



Максвелл Голдштейн

СТАРТАП С НУЛЯ

АМЕРИКАНСКАЯ
ТРЕНИНГОВАЯ
СИСТЕМА

Бизнес сделает вас богатым!

Максвелл Голдштейн
Стартап с нуля. Американская
тренинговая система.
Бизнес сделает вас богатым!

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42310138
ISBN 9785449663764

Аннотация

Эта книга не о том, что вам надо экономить. Эта книга о том, как вам иметь столько денег, чтобы не пришлось экономить никогда. StartUp – это системный тренинг о вере. Книга о том, как вы можете добиться успеха за несколько недель! 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

ПОЗДРАВЛЕНИЕ	7
НЕВЕРНОЕ НАЧАЛО	8
НЕВЕРНЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ	9
И ПОЧЕМУ ТО БИЗНЕСМЕН	10
НОВОЯВЛЕННЫЙ ПРЕДСТАВЛЯЕТ...	
НИКОГДА НЕ БУДУТ ЗА	11
НЕ НАДО ГОЛОВНОЙ БОЛИ!	12
ПРОСНИТЕСЬ!	13
КАКОЙ ВЫХОД	14
ЕДИНСТВЕННАЯ ПРИЧИНА ПОЧЕМУ ВАМ	15
НУЖЕН РАБОТНИК	
ВАС ЖЕ ВСЕ РАВНО НЕНАВИДЯТ	16
ЗАСТАВЬТЕ РАБОТНИКОВ РАБОТАТЬ	17
НАБЕРИТЕ ПРОДАЖНИКОВ	18
ТЕКУЧКА НЕИЗБЕЖНА	19
ТОГДА И ТОЛЬКО ТОГДА ВЫ БУДЕТЕ	20
ПОЛУЧАТЬ ДОХОД	
КАК РАБОТАТЬ ЭФФЕКТИВНО?	21
НЕ ДАЙТЕ ВОЗМОЖНОСТИ НЕ РАБОТАТЬ	24
БОЛЬШИНСТВО ЖЕ СТАРАЮТСЯ ЭТОГО	26
ОПЫТА ИЗБЕЖАТЬ	
СОЗДАЙТЕ АЛГОРИТМ ДЛЯ КАЖДОГО	28
ИЗ ПРОДАВЦОВ ИЛИ ДРУГИХ	

РАБОТНИКОВ	
ТОТАЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ	30
СКРИПТЫ	31
ПРОПИШИТЕ ВСЁ	32
ТРЕБУЙТЕ ИСПОЛНЕНИЯ	33
ШТРАФУЙТЕ	34
НАБИРАЙТЕ ТЕХ КОМУ СТРАШНО БЕЗ РАБОТЫ	35
НЕ ПЕРЕВОСПИТЫВАЙТЕ	36
НЕ НРАВИТСЯ – УВОЛИЛИ И НАБИРАЙТЕ	37
РЕКЛАМА РАБОЧИХ МЕСТ	38
АКТИВНО ТЕСТИРУЙТЕ НОВЫЕ АЛГОРИТМЫ	39
ВСЕГДА СТРЕМИТЕСЬ К ПРИБЫЛИ	40
ЧТО ПРИНЕСЕТ МНЕ ДЕНЬГИ СЕГОДНЯ?	41
НЕВЕРОЯТНО МНОГО УСПЕХА – ЭТО ВНЕДРЕНИЕ	42
БЕЗ ВНЕДРЕНИЯ НЕ БУДЕТ НИЧЕГО	43
АНТИПЕРФЕКЦИОНИЗМ	44
РАБОТА С НЕУДАЧАМИ	45
КОНЦЕНТРИРУЙСЯ!	46
ЧУЖИЕ ЦЕЛИ	47
ОБУЧАЕМОСТЬ	48
ПОГРУЖАЙСЯ В ПРОЦЕСС	49
НЕ СТРЕМИСЬ ОТТОЧИТЬ ВСЁ СРАЗУ	50

Как твои работники воруют	66
ВОРОВСТВО ВРЕМЕНИ	66
СОЦ. СЕТИ	66
ТЕЛЕФОН	67
КТО ВАШ РАБОТНИК	68
НА САМОМ ДЕЛЕ	
ПУСТОЙ ТРЁП ПО НЕРАБОЧИМ	69
ВОПРОСАМ	
САБОТАЖ	71
ОПОЗДАНИЯ	71
ЧТО ДЕЛАТЬ?	73
ВИДЕО-ФИКСАЦИЯ	73
АУДИО-ФИКСАЦИЯ	73
GPS ФИКСАЦИЯ	73
ШТАТНЫЙ ДОНОСИЛА	74
ХРАНИЛИЩЕ	74
У НИЩИХ ДРУЗЬЯ НИЩИЕ	75
НЕ СЛЕДИТЕ ЗА ПОРЯДКОМ	76
ПРАКТИКА	77
«ОТКУДА ВЗЯТЬ ДЕНЕГ»	78
ВЫПОЛНЯЙ ЗАДАНИЯ ЧЕТКО.	79
И БЕЗОГОВОРОЧНО. И ТВОЯ ЖИЗНЬ	
НАПОЛНИТСЯ ДЕНЬГАМИ. ХРАНИ	
ЗАДАНИЕ ВТАЙНЕ	
Конец ознакомительного фрагмента.	88

**Стартап с нуля.
Американская
тренинговая система
Бизнес сделает
вас богатым!**

Максвелл Голдштейн

© Максвелл Голдштейн, 2019

ISBN 978-5-4496-6376-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ПОЗДРАВЛЕНИЕ

Моё поздравление, друг! Ты приобрел возможно, самое лучшее вложение средств в мою книгу!

Она о том, как стать богатым с нуля.

Честно. Всё очень просто.

Самое же главное правило выдам прямо сейчас:

НЕ ВКЛАДЫВАЙ ДЕНЬГИ. Потеряешь.

Ты заработаешь миллионы и может, миллиарды на стартапе, но: Не вкладывай деньги пока не заработаешь первый миллион с нуля!

Пока не набьёшь шишек **БЕСПЛАТНЫХ** шишек. Впрочем, я сделаю всё чтобы «Шишки» быстро завершились у тебя.

Коротко и просто. Выполняй задания и следуй рекомендациям. И всё получится.

Другие книги пишут по 1000 страниц макулатуры. Сожги их. Они бесполезны. Информации полно и в интернете.

Ее (инфы) слишком много. Ты ж не хочешь стать богатым через 1000 лет когда все это прочитаешь?

Здесь все просто. Не запутаешься.

НЕВЕРНОЕ НАЧАЛО

ВЛОЖЕНИЯ

Большинство дельцов начинает все неверно.

Вкладывают деньги.

Типа инвестируют.

Типа приобретают предприятия.

И всё теряют. Все деньги. Всё что вложили.

НЕВЕРНЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ

Чаще всего какое представление у нашего человека –
дескать куплю офис – читай арендую...

Сделаю хороший ремонт найму секретаршу.

И офис – бе-ле-нь-кий – чис-ть-кий...

И все работники довольны и его на руках носят.

Потому что оборудование **НОВОЕ** и **ДОРОГОЕ**.

Потому что **Все Красиво**...

Это глупость. Единственное что вы должны делать – по-
лучать прибыль.

И ПОЧЕМУ ТО БИЗНЕСМЕН НОВОЯВЛЕННЫЙ ПРЕДСТАВЛЯЕТ...

...что все работники будут очень рады тому что у него работают.

Но это – неправда.

Потому что никто рад не будет.

Вас будут считать гандоном и гадом.

Вы – враг работников. Вы начальник.

И они будут против вас.

НИКОГДА НЕ БУДУТ ЗА

И будут воровать у вас за спиной.

Ваши деньги.

Ваше время за которое вы им заплатили вашими деньгами...

...то есть опять же... ваши деньги.

НЕ НАДО ГОЛОВНОЙ БОЛИ!

Запомните – если вы мечтаете создать типа удобное предприятие... и надеетесь на честность и типа собственническое мышление у ваших работников то ничего кроме головной боли у вас не будет.

ПРОСНИТЕСЬ!

Никакого собственнического мышления.

У них не будет.

Будут вас ненавидеть только за то что вы – начальник.

Только за то что вы заставляете их работать.

Им бы получать деньги и ничего не делать.

А тут вы – мешаете.

Гандон.

КАКОЙ ВЫХОД

Смиритесь что вы гандон.

Вас все равно будут ненавидеть.

Потому что рабы.

Ненависти полны.

Они вас будут ненавидеть.

Смиритесь. И требуйте от работников то то они должны

отдать вам.

Денег.

ЕДИНСТВЕННАЯ ПРИЧИНА ПОЧЕМУ ВАМ НУЖЕН РАБОТНИК

Это деньги которые вам может принести работник.

Каким бы хорошим вы ни были и чем лучше тем хуже для вас.

Требуйте отдачи.

Требуйте денег!

Не бойтесь быть мудаком.

Будьте мудаком ибо Надо быть мудаком.

В делах надо быть ащким мудаком.

ВАС ЖЕ ВСЕ РАВНО НЕНАВИДЯТ

Так может быть вы за то хоть что то получите?

– Может стоит раз вы мудак

Зарабатывать как

Мудак – неприлично много.

ЗАСТАВЬТЕ РАБОТНИКОВ РАБОТАТЬ

Не вбрасывайте деньги в корпоративный стиль.

Не вкладывайтесь в новое оборудование.

В стойку ресепшн.

В кожаные кресла.

Не зарывайте ваши деньги в дорогостоящее оборудование на первом этапе особенно если опыта нету.

НАБЕРИТЕ ПРОДАЖНИКОВ

Требуйте результат.

И постоянно гоните – фильтруйте – набирайте новых людей в команду потому что

ТЕКУЧКА НЕИЗБЕЖНА

Текучка нормална.

Хаос – нормален.

ТОГДА И ТОЛЬКО ТОГДА ВЫ БУДЕТЕ ПОЛУЧАТЬ ДОХОД

Не надо делать КРАСИВО.

НАДО кое-как.

Но с откликом – с возвратом инвестиций.

Идеально – если вы ничего не вкладываете при открытии предприятия.

Именно и только в том случае вы сможете уйти в прибыль сразу же.

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

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

мотивация годиться к личной цели и делаться успешнее и счастливее.

Для большущего числа важной заслугой числятся методы. Это ещё 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 облажению.

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 действительности, они не делают ни одного дела.

Да. Подобно мухам, они копошатся в навозе.

Да. Бумажки переключивают.

И да. Что то обсуждают.

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

Продавцы и работники так называемого интеллектуально-

труда должны продавать либо обслуживать клиента.

И заниматься этим не время от времени а постоянно.

То есть перманентно.

Продавцы должны абсолютно постоянно продавать.

Большинство продавцов в рабочее время планируют.

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

И в общем то... ничего страшного.

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

Продавец должен постоянно закрывать сделки.

То есть предлагать людям совершить что?

Совершить покупку.

Сделать вложение.

Приобрести что то.

Купить.

Обрести и сделать все что с этим связано.

По логике вещей все это должно бы закончиться чем?

Правильно – переводом энной суммы средств на счет вашей компании.

Потому что совершена продажа!

Но большинство продавцов продаж не делают.

Потому что им лень.

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

Но они не продают.

ВЫ КОНЕЧНО ЖЕ ЗНАЕТЕ ЧТО ОНИ НЕ ТУПОРЫЛЫЕ БАРАНЫ И ПОНИМАЮТ ЧТО ТОЛЬКО ПРОДАЖИ СДЕЛАЮТ ИХ БОГАЧЕ

Да.

Они это и правда понимают.

Но все равно не продают!

Оставьте продавцов без надсмотрщика и они будут зани-

маться 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 быдло 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 педали 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.

Для другихиных популярность и признание принципино 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 принципино тренировать свое мертвое мертвое тело, мозг и душу.

Пробежки, физиологические упражнения, роль в спортивной жизни коллектива- все лишь только только лишь

ТОЛЬКО ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО
КО НА ПОЛЬЗУ.

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

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

роль в конференциях, семинарах и т. п.

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

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

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

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

И день и ночь, и день, и ночь!»

Мотивируя себя на удачливость, исследуйте навык 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 для себя передышку, дабы осознать и выправить промахи или же отпраздновать победы.

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

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

существования.

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

свежей интенсивной жизни.

Любой имеет возможность избрать для себя личный индивидуальный способ для мотивации. А, в случае если любопытно, читайте надлежащую книжку,

из которой вы спрашиваете ещё очень-очень большое количество познавательного и занятного.

Основная масса людей когда жаждут богатства предполагают себя такими Чапаевыми!

С шашкой наголо!

Сейчас! Буду генерировать идеи!

Сейчас! 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 на-

мереваетесь 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 трудишься по 16 часов в сутки!

АНТИПЕРФЕКЦИОНИЗМ

Создавайте как ужаснее.

Ничто не сбивает с толку например же крепко, как влечение к безукоризненности. Нахуй совершенство! Создавайте кое-как!

Создавайте дабы было отвратительно!

Создавайте дабы для вас самому было омерзительно от такого, собственно что вы сделали!

Насрите на итог гигантскую кучу говна и получайте наслаждение от процесса!

Вы увидите собственно что действуя как раз этим образом, звездное небо сами станут валиться для вас на руки. Фигурально выражаясь.

Срите на итог. Элементарно создавайте. Преследуя вождление получить наслаждение. Жизнь очень коротка дабы ебать для себя мозг каждой 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.

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 доवेशивают 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!

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.

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!

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 ин-

тенсивного 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 гибели «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 обра-

зом 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 задачи, 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 одно-тонной, 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 успе-

ете 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 этакого 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 бомжам.

Вонючий бесприютный 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 этакого как один как раз именно собственно что только лишь только лишь только только лишь только в заторможенном, практически практически полностью заторможенном состоянии чем какого-нибудь 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, притормозив, 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-настоящему 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 пи-

вом.

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 постройте и язык выучите!

Как твои работники воруют

ВОРОВСТВО ВРЕМЕНИ

СОЦ. СЕТИ

Просто хуева тьма времени у сегодняшних людей уходит на всевозможные социальные сети.

Ты можешь подумать, что дескать, хуйня – война. Пусть «Галя» – «Лена» – «Вадим» посидит в социальной сети на рабочем месте лишние пару минут.

На сраном рабочем месте!

В социальной сети. За более чем 10 летний опыт работы с продавцами и владельцами торговых компаний – самое херовое что может сделать твой работник продавец – это торчать на рабочем месте в социальных сетях.

Самое лучшее – и действительно то что он должен на рабочем месте делать – это продавать.

Но эти твари сидят в социальных сетях. Вместо того чтобы обзванивать клиентам и предлагать им те товары которые реально улучшат жизнь клиентов.

Таким образом, каждая минута проведенная в социальной сети – это минута проведенная вне рабочего места. То

есть вы платите этим гандонам чтобы они работали а они не работают. А деньги получили.

То есть похитили ваши деньги! Еще раз. Деньги получили за оговоренную работу.

При приеме на работу вы ведь не говорили им «да, Таня! Ты блять, можешь сидеть и ставить лайки в сраной соцсети такой-то целые блять сутки – а я все равно буду тебе денежки платить».

Ни хера подобного. Работник обещал работать. А вы – платить за работу. Заработную плату.

Не засоциальносетевую плату – и не за торчание на ютубе. Не за то что этот мудак или мудачка сидит на ютубе.

Нет! Заработанную плату. Ту которая за работу.

Прекращайте хищения. Вводите штрафы и объявите им почему. Ласково и по-доброму предупредите что с сегодняшнего дня каждая минута в соц. сетях им будет обходиться в такую то сумму.

ТЕЛЕФОН

Разговор по телефону в рабочее время на нерабочие темы – это еще одна просто дырень – куда улетает неестественное количество вашей прибыли.

Потому что в рабочее время что должен делать ваш работник? Правильно – трудиться. **Дальше я скажу что делать с этой херовой проблемой.**

КТО ВАШ РАБОТНИК НА САМОМ ДЕЛЕ

Любой работник на вашем предприятии – кем он на самом деле является? Индивидуумом? Личностью? Человеком?

Нет. Это сраный инструмент который должен делать продажи – мы ведь торговлей занимаемся или еще какой то хуйней?

Так, если мы занимаемся торговлей то не логично ли предположить, что он – этот человек нам нужен только для того чтобы продавать и продавать максимально много – в нормальном состоянии – если вы платите Ивану 60 тысяч в месяц, или 720 тысяч в год, и еще примерно 400 у вас уходит на налоги в всевозможные фонды, то этот Иван для вас – некупленный мерседес.

Этот Иван должен принести вам за год как минимум в 10 раз больше чем те деньги что вы на него потратили.

Почему? Да потому что этот хер, в отличие от тебя ничем ни хуяшеньки не рискует.

Его не выебет кредитор за то что он просрочил платеж и его не выебет налоговая инспекция за несданную вовремя отчетность.

И прочая прочая прочая. Хуйня в виде СЭС и пожарников и полиции – не выебет. А тебе – мозг вынесут нахрен.

Потому что ты – владелец.

Любой инструмент должен работать. И ваш работник – только инструмент. Вы можете и должны его уважать но только до того момента пока он трудится в поте лица своего и делает все ровно, правильно и четко. А если он этого не делает – то он самое большое говно в мире.

Идём дальше.

ПУСТОЙ ТРЁП ПО НЕРАБОЧИМ ВОПРОСАМ

Да. Это ведь так охуенно – дружный коллектив. Типа веселье – радость и прочая хуета.

Ваши работники думают что их рабочее место – это место для веселья и потехи – но это все – хуйня.

Рабочее место – это лишь сраное место где они должны въджобываться. До седьмого блять пота.

Пропишите скрипты. Пропишите карты что они должны делать и чего не должны делать.

Например, со столькох-то до столькох то они должны делать только общение с клиентом по телефону.

Только это. Больше ничего. **С улыбкой на лице.**

Задача естественно меняется от того, чем и как вы торгуете – но факт:

Ваши работники должны улыбаться и вилять хвостом только перед клиентами.

Очень часто можно встретить компании в которых работники заигрывают друг с другом и девочки ходят в миниюбках и их чуть ли не дерут на рабочем месте.

А клиент – стоит брошенный и никому нахуй не нужный. Такие компании скоро канут влету.

Во всем мире таких уже не осталось. Мы как всегда опаздываем, но догоним. Потому что нехуй.

САБОТАЖ

Часто происходит так что вы своим умом и силами и еще только Бог знает чем разработали стратегию и вывели формулу продаж – решили как и по какому алгоритму дарить клиентам подарки.

По какому алгоритму вести клиенту презентацию. Сколько должно быть «касаний» блять клиента. А эти мудофилы работники – стоит вам отойти немного в сторону все нахуй срывают. Делают что угодно но только не то что им сказано.

Не следование алгоритму продаж уносит более 20% прибыли.

Потому что вы знаете например, что если вы пойдете в макдональдс и купите кофе то вам предложат пирожок.

А если не предложат то работник будет наказан.

Потому что они обвешаны все возможными видео-камерами. Они обязаны предложить еще пирожок. Даже если видят что у клиент уже сам как пирожок из-за их пирожков.

Они следуют регламенту продаж. Что и зачем идет.

ОПОЗДАНИЯ

Введите систему фиксации. Она может быть элементарной. Всё та же видео-фиксация – при приходе на работу пусть сотрудник помашет в камеру и назовет время прихода.

Внимание: если в 9 утра начинается рабочий день – это значит что в 9 утра работник должен быть полностью готов к работе. Не в 9—05, переодеться – а в 9 – быть готовым принимать, звонить и обслуживать клиентов!

ЧТО ДЕЛАТЬ?

ВИДЕО-ФИКСАЦИЯ

Обвешайте весь ваш офис видео-аппаратурой. Установка сейчас будет стоить не более 20—30 тысяч рублей.

Как показывает практика, установка простой видео-камеры с возможностью вашего постоянного онлайн присутствия в офисе добавит вам лишнее рвение сотрудников и увеличит доход на пару сотен тысяч в месяц.

АУДИО-ФИКСАЦИЯ

Если продавец разъездной – позаботьтесь о том, чтобы он вел запись всех переговоров и разговоров с покупателями.

Потом вы сможете его мягко исправить и подсказать что и как делать надо а что нет.

GPS ФИКСАЦИЯ

Не допускайте отклонения от заданного маршрута если продавец разъездной. В том случае если он работает в точке, поставьте эту фиксацию так, чтобы он был полностью к ней привязан и всецело ей занимался.

ШТАТНЫЙ ДОНОСИЛА

Неплохо работает также штатный доносила – тот работник который контролирует и доносит о любых нарушениях в офисе.

Естественно, не все согласятся на такую должность. Однако в идеале в вашей компании некоторые из продавцов должны постукивать на своих собратъев и ничего страшного если кто то из них что то знает.

ХРАНИЛИЩЕ

Для такой хуятины как мобильный телефон – заведите хранилище – чтобы все сотрудники при входе сдавали туда телефон в отключенном состоянии и могли бы его брать только на время законного перерыва.

У НИЩИХ ДРУЗЬЯ НИЩИЕ

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

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

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

Вычищайте из своего окружения бедных друзей.

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

Это очень заразно!

НЕ СЛЕДИТЕ ЗА ПОРЯДКОМ

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

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

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

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

Будете ходить по ним и не будете их убирать.

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?

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.