

18+

Картер Смит

**ПРОДАЖИ НА 100% +
МОТИВАЦИЯ**

Стань чемпионом продаж
за 20 дней!



Картер Смит

**Продажи на 100% +
мотивация. Стань чемпионом
продаж за 20 дней!**

«Издательские решения»

Смит К.

Продажи на 100% + мотивация. Стань чемпионом продаж за 20 дней! / К. Смит — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-965368-0

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 978-5-44-965368-0

© Смит К.
© Издательские решения

Содержание

ПОЗДРАВЛЯЮ!	6
У НИЩИХ ДРУЗЬЯ НИЩИЕ	8
НЕ СЛЕДИТЕ ЗА ПОРЯДКОМ	9
НИКОГДА НЕ ПОКУПАЙТЕ НИЧЕГО СО СКИДКОЙ	10
МНОГО ВОПРОСОВ	11
БОГАТЫЕ НИКОГДА НЕ ПОКАЗЫВАЮТ ДЕНЬГИ	12
Как работать эффективно?	13
НЕ РАССКАЗЫВАЙ О ПЛАНАХ	15
МОТИВАЦИЯ И ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ -ПРОСТЫ!	16
ЗАЧЕМ ГОВОРИТЬ О ТОМ ЧТО НЕ ВАЖНО?	17
ПРОДАВАЙТЕ И ПРОИЗВОДИТЕ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПОТРЕБЛЯЕТЕ!	18
Собственно что Это ОПЫТ?	19
Ядовитое ОКРУЖЕНИЕ	21
НЕ ВСПОМИНАЙТЕ Прошедшее	23
Трудитесь За пределами РАБОТЫ!	24
Каждый день Обучайтесь	25
ВЗАИМОВЫРУЧАЙТЕ	26
Гласите НА ЯЗЫКЕ ЦИФР	27
ВОЗЬМИТЕ Чистый ЛИСТ БУМАГИ	28
ВЫХОДИТЕ ЗА РАМКИ	29
ОЧИСТИТЕ РАБОЧЕЕ Место	30
ДЕЛЕГИРУЙТЕ Возможности	31
Считите, СКОЛЬКО СТОИТ ВАШЕ ВРЕМЯ	32
Воспользуйтесь НА 100% ЗОЛОТОЕ ВРЕМЯ ПРОДАЖ	35
ПРЕДЛАГАЙТЕ Больше	36
МОТИВАЦИЯ НА 100%	37
ЧТО НЕ ДЕЛАЮТ БОГАТЫЕ ПРОДАВЦЫ	44
ЕЩЕ БОГАТЫЕ ПРОДАВЦЫ НЕ СПЕШАТ	45
БОГАТЫЕ ПРОДАВЦЫ НЕ УБИРАЮТСЯ	46
НЕ ЗАЦИКЛИВАЮТСЯ НА СЕБЕ – ПРЕБЫВАЮТ ВНЕ	47
НЕ РАЗДУМЫВАЮТ	48
БОГАТЫЙ ПРОДАВЕЦ ЗАКРЫВАЕТ ВСЕГДА	49
«Откуда взять денег»	50
Выполняй задания четко. И безоговорочно. И твоя жизнь наполнится деньгами. Храни задание втайне	51
Конец ознакомительного фрагмента.	77

Продажи на 100% + мотивация Стань чемпионом продаж за 20 дней!

Картер Смит

© Картер Смит, 2019

ISBN 978-5-4496-5368-0

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 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 брюзжащие деньги! Деньги... Деньги...

99.9% всех миллионеров говорят что денег недостаточно много.

Отличие от бедных людей в том, что миллионеры жалуется 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 перекладывают.

И да. Что то обсуждают.

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

Продавцы и работники так называемого интеллектуального

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 продают.

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 вашей 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 ПРО-
ДАЖИ 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 потратить 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 единый 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 монный фундамент 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 натуры, 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 навик 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.

Считите 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

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 люд трудятся лишь толькотолько только лишь только на работе.

Они считают, как раз именно собственно что в их прямые 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 касию!

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 продукт, 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 касио.

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 расширьте 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

Безоговорочное ключевая большое количество людей аристократия не понимают, сколько стоит их время.

Для вас надобно аристократия, сколько стоит 1 час вашего рабочего времени, когда вы увлекаетесь главным обликом собственной работы.

Не стоит допускать, дабы вы промышляли наименее оплачиваемым виом 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 частьоплаты.

Лишь только только лишь только сведениям и занимайтесь.

ПРИБРЕТИТЕ 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.

Оосбенно, в случае в случае если вы торгаш – 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 торгаш 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 бесценок, дабы как то сблизить 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 растрчивают 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 любой денек отдаете вникуда 100 долларов!

Вы трудитесь 28 дней в неделю и 2 денька в луна у вас выходной?

Это означает как раз именно собственно что 2800 \$ в луна вы элементарно отдаете в никуда!

В замен этакого, дабы увлекаться продажами, встречаться с главными покупателями и исполнять контракты...

как раз именно собственно что вы делаете?

Вы едете! Вы тратите время на дорогу!

Снимите жилище вблизи с работой, запишитесь в тренажерный зал в 5 минутках от работы!

Но ни разу не растрчивайте на это столько времени!

ПРЕДЛАГАЙТЕ ВАШ Продукт Или же же Предложение Правильными Словами

Ни разу не гласите «продать».

Взамен сего предлагайте купить.

Получить.

Приобрести. Счесть выгоду.

Не говорите оплатить.

Предлагайте внести взнос.

Одобрить предложение.

Воспользуйтесь НА 100% ЗОЛОТОЕ ВРЕМЯ ПРОДАЖ

Главная множество продавцов и других людей его не используют. Вы – воспользуйтесь.

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

Для вас идет по стопам буквально всецело назначить это время работе с покупателями и продавать больше, еще больше!

Любой один **ОСТАВАЙТЕСЬ НА СВЯЗИ И НАПОМИНАЙТЕ** О Для себя

Поздравляйте ваших покупателей с днями рождения. Высылайте открытки.

Помните важные даты ваших покупателей. И любой один напоминайте о для себя.

ПРЕДЛАГАЙТЕ Больше

Буквально все торговцы недооценивают возможности покупок вашими клиентами. А они имеют все шансы купить больше. Ещё больше.

Любой один предлагайте доходные приобретения.

Предлагайте больше выгоды вашим покупателям.

Они уже в этот момент готовы приобрести больше чем вы думаете.

Предложите им это!

Требуйте Собственных Назначений

Устройте все собственно что лишь только вполне вероятно для вашего клиента и требуйте у него собственных назначений.

Мои учащиеся всякий раз наращивают реализации в 1-ые 30 дней минимальное количество в 2 раза вследствие того собственно что прежде они не умоляли

предназначений у личных клиентов.

Это вал продаж.

Золотое дно. Любой один просите личных предназначений у ваших покупателей!

У их есть товарищи, как малое численность 3 компаньонов кому надо то, именно собственно что у вас есть!

Это все аспекты, которые надо беречь на 100% чтобы быстрее всего преуспеть в продажах и гарантированно прирастить индивидуальный доход.

Наилучших правил нет и быть не имеет возможность.

Элементарно делайте их и вы увидите, как круто изменится ваша жизнь!

Дальше идет тетрадь для каждодневного заполнения!

Это еще в обязательном порядке создавать постольку вследствие такого именно собственно что лишь только только лишь только системная работа выделяет результат!

МОТИВАЦИЯ НА 100%

Это надобно уже сегодня! Замотивируй себя на успех!

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

А пешком по шпалам уже никому не в кайф. Ловля ехать в дорогом комфортабельном авто, есть

в богатых ресторанах, поприсутствуешь в замках с бассейном. Пока же только лишь только переполненное метро, забитые

маршрутки, перекусы в третьесортных кафе и размещение в малометражках. Всякий день рутина, работа,

которая уже давно бесит, дома-неустроенный быт, всякий раз недовольный муж, проблемы с детьми, каковые

ну никаким образом не стремятся к для вас но бы прислушаться. Короче, проворно будет взрыв мозга от всех данных

бесконечных заморочек.

И внезапно, настает подобный момент, что, когда-то одновременно, вы впадаете в ступор. Нет сил в том числе и подняться с кровати

и истечь из жилища. Силы иссякли, энергия на нуле, впечатления все выгорели. Появляется исконный российский вопрос:

«Кто виноват?» и «Что делать?» «Ну понятно, что виноваты все кругом, они страшные, довели вас до сего состояния.

Никто не желает в том числе и пожалеть или же кинуться на помощь! Как выбираться? Кто-то вообще не намеревается

улаживать трудности, плывет по направлению и, в конце концов, соединяется в эту лужу, что имеет возможность из нее и не

выплыть ни разу. Другие, более адекватномыслящие и функциональные, начинают вскарабкиваться, практически за волосы

тащат себя из болота, вырывая для себя клочья и морщась от боли. Надобно заявить, что посодействовать возможно и тем,

и иным. Для первых необходима компетентная поддержка, или же помощь родных и ближайших, пока же они

но бы придут в себя. Далее возможно начинать и самим двигаться, мотивировать себя на совершенствование

собственной же жизни. А 2-ые начинают конвульсивно находить 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

безусловно понравится. Мотивация- это мощь, которая вдохновляет к деянию. Она имеет возможность быть внутренней

или же наружной.

Внутренняя- это когда на влияния человека влияют его личностные надобности и страсти,

подкрепленные личными эмоциями.

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

в зависимости от мероприятий.

Избираем способы мотивации и самомотивации.

В первую очередь, полюбите себя! Ведь в случае в случае в случае если кого-либо предпочитаешь, то горы свернешь по основанию сего человека,

а уж для себя- то буквально абсолютно наверное испробовать.

Общайтесь лишь только только лишь только с положительными людьми, ликвидируйте из собственной жизни зануд и пессимистов.

Сосредоточьтесь на самом основном. Обучайтесь избегать то, что безусловно не принципиально

и не выделяет для вас ехать вперед.

Избавляйтесь от груза минувших обид и промахов. Анализируйте и идите лишь только только лишь только только лишь только вперед, не оглядываясь.

Научитесь болтать «Нет» лишней растрате времени, суете и депрессии.

Опасайтесь скептиков, пессимистов и честных энергетических вампиров.

Не отдавайте им собственную светлую положительную энергию.

Престаньте дотрагиваться к жизни достаточно всерьез. Не надобно к примеру болтать: «Жизнь-это трудная вещь»

Галактика слышит вас и осознает все практически. Желаете сложностей? А вот ещё задача,

в 100 один труднее, как и просили! Решайте ныне и не нойте!

Юмор и Смех, веселые посиделки с друзьями,

комедии и смешные передачи без сомнения без сомнения без сомнения несомненно помогут для вас предотвращать задачке или же же же же облегчать их симптомы.

Умейте абстрагироваться от шума и неудобств. Наведи порядок кругом себя.

Создавайте данную быт, которая без сомнения без сомнения без сомнения несомненно поможет для вас сделать все быстро и отменно.

Потрудитесь делать все проворно достаточно очень хорошо, чтобы без конца не возвращаться к предоставленной теме и не

доводить себя и иных до белоснежного каления, только лишь только бы лишь только только лишь только домогаться безгранично эталона.

Остановитесь, похвалите себя. Дайте развлечения, а далее все станет ещё чем какого-либо другого. Жизнерадостный денек доставит бодрые победы!

Заведите для себя ежедневник, куда будете записывать личные награды. Вы спокойно можете собой важничать.

это будет стимулировать вас ставить более большие плана и достигать результатов.

Вполне вероятно ещё изготавливать список личных неудач, это без сомнения несомненно поможет избегать их в следующем и не наступать на одни

и те же грабли.

Ни разу не бойтесь ошибаться, так как плохой опыт вполне вероятно еще применить и годиться вперед к бодрым свершениям.

Не бойтесь задач. Берите на себя их как 1 из деталей будущего успеха.

Глядите киноленты и передачи, которые смогу вас замотивировать на прогресс и благоденствие.

Отыщите единомышленников и, в процессе соревновательности, достигайте ещё больших итогов.

Не бойтесь говорить о личных целях на публике. Наоборот, у вас еще больше возрастет

мотивация годиться к личной цели и делаться успешнее и счастливее.

Для большого количества необходимой наградой числятся способы. Это еще достаточно очень хорошо, так как получая вещественное

вознаграждение, вы можете отменно устроить чем какого-либо другого личную жизнь и благополучие личных близких.

А это ведет к моральному ублажению.

Для другихиных известность и признание принципиально значимее, чем вещественная выгода.

Нет чем какого-либо другого заслуги, чем аристократия, что твои заслуги навевают людям невообразимую пользу.

Начинайте некоторое количество целей в одно и еще время. 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, физиологические упражнения, роль в спортивной жизни коллектива- все лишь только только лишь только только лишь только лишь только только лишь только на пользу.

Гуляйте на бодром воздухе, просвежайте личностные мозги. к примеру как им актуально нужен воздух.

Для становления мозга большую численность ещё различных курсов, заключения закономерных задач, кроссвордов,

роль в конференциях, семинарах и т. п.

Развитие души- это способность любить все вокруг, трудиться во благо себя и оказавшегося кругом нас мира.

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

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

поработаете осчастливить хоть кого-то еще. Помните: «Душа обязана трудиться

И день и ночь, и день, и ночь!»

Мотивируя себя на удачливость, исследуйте навек величавых людей, которые достигли всего сами

методом каждодневного труда. Обучайтесь у них, восхищайтесь их усердием и настойчивостью. Читайте их цитаты

и конспектируйте для себя мудрые изречения. Все складывайте в копилку, в обязательном порядке понадобится 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.

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 уандех 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 производственные 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 пятикласника 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:

ЧТО НЕ ДЕЛАЮТ БОГАТЫЕ ПРОДАВЦЫ

Богатые не копят знания. Они их применяют. Большинство моих богатых клиентов невероятно узко и твердолобы.

Они являются профессионалами своего дела и весьма богаты, а все те слова которые я говорю на консультациях буквально доводят их до дрожи в коленях.

Настолько гениальными они им кажутся. На самом деле – слова не гениальны.

А я – не самый большой гений в этом мире. Далекое не большой.

В то же самое время БЕДНЫЕ продавцы – если уж скопили денег на то чтобы приобрести мой тренинг или прийти на консультацию – смотрят на мои слова как баран на новые ворота.

Может быть, они ожидали, что за пару тысяч долларов я достану куклу вуду и буду проклявывать ей глаза?

Может быть.

Но реакция меня сильно поражает. Я знаю, что бедные продавцы имеют больше информации о продажах чем богатые.

Имеют больше верных представлений и неверных.

А потому когда я даю им информацию – она не кажется им новой.

А богатым продавцам – кажется. Но не потому что они глупы – а потому что они НЕ ДЕРЖАТ ЛИШНЕГО В ГОЛОВЕ.

Самая главная особенность того что не делают богатые продавцы – они не собирают знания. Они сразу применяют их на практике.

А бедные продавцы копят – копят эти знания – смотрят каждый день по десятку видео великих гуру продаж.

И бедные продавцы знают уже больше меня о продажах, хотя я этому и посвятил более 10 лет, бедные знают больше.

Информации много. Но она – не поможет им стать богаче.

Потому что информация ничего не стоит.

Денег стоит система. Система действий и система мышления.

ЕЩЕ БОГАТЫЕ ПРОДАВЦЫ НЕ СПЕШАТ

Не потому что они все успели и познавшие мир не торопятся – а по той причине они не спешат что у них выбран темп их действий и они четко идут согласно своему плану действий – с определенной скоростью.

У них есть система, согласно которой они получают доход.

А бедные продавцы спешат постоянно. Торопятся на встречи. В торопях питаются.

БОГАТЫЕ ПРОДАВЦЫ НЕ УБИРАЮТСЯ

Редко я встречал в своей практике идеально вылизанных успешных продавцов и бизнесменов.

Посмотрите на них. Но не в фильмах – а в реальной жизни. По кому из миллионеров – миллиардеров которые сделали себя сами вы сможете сказать что они обладатели невероятного богатства? (Кроме Трампа – одно исключение)

Они могут позволить себе не обращать внимания на свой имидж. И им нет никакого дела до имиджа. Они эксцентричны а не погружены в раздумья как бы одеться так чтобы не совсем плохо выглядеть.

НЕ ЗАЦИКЛИВАЮТСЯ НА СЕБЕ – ПРЕБЫВАЮТ ВНЕ

Что бы кто бы там не говорил – а продажа сродни охоты. Это единственно законный способ перемещения чужих денег в свои карманы.

Продавцы – это волки по своей сути. Честно.

Неужели, волка сильно заботит что о нем подумает овца?

Совершенно не заботит. Овца – это корм. Это норма.

У волка задача – раздобыть корма.

НЕ РАЗДУМЫВАЮТ

Не размышляют. Действуют системно и закрывают сделки. Всегда

Всегда, в любом настроении, что бы не произошло. Богатый продавец не будет мямлить и думать что бы такое еще сделать. Он натренирован. У него система.

И он не будет гибким, он не отступит. И что бы там не было с клиентом, он предложит ему купить.

Если клиент не ушел, ему снова предложат купить и богатый продавец будет предлагать клиенту купить до тех пор пока тот либо купит (в этом случае ему предложат купить еще!!!) либо убежит.

БОГАТЫЙ ПРОДАВЕЦ ЗАКРЫВАЕТ ВСЕГДА

Если ты прямо сейчас, с этого момента, начнешь закрывать все сделки подряд – ты будешь зарабатывать в 2 раза больше.

Без каких либо дополнительных условий. Просто закрывай все сделки подряд. И постарайся чтобы их было много.

Не раздумывай.

Не копи Информацию.

Сколько можно?

Действуй системно – закрывай сделки всегда. Так часто как только можешь.

«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 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. 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.

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.