

18+

Авид Голдштейн

АЛХИМИЯ
БОГАТСТВА
И ПРОЦВЕТАНИЯ.
20 ТЕЗИСОВ

Прокачай мышление миллионера!

Авид Голдштейн
Алхимия богатства
и процветания. 20
тезисов. Прокачай
мышление миллионера!

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42130122
ISBN 9785449653581*

Аннотация

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!

Содержание

ПОЗДРАВЛЯЮ!	6
У НИЩИХ ДРУЗЬЯ НИЩИЕ	9
НЕ СЛЕДИТЕ ЗА ПОРЯДКОМ	10
НИКОГДА НЕ ПОКУПАЙТЕ НИЧЕГО СО СКИДКОЙ	11
БОГАТЫЕ НИКОГДА НЕ ПОКАЗЫВАЮТ ДЕНЬГИ	15
МОТИВАЦИЯ И ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ - ПРОСТЫ!	20
ЗАЧЕМ ГОВОРИТЬ О ТОМ ЧТО НЕ ВАЖНО?	21
ПРОДАВАЙТЕ И ПРОИЗВОДИТЕ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПОТРЕБЛЯЕТЕ!	22
Ядовитое ОКРУЖЕНИЕ	28
НЕ СТОИТ Волноваться О БУДУЩЕМ. ОНО	30
Ещё НЕ Пришло, Впрочем В обязательном порядке НАСТУПИТ	
Трудитесь За пределами РАБОТЫ!	32
Каждый день Обучайтесь	33
ВЗАИМОВЫРУЧАЙТЕ	35
ОТДЫХАЙТЕ ВСЕМ Телом	38
ВЫХОДИТЕ ЗА РАМКИ	39
ОЧИСТИТЕ РАБОЧЕЕ Место	41
ДЕЛЕГИРУЙТЕ Возможности	42

Сочтите, СКОЛЬКО СТОИТ ВАШЕ ВРЕМЯ	43
ЗАЩИЩАЙТЕ ВАШЕ РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ	44
Они не желают мыслить	47
Всякий раз СЧИТАЙТЕ ВЫГОДУ	48
ЛОГИСТИКА	49
Выполняй задания четко. И безоговорочно.	67
И твоя жизнь наполнится деньгами. Храни задание втайне	
Конец ознакомительного фрагмента.	131

**Алхимия богатства и
процветания. 20 тезисов
Прокачай мышление
миллионера!**

Авид Голдштейн

© Авид Голдштейн, 2019

ISBN 978-5-4496-5358-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ПОЗДРАВЛЯЮ!

Ты держишь в Руках тренинг – 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 сделают 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 простоя 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 де-

шевле», «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 брюзжащие деньги! Деньги... Деньги...

99.9% всех миллионеров говорят что денег недостаточно много.

Отличие от бедных людей в том, что миллионеры жалу-
ются 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.

Как работать эффективно?

Люди на рабочем месте делают все что угодно.

Делают 3 дела сразу.

Делают 4 дела сразу.

Делают 10 дел сразу.

И ничего не успевают.

А все почему?

Да потому что в в действительности, они не делают ни одного дела.

Да. Подобно мухам, они копошатся в навозе.

Да. Бумажки переключивают.

И да. Что то обсуждают.

Но – они не делают самого главного и по большей части это относится к продавцам.

Продавцы и работники так называемого интеллектуально-го

труда должны продавать либо обслуживать клиента.

И заниматься этим не время от времени а постоянно.

То есть перманентно.

Продавцы должны абсолютно постоянно продавать.
Большинство продавцов в рабочее время планируют.

Хрен их знает что они там планируют – но они не продают
а планируют.

И в общем то... ничего страшного.

Только вот заработную плату вы им за что платите?
За то что они занимаются своей работой – то есть прода-
ют.

Продавец должен постоянно закрывать сделки.

То есть предлагать людям совершить что?

Совершить покупку.

Сделать вложение.

Приобрести что то.

Купить.

Обрести и сделать все что с этим связано.

По логике вещей все это должно бы закончиться чем?

Правильно – переводом энной суммы средств на счет ва-
шей компании.

Потому что совершена продажа!

Но большинство продавцов продаж не делают.

Потому что им лень.

Вы конечно знаете, что им следует продавать и что таким образом они будут зарабатывать больше денег.

Но они не продают.

Вы конечно же знаете что они не тупорылые бараны и понимают что ТОЛЬКО ПРОДАЖИ сделают их богаче.

Да.

Они это и правда понимают.

Но все равно не продают!

Оставьте продавцов без надсмотрщика и они будут заниматься чем угодно вот только не продажами.

Они будут заниматься планированием продаж.

Обсуждением продаж.

Осуждением обсуждения продаж.

Осуждением Осуждения обсуждения продаж...

...но не продажами.

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

МОТИВАЦИЯ И ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ -ПРОСТЫ!

Тайм менеджмент прост и прекрасен как ветка сакуры. Однако очень много людей делают полную глупость – они говорят о том, что есть нужное и важное и срочное, ненужное, важное и срочное, не срочное и ненужное но важное.

И много всего того что можно мозг сломать!

Я задаю всегда вопрос таким «экспертам»: Зачем говорит вообще о том что не нужно?

ЗАЧЕМ ГОВОРИТЬ О ТОМ ЧТО НЕ ВАЖНО?

Если мы говорим о продажах – мы говорим только о том что важно. Только об одной вещи которая важна в продажах и только ей стоит заниматься а другими вещами совершенно точно заниматься не следует.

Поэтому в этой книге не будет ничего сложного – это настоящее шарлотанство отнимать время и создавать целую академию наук на пустом месте.

Поэтому только практическая польза для моего читателя.

ПРОДАВАЙТЕ И ПРОИЗВОДИТЕ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПОТРЕБЛЯЕТЕ!

Большая часть людей сегодня – это рабы потребительства.

Они готовы залезть в кредит на многие десятки лет.

Они готовы потребить то, чего еще не получили, чего еще не заработали, не произвели.

Покупки в кредит есть ни что иное как потребление в счёт доходов будущих периодов. Это – жизнь не по средствам.

Самое простое что я всегда рекомендую людям которые не имеют возможности потреблять сегодня много: старайтесь много продавать или производить.

Вследствие того собственно что это – единый метод сделать лучше собственную жизнь, в неприятном случае люд обречены на то, дабы замерзнуть несчастнее.

Покупатель всякий раз вожделеет купить еще более и ещё более.

Изготавливать более чем вы потребляете – это единственный метод замерзнуть богаче и независимее от иных людей.

Изготовитель всякий раз совершенствуется. Он неизбежно покупает навык. И в конце концов делается победителем.

Фавориты НЕ Трудятся ЗА Средства

Основная масса людей трудится за средства. Они готовы трудиться на постылой работе и увлекаться что делом

собственно что им не по душе.

Лишь только бы платили. В конечном результате их дорога ведет в застой.

Другое дело – фавориты.

Они не трудятся за средства. Фавориты собственной жизни возводят для себя монумент навыка.

И в случае если все кругом растрачивают время в замен на средства, то фавориты растрачивают время в замен на навык (деньги они как правило получают не наименьшие, а гигантские, но это – вторично)

Собственно что Это ОПЫТ?

Кто то произнесет, ну это, типа когда ты трудился в какой то солидной фирмы и имеешь возможность сослаться на это в резюме...

Это в корне не правильно.

Навык – это комплект моторной и психической памяти, которую получает человек в процессе собственной жизнедеятельности.

Это то, собственно что нельзя ампутировать, выжечь, извлечь.

Это сложно потрогать или увидеть. Некоторые составляющие подобного опыта – магичны.

Например, из недалекой среднеазиатской страны к нам на заработки приехал некто... Абрам.

Он – гипотетический, в вакууме.

Пошел работать в шаурмичной.

Открыл свою шаурму.

Его разорили.

Он снова открыл.

Открыл вторую.

Прогорел.

Вновь открыл.

Открыл вторую, третью, вблизи – его разрушение с апельсинами.

Исходя из моих познаний людской природы, в случае если он прогорел 3 и больше один и вновь стал у прилавка – он достигнет всего.

И не так важно, сколько один его перекроют. Разрушат его палатку.

Разорят.

Принципно именно собственно что у него есть опыт. Он – изнутри. Он был проведен огонь, воду и медные трубы.

Он раскрывал когда все закрывали.

Он стреляный воробей, матерый боец шаурмичных войск.

Работайте по основанию навыка.

В сфере рекламы, продаж, маркетинга. Лишь только только лишь только навык содержит смысл. Ваша заработная оплата – ничто по сопоставлению с навыком.

СЧИТАЙТЕ СВОЁ ВРЕМЯ И Создавайте Лишь только только лишь только ТО Как раз именно собственно что Навевает Для вас И Методы И Наслаждение

Ключевая большое количество людей заняты рутинным, безусловно не приносящим ни малейшего удовольствия трудом.

Больше этакого, данный работа не навевает им и средств.

Сочтите как раз именно собственно что навевает для вас более всего средств и наслаждения и занимайтесь лишь только только лишь только сведениям.

В рабочее время.

В нерабочее время.

Любой раз.

Ядовитое ОКРУЖЕНИЕ

Буквально буквально всецело делает человека окружение.

Наши друзья, личные люд. Наближайшие.

Неуспешные и всякий день ноющие люд числятся прямой опасностью на пути к вашему триумфе.

С ними вы гарантированно завязнете в бездне посредственности и ни разу из нее не выберетесь.

ЗАДАВАЙТЕ Для себя **ВОПРОСЫ**. Лишь только только лишь только К примеру **ВЫ** Можете Добиться Достичь **ПРОГРЕССА**

Ключевая большое количество людей живут без вопросов. Они не обожают отвечать на вопросы и думать.

Они думают.

Как раз именно собственно что станет если?

Как один как раз именно собственно что будет когда?

Эти вопросы – некорректные. Они ставят вас в оценочное положение.

Они заставляют вас думать о том, как один как раз именно собственно что о вас подумают другие люд. Это вкорме неправильно.

В замен сего задавайтесь вопросом: «Как?»

Как мне добиться большей оплаты труда?

Как мне получить месторасположение этакого или же же же другого человека?

Как мне сделать так, чтобы он/ она захотела любой денек общаться со мной и делать мне приятно?

Это верные вопросы – они приведут вас к желаемому!

Ключевая большое количество людей довольно крепко волнуются о будущем и присваивают смысл ещё не наступившему денька наверное, достаточно большущее.

Совместно с именно собственно что они упускают способности денька текущего.

НЕ СТОИТ Волноваться О БУДУЩЕМ. ОНО Ещё НЕ Пришло, Вобщем В обязательном порядке НАСТУПИТ

Проживите нынешним деньком и получайте наслаждение уже в этот момент от работы, которой уже в данный момент вы увлекаетесь.

Довольно большущее численность мыслей о будущем – это большой груз ответственности. Проживите в настоящем.

НЕ ВСПОМИНАЙТЕ Прошедшее Довольно Зачастую

Как один как раз именно собственно что было – то было проведено. В прошлом чаще всего есть или же же же груз неудач или же же же опыт побед.

Вспоминая личные победы люди почивают на лаврах и расслабляются. Это – отстой.

Довольно же погружаясь в личные неудачи вы рискуете

броситься в петлю негативного опыта.

В всяком случае. В минувшем большое количество побед и разочарований.

Не стоит припоминать.

Стоит покорять бодренькие вершины!

Трудитесь За пределами РАБОТЫ!

Буквально все, в этот момент довольно буквально все люди трудятся лишь толькотолько только лишь только на работе.

Они считают, как раз именно собственно что в их прямые прямые обязанности заходит лишь только только лишь только выполнение собственного долга впрямую, на рабочем пространстве,

за пределами рабочего пространства они не ударяют перст о перст.

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

Неплох лишь только что работник, который трудится всякий раз.

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

Когда вся жизнь человека приурочена к его работе. Лишь только подобный человек достигнет вершин фурора.

Каждый день Обучайтесь

В высшей степени принципиально каждый день обучаться. Взыскивать свежие поручение не из-за заработной платы и не из-за средств (хотя из-за сего тоже)

а исходя из суждений покупки свежих способностей и навыка.

Основная масса людей не готовы на это.

Вы- готовы но бы вследствие того собственно что читаете мою книгу!

НЕ Сплетничайте

В том числе и в случае если вы понимаете собственно что то нехорошего о ином человеке, не стоит болтать о нем дурно:

В первую очередь это создаст вам плохую репутацию гнилого языка.

Гласите лишь только не плохое о людях.

Не надо грязищи. В данный момент в обществе ее очень большое количество.

ДАВАЙТЕ Лестные Совета

В случае если вы трудились с кем то и для вас данный человек крепко несомненно помог – вы сможете советовать его кому то

из вашего близкого окружения.

Сейчас вечность переполненной инфы.

У людей просто не случается иногда времени на фильтрацию обыденного от на самом деле стоящего.

Помогите людям!

Поведайте о том, как для вас то то несомненно помог в что или же другой истории.

ВЗАИМОВЫРУЧАЙТЕ

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

рекомендуйте данных людей тем, кому они имеют все шансы быть имеют все шансы быть могут быть полезны.

К примеру вы не потеряете свой блеск личную базу, но обретете верных компаньонов.

Молва о вас пойдет как о честном, добросовестном человеке.

Достаточно Практически все Люди В данный момент Безусловно НЕ Имеют все шансы Говорить

Они любой денек болтают. Но не дискутируют.

А это не одно и еще.

Нести бред и продавать подходящую информацию – это принципиально всевозможные вещи!

Для вас стоит продавать подходящую информацию, а не нести бред.

Говорите языком выгоды для вашего слушателя.

Именно собственно что он получит?

Именно собственно что с такового, именно собственно что он вас слушает?

Какая именно полезность для него?

Именно собственно что он получит, общаясь с вами?

Именно собственно что сэкономит?

Гласите НА ЯЗЫКЕ ЦИФР

и подтверждаёте это калькулятором касио!

Не стоит элементарно к примеру разглагольствовать о выгоде вашего клиента!

Покажите ему его деньги!

Покажите ему как он сэкономит личностные методы получив у вас именно собственно что или же же же другой про-

дукт, продукт или же же же услугу!

Как поменяется его жизнь в наилучшую сторону?

ВОЗЬМИТЕ Чистый ЛИСТ БУМАГИ

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

покупкой у вас собственно что или же же иной вещи!

Сделайте все расчеты и покажите их на калькуляторе кассио.

ОТДЫХАЙТЕ ВСЕМ Телом

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

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

Для вас стоит на развлечения всем телом.

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

Дать вашему организму разрядку!

Сходить на массаж!

Лишь только только лишь только буквально всецело отдыхая, давая отдохнуть собственному туловищу, абсолютно наверное ждать от него величавых свершений в завтрашнем дне!

ВЫХОДИТЕ ЗА РАМКИ

В случае в случае в случае если в этот момент ваш круг приятелей раз, то дерзко расширяйте ваш круг приятелей.

Интересуйтесь новейшими людьми из вашей проф области.

Совмещайте занятия спортом с новейшими людьми из вашей области.

Обменивайтесь проф наработками.

Делайте Памятке

Большинство людей без сомнения имеют все шансы как раз именно собственно что то создавать достаточно сносно, вобщем всякий раз есть пространство оптимизации.

В собственно что числе и для себя, для абсолютно рутинного дела идет по стопам делать памятке.

По продажам.

По уборке квартир.

По прогулкам.

Абсолютно буквально, все в данном мире абсолютно наверное устроить ещё больше оптимизированным.

Ещё больше удобным и больше надежным!

ОЧИСТИТЕ РАБОЧЕЕ Место

Ключевая большое количество трудящихся столов – как помойные ямы.

Отыскать как раз именно собственно что или же же на их не видется вероятным.

Перед именно собственно что как приступить к работе, буквально всецело очистите рабочее место.

Ничто не надлежит вас абстрагировать о переписки, в случае в случае в случае если вы увлекаетесь перепиской!

Ничто не надлежит вас абстрагировать от телефонного беседы, в случае в случае в случае если вы гласите с кем или же же по телефонному аппарату.

Сего элементарно не надлежит быть.

В случае в случае в случае если для вас освещает работа с бумагой за письменным столом, элементарно скиньте все на пол.

Вдогонку за собственно что уберете.

ДЕЛЕГИРУЙТЕ Возможности

По довольно буквально всем вашим факторам вашего собственного роли не потребуется.

В этот момент – абсолютно прогрессивное разговор.

Есть знатоки которые заняты именно собственно что или же же же другой работой.

Есть ветеринары, доктора, торговцы и зубопротезисты.

Есть таксомотор и повара.

Как раз именно собственно что то абсолютно наверное делегировать технике.

Делегируйте ваши возможности как это безусловно вероятно.

Свариты рис – мультиварке.

Убраться жилья – боту пылесосу.

Отвезти в аэропорт- такси.

Считите, СКОЛЬКО СТОИТ ВАШЕ ВРЕМЯ

Безоговорочно ключевая большая часть людей аристократия не понимают, сколько стоит их время.

Для вас важно аристократия, сколько стоит 1 час вашего рабочего времени, когда вы увлекаетесь главным образом собственной работой.

Не стоит допускать, чтобы вы промышляли наименее оплачиваемым видом работы

ЗАЩИЩАЙТЕ ВАШЕ РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ

В случае в случае в случае если вас во время ваших продаж отвлекает кто угодно и по каким угодно основаниям, дерзко отгоняете его прочь!

Выстройте пуленепробиваемую стенку, которая отстаивает ваше рабочее время от шуток, новостей и

лишних бесед.

Попробуйте вспомнить вспомнить, за как раз именно собственно что вы получаете собственную огромную часть платы.

Лишь только только лишь только сведениям и занимайтесь.

ПРИБОРЕТИТЕ Для себя Кое-какое численность **ВРЕМЕНИ**

Именно собственно что это значит?

Это значит именно собственно что для вас ни разу не стоит заниматься неквалифицированным трудом.

Особенно, в случае в случае если вы торгош – это больше высокооплачиваемая работа.

Пусть все иные занимаются другими видами работы.

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

Вы как торгош обязаны наваривать малое численность 60 \$ в час, а такси – это низкооплачиваемая работа,

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

Они не увеличивали личные знания.

Они не охраняли свое золотое время.

Как раз вследствие такового они всякий раз станут владеть бесценнок, дабы как то сблизать концы с концами.

Ваше дело – купить ещё времени.

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

Их задачка – вертеть баранку. Более они ни на как раз именно собственно что не готовы.

Они не желают мыслить

Безусловно вероятно, когда то кто то из их станет мыслить более и приблизится к для вас по уровню прибылей, но в этот момент они заняты тем, как раз именно собственно что крутят баранку.

А вы – спекулянт. Невозможно вертеть для вас баранку.

Вследствие такового как раз именно собственно что это не ваше дело.

Ваше- реализовывать.

Крыть крышу не ваше дело.

Убираться не ваше дело.

Ваше – реализовывать.

Всякий раз СЧИТАЙТЕ ВЫГОДУ

Любой раз, абсолютно любой раз, считайте.

Считайте ваше время которое вы тратите в пути до работы.

Считайте ваше время, как раз именно собственно что вы тратите на способ еды.

Считайте всякий раз вследствие такового как раз именно собственно что вы обязаны наваривать собственным единым делом – продажами.

Все, как раз именно собственно что не навевает для вас выгоды – отбирает ее.

Лишь только только лишь только бодрый подсчет приведет вас на верхушку продаж!

ЛОГИСТИКА

Вы подсчитали, сколько времени вы тратите на дорогу?

На работу и обратно?

В среднем, люд растрачивают 2 часа в денек на дорогу!

2 часа в день!

В случае в случае в случае если ваш заработок больше 50 \$ в час, то это значит, как раз именно собственно что вы увлекаетесь не собственным делом цельных 2 часа в день!

Вы всякий день отдаете вникуда 100 долларов!

Вы работайте 28 дней в неделю и 2 денька в месяц у вас выходной?

Это значит как один как раз именно собственно что 2800 \$ в месяц вы просто отдаете в никуда!

В обмен такового, чтобы заниматься продажами, встречаться с ключевыми клиентами и выполнять контракты...

как один как раз именно собственно что вы делаете?

Вы едете! Вы тратите время на дорогу!

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

Но ни разу не тратьте на это столько времени!

ПРЕДЛАГАЙТЕ ВАШ Продукт Или же же же Предложение Верными Текстами

Ни разу не говорите «продать».

В обмен этого предлагайте приобрести.

Получить.

Купить. Посчитать выгоду.

Не гласите оплатить.

Предлагайте привнести взнос.

Одобрить предложение.

Пользуйтесь НА 100% ЗОЛОТОЕ ВРЕМЯ ПРОДАЖ

Ключевая большое количество продавцов и иных людей его не пользуют. Вы – пользуйтесь.

Это время когда все клиенты на работе. Когда они живут, трудятся, имеются в доступе.

Для вас идет по стопам практически практически полностью предназначить это время работе с клиентами и реализовывать более, ещё больше!

Всякий раз **ОСТАВАЙТЕСЬ НА СВЯЗИ И НАПОМИНАЙТЕ О** Для себя

Поздравляйте ваших клиентов с деньками рождения. Высылайте открытки.

Припоминайте значимые даты ваших клиентов. И всякий раз напоминайте о для себя.

ПРЕДЛАГАЙТЕ Более

Практически все торговцы недооценивают способности покупок вашими покупателями. А они имеют все шансы приобрести более. Еще более.

Всякий раз предлагайте прибыльные покупки.

Предлагайте более выгоды вашим клиентам.

Они уже в данный момент готовы купить более чем вы мыслите.

Предложите им это!

Просите Личных Предназначений

Сделайте все именно собственно что только лишь только абсолютно наверное для вашего покупателя и просите у него личных предназначений.

Мои ученики любой один увеличивают реализации в 1-ые 30 дней малое численность в 2 раза вследствие такого именно собственно что до этого они не просили

назначений у собственных покупателей.

Это вал продаж.

Золотое дно. Всякий раз требуйте собственных назначений у ваших покупателей!

У их есть друзья, как маленькое количество 3 приятелей кому надобно то, как раз именно собственно что у вас есть!

Это все нюансы, которые надобно блюсти на 100% дабы скорее всего преуспеть в продажах и гарантированно прирастить личный заработок.

Лучших правил нет и быть не содержит вероятность.

Просто создавайте их и вы увидите, как круто поменяется ваша жизнь!

Далее идет тетрадь для ежедневного заполнения!

Это ещё в неотъемлемом порядке делать постольку вследствие такового как раз именно собственно что только лишь только лишь только лишь только лишь только системная работа выделяет результат!

МОТИВАЦИЯ НА 100%

Это надо уже сегодня! Замотивируй себя на успех!

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

А пешечком по шпалам уже никому не в кайф. Охота двигаться в дорогостоящем комфортном авто, есть

в роскошных ресторанах, существовать в замках с бассейном. Пока же же же лишь только только лишь только переполненное метрополитен, забытые

маршрутки, перекусы в третьесортных кафе и размещение в малометражках. Любой денек рутина, работа,

которая уже давным-давно злит, дома-неустроенный быт, любой один недовольный муж, трудности с ребятами, какие

ну практически никаким образом не желают к для вас но бы прислушаться. Короче, быстро станет взрыв мозга от всех данных

долгих заморочек.

И в один момент, настает аналогичный момент, что, в свое время в одно и тоже время, вы впадаете в ступор. Нет сил в что количестве и подняться с кровати

и выйти из жилья. Силы иссякли, энергия на нуле, эмо-

ции все выгорели. Бывает замечена извечный русский вопрос:

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

Никто не вожделеет в что количестве и пожалеть или же же броситься на помощь! Как выбираться? Кто-то вообще не собирается

решать проблемы, плывет по направленности и, в конце концов, соединяется в данную лужу, что содержит вероятность из нее и не

выплыть ни разу. Другие, более адекватномыслящие и активные, начинают карабкаться, буквально за волосы

тащат себя из болота, вырывая для себя клочья и морщась от боли. Надо сказать, что помочь вполне вероятно и тем,

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

но бы придут в себя. Дальше вполне вероятно начинать и самим ехать, мотивировать себя на улучшение собственной же жизни. А 2-ые начинают конвульсивно на-

ходить выход, т.к. уже не желают существовать по старенькому. Как начать

свежий, наилучший период собственной 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 есть способов мотивации и самомотивации, что в том числе и самый отъявленный бездельник может

избрать собственные способы для увеличения собственной удачливости.

Наконец, мотивация-это собственно что и с чем ее едят?

Вы изумитесь, но это подобный яство, что для вас

абсолютно понравится. Мотивация- это силу, которая во-
одушевляет к действию. Она содержит вероятность быть
внутренней

или же же внешней.

Внутренняя- это когда на воздействия человека воздей-
ствуют его личные необходимости и влечения,

подкрепленные личностными чувствами.

Наружная мотивация обуславливает воздействие на чело-
века наружной среды, т.е. люд действуют

в зависимости от событий.

Выбираем методы мотивации и самомотивации.

В первую очередь, полюбите себя! Ведь в случае в случае
в случае в случае если кого-то любишь, то горы свернешь
по причине этого человека,

а уж для себя- то практически безусловно вероятно по-
пробовать.

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

Сконцентрируйтесь на самом ведущем. Учитесь игнорировать то, что абсолютно не принципиально

и не выделяет для вас двигаться вперед.

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

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

Бойтесь скептиков, пессимистов и добросовестных энергетических вампиров.

Не отдавайте им личную светлую позитивную энергию.

Престаньте дотрагиваться к жизни довольно серьезно. Не надо к примеру говорить: «Жизнь-это сложная вещь»

Вселенная слышит вас и понимает все буквально. Хотите сложностей? А вот еще задачка,

в 100 раз сложнее, как и просили! Решайте нынче и не нойте!

Юмор и Улыбка, жизнерадостные посиделки с приятелями,

комедии и забавные передачи без сомнения без сомнения без сомнения несомненно помогут для вас предотвращать задаче или же же же же же облегчать их признаки.

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

Делайте эту быт, которая без сомнения без сомнения без сомнения несомненно поможет для вас устроить все проворно и отменно.

Поработаете создавать все быстро довольно довольно отлично, дабы без конца не воротиться к данной теме и не доводить себя и других до белого каления, лишь только только лишь только бы только лишь только лишь только только лишь только добиваться безмерно образца.

Остановитесь, похвалите себя. Дайте утехи, а дальше все будет еще чем какого-нибудь иного. Бодрый день принесет бодренькие победы!

Заведите для себя ежедневник, куда будете записывать личностные заслуги. Вы безмятежно сможете собой кичиться.

это станет инициировать вас назначать больше гигантские намерения и достигать итогов.

Абсолютно наверное еще производить перечень собственных неудач, это без сомнения без сомнения несомненно поможет игнорировать их в надлежащем и не наступать на одни

и те же грабли.

Ни разу не опасайтесь заблуждаться, так как нехороший навык абсолютно наверное ещё использовать и подходить вперед к бодреньким свершениям.

Не опасайтесь задач. Берите на себя их как 1 из подробностях грядущего фурора.

Смотрите фильмы и передачи, которые смогу вас замоти-

вировать на прогресс и благополучие.

Найдете единомышленников и, в процессе соревновательности, достигайте еще больших результатов.

Не опасайтесь болтать о собственных целях на публике. Наоборот, у вас ещё более вырастет

мотивация подходить к собственной цели и делаться успешнее и счастливее.

Для большущего числа важной заслугой числятся методы. Это ещё довольно довольно отлично, так как получая вещественное

вознаграждение, вы сможете отменно сделать чем какого-нибудь иного собственную жизнь и благоденствие собственных ближайших.

А это ведет к моральному ублажению.

Для другихих популярность и признание принципиально важнее, чем вещественная выгода.

Нет чем какого-нибудь иного награды, чем знать, что твои награды приносят людям колоссальную пользу.

Начинайте некоторое количество целей в одно и еще вре-

мя. Бывает, что переключаясь с 1-го на иной,

абсолютно наверное отыскать самое правильное заключение для высококачественного итога.

Довольно принципиально упражнять свое мертвое мертвое труп, мозг и душу.

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

Гуляйте на бодреньком воздухе, просвежайте личные мозги. к примеру как им животрепещуще необходим воздух.

Для развития мозга большое количество еще всевозможных курсов, решения закономерных задач, кроссвордов, роль в конференциях, семинарах и т. п.

Становление души- это дееспособность обожать все кругом, работать во благо себя и оказавшегося вокруг нас мира.

Чистосердечно помогайте тем, кто в этот момент потускнел личный глянец личный глянец ориентиры в жизни, занимайтесь благотворительностью,

восторгайтесь великолепными творениями классиков, смотрите красотой нашей природы, будьте рады сами и

потрудитесь осчастливить хоть кого-либо еще. Припомните: «Душа должна работать

И денек и ночь, и денек, и ночь!»

Мотивируя себя на удачливость, изучайте опыт горделивых людей, которые добились всего сами

способом ежедневного труда. Учитесь у них, восторгайтесь их усердием и напористостью. Читайте их цитаты

и конспектируйте для себя опытные изречения. Все складывайте в копилку, в неотъемлемом порядке потребуются в жизни.

Дайте для себя передышку, дабы осознать и выправить промахи или же отпраздновать победы.

В обязательном порядке придумайте заслугу для себя за выполнение какого- или актуального дела.

Тут приведен довольно короткий список упражнений для мотивации себя на совершенствование личного существования.

Одно ясно- начинать мотивировать себя на триумф надобно уже сейчас. А на следующий день уже возможно пожинать плоды собственной свежей интенсивной 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.

Основная масса людей когда жаждут богатства предполагают себя такими Чапаевыми!

С шашкой наголо!

В данный момент! Буду генерировать идеи!

В данный момент! Мою идею заметят!

Открою тайна.

Ваши идеи уже по тыщу и 1 разу перемусолили.

Откройте yandex и напишите всякую собственную феноменальную идею.

В том числе и в случае если напишете собственно что намереваетесь кидаться говном с 3 го этажа в прохожих, бьюсь об залог – в том числе и эту безумную и бесполезную идею кто то да озвучил.

Тайна в том, собственно что идеи ничего не стоят.

Чего то стоит система реализации поступков:

Реализации, маркетинг, систематизированные производ-

ственные процессы.

Лишь только система – не так важно какая – навевает итог на длительном отрезке времени.

Остальное- бред! Идеи!

Они ничего не стоят.

В данный момент у всякого пятиклассника столько мыслях собственно что мои уши завянут!

Всё ускоряется. Все обесценивается.

Актуальны системы.

Системы продаж.

Системы общения.

Системы изготовления.

Системы оптимизации. Рекламы.

Системы. И подсчёты!

Считай! Возьми подходящий темп в котором ты имеешь возможность работать 12 -14 – 16 часов в день и делай! Работай.

Да. Всё перечисленное выше не значит, собственно что ворошить мозгами не надобно.

Но идеи сами придут когда работаешь по 16 часов в сутки!
ПРАКТИКА

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

«Откуда взять денег»

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 об-

щения.

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 об-

щения.

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 об-

щения.

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.