

18+

Ирвин Браун

**ПРОДАЖИ НА 2000%
ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ
ПРЕДПРИЯТИЙ
И МЕНЕДЖЕРОВ –
ЧЕМПИОНОВ!**

**Тренинг рассчитан на 300 дней
работы**

Ирвин Браун
Продажи на 2000% для
руководителей предприятий
и менеджеров-чемпионов!
Тренинг рассчитан
на 300 дней работы

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42224766
ISBN 9785449658234

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 на 2000% – 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	8
ВЫ – НЕ ДОЛЛАР	9
ПРОЯВИТЕ НАСТОЙЧИВОСТЬ	12
ИХ НЕНАВИДЯТ	13
АНТИПЕРФЕКЦИОНИЗМ	15
РАБОТА С НЕУДАЧАМИ	16
ОБУЧАЕМОСТЬ	17
ПОГРУЖАЙСЯ В ПРОЦЕСС	18
КОНЦЕНТРИРУЙСЯ!	19
ЧУЖИЕ ЦЕЛИ	20
НЕ СТРЕМИСЬ ОТТОЧИТЬ ВСЁ СРАЗУ	22
ГЛАСИТЕ НА ЯЗЫКЕ ЦИФР	23
ВОЗЬМИТЕ ЧИСТЫЙ ЛИСТ БУМАГИ	24
ОТДЫХАЙТЕ ВСЕМ ТЕЛОМ	25
ВЫХОДИТЕ ЗА РАМКИ	26
ОЧИСТИТЕ РАБОЧЕЕ МЕСТО	38
ДЕЛЕГИРУЙТЕ ВОЗМОЖНОСТИ	39
СОЧТИТЕ, СКОЛЬКО СТОИТ ВАШЕ ВРЕМЯ	40
ЗАЩИЩАЙТЕ ВАШЕ РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ	41
ВСЯКИЙ РАЗ СЧИТАЙТЕ ВЫГОДУ	43
ЛОГИСТИКА	44
ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ НА 100% ЗОЛОТОЕ	46

ВРЕМЯ ПРОДАЖ	
ПРЕДЛАГАЙТЕ БОЛЬШЕ	47
ТРЕБУЙТЕ СОБСТВЕННЫХ НАЗНАЧЕНИЙ	48
ЭТО ВАЛ ПРОДАЖ	49
НАБОР ПРОДАВЦОВ	61
АКТИВНО ТЕСТИРУЙТЕ НОВЫЕ	63
АЛГОРИТМЫ	
ВСЕГДА СТРЕМИТЕСЬ К ПРИБЫЛИ	64
ПРАКТИКА	65
ХРАНИ ЗАДАНИЕ В ТАЙНЕ	66
Конец ознакомительного фрагмента.	125

**Продажи на 2000%
для руководителей
предприятий
и менеджеров-чемпионов!
Тренинг рассчитан
на 300 дней работы**

Ирвин Браун

© Ирвин Браун, 2019

ISBN 978-5-4496-5823-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ПОЗДРАВЛЯЮ!

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

Большинство тренингов отнимут у тебя лишь время, этот же тренинг даст тебе *навыки для заработка денег, сотен тысяч долларов.*

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 тренера.

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 унитаза – 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! Отточь пару навыков продаж – один из них – ащкая 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 игривом 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!

АНТИПЕРФЕКЦИОНИЗМ

Делайте как хуже.

Ничто не сбивает с толку так же сильно, как стремление к совершенству. Нахуй совершенство! Делайте кое-как!

Делайте чтобы было отвратительно!

Делайте чтобы вам самому было отвратительно от того, что вы сделали!

Насрите на результат огромную кучу говна и получайте удовольствие от процесса!

Вы увидите что действуя именно таким образом, звезды сами будут падать вам на руки. Фигурально выражаясь.

Срите на результат. Просто делайте. Преследуя желание получить удовольствие. Жизнь слишком коротка чтобы ебать себе мозг всякой хуйней!

РАБОТА С НЕУДАЧАМИ

Очень многие обращают внимание на свои неудачи. Буквально зацикливаются на них. Вот у меня такая то хуйня не получилась. Да и хуй бы с ней! Другая получится.

Понимаешь, когда ты прекратишь ебать себе мозг перфекционизмом, типа стремление к совершенству – у тебя не будет такого – что «какая-то хуйня не получилась». Когда ты стремишься к хуйне – у тебя один хуй какая то хуйня да получится!

А когда у тебя не получится какая то хуйня – то тут 2 варианта.

Либо хуйня не получилась (и хуй бы с ней), либо получилась совсем нехуйня! А это повод для радости!

Сорри за мой французский, но другими словами (без хуйни) мне пришлось бы написать целых 10 книг, чтобы объяснить очевидные вещи.

ОБУЧАЕМОСТЬ

Всё что отличает быструю обучаемость от медленной – это системность. Тебе совершенно не нужно делать все что я описывал тут по 20 часов в день. Когда речь идет о системности тебе будет более чем достаточно уделять процессу не более 20 минут.

ПОГРУЖАЙСЯ В ПРОЦЕСС

Это -совершенно новые знания для тебя. На 100% новые. Чтобы отточить любой навык требуется повторение. Частое и с удовольствием. Применяй новые знания постоянно, оттачивай их везде, где только придется.

КОНЦЕНТРИРУЙСЯ!

Ты знаешь, что отличает мужчину от женщины и успешного человека от идиота, болвана и оболтуса?

Концентрация. На одном, единственном и самом важном действии.

Выбери что то одно, а остальное – отложи, забудь.

Мотивация уходит в ту же самую секунду как человек забывает себя всякой хуйней, когда у него сотня дел и забот, а ему еще довешивают добрые друзья и знакомые.

ЧУЖИЕ ЦЕЛИ

То что гарантированно заберет у тебя всяческое желание что либо делать – это чужие цели. Не позволяй тебе вкручивать хуй в уши!

Когда тебе говорит жена, друг, просят о какой то хуйне – подвезти, купить продукты в магазине, постирать носки, убрать в комнате, да что угодно просят, что тебе вот сейчас вообще делать нахер не хочется – просто не делай.

Придумай 2 железных отмазки на все случаи жизни.

Я говорю, например, что забыл. Прости.

Жена попросила сходить в магазин. А мне он – ну не вперся. К тому же – это – не моя цель. Поэтому я отключил телефон и уехал к другу на дачу в баню!

Через 3 дня возвращаюсь.

– Ты где был?

– У Алекса в бане!

– А куда ты вышел?

– КОГДА???

– Ну в пятницу! К шлюхам?

– К Алексу в баню!

– Она за 100 км!

– На такси доехал! А что за вопросы то? Ты говори прямо, что не так?

– В магазин кто должен был сходить?

– Ой забыл, прости! Сходить?

– Нет, уж!

Это конечно, дебилизм последней инстанции, такое разыгрывать и с женой мы расстались:)

Всё – к лучшему!

Не позволяй другим людям вкручивать хуй себе в уши!
Живи интересно! Действуй!

НЕ СТРЕМИСЬ ОТТОЧИТЬ ВСЁ СРАЗУ

Не надо пытаться всё познать сразу. Нахрен. Отточи несколько наиболее часто употребляемых действий:

Как известно, Эллочка людоедочка могла изъясняться всего 30 фразами.

Боксер Моххамед Али отправил в нокаут всех своих соперников одним идеально отточеным и превосходным по силе ударом!

У нас же – что ни неудачник – то библиотека знаний. Он знает всё. Он цитирует всё. но нихрена не может.

Нахрен библиотеку!

Купите флэшку. Пусть там эта инфа будет. Много места не займет. Нахрена голову использовать так бездарно? Чтобы захлямлять её всяким мусором?

Голова – чтобы есть. Пить и говорить. Блевать – иногда. Но не для информации, фрустрации, стресса!

ГЛАСИТЕ НА ЯЗЫКЕ ЦИФР

и подтверждаёте это калькулятором касио!

Не стоит элементарно к примеру разглагольствовать о выгоде вашего клиента!

Покажите ему его деньги!

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

ОТДЫХАЙТЕ ВСЕМ ТЕЛОМ

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

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

Для вас стоит на развлечения всем телом.

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

Дать вашему организму разрядку!

Сходить на массаж!

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

ВЫХОДИТЕ ЗА РАМКИ

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

Интересуйтесь новейшими людьми из вашей проф области.

Совмещайте занятия спортом с новейшими людьми из вашей области.

Обменивайтесь проф наработками.

Делайте Памятке

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

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

По продажам.

По уборке квартир.

По прогулкам.

Абсолютно буквально, все в данном мире абсолютно на-верное устроить ещё больше оптимизированным.

Ещё больше удобным и больше надежным!

Создавай всё с абсолютной отдачей.

Основная масса людей хватаются за дело через рукава:

они обедают без аппетита, изучают язык без необходимости, закрывают покупателей на «отъебись», «все точно также у меня никто ничего не приобретет»

Этим образом, они сами себя ввергают в положение интенсивного бездействия, перманентной лени.

Когда безусловно всё не содержит ни внимания, ни вкуса, ни прогресса.

Создавай каждое дело – внятно, с абсолютной амплитудой, с абсолютной отдачей, – одним текстом, так, как будто бы от сего находится в зависимости вся твоя жизнь.

В случае если ты учишь британский язык, то учи его с наслаждением, скорее всего принимая во внимание, где и в какой истории он для тебя потребуется в жизни.

А в случае если промышляешься торговлей – то продавай во собственно что бы то ни стало!

Не стоит владеть «вспомогательный план».

Безусловно буквально, гигантская доля народонаселения содержит вспомогательный проект на случай «в случае если внезапно не получится».

Для тебя не стоит владеть запасного намерения абсолютно.

Делая так, ты вступаешь на дорога вояки, на проезжую часть погибели «пан или же пропал».

Ты приложить все старания по претворению в жизнь намерения «А» в случае если у тебя нет намерения «Б».

Ты положишь все силы на жертвенник победы.

Как раз с этим настроем принципиально пристапать к всякому занятию в собственной жизни.

Приступать внятно, шаг за шагом, медлительно и планомерно, достигать собственной цели. Лишь только этим образом делаются величавые свершения и величавые открытия.

Ни какого намерения «Б»! И ни шагу назад!

Искрометность и выгорание.

Довольно почти всем сейчас знакомо «выгорание» – это когда ты быстро и быстро за собственно что то берешься, а затем осознаешь, собственно что избито утомился.

Осознаешь, собственно что нужен интервал. Интервал на долгое время.

Это ощущение чувственного выгорания знакомо довольно почти всем.

Когда ты не осознаешь, собственно что создавать далее, элементарно создавай дальше!

Когда ты утомился, – нужно не прекращать работать, а арестовать «марафонский темп».

Безусловно всякий триумф скрывается как раз в марафонской дистанции.

Собственно что толку, в случае если ты сейчас (при исследовании языка, например) продвинулся более простого, в случае если уже на следующий день ты «сдохнешь» и в тебя ни одно заокеанское текст не полезет?

Собственно что толку, в случае если сейчас ты обзвонил всех собственных главных покупателей, в случае если на надлежащей неделе ты целый в апатии, вялый и ни на собственно что не годный?

Какой в данном во всем смысл?

Значения нет безусловно ни малейшего.

Когда ты берешь личный темп и в нем трудишься на 100%, подобный истории гарантированно не станет.

Ты выполнишь все задачки, собственно что перед тобой стоят (лучше в случае если это 1 задача) и в для тебя остается довольно сил на деятельный отдых!

Как на отдых:

Когда ты практически полностью погружен в выполнение цели, развлечения элементарно нужен.

Основная масса людей работает до седьмого пота, в однотонной, тщательной работе, при всем при данном, они абсолютно не могут на отдых.

Трудиться перед монитором с бутылкой пива – это не развлечения. Это просерание времени.

В случае если ты погружен в исследование свежего материала, то великолепным развлечением для тебя станет игра в волейбол, футбол, теннис.

Другими текстами, смена работы.

В случае если ты промышляешься продажами, или же учишь язык, то еще разнообразь личный досуг. Устрой его на физическом уровне активным!

Твой организм и ЦНС (центральная нервная система) произнесут для тебя большое благодарю за это!

Будьте всякий раз своевременно

На все значимые встречи и совещания надобно ездить заблаговременно, дабы быть буквально своевременно.

Не стоит мыслить, как раз именно собственно что вы успеете вследствие такового как раз именно собственно что как правило в самый конечный момент образуются пробки, когда нельзя проехать.

Приезжайте заблаговременно, на всякую встречу на 20—30 мин..

Но в случае в случае в случае если вы запоздали, то ещё ничего ужасного не случится извинитесь сильнее и все.

Произнесите какой вы глупец, глупец, глупец как раз именно собственно что не высчитали пробки.

Люди обожают когда вы обзываете сами себя и раскаиваетесь в произошедшем.

Это отлично. Не опасайтесь взойти глупее, тупее и ничтожнее, чем вы есть на самом деле.

Мощь в том, как раз именно собственно что самое последнее убожество имеет возможность довольно отлично себя испытывать в случае в случае в случае если принимает собственную тупоумие.

Силу ничтожества.

С ничтожеством принципиально проще изготавливать дела, чем с человеком высокого самомнения. А все вследствие этого как один как раз именно собственно что ничтожный человек, все его мысли обращены во вне.

Он о для себя не высокого мнения. Он очень хорошо осознает, как один как раз именно собственно что он за дерьмо на самом деле.

И не боится об предоставленном заявить, он не прикрыт для такового, чтобы сказать, как один как раз именно собственно что он дурак, дурак и глупец.

И со личного пьедестала ничтожества он содержит вероятность видеть абсолютно царственные и прекрасные вещи.

Пожалуйста, не путай ничтожество с бомжом.

Вонючий неприютный и ничтожество – это всевозможные вещи. Бесприютный – отталкивает.

Ничтожество притягивает!

Ничтожество содержит вероятность элементарно ездить на самых последних моделях

Любой один оставляйте некоторое количество прозапас.

Когда бы обучаетесь чему-нибудь: английскому ли языку, бодрым методикам продаж или же же же же же просто идёте в тренажерный зал, заканчивайте

вашу тренировку за долговременное время до такового, как для вас это надоест.

Любой один идет по стопам оставаться некоторое количество голодным.

Голодным в обучении. Голодным в тренировке.

Выходя по основанию стола еще надо оставаться чуточку голодным.

Это всё делается для такового, чтобы для вас не надоело ваше занятие.

Достаточно практически все в данный момент проделывают ошибка, занимаясь чем или же же же до усера. Усераться не надо.

Оставляйте ваш забота к процессу.

Делайте так, чтобы вас перло, чтобы вас прикалывало то, чем вы занимаетесь.

Тормозите себя.

В данный момент – век интернета. И уже скоростями 4G никого не удивить. Все привыкли куда то бежать, чего-нибудь кликать.

Быстрее – быстрее.

А я любой один говорю личным ученикам: Тормозите.

Тормозите так, как вы только лишь только лишь только только лишь только можете. Вследствие такого как один как

раз именно собственно что только лишь только лишь только
только лишь только в заторможенном, практически практи-
чески полностью заторможенном состоянии чем какого-ни-
будь иного всего усваивается:

бодрые возможности и методы
языки
пища

Не надо спешить, у вас никто в этот момент не отбирает
ваше время!

В именно собственно что количестве и в случае в случае
в случае в случае если вы находитесь под проливным ливнем,
и до вашего подъезда осталось 50 метров, ТОРМОЗИТЕ!

Под проливным ливнем вы в всяком случае промокнете,
но не обращая внимания на все вышеупомянутое, притормо-
зив, вы не потеряете свой блеск индивидуальный блеск своё
достоинство.

Обедайте копотливо.

Продавайте копотливо.

Гооврите копотливо, смакуя личные мысли!

Именно собственно что больше это принципино при обучении в продажах и английскому языку.

Куда ты торопишься? Тормози!

Получай наслаждение от процесса! Случается чего-нибудь потрясающее!

В собственно что числе и в случае в случае в случае если ты элементарно учишь язык, реализовываешь или же же же опаздываешь на весомую встречу!

Тормози! 2 минутки ничего не решат! Абсолютно!

А дабы быть своевременно надобно выходить заранее!

В следствие этого оставляй время!

Абсолютное большинство людей работают ради денег.

Нет ничего плохого в том, чтобы получать деньги, однако никогда не стоит работать из-за денег.

Стоит трудиться ради опыта.

Только опыт – единственное, ради чего стоит по-настоя-

щему трудиться.

Трудитесь, не покладая рук.

Большинство сегодняшних работничков считают минуты до того момента, как они наконец, закончат трудовой день и смогут

совершенно расслабиться у себя дома, лежа в кресле с пивом.

Этому примеру, совершенно точно, никак не следует следовать.

Трудитесь постоянно, не покладая рук.

Совершенствуйте свои языковые навыки, общайтесь с другими рынками сбыта вашей продукции, пользуйтесь транслейтом для того, чтобы гораздо лучше общаться со своими клиентами.

Таким образом, вы и базу построите и язык выучите!

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.

Сварить рис – мультиварке.

Убраться жилья – боту пылесосу.

Отвезти в аэропорт- такси.

СОЧТИТЕ, СКОЛЬКО СТОИТ ВАШЕ ВРЕМЯ

Безоговорочно ключевая большая 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 видом работы

ЗАЩИЩАЙТЕ ВАШЕ РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ

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

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

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

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.

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

Пусть все иные занимаются другими видами работы.

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

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 сближать 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.

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!

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. Всякий раз требуйте собственных назначений у ваших покупателей!

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

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

Лучших правил нет и быть не содержит вероятность.

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

Далее идет тетрадь для ежедневного заполнения!

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

МОТИВАЦИЯ НА 100%

Это надо уже сегодня! Замотивируй себя на успех!

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

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

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

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

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

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

долгих заморочек.

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

и выйти из жилья. Силы иссякли, энергия на нуле, эмоции все выгорели. Бывает замечена извечный русский вопрос:

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

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

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

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

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

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

но бы придут в себя. Дальше вполне вероятно начинать и самим ехать, мотивировать себя на улучшение

собственной же жизни. А 2-ые начинают конвульсивно 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 внут-

ренней

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 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 изготавлять список личных неудач, это без сомнения несомненно поможет избегать их в следующем и не наступать на одни и те же грабли.

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

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

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

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

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

мотивация подходить к собственной цели и делаться успешнее и счастливее.

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

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

А это ведет к моральному ублажению.

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

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

Начинайте кое-какое численность целей в одно и ещё время. Бывает, что переключаясь с 1-го на другой,

безусловно вероятно найти самое верное заточение для качественного результата.

Достаточно принципиально тренировать свое мертвое мерт-

вое мертвое тело, мозг и душу.

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

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

Для развития мозга большое количество еще всевозможных курсов, решения закономерных задач, кроссвордов,

роль в конференциях, семинарах и т. п.

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

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

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

потрудитесь осчастливить хоть кого-либо еще. Помните:

«Душа должна работать

И день и ночь, и день, и ночь!»

Мотивируя себя на удачливость, исследуйте навик величайших 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 yandex и напишите всякую собственную феноменальную идею.

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

Тайна в том, собственно что идеи ничего не стоят.

Чего то стоит система реализации поступков:

Реализации, маркетинг, систематизированные 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!

НАБОР ПРОДАВЦОВ

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 НРАВИТСЯ – УВОЛИЛИ

Создайте такие условия в рамках ТК РФ чтобы можно было уволить любого сотрудника в соответствии с законом про-

сто 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.

ПРАКТИКА

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

«Откуда взять денег»

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

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

ХРАНИ ЗАДАНИЕ 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?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно

жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно

жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно

жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно

жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно

жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые — отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно

жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно

жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно

жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно

жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно

жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно

жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые — отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно

жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ 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.