

18+

Ричард Смит

**ПРОДАЖИ*10:
УВЕЛИЧЬ ДОХОД
НА 1000%**

**Получи дополнительно более
3.000.000 рублей в год!**

Ричард Смит

**Продажи*10: увеличь доход на
1000%. Получи дополнительно
более 3.000.000 рублей в год!**

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42130558

ISBN 9785449655042

Аннотация

Эта книга не о том, что вам надо экономить. Эта книга о том, как вам иметь столько денег, чтобы не пришлось экономить никогда. Продажи*10 – 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! Книга содержит нецензурную брань.

Содержание

ПОЗДРАВЛЯЮ!	6
ВАС ДОЛЖНЫ НЕНАВИДЕТЬ	7
ВЫ – НЕ ДОЛЛАР	8
ПРОЯВИТЕ НАСТОЙЧИВОСТЬ	11
ИХ НЕНАВИДЯТ	12
И ПРОДАВАЙ! ПРОДАВАЙ ЭТО!	13
ТВОЯ НЕОБЫЧНОСТЬ СЫГРАЕТ НА РУКУ	15
ТОЛЬКО ПРОДАЖИ СДЕЛАЮТ ИХ БОГАЧЕ	18
НЕ ДАВАЙТЕ ВОЗМОЖНОСТИ ВЫПОЛНЯТЬ РАБОТУ НЕКАЧЕСТВЕННО	20
СОЗДАЙТЕ АЛГОРИТМ ДЛЯ КАЖДОГО ИЗ ПРОДАВЦОВ ИЛИ ДРУГИХ РАБОТНИКОВ	21
ТЩАТЕЛЬНО ОТБИРАЙТЕ КАДРЫ	23
ТОТАЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ	24
ПРОПИШИТЕ ВСЁ	25
ТРЕБУЙТЕ ИСПОЛНЕНИЯ	26
НАБИРАЙТЕ ТЕХ КОМУ СТРАШНО БЕЗ РАБОТЫ	27
НЕ ПЕРЕВОСПИТЫВАЙТЕ	28
НЕ ПОВЫШАЙТЕ УРОВЕНЬ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ	29
НЕ НРАВИТСЯ – УВОЛИЛИ	30

И НАБИРАЙТЕ	31
РЕКЛАМА РАБОЧИХ МЕСТ	32
АКТИВНО ТЕСТИРУЙТЕ НОВЫЕ	33
АЛГОРИТМЫ	
ВСЕГДА СТРЕМИТЕСЬ К ПРИБЫЛИ	34
ЧТО ПРИНЕСЕТ МНЕ ДЕНЬГИ СЕГОДНЯ?	35
НЕВЕРОЯТНО МНОГО УСПЕХА – ЭТО	36
ВНЕДРЕНИЕ	
ПРИБРЕТИТЕ ДЛЯ СЕБЯ КОЕ-КАКОЕ	37
ЧИСЛЕННОСТЬ ВРЕМЕНИ	
ВСЯКИЙ РАЗ СЧИТАЙТЕ ВЫГОДУ	39
ЛОГИСТИКА	40
Личная эффективность	42
ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ НА 100% ЗОЛОТОЕ	52
ВРЕМЯ ПРОДАЖ	
ПРЕДЛАГАЙТЕ БОЛЬШЕ	53
ХРАНИ ЗАДАНИЕ В ТАЙНЕ	54
Конец ознакомительного фрагмента.	97

**Продажи*10: увеличь
доход на 1000%
Получи
дополнительно более
3.000.000 рублей в год!**

Ричард Смит

© Ричард Смит, 2019

ISBN 978-5-4496-5504-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ПОЗДРАВЛЯЮ!

Ты только что приобрёл самый жесткий и честный тренинг о продажах.

Большинство тренингов говорят о том, что тебе надо относиться «с любовью» к клиентам и тогда «тебе воздастся».

Нет большей чуши, чем то что говорят такие тренеры.

Это – бред. Самый натуральный.

Мой тренинг отличается простотой.

Есть нецензурная лексика.

Хромает пунктуация.

Но делай то, что я тебе даю в этой книге и ты увидишь, как твои доходы взлетят до небес:

Продажи, тайм-менеджмент, твоя личная логистика. Я собрал здесь все, что надо профессионалу своего дела – чемпиону продаж.

Иногда мои тренинги ругают новички продаж. Им хотелось бы сказки.

Хрен. С маслом сказки.

Здесь правда. Суровая, честная и невероятно крутая!

Гораздо более крутая, чем кулак Чака Норриса!

Выполняй упражнения и взлет твоих доходов будет менее чем через 30 дней!

ВАС ДОЛЖНЫ НЕНАВИДЕТЬ

Обычно книги начинаются с того, что автор говорит о том, что надо понять клиента, полностью перед ним постелиться и сделать ему какую то невероятно приятную скидку.

Что ж. Если тебе дорогой друг нравится стелиться перед каждым клиентом – то пожалуйста – только прошу, закрой нахрен эту книгу.

Потому что всем своим ученикам я всегда говорю – что в какой бы сфере вы ни работали, работайте на своих условиях.

И никогда не стелитесь перед клиентом.

Да. Это не значит что вы его должны посылать – ни в коем случае. Вы не должны ему хамить, однако вам стоит показывать прямо и честно, какую ценность приобретет ваш покупатель, что он получит от приобретения вашего товара.

И если ценность вашего товара выше чем цена, то вы его продадите. Даже самому тупоголовому, твердолобому идиоту.

И вы должны стоять на своем, постоянно предлагать ваш товар. Мозольте глаза!

У вас должны быть «хейтеры» – ненавистники то бишь.

ВЫ – НЕ ДОЛЛАР

И не обязаны всем нравиться.

Кому то нравится одно – кому – то другое. Так какого хрена вы должны нравиться всем? Убегайте от этого!

Нет ничего хуже чем выбрать какую то середину типа «золотую середину» – потому что в этой золотой середине нет клиентов.

Вас должны ненавидеть. Вы должны быть на слуху. С любым товаром – со страховками, с медициной, с автомобильной мастерской и даже с ершиками для унитазов – если вы бабушка торгующая у метро всякой херью.

Это нормально что вы будете нравиться только некоторым.

И поймите, уважаемый! Пойми мой друг! Чтобы нравиться кому то – вы должны показать ему что вы не нравитесь тем, кого этот кто то и без вас ненавидит.

Я ненавижу людей с умным видом прочитавших несколько книг и сыплющих заумными фразами.

Я просто физически бешусь и из меня говно тоннами лезет.

Поэтому я всегда пишу в той манере в которой я говорю – не нравится? Нахер с пляжа!

Я ненавижу сложные решения из разряда сделай вот это и вот это, приведи блять к знаменателю с этим то и посмотри

как он на тебя посмотрит. Если он посмотрит как тебе кажется вот так то сделай вот это – а если посмотрит вот сяк – то может быть стоит, сначала согласовать с каким то хуем эту хуйню.

Сцука! Я хер знает что за бред выделенный курсивом написал – но вот такую хуйню обычно я и ты можем прочесть во всех книгах.

Типа – сцупер тайм менеджмент. Или еще какаянибудь лабуда.

Я ненавижу профессорски выверенный текст и я люблю писать не читая потом свой текст. Если ты меня понимаешь – то молодец – если нет – нахуя читаешь?

Будь всегда в своей тарелке, блеать. Играй на своем поле. Настаивай на своей цене и показывай что товар у тебя – выгодным. Что он принесет то то и то-то.

Будь всегда в своей тарелке и постарайся сделать так чтобы тебя ненавидели!

Ещё раз. Постарайся сделать так чтобы тебя пиздец как ненавидели.

Нахуя? Да тут дело то вот в чем:

Если ты подлизываешь всем жопу – то тебя не любят и не ненавидят. Ты нихера не имеешь. Так захером подлизывать?

Самые богатые и успешные люди – это те кого постоянно ненавидят. Да. Блять, это правда. Почему – потому что никому не нравится (в большинстве своем) что такой то Боб,

Билл, Вася имеет столько то.

Работающую верную жену, охеренную любовницу, секретаря – который за шефа горло перегрызет и еще куча всего – так называемых взрослых игрушек.

Этих успешных богатых людей ненавидят. И чем выше ты будешь взбираться тем больше будет ненависть.

ПРОЯВИТЕ НАСТОЙЧИВОСТЬ

Когда я говорю проявите настойчивость то многие сразу думают о коммивояжерах. А промежду прочим ты знаешь, что они зарабатывали и зарабатывают реально много денег?

Я имею ввиду чемпионов продаж – будь то пылесосы или хер-знает-из-чего сделанная супердорогая посуда?

Они реально имеют больше денег чем те, которые не работают на холодных контактах. Потому что они уверены и убеждены в том, что их супер-сранный пылесос сосет каких то клещей из любого ковра и типа очищает воздух!

И они эту сраную убежденность переносят на клиента – до тех пор пока тот не подпишет доровор.

Бумаги на херню за 2500 долларов. Во всех странах они действуют одинаково. Надо сказать, одинаково эффективно.

И хер ты их выгонишь. Потому что этот адепт пылесосового ордена свято верит что он несет какую то благую пылесосовую весть и типа помогает людям.

ИХ НЕНАВИДЯТ

Всех этих адептов супер-сранных пылесосов ненавидят. Похоже, что и они сами ненавидят себя, хотя в общем то с улыбкой и все приветливо.

Но тебе, если ты хочешь стать настоящим продавцом и получить навык продаж, прямо сегодня надо выходить по часу в день на холодные продажи.

Возьми что угодно – ручку, фломастер, ершик для унитаза или в конце концов мою вот эту книгу (распечатай или на диск запиши) – этой вот фразой я разрешаю свободную продажу этой книги без отчисления мне любых гонораров – можешь имя на своё сменить!

И ПРОДАВАЙ! ПРОДАВАЙ ЭТО!

Вот прямо на площади, прямо заходи в любой магазин и продавай продавцам. Книгу – карандаш, ручку, ершик для унитаза!

Продавай по цене не менее 5\$. Ручку за 10 центо продавай за 5 \$. Или мою книгу или что угодно невероятно дешевое по высокой цене. Можешь за 10\$ продавать – но не ниже 5!

Пусть тебя ненавидят! Сделай это как игру, как соревнование с самим собой.

Сегодня ты продал к примеру, 5 говно-ручек за час. А завтра – 6!

Молодец! Прогресс!

Читай книги по продажам и продавай! Отточи пару навыков продаж – один из них – аццкая настойчивость и убежденность что эту херь ты можешь дорого продать!

И что она того стоит!

Да. Тебя пошлют на все 4 ре стороны. Пошлют сильно. Грубо. Но очень скоро у тебя откроется внутренний стержень и ты увидишь что тебя уже не посылают и к тебе отличное отношение.

Главное относись ко всему с игрой – будь позитивен изнутри – люди это видят и чувствуют. Они купят твою херову ручку за 5\$ если ты будешь позитивен и в хорошем игровом настроении. Подходи к девушкам. К мужикам. И предлагай

это говно.

Скажи что проходишь руководительский тренинг. – Люди покупают сейчас не товар а отношение к товару.

ТВОЯ НЕОБЫЧНОСТЬ СЫГРАЕТ НА РУКУ

Заебывай те же самые улицы где ты был вера и тех же самых продавцов с тем же самым предложением!

И ты увидишь что покупать начнут. Главное – не заиграйся – вспомни что ты делаешь это только 1 час в день чтобы улучшить свою настойчивость и навыки продавца!

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 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 ДАЙТЕ ВОЗМОЖНОСТИ не работать.

Должен быть строгий алгоритм продаж.

Чтобы выходя на работу... .. утром днем и даже ночью
каждый работник повторял его.

Чтобы знал его наизусть.

За незнание штраф.

Предупредите и заставьте выучить алгоритм действий
продавца.

Любой работник – это быдло.

Я быдло.

Вы быдло.

Мы все было в какой то степени.

И мы все в какой то степени ленны.

Однако работник по природе своей еще более ленив ем
вы или я.

Потому что иначе...

...он был бы на вашем месте а не наоборот.

Это совершенно нормально.

Ленность и нежелание брать на себя ответственность – это
нормально.

Лишь некоторые работники понимают что самое ценное
в их работе – это опыт... и что только ради ОПЫТА работы
им стоит работать. Даже бесплатно или за мизерную оплату.

Большинство же стараются этого опыта ИЗБЕЖАТЬ.

Наработать поменьше.

Поменьше устать.

Да они утсают больше пытаясь отлынуть от работы чем
если бы выполняли ее качественно.

Вам надо снять с них эту тяжкую ношу.

НЕ ДАВАЙТЕ ВОЗМОЖНОСТИ ВЫПОЛНЯТЬ РАБОТУ НЕКАЧЕСТВЕННО

Поставьте видеокамеры везде.

Сделайте так чтобы каждое слово которое продавец говорит клиенту было строго выверено и чтобы у вас при помощи ли какой записи или еще чего то...

была возможность проверить что да.

Все именно так как надо и никак не иначе.

Именно как надо!

Проверяйте при помощи камер что они работают.

Контролируйте качество работы ваших сотрудников на всех участках.

Они же вам потом спасибо и скажут.

Хотя вру.

Н е скажут.

Будет считать вас мудаком.

Правда же в том что они вас и сейчас считают мудаком но при этом мучаются от того что они не работаают достаточно хорошо и пытаются много не работать.

Кроме того они мучаются от совести.

Спасиите их от этого.

СОЗДАЙТЕ АЛГОРИТМ ДЛЯ КАЖДОГО ИЗ ПРОДАВЦОВ ИЛИ ДРУГИХ РАБОТНИКОВ

Заставьте строго ему следовать.

Не отступая ни на шаг.

И следите за выполнением.

Определите в чем соль того или иного работника – зачем тот или иной человек на том или ином месте нужен?

В чем его задача?

Главная – единственная задача.

Грузчик – грузит.

Продавец – продавать.

Сварщик – варить.

Образно.

И пусть они делают именно это.

Нагрузите. Особенно продавцов.

Работой. Чтобы они много работали.

Следует сделать так чтобы работа шла в определенном темпе.

Не надо чтобы люди бегали.

Нет.

Этого не требуется. Главное – темп.

Выверенный и проверенный временем темп – с какой ско-

ростью лучше всего чтобы ваши сотрудники выполняли ту или иную работу. Вот пусть и выполняют.

ТЩАТЕЛЬНО ОТБИРАЙТЕ КАДРЫ

Да. Многие скажут что не новость. Но многие кадровики не уделяют должного внимания отбору кадров.

Уделяйте. Потому как по-настоящему дисциплинированные люди чаще всего не нуждаются в масштабном контроле.

ТОТАЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ

И даже в том редком случае когда вы отобрали уникальных – дисциплинированных сотрудников, Вам лучше всего поставить везде камеры.

Включить аудио-видео-запись. Потому как большинство сотрудников отступают от тех скриптов которые им пишутся на предприятии.

СКРИПТЫ

По поводу скриптов: на предприятии абсолютно всё должно быть измерено и по максимуму реламентировано.

На выполнение любых действий надо отводить строго определенное время.

Проверять промежуточные результаты.

Каждый звонок. Каждое здравствуйте. И улыбка. И рукопожатие – всё должно быть прописано до мелочей.

ПРОПИШИТЕ ВСЁ

Пропишите и не поленитесь абсолютно всё – от внешнего вида – до зрительного контакта и прочее прочее. Потому что вашему работнику может быть совершенно невомек что нужен глазной контакт и прочее.

ТРЕБУЙТЕ ИСПОЛНЕНИЯ

Если работник согласился на ваши условия – то требуйте от него исполнения условий договора. Если прописан зрительный контакт с каждым покупателем – требуйте его.

ШТРАФУЙТЕ

При несоблюдении договора – штрафуйте. Сделайте так, чтобы штрафы были неизбежны.

Если работник опоздал – штрафуйте. Если не исполнил скрипт – штрафуйте.

НАБИРАЙТЕ ТЕХ КОМУ СТРАШНО БЕЗ РАБОТЫ

Не надо набирать людей которые и без работы проживут. Тех кто не будет «вкалывать» до седьмого пота.

Набирайте на работу только тех кто готов делать работу. Постоянную трудную и тяжёлую работу.

Обычно славятся тем гастарбайтеры. Набирайте их.

Потому что проще работать с ними чем с теми кто не хочет работать.

НЕ ПЕРЕВОСПИТЫВАЙТЕ

Очень часто владельцы предприятий воспитывают работников.

Вам не надо так делать. Лишнее. Просто берите тех кто должен работать. Кто привык вкалывать до седьмого пота.

Как правило такие и обучаются легко.

НЕ ПОВЫШАЙТЕ УРОВЕНЬ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Очень много случаев когда пвышают заработную плату необоснованно.

Не думайте что если увеличите оплату труда – работники будут лучше работать.

Иногда даже хуже работать будут.

НЕ ПРАВИТСЯ – УВОЛИЛИ

Создайте такие условия в рамках ТК РФ чтобы можно было уволить любого сотрудника в соответствии с законом просто потому что не понравился.

Просто потому что нет настроения.

Увольняйте чаще.

И НАБИРАЙТЕ

Набирая – устраивайте максимальный отбор. Чтобы к вам стремились попасть.

А попасть было бы нелегко. А сложно.

Не надо делать всё легко.

РЕКЛАМА РАБОЧИХ МЕСТ

Вкладывайте деньги в рекламу рабочих мест. Активно набирайте сотрудников.

Приведите систему к максимальному взаимозамещению.

АКТИВНО ТЕСТИРУЙТЕ НОВЫЕ АЛГОРИТМЫ

Постоянно тестируйте алгоритмы работы.

Каждую неделю интересуйтесь – а что повысит мою прибыль?

Как владельца компании имеется ввиду.

И измеряйте результаты.

Если вы не измеряете результаты – получаться будет плохо.

Всегда и все измеряйте и делайте только то что приносит вам прибыль.

ВСЕГДА СТРЕМИТЕСЬ К ПРИБЫЛИ

Как только ваше предприятие зачахнет – его покинут все сотрудники. Останетесь только вы а потому только вы должны иметь все с вашего предприятия.

Забудьте о том что дескать есть какая то социальная справедливость ее нету.

Потому что вы всем отвечаете а они ничем.

А ваше предприятие будет прибыльным только тогда когда будут деньги.

ЧТО ПРИНЕСЕТ МНЕ ДЕНЬГИ СЕГОДНЯ?

Задавайтесь этим вопросом – только он есть единственное решение всех проблем на вашем предприятии.

Каждый день при этом ответ может быть разным.

НЕВЕРОЯТНО МНОГО УСПЕХА – ЭТО ВНЕДРЕНИЕ

Если ты просто прочитал то что я тебе рассказал тут – что ж... это хорошо.

Чемпиона отличает внедрение.

Всё в этом мире очень легко.

Но внедрение и Действие – это все 200% успеха.

Без внедрения не будет ничего.

У тебя готовые технологии на руках – а есть возможность получить еще и полную систему действий – «велосипед» – только педели крути – деньги сами пойдут – но ты должен крутить педали.

p.s. крути педали – применяй это на практике и результаты не заставят себя ждать – в любом случае – пиши мне на почту.

Так ты сможешь иметь гораздо больше денег имея на руках систему действий и пользуясь ей по моей методике.

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.

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

Пусть все иные занимаются другими видами работы.

Наймите такси, чтобы довели 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 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 растрачивайте 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.

Личная эффективность

Каждодневно люди ставят перед собой задачи. В большинстве случаев это относится к рабочей сфере человека, за выполнение которых предполагается то или иное вознаграждение. Именно в работе эффективность увеличивается, улучшаются внутренние качества работника, тем самым он получает определенные достижения. Людей мотивируют следующие факторы:

Доход – от него зависит твое благополучие и благосостояние. Чем больше ты отдаешься работе, тем больше, соответственно растет твой заработок, который влияет на твой уровень жизни.

Успех – быть лучшим, значит быть известным. Если в своей сфере деятельности вы достигаете вершины, вас начинают замечать. Вы входите в круг общения, к которому стремились.

Саморазвитие – в процессе повышения эффективности приобретаются навыки, которые открывают высокие перспективы.

Однако, когда дело касается личных вопросов или бытовых проблем, эффективность резко снижается. Почему так происходит? Психологами было установлено, что как только человек попадает в зону своего комфорта (приходит домой),

появляться некая лень. При этом каждый стремится что-то для себя, но постоянно откладывает сроки выполнения. Мы отвлекаемся на посторонние факторы, которые способствуют нашему отдыху.

Таким образом, личную эффективность можно характеризовать не только как скорость выполнения человеком конкретных задач, но и как преодоление возникающих трудностей на пути к достижению цели.

В зависимости от выбранного направления, необходимо определить «инструменты» выполнения. К ним относятся:

Самоорганизованность

Интеллект

Профессиональные и личные качества

Терпение

Время

Важно научиться пользоваться данными ресурсами. Давайте разберемся, как именно применять их на практике:

Самоорганизованность – под ней понимается способность приводить в порядок. В работе важно правильно распределять свои усилия и выстраивать задачи по мере их усложнения. Для начала выполните несложные поручения, а трудновыполнимые оставьте на потом. Лучше пусть будет больше выполненных целей, чем, если вы будите работать над сложным проектом и в конце останетесь ни с чем.

Интеллект – определенная способность мышления, которая становится сугубо личным ресурсом отдельного челове-

ка. Интеллектуальные способности должны быть направлены на выполнение задач нестандартным способом. Так вы будите выделяться среди других.

Профессиональные и личные качества должны быть направлены на все. Вспомните, что вы умеете делать в принципе, а не в конкретной отрасли. Порой именно незначительные умения помогают быстрее добиться результата.

Терпение – необходимо научиться ждать. Конечно, хочется быстрее чего-то достигать, быстро переходя с одного на другое. Но на практике все происходит быстрее, если вы ждете. Но не просто сидеть на месте, а терпеливо и кропотливо выполняете задания.

Время – самый важный ресурс, который очень быстро исчезает. Чем рациональнее человек использует свое время, тем большей результативностью он отличается. Владеть временем значит построить работу так, чтобы успеть выполнить те задания, которые отложены на завтра.

Знать и уметь пользоваться «инструментами» недостаточно для повышения личной эффективности. Даже при совокупном применении всех вышеперечисленных ресурсов работоспособность может снижаться в виду определенных обстоятельств. Самое главное, что отодвигает дела на второй план – отсутствие мотивации. Поставьте себе цель и найдите для себя вознаграждение. Что вы получите, выполнив ее? Если желаемое будет сильнее затраченных ресурсов на ее вы-

полнение, результат будет оправдан.

Так же давайте разберем те вещи, которые улучшают эффективность:

Целеполагание – важное условие успешного старта. Насколько бы продуктивно не трудился человек, он никогда не добьется успеха при неверно выбранном ориентире движения. Реализация своего призвания и предназначения тесно связаны с правильной постановкой жизненных целей.

Огромная ошибка большинства людей – неумение выбрать верный маршрут среди нескольких. Если вы занимаетесь одним делом, но не достигаете результата, попробуйте сменить свою профессиональную деятельность. Возможно, вы добьетесь большего результата в другой сфере.

Поэтапное планирование – разграничьте время и цели, разделите одну большую цель на несколько мелких. Выполняя их, вы и не заметите, как придете к желаемому.

Сосредоточенность и концентрация внимания – Одна из основных проблем человека. Насколько бы он ни был мотивирован, все равно долго удержать внимание на одном объекте, либо задаче, человек не в силах. Чтобы время работы не затягивалось, отдыхайте время от времени или сменяйте задачи, переключайтесь на другие. Так вы быстрее выполните одновременно несколько.

Навык социализации – чем больше людей из разных сфер вы знаете, тем к большей помощи вы сможете прибегнуть. Иногда полезно прислушаться к чьим-то советам для большей эффективности выполнения.

Повышать личную эффективность важно. Она может влиять не только на выполнение одной конкретной задачи, но и в целом на стремлении к определенным целям человека. Личная эффективность отвечает за важный параметр – работоспособность. Человек с маленькой эффективностью будет бесконечно плестись сзади, пока более успешные будут использовать свой потенциал для выполнения своих задач. Личная эффективность – аналог труда с применением своего таланта. То есть вы используете свои ресурсы для того, чтобы максимально быстро добиться своей цели, при применении минимально возможного количества усилий. Это не значит, что выполнение задачи будет некачественно, даже наоборот – чем эффективнее человек, тем более качественно он выполнит работу за короткий срок. Соответственно, повышение личной эффективности неизбежно приведет к тому, что на повседневные дела человек будет тратить гораздо меньше времени.

Кому и зачем нужно повышать свою личную эффективность? Естественно она нужна каждому человеку, но есть определенная группа людей, кому она необходима, в первую очередь, для работы.

Фрилансеры – Это люди, которые не имеют одного постоянного работодателя, а выполняют проекты на заказ, чаще всего, удаленно. Такие люди постоянно работают с большим количеством данных, и потому они подвержены информационной перегрузке. Поэтому фрилансер часто тратит на выполнение задания более часа даже в том случае, если оно может быть закончено за 15 минут. Для того чтобы сэкономить время, увеличивать количество реализуемых проектов и свои доходы не в ущерб личным делам, эти специалисты должны осваивать методы повышения личной эффективности.

Бизнесмены – Владельцы собственного дела, а также руководители крупных компаний, как правило, работают в условиях дефицита времени, необходимого для принятия важных решений. При этом уровень ответственности у них выше, чем у рядовых сотрудников. Для того чтобы все успевать и не жертвовать своим временем, таким людям необходимо знать о методах повышения личной эффективности.

Студенты – К данной категории можно причислить не только непосредственно учащихся, но и всех тех, кто осваивает что-либо новое, например, на курсах повышения квалификации или в ходе самостоятельных занятий. Каждый такой «студент», неважно, чему он обучается, должен извлечь максимум пользы из уроков: запомнить нужную информацию, отработать полезные навыки и научиться применять это все в своей профессиональной деятельности. Именно в

этом должны помочь методы повышения личной эффективности.

Решите, от чего вы можете отказаться. Старайтесь мыслить критически, учитывая текущую ситуацию. Используйте следующий метод: спрашивайте себя, стали бы вы заниматься тем, что делаете сейчас, если бы вам нужно было начинать эту деятельность только в данный момент, с учетом ваших имеющихся способностей и возможностей. Если вы не можете ответить на данный вопрос положительно, то задачу лучше отложить или отменить. Оцените с этой позиции все ваши рабочие дела и занятия, на которые вы тратите свое свободное время. Найдите те из них, которые можно будет оставить ради достижения более важных целей. Данный метод позволит вам рационально использовать время.

Метод трех задач. Выделите три самые важные задачи из числа тех, что вы выполняете в рабочее время. Задайте себе следующие вопросы:

Какие дела заслуживают особенного внимания?

Принесут ли они мне наибольшую пользу?

Уяснив для себя, какие три задачи являются наиболее важными, сконцентрируйтесь только на них и посвятите им все свое рабочее время. Для каждой сферы жизни определите три ключевые цели. Ранжируйте их по степени важности, разработайте план их достижения и следуйте ему. Благодаря этому методу вы получите результаты уже в ближайшее вре-

мя. И они будут потрясающими.

Думайте о воодушевляющих вещах. Старайтесь мыслить в позитивном ключе. Имейте в виду, что ход наших мыслей во многом влияет на то, что с нами происходит. Думайте и говорите о приятных для себя вещах, а не о страхах и опасениях. Будьте творцом своей судьбы, не жалуйтесь ни на что и никого ни в чем не вините. Не критикуйте других людей. Думайте только о будущем и о ваших планах по его улучшению. Не застревайте в прошлом. Если вы будете мыслить подобным образом, у вас все получится. Это по-настоящему действенный метод, помогающий добиться хороших результатов.

Привыкайте приступать к задачам немедленно. Поборите привычку переносить дела. Начните решать те вопросы, которые вы долгое время откладывали. Приступите к ним немедленно. Не тормозите перед возникающими проблемами, решайте их. Получив задание, начинайте выполнять его сразу же и отчитайтесь в результатах. Следуйте данному способу, будьте активны в любых жизненных ситуациях – это пойдет вам на пользу и поможет в работе.

Конечно, в работе всегда будут находиться вещи, которые препятствуют ее выполнению. Если вы сможете от них отказаться, ваша эффективность будет повышаться. Наиболее распространенной является лень. Люди боятся нововведений, боятся менять привычную обстановку, лишиться стабильности, которую они очень ценят. При этом никто не спо-

рит с тем, что лень – это недостаток, от которого нужно избавляться. А вот страх перемен преодолеть в одиночку очень сложно.

Весьма эффективный метод борьбы с ленью заключается в том, чтобы действовать по примеру успешных людей. Наблюдайте за ними и старайтесь заимствовать их полезные привычки.

Желание достичь все и сразу. Вы поставили себе невообразимо много целей и всегда перескакиваете с одной на другую. Такой подход только мешает осуществить желаемое. Ставьте цели по очереди, переходя к следующим по мере выполнения предыдущих.

Страх возраста – возникает у людей всех возрастов. Мы всегда думаем, что еще слишком молоды или уже слишком стары. Избавьтесь от этих стереотипов и тогда можно свернуть горы. Если всегда бояться, то можно остаться на том уровне своего развития, на котором находитесь сейчас.

Личная эффективность неразрывно связана с саморазвитием. Постоянно занимайтесь самообразованием. Это действенный метод повышения личной эффективности. Профессионалы никогда не перестают учиться, они становятся вечными студентами. Выясните, какими навыками вам нужно овладеть для того, чтобы увеличить скорость работы и добиться лучших показателей своей деятельности. Приобретайте умения, которые помогут вам быть высококлассным специалистом в своей отрасли. Определите цели обучения,

разработайте план и приступайте к формированию и развитию необходимых умений. Будьте всегда настроены на достижение наилучших результатов в любом деле.

В заключении можно сказать, что повышать личную эффективность нужно путем выработки определенных привычек, приобретение которых положительно скажется на работоспособности, повысит вашу самооценку и принесет позитивный результат, как в жизни, так и в карьере.

ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ НА 100% ЗОЛОТОЕ ВРЕМЯ ПРОДАЖ

Главная множество продавцов и других людей его не пользуются. 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!

Выполняй задания четко. И безоговорочно. И твоя жизнь наполнится деньгами.

ХРАНИ ЗАДАНИЕ В ТАЙНЕ

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?

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.