отдаете в никуда!

Вместо того, чтобы заниматься продажами, встречаться с ключевыми клиентами и выполнять контракты...

что вы делаете?

Вы едете! Вы тратите время на дорогу!

Снимите жилье рядом с работой, запишитесь в тренажерный зал в 5 минутах от работы!

Но никогда не тратьте на это столько времени!

ПРЕДЛАГАЙТЕ ВАШ ТОВАР ИЛИ УСЛУГУ ПРАВИЛЬНЫМИ СЛОВАМИ

Никогда не говорите «продать».

Вместо этого предлагайте приобрести.

Получить.

Купить. Посчитать выгоду.

Не говорите оплатить.

Предлагайте внести взнос.

Одобрить предложение.

ИСПОЛЬЗУЙТЕ НА 100% ЗОЛОТОЕ ВРЕМЯ ПРОДАЖ

Большинство продавцов и других людей его не используют. Вы – используйте.

Это время когда все покупатели на работе. Когда они живут, работают, находятся в доступе.

Вам следует всецело посвятить это время работе с покупателями и продавать больше, еще больше!

ВСЕГДА ОСТАВАЙТЕСЬ НА СВЯЗИ И НАПОМИНАЙТЕ О СЕБЕ

Поздравляйте ваших покупателей с днями рождения. Высылайте открытки.

Помните важные даты ваших покупателей. И всегда напоминайте о себе.

ПРЕДЛАГАЙТЕ БОЛЬШЕ

Почти все продавцы недооценивают возможности покупок вашими клиентами. А они могут купить больше. Ещё больше.

Всегда предлагайте выгодные приобретения.

Предлагайте больше выгоды вашим покупателям.

Они уже сейчас готовы приобрести больше чем вы думаете.

Предложите им это!

ПРОСИТЕ ЛИЧНЫХ РЕКОМЕНДАЦИЙ

Сделайте все что только возможно для вашего покупателя и просите у него личных рекомендаций.

Мои ученики всегда увеличивают продажи в первые 30 дней минимум в 2 раза потому что раньше они не просили

рекомендаций у своих клиентов.

Это вал продаж.

Золотое дно. Всегда просите личных рекомендаций у ваших покупателей!

У них есть друзья, как минимум 3 друзей кому надо то, что у вас есть!

Далее следует практическая часть книги – для того чтобы изменить своё мышление тебе надо в течение следующих 365 дней просто заполнять поля этой книги – а если ты купил электронную версию – то распечатай листы бумаги – 365 штук или перепиши их от руки – может и такое быть что у тебя вообще нет денег – тогда от руки.

Выполняй задания четко. И безоговорочно. И твоя жизнь наполнится деньгами. Храни задание втайне.

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди. Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди. Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди. Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди. Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения. Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди. Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения. Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди. Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения. Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди. Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения. Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди. Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди. Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди. Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди. Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения. Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди. Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения. Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди. Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения. Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди. Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения. Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

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.