
BEST SELLER
Джордж Кауфман
АЛХИМИЯ ДЕНЕГ, БОГАТСТВА И ВЛАСТИ ЗА 100 ДНЕЙ
Американская тренинговая система.
Последний шанс занять место под Солнцем!

Джордж Кауфман

Алхимия денег, богатства и власти за 100 дней. Американская тренинговая система. Последний шанс занять место под Солнцем!

«Издательские решения»

Кауфман Д.

Алхимия денег, богатства и власти за 100 дней. Американская тренинговая система. Последний шанс занять место под Солнцем! / Д. Кауфман — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-967657-3

Пока не поздно, займи место под Солнцем! Эта книга о том, как вам иметь столько денег, чтобы не пришлось экономить никогда. Это системный тренинг о вере, который включает мотивацию, тайм-менеджмент, продажи и приёмы НЛП, чтобы вы были богаче.Тренинг для чемпионов продаж Америки!
Это книга, в которой очень мало информации и много действий. Ваших действий.Эта книга окупит себя в первый же день, вы гарантированно станете богаче, успешнее и счастливее! Книга содержит нецензурную брань.

ISBN 978-5-44-967657-3

© Кауфман Д.
© Издательские решения

Содержание

ПОЗДРАВЛЯЮ! 7
ТВОЕЙ ЖИЗНИ 8
ВСЕ ТРЕНЕРА ОШИБАЮТСЯ 9
ЖЕЛАННЫЕ ЦЕЛИ 10
БЕЗОПАСНОСТЬ КАК МОТИВАТОР 11
ТЕПЛО 12
СЕКС 13
ТВОРЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ 14
ОКРУЖЕНИЕ 15
АНТИПЕРФЕКЦИОНИЗМ 16
РАБОТА С НЕУДАЧАМИ 17
ОБУЧАЕМОСТЬ 18
ПОГРУЖАЙСЯ В ПРОЦЕСС 19
НЕ СТРЕМИСЬ ОТТОЧИ ТВСЁ И СРАЗУ 20
КОНЦЕНТРИРУЙСЯ! 21
ЧУЖИЕ ЦЕЛИ 22
ТОКСИЧНОЕ ОКРУЖЕНИЕ 23
ДЕЙСТВУЙ – ЭТО СОЗДАСТ ДВИЖЕНИЕ 24
ПОСЕЩАЙ ВЖИВУЮ МЕРОПРИЯТИЯ 25
ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ 26
ТАК ЖЕ ДАВАЙТЕ РАЗБЕРЕМ ТЕ ВЕЩИ, КОТОРЫЕ УЛУЧШАЮТ ЭФФЕКТИВНОСТЬ 28
КЛЮЧЕВОЕ УСПЕТЬ! 31
ОСОЗНАЙ СВОЮ УНИКАЛЬНОСТЬ ПРЯМО СЕЙЧАС! 32
УПРАЖНЕНИЕ 33
ОСОЗНАЙ ВРЕМЯ. 34
УПРАЖНЕНИЕ 35
ЭФФЕКТИВНЫЕ ЛАЙФ-ХАКИ ДЛЯ БОЛЬШЕГО ЗАРАБОТКА И ЭКОНОМИИ ВРЕМЕНИ 37
ВСЕ ОЧЕНЬ ПРОСТО, НАДО СТАВИТЬ СЕБЕ ЗАДАЧИ, МЕЧТАТЬ И ИДТИ К ДОСТИЖЕНИЮ ЦЕЛИ, НИКУДА НЕ СВОРАЧИВАЯ 40
Как твои работники воруют и как их замотивировать? 44
ВОРОВСТВО ВРЕМЕНИ 44
СОЦ. СЕТИ 44
ТЕЛЕФОН 44
КТО ВАШ РАБОТНИК НА САМОМ ДЕЛЕ 44
ПУСТОЙ ТРЁП ПО НЕРАБОЧИМ ВОПРОСАМ 45
САБОТАЖ 46
ОПОЗДАНИЯ 46
ЧТО ДЕЛАТЬ? 47
ВИДЕО-ФИКСАЦИЯ 47
АУДИО-ФИКСАЦИЯ 47
GPS ФИКСАЦИЯ 47
ШТАТНЫЙ ДОНОСИЛА 47
ХРАНИЛИЩЕ 47

УВЕЛИЧЕНИЕ СБЫТА ТОВАРОВ И УСЛУГ ДЛЯ БИЗНЕСА 49
ЧТО КАСАЕТСЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ 51
ПРАКТИКА 53
ВЫПОЛНЯЙ ЗАДАНИЯ ЧЕТКО. И БЕЗОГОВОРОЧНО. И ТВОЯ ЖИЗНЬ НАПОЛНИТСЯ ДЕНЬГАМИ. ХРАНИ ЗАДАНИЕ ВТАЙНЕ 54
Конец ознакомительного фрагмента. 67

Алхимия денег, богатства и власти за 100 дней Американская тренинговая система. Последний шанс занять место под Солнцем!

Джордж Кауфман

© Джордж Кауфман, 2019

ISBN 978-5-4496-7657-3
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ПОЗДРАВЛЯЮ!

Ты держишь в Руках мой тренинг!

Для того чтобы улучшить свои энергетические показатели и всегда находиться в состоянии активного действования.

Большинство людей так и не узнают что такое настоящая жизнь потому что они пройдут ее не проснувшись.

Я предлагаю тебе проснуться. И жить *мотивировочной частью*жизни.

Это как сон и явь. Большинство – спит. У тебя есть шанс проснуться.

Этот тренинг окупит себя сразу как ты применишь и ВНЕДРИШЬ на практике эти простые действия:

Дело в том, что 99% времени жизни люди спят и не получают никакого удовольствия.

Жизни
Друзей
Событий
Действий
Работы
Бизнеса
Денег

Ни от чего они не получают радости.[1]

[1] Я предлагаю тебе жить эффективно все 100% твоего времени и Получать радости и денег Больше УЖЕ сегодня от

ТВОЕЙ ЖИЗНИ

Больше во много раз.

Хорошая Новость для ТЕБЯ:

если ты применишь хотя бы 50% того что указано тут в тренинге ты будешь жить на 110% круче чем сейчас.

Зарабатывать гораздо больше чем сейчас, и тратить гораздо легче чем сейчас.

Ты будешь иметь по крайней мере, на 5000р в день больше,
На 100000 в месяц больше
и на 1.000.000 Больше в год.

У тебя будут лучшие друзья чем сейчас. Знакомые – лучшие чем сейчас и уровень жизни лучше чем сейчас.

Ты наконец поймешь что такое твоя жизнь и что именно ты ей можешь управлять и как получить от жизни абсолютно все.

И пусть тебе не пугает простота.

Тренинг прост как дважды два.

Тем он и ценен что прост.

Применяй эти знания на практике – в этом нет ничего сверхсложного или какой то тайны – просто большинство кто все это знает не делает это.

ВСЕ ТРЕНЕРА ОШИБАЮТСЯ

Когда очередной тренер скажет вам о мотивации что вам необходимо ставить грандиозные цели не верьте ни единому его слову.

Потому что если бы в действительности все это работало – в мире было бы гораздо больше успешных людей.

Мозг когда слышит или осознает что вы ему ставите великую цель впадает в ступор а затем загоняет вас в депрессию.

Потому что ему жутко не хочется идти туда – не знамо куда и делать то непонятно что.

Есть ли выход? Возможно ли как то по-другому?

Ставить вполне таки понятные задачи и быть сильно замотивированным – так чтобы от лени не оставалось и следа?

Да. Это возможно. Но следует при этом понимать, что ваши цели должны быть полностью понятны мозгу.

Ведь только в этом случае они достижимы.

ЖЕЛАННЫЕ ЦЕЛИ

Все ваши цели должны быть желанными.

Не так что на ментальном уровне – «да, я это желаю» – нет – на уровне скорее бессознательном потому как на ментальном уровне все мы можем ошибаться.

А вот на бессознательном уровне мы все приблизительно хотим одного и того же.

Мы как биомасса – едины в своих желаниях:

1) Безопасность и «физика»

2) Тепло

3) Секс

4) Творческая реализация (впрочем я бы сюда это не относил)

БЕЗОПАСНОСТЬ КАК МОТИВАТОР

Жить в уюте в тепле и безопасности – это самый мощный мотиватор.
Сюда вы можете легко загребать всевозможные цели как то хорошее жилье.
Как то хорошая одежда. Машина.

ТЕПЛО

Ничто так не мотивирует на физиологическом уровне как отдых на мальдивах или любом другом райском уголке мира.

Поэтому вы легко можете мотивировать себя именно такими вот видами отдыха.

Не располагаете временем? Ничего страшного – к вашим услугам всевозможные спа-отели.

К самомотиватору «тепло» также относятся всевозможное приобретение классной одежды – это куртки и т. д. вроде бы не нужно… но мотивирует и заряжает энергией очень здорово такая цель. Даже если у вас уже 20 кожаных курток, 21 кожаная куртка будет заряжать вас гораздо сильнее мотивацией чем любая благотворительная деятельность.

СЕКС

Действует на всех здоровых мужчин прекрасно. И почти на всех здоровых женщин. Это абсолютно естесственная базовая потребность без которой, как говорится, никуда.

ТВОРЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ

Как мотиватор действует на самом то деле хуже всего.

Но когда у вас уже все есть и все мотивировки уже исчерпаны то вполне сойдет и творческая реализация.

С целью развлечь себя, получить по максимуму удовольствия.

ОКРУЖЕНИЕ

Одной из мозщнейших мотивировок я бы назвал еще окружение по той простой причине что именно кружение формирует наше мировощззрение наши привычки, наши желания и всю нашу жизнь.

То какие у тебя друзья и знакомые делает в конечным счете точно таким же и тебя.

Поэтому очень важно чтобы твоим окружением были максимально адекватные и успешные люди.

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.

Золотое правило: 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 системнности 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 ОТТОЧИ ТВСЁ И 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![2]

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

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

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.[3]

[3] Мотивация уходит в ту же самую секунду как человек заебывает 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.

Золотое правило: 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!

ТОКСИЧНОЕ ОКРУЖЕНИЕ

Если вдруг ты увидишь что кто то в твоем окружении начинает постоянно жаловаться на свою судьбу, винить во всем политиков или какую то несправедливость – немедленно избавляйся от такового человека из своего окружения.

Постольку поскольку этот человек будет очень сильно тебя тянуть то что называется «вниз».

Токсичное, «ноющее» окружение демотивирует.

Успешное окружение – всегда заряжает на успех и результат.

ДЕЙСТВУЙ – ЭТО СОЗДАСТ ДВИЖЕНИЕ

Большинство людей находятся перманентно в каких-то мыслях: они не знают, как и с чего начать, они не знают когда начать, они не знают, кто им поможет и больше всего их тревожит, как они будут выглядеть нелепо в том или ином случае.

Больше всего, дорогой читатель, я хочу этой книгой помочь тебе рационализировать и улучшить качество твоей жизни.

Не важно, чем ты занят: руководством компании, изучением английского языка или ты просто успешный продавец – **важно то, что твои систематические, целенаправленные действия создают движение!**

Твои же размышления – лишь отягощают процесс воплощения мыслей в реальность. Брось размышления. Действуй.

Без составления конкретного плана. Просто систематически действуй и делай каждый день какую то одну вещь (она может меняться) которая наиболее сильно приблизит тебя к результату!

ешивают добрые друзья и знакомые.

ПОСЕЩАЙ ВЖИВУЮ МЕРОПРИЯТИЯ

Чтобы быть успешным и замотивированным всегда посещай мероприятия вживую и несмотри всевозможные программы на ютубе и т. д.

Избегай соц. сетей.

ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

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

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

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

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

Однако, когда дело касается личных вопросов или бытовых проблем, эффективность резко снижается. Почему так происходит? Психологами было установлено, что как только человек попадает в зону своего комфорта (приходит домой), появляться некая лень. При этом каждый стремиться что-то для себя, по постоянно откладывает сроки выполнения. Мы отвлекаемся на посторонние факторы, которые способствуют нашему отдыху.

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

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

Самоорганизованность

Интеллект

Профессиональные и личные качества

Терпение

Время

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

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

Интеллект – определенная способность мышления, которая становится сугубо личным ресурсом отдельного человека. Интеллектуальные способности должны бить направлены на выполнение задач нестандартным способом. Так вы будите выделяться среди других.

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

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

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

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

ТАК ЖЕ ДАВАЙТЕ РАЗБЕРЕМ ТЕ ВЕЩИ, КОТОРЫЕ УЛУЧШАЮТ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Какие дела заслуживают особенного внимания?

Принесут ли они мне наибольшую пользу?

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

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

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

Конечно, в работе всегда будут находиться вещи, которые препятствуют ее выполнению. Если вы сможете от них отказаться, ваша эффективность будет повышаться. Наиболее распространенной является лень. Люди боятся нововведений, боятся менять привычную обстановку, лишиться стабильности, которую они очень ценят. При этом никто не спорит с тем, что лень – это недостаток, от которого нужно избавляться. А вот страх перемен преодолеть в одиночку очень сложно.

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

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

Страх возраста – возникает у людей всех возрастов. Мы всегда думаем, что еще слишком молоды или уже слишком стары. Избавьтесь от этих стереотипов и тогда можно свернуть горы.

Если всегда бояться, то можно остаться на том уровне своего развития, на котором находитесь сейчас.

Личная эффективность неразрывно связана с саморазвитием. Постоянно занимайтесь самообразованием. Это действенный метод повышения личной эффективности. Профессионалы никогда не перестают учиться, они становятся вечными студентами. Выясните, какими навыками вам нужно овладеть для того, чтобы увеличить скорость работы и добиться лучших показателей своей деятельности. Приобретайте умения, которые помогут вам быть высококлассным специалистом в своей отрасли. Определите цели обучения, разработайте план и приступайте к формированию и развитию необходимых умений. Будьте всегда настроены на достижение наилучших результатов в любом деле.

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

КЛЮЧЕВОЕ УСПЕТЬ!

Сейчас в вечность больших скоростей абсолютно не так важно, как вы одарены и разумны. Самое весомое – это как вы проворно все проделываете. Как отлично вы успеваете.

Ключевое сейчас – это быть первым. Поспеть.

Не надобно постараться изготовлять собственно что то чем какого-либо другого иных. Создавать роскошный продукт или же интересовать кого то качеством. Сейчас одерживает победу что кто более реализует, а реализует что кто реализует первым.

И не так важно собственно что он реализует совершенную хуйню.. Ключевое выкинуть свое дерьмо на базар первым. Не задумыаться а выкидывать. Наиболее первым.

ОСОЗНАЙ СВОЮ УНИКАЛЬНОСТЬ ПРЯМО СЕЙЧАС!

Перед тем как мы с тобой будет идти далее по данному тренингу, я очень хочу, чтобы ты осознал свою уникальность в этом мире прямо сейчас!

Я хочу чтобы дальше ты шел с осознанием того, что миллионы лет сложнейшего природного отбора создали тебя.

Таким, какой ты сейчас есть и сотни тысяч предков твоих стоят за тем, какой ты сейчас есть.

Никогда, ни до, ни после тебя в этой вселенной не появится ничто живое, хоть как то отдаленно напоминающее тебя по всем физическим, психологическим, морально-нравственным и прочим, прочим качествам.

Почему я так хочу, чтобы тебе было это понятно? Да потому что только осознавая конечную уникальность тебя как личности, ты сможешь получить от этого мира все что захочешь, ЛЕГКО!

Потому что не легко, не слишком то и хочется получать, не так ли?

УПРАЖНЕНИЕ

Закрой глаза и осознай миллионы лет отбора.

Если ты веришь во что то иное осознай и это.

Положи руки ладонями вверх на свои колени, почувствуй обе ладони.

Находись так около 5 минут. Постарайся представить, как у тебя из головы, идет луч света или нить или пучок энергии.

Осознай свою уникальность и конечность как человека. Осознай что твое время – бесценно. И что тебе должны по факту твоего существования.

Все должны.

Скажи «Я – уникален и бесценен. Моя ценность высока потому что период моей жизни мал. Менее 100 лет. А активной жизни итого меньше – всего 10 лет!»

Осознав свою уникальность, двигаемся дальше.

ОСОЗНАЙ ВРЕМЯ.

Это одно из самых важных упражнений в моём арсенале.

Большинство людей считают, что у денег есть измерение: их колличество, их прибыльность, их риск и рентабельность, однако и у денег и у людей есть самое важное 4 измерение: время.

Время которое может быть нами здесь и сейчас потрачено . Потрачено на что то по настоящему важное или по настоящему бесполезное.

Это очень важно.

Потому что в зависимости от ситуации, время иногда идет быстрее, а иногда замедлается и елде течет.

Как будто смеется и стоит на месте.

Так например происходит,вас заталкивают в японском метро в вагон специально обученные люди.

Вам не хватает кислорода. Вам нечем дышать и перегон до следующей станции превращается в вечность.

УПРАЖНЕНИЕ

Закрой глаза и посчитай медленно до 10.
Затем еще раз до 10 .
Потом снова до 10.
И еще до 10.
И опять до 10.
Уверен что это покажется тебе весьма долгим.
В действительности, это очень быстро. И твои 50 секунд сейчас и 50 секунд последних в твоей жизни имеют разную ценность.
Когда настанет время твоего последнего вздоха, ты будешь готов отдать все богатства мира за возможность прожить 50 самых отвратительных и самых позорных секунд в твоей жизни.
Кроме шуток.
Ты будешь готов отдать всё что от тебя попросят, а сейчас ты тратишь бесценные секунды понапрасну!
Очнись!

Правило 80%.

Основная масса людей промышляют чем угодно но лишь только не тем, собственно что навевает им 80% выгоды.

Есть правило: 80% собственного времени жизни увлекаться что и лишь только что собственно что навевает 80% твоей выгоды.

А что собственно что выгоды не навевает ты увлекаться не обязан. То есть абсолютно. Вообщем.

Какого то хуя уж не принимаю во внимание отчего например сформировалось но 99% людей промышляют чем угодно но лишь только не собственной прибылью. Для вас стоит увлекаться лишь только что собственно что навевает выгода.\
\

И более ничем. Как лишь только ы промышляешься какой то ещё хзерней придумай для себя санкция и ебашь себя к примеру, резиночкой.

Надень на запястье банковскую резиночку и ебашь себя ей в случае если ты промышляешься чем то непроизводительным.

Ебашь любой один когда промышляешься абсолютной хуйней.
\

Станет прок

Сжигай за собой мосты и не оставляй способности отойти.

Невозможно в том числе и мыслить о том, собственно что собственно что то имеет возможность пойти не так. И уж что больше не стоит стряпать пути к отступлению.

Дело в том, собственно что большиснтво людей готоит для себя пути к отступлению.
И они отступают с готовностью, столкнувшись с самой 1 задачей на пути к массовой цели.

Не стоит отходить. И не стоит возводить пути к отступлению.

Припоминай о том, собственно что у тебя нет права на неуспех.
\
Ты абсолютно буквально, имеешь возможность достичь в э\той жизни всего. Безусловно всего собственно что ты лишь только пытаешься впрочем лишь только только в что случае, в случае если ты не оставляешь для себя вспомогательных ходов стезей. Сжигай дерзко за собой мосты – например ты получишь невообразимый итог.

Когда на карту поставлена жизнь и само сущетсоввание человека мы, как демонстрирует практика, трудимся невообразимо продуктивно.

Когда нем некуда отходить.

Когда же нам есть куда отходить, мы отступаем и отходить можем довольно, элементарно невообразимо долго!

Позабудь о чувстве вины.

Нет ничего ужаснее чем чувтво вины перед кем угодно за собственно что угодно.

Не надо испытывать себя виновным.

Чуствуйте себя великолепно и ни разу ни перед кем не ощущайте себя виновным. Визави, размышляйте о том, как устроить как возможно ужаснее в жизни такого или же другого человека. И ни в коем случае не размышляйте о чувстве вины.

ЭФФЕКТИВНЫЕ ЛАЙФ-ХАКИ ДЛЯ БОЛЬШЕГО ЗАРАБОТКА И ЭКОНОМИИ ВРЕМЕНИ

Чек лист:

1) Отключайте мобильный телефон все время, когда он вам не требуется для звонков и включайте его на 5 минут раз в 3 часа, чтобы по-необходимости, отписаться в вотсап либо перезвонить по важному делу.

Что делает большинство: большинство людей постоянно на связи.

Они принимают во время трудового процесса ненужные, отвлекающие звонки.

Люди «виснут» из-за телефонов!

Ни одно даже самое мощное устройство в мире не способно делать два дела сразу.

Даже очень быстрый и мощный компьютер начинает работать медленнее, когда у него поставлено несколько задач.

Он начинает переключаться между заданиями. Ему требуется время на переключение. Это отнимает память.

С человеком всё куда хуже.

В автономном режиме у нас работают разве что обеспечительные системы: пищеварение, дыхание, кровеносная система и ЦНС (центральная нервная система)

Всё остальное – продукт нашей мыслительной деятельности. Максильно неэффективно: трудиться и отвлекаться на телефонные звонки!

2) Крутите этот мир, но не позволяйте миру управлять вами:

Это означает, что для производственного процесса – когда вы что то делаете вам необходим личный бункер!

Это значит, что вам нужно место и окружение, которое как нельзя лучше впишется в вашу сегодняшнюю задачу и не будет вас ни от чего отвлекать.

Не покупайтесь на рекламу. Не просматривайте каждые 5 минут почтовый ящик. Уверяю вас, ничего страшного не произойдет, если вы не ответите на письмо из рассылки!

3) Крутите этот мир.

Вам крайне важно создать максимальное движение в этом мире. К счастью, сейчас век автоматизации.

Вы легко можете управлять мыслями сотен людей, просто запуская рассылку.

Запускайте рассылку. И не читайте, что на нее ответили.

Снова запускайте. И снова! И опять!

Долбите ваших покупателей, друзей, клиентов пока

а) Они не купят

б) Пока их не стошнит и они не отморозятся. Но даже тогда продолжайте долбить.

4) Говорите на языке выгоды.

Сегодня важно экономно расходовать время твоего собеседника. Поэтому продай ему интерес к тебе.

Говори на языке выгоды.

Намекая, что приобретение у тебя того-то продукта принесет столько то денег!

Или что общение с тобой позволит ему получить определенные преференции там то.

Само собой разумеется, что выгоду от общения с тобой нужно продавать только тем людям, кто и тебе будет выгоден.

Иначенаберешь в свое окружение бомжей с вокзала!

5) Не оценивайте себя и не думайте о том, как вы будете выглядеть в глазах общественности, а тем более, в социальных сетях!

Оценивая себя, вы будете погружены во внутрь и неизбежно свалитесь с производственного пути.

Производитель себя не оценивает. Он – производит!

б) Заведи блокнот и записывай туда всё что надо.

Не стоит держать в голове абсолютно все контакты, записи и напоминания.

Я бы не стал пользоваться и телефоном для этих целей.

Заходя в телефон, можно на очень многое отвлечься.

Для того, чтобы не засорять мозг излишней информацией, рекомендую пользоваться блокнотом и авторучкой.

Просто записывай встречи, контакты, траты – все в блокнот. Это будет крайне удобно для тебя.

Не стоит держать в голове все что предстоит сделать. Голова – чтобы есть и гвоорить. Это не блок памяти.

Воззвание К ЧИТАТЕЛЮ

Проезжей частью читатель! В случае, в случае если по какой-нибудь основанию ты не отыскал, исчерпающего ответа на все твои вопросы, я предлагаю для тебя ознакомиться с другими

моими книжками и вкладывать своё время в их прочтение!

ВСЕГО У МЕНЯ 7 Книжек. ТЕМЫ: МОТИВАЦИЯ, ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ, СТАРТАП, Реализации, Средства И Деньги И, Естественно ЖЕ, Британский ЯЗЫК

Уверяю тебя, собственно что твои инвестиции окупятся сторицей! Элементарно попроси консультанта магазина продемонстрировать все книжки создателя, или же воспользуйся розыском в интернете!

Всецело уверен, собственно что ты не используешь всей инфы, собственно что дана для тебя.

ПРИМЕНИ. ТЫ Узреешь На самом деле Внушительный, А Ключевое Резвый Итог. РЕЦЕПТЫ Собственно что Я Женщин Для тебя, Несложны. СЛЕДУЙ ИМ.

ОТОРВИ Пятую точку ОТ ДИВАНА И ДЕЙСТВУЙ! Основная масса НЕ Функционирует. ТЫ – ДЕЙСТВУЙ

Припоминай: наша жизнь дана нам только на временное использование. И погибели пока же собственно что никому не получилось избежать.

Цени своё время, более чем деньги! Получай наслаждение от всего собственно что ТЫ делаешь!

Вполне вероятно, для тебя привидится, собственно что кое-какие мои речевые обороты очень режут слух. Или же где то я написал очень быстро.

Осмысли, моей целью считается донесение инфы и навыка более коротким для тебя методом.

Я ценю твоё время и доверие, собственно что ты оказал мне, получив этот тренировка.

Верую, собственно что полезность инфы, собственно что я даю для тебя превзойдет твои ожидания.

В случае если для тебя приглянулась предоставленная книжка, читай другие! Пиши отзывы, мне принципиально твоё мнение!

КАК Элементарно ЗАМОТИВИРОВАТЬ СЕБЯ НА 100% УСПЕХ?

Существовать в современном мире сложно. Долгие неприятности, обезумевший ритм, трудности

с коммуникацией, неизменная недостаток времени, средств, постылая

работа, завистные сослуживца, не довольно мудрый и деспотичный босс.

Дома-нелюбимый муж, который настятельно просит к для себя особого дела, и ещё множество различных

задач. И трудности эти не уменьшаются, а с любым деньком вырастают

и размножаются, как снежный ком. Уже видится, собственно что данную лавину не приостановить.

Очень быстро, в один момент она тебя оденет с актуального пути, результаты делаются трагическими.

Появляются трудности со самочувствием, очевидная безвыходность истории заводит в тупик. Видится, собственно что

белоснежная полоса уже не наступит ни разу. Мы каждый день несемся куда-то и данный безграничный бег по кругу

доводит нас до изнеможения. Отчего например происходит? Отчего мы носимся, постараемся все поспеть, трудимся,

а итог данной работы-хроническая утомление и эмоциональное выгорание? Но так как есть люд, которые

получают наслаждение, нравственное и вещественное вознаграждение от собственной работы. В чем секрет?

ВСЕ ОЧЕНЬ ПРОСТО, НАДО СТАВИТЬ СЕБЕ ЗАДАЧИ, МЕЧТАТЬ И ИДТИ К ДОСТИЖЕНИЮ ЦЕЛИ, НИКУДА НЕ СВОРАЧИВАЯ

Легко сказать, а как это сделать? Куда деться от нашей любимой лени, мы сто причин найдем

и объясним, что это невозможно, трудно, а потом и тихонечко сольемся. Опять бег по кругу, опять нытье,

ничего не получается, все ужасно, и вообще пошло оно все… Эти эмоции,

проявляют себя общей апатией, теряется желание что-либо делать, не верится, что изменения возможны.

Но, друзья, выход есть! Слышали такое волшебное слово- мотивация?

Мотивация-это понятие из психологии,

внутреннее или внешнее побуждение к действию ради достижения поставленной задачи.

Чтобы обрести гармонию, душевный покой и стать успешным, надо научиться себя мотивировать.

А чтобы замотивировать себя на успех, нужно знать несколько простых упражнений.

К примеру, возьмем самое простое.

Цель; хочу похудеть к лету. Ок, отлично, действуйте. Что делать для этого?

Фитнес, пробежки, диета. Ладно- фитнес. Чтобы не забросить занятие, купите абонемент на весь год сразу,

быть может тогда не будете искать отмазки. Можно также ставить себе в пример людей

с отличной фигурой, заключить пари с кем-то, что добьетесь желаемого. Моя знакомая, например, сама себя

смотивировала. Самомотивация-это отличный способ для достижения поставленной задачи.

Она использовала метод «кнута и пряника», т.е. и хвалила,

и наказывала сама себя. Выбирала и хорошие слова, а могла и так себя взбодрить, что «уши вяли».

Итог-похудела на 7кг, довольна, что смогла преодолеть себя и добиться желаемой цели.

Ставим более глобальную цель; хочу прожить до 100 лет.

Для этого настраивайте себя на здоровый образ жизни, физкультуру и спорт, правильное питание. позитив,

добро, любовь.

Подбадривайте себя, хвалите, ведь вы хотите этого не только для себя, но и для своих близких,

чтобы помогать им и себе прожить долго и счастливо. Позитивный настрой -это залог успеха.

Я принимаю во внимание молодого человека, который принял решение окончить среднее учебное заведение с желтый медалью. Он сам себя мотивировал тем, собственно что желал,

дабы мать им гордилась. Обучался он не например уж отлично, но в 6 классе поставил для себя эту задачку и достиг.

Он не зазубривал, элементарно постоянный промышлял, подходил творчески и с наслаждением к учебе. В результате

золотую медаль получил, все рады. Мотивация сработала на очень хорошо.

Как беседуют, отыщи работу по душе и ни разу не будешь трудиться. А мы пристрастились к собственной старенькой работе,

но каждый день ноем и пожалуемся, как она нас замотала. Случается и работа не нехорошая, но ты возводишь

на одном уровне, безветрие да гладь. В данном случае ключевое вытащить себя из зоны комфорта и начать заменять

собственную жизнь.

Нередко мы опасаемся не столько работы, сколько её розыска и ее начала.

В следствие этого, идет по стопам направить сложное воздействие в несложное.

Возможно самому для себя устроить вызов: «А слабо для тебя отыскать больше заслуживающую работу?» Или: «А имеет возможность надобно что-нибудь

больше сложное и увлекательное начать делать?! И когда данная задача станет достигнута, вы безусловно

получите нравственное ублажение, можете собой кичиться, собственно что также важно.

Нужно уметь веселиться победам и праздновать их.

Позволяйте для себя небольшие паузы, не надобно себя заездить,

так как"загнанных лошадок пристреливают, не не все ли?»

Всякий раз увеличивайте личный умелый степень, за это время вы будете популярны каждый день,

вас будут считать ценным работником и в соответствии с этим расценивать ваш работа.

Прослушивайте возлюбленную музыку, которая станет настраивать вас на пролетарий лад.

Эти упражнения для мотивации в обязательном порядке несомненно помогут для вас домогаться фурора.

Довольно не плохое упражение для самомотивации-это мотивация «От» и «К»

«От» -представьте для себя, собственно что в случае если вы ничего не замените в нынешней собственной жизни,

вас например и станут преследовать депрессии, дело и зеленоватая печаль. Желаете этого? Естественно нет.

Избавляйтесь от боязней и действуйте тут и в данный момент.

Мотивация «К» -в ярчайших красках предположите для себя удачную, безмятежную жизнь, а в случае если иллюстрация

вас восхищает и веселит, то появляется большое вожделение устремляться к претворению в жизнь собственной мечты.

Под лежачий гранит вода не течет, в следствие этого надо приложить старания, и,в конце концов,

в обязательном порядке придете к удаче и благополучию.

К примеру, захотелось сквозь 10 лет замерзнуть состоятельным человеком. Отчего нет? Думы вещественны, а в случае если вы ещё

решите каждый день развиваться и инвестировать в это становление способы,

назначать огромные цели и домогаться их воплощения.

Не строить средства в культ, а подходить к намеченным целям.

Постараться владеть незамедлительно некоторое количество источников поступления средств.

Инвестироваться в свежие планы.

Получать наслаждение от собственной работы.

В обязательном порядке увлекаться благотворительностью, всякий раз отыщутся те,

кому можете посодействовать лишь только вы.

Надобно уметь и обожать работать.

Великодушно распределяться познаниями. Все это гарантировано приведет вас к намеченной цели.

Отлично бы выработать в для себя психологию фурора. Религия в личные силы буквально может помочь замерзнуть удачным

и автономным человеком.

Взглянете на удачных людей. У их своя идеология удачливости. Они не опасаются изучать неведомое ранее,

не опасаются проигрывать. Они например могут себя мотивировать, собственно что дай Господь любому.

Самомотивация-это круто, так как никто не понимает на какие рычаги чем какого-либо другого нажать,

дабы двинуть вас с пространства, не считая вас самих. Охота заявить об определении собственных личных целей.

Когда представляешь, собственно что создаешь то, собственно что для тебя надо, испытываешь себя довольно замечательно. Предлагаю для вас безотлагательно

начать осмысление собственных личных целей в жизни – и самых несложных, и массовых. Не откладывайте на

на следующий день то, собственно что надо было устроить ещё вчера. Не околпачивайте себя, так как, как беседуют десантники:

«Никто, кроме нас!«Никто, кроме вас не сможет сделать вашу жизнь яркой и неповторимой.

Поэтому станьте сами хозяином своей собственной счастливой жизни! Еще очень важно никогда не терять

чувство юмора. Поверьте, если весело и интересно, то и эффективно и ненапряжно, все будет спориться и

продвигаться.

Есть еще такой такой метод самомотивации «Дамоклов меч». Вам надо, к примеру, продвинуться в

изучении иностранного языка, а вы все откладываете на потом. В этом случае очень хорошо заключить пари

с другом или родственником на то, что вы этого добьетесь, ну, скажем, за полгода. Вы любите проигрывать?

Нет? Тогда действуйте!

Существует такая схема управления временем С. Кови. По этой схеме все дела делятся

на срочные и несрочные, важные и неважные. С. Кови советует уделять особое внимание делам важным

и несрочным и тогда жизнь неуклонностанет меняться к лучшему. Вот две небольшие цитаты:

«…решение несрочных, но важных вопросов – это ядро эффективного управления собой. В него попадают

такие вопросы, как укрепление взаимоотношений с окружающими, составление личной формулы жизненного

предназначения, долгосрочное планирование, профилактические мероприятия, подготовка, – словом, все те

вещи, которые мы признаем необходимыми, но не первостепенными.»

«…можно сказать, что эффективный человек мыслит не проблемами, а благоприятными возможностями.

Он мыслит с перспективой. У него тоже случаются требующие срочного внимания кризисы и экстренные

ситуации, но их число сравнительно невелико.»

Простой пример-работник выполняет не только свои должностные обязанности,

но и постоянно повышает свою квалификацию. Насколько он становится ценнее и увереннее в себе,

а это, в свою очередь, ведет к повышению производительности его труда.

Никогда не бойтесь ошибаться, ведь всем известно, что не ошибается только тот, кто ничего не делает.

Постарайтесь позитивно относиться к своим и чужим ошибкам и извлекать из них полезный опыт.

Учитывая промахи, вы научитесь мотивироваться на успех, стремиться к экспериментам и нестандартному мышлению, что очень ценится в крупных компаниях. Креативьте на здоровье, это всегда

вдохновляет на новые достижения.

Если вы перегружены делами и не знаете за что хвататься в первую очередь, представьте, что ваша жизнь -это заброшенный сад. Вам жизненно необходимо превратить его в прекрасный садик.

День за днем вы его облагораживаете, пытаетесь, чтобы растения дополняли друг друга, образуя гармонию

и красоту.

Также и с вашими проблемами будет все происходить по аналогии с садом, постепенно наведете порядок

в своих делах.

Очень много упражнений на мотивацию, выбирайте их эффективность по себе, учитывайте особенности

своей натуры. Читайте, изучайте способы и упражнения, выбирайте для себя лучшее. Добивайтесь задуманного,

пусть ваши мечты сбываются.

Найдите именно свою мотивацию и начинайте движение.

Это точно приведет к 100% успеху!

В гармонии с окружающим миром жизнь ваша станет бесконечно счастливой и наполненной волшебной

энергией и чудесами. От правильной мотивации к успеху -один шаг.

Так сделайте его ради себя любимого!

Как твои работники воруют и как их замотивировать?

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 полуили 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 неебическое колличество 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 то 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 нихуяшеньки 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 въджобывать. До седьмого блять пота.

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

Например, со стольких-то до стольких 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 собратьев 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 Попрошаек Приятели Бедные

Ключевое различие меж обеспеченными и бедными – это не их степень познаний. Не их воспитание. И не их стартовый капитал.

Расположите всякого роскошного человека в окружение попрошаек и он растеряет все до последнего цента.

Беднота – заразительна. Как грипп, ветрянка или же в том числе и ужаснее.

Вычищайте из собственного окружения несчастных приятелей.

В случае если вы желаете замерзнуть богаче – вычищайте их наиболее беспощадным образом. Вследствие того собственно что пообщавшись с ними – вы заразитесь их мышлением и их аппаратом на беднота.

Это довольно заразно!

НЕ Наблюдаете ЗА ПОРЯДКОМ

За пределами зависимости от такого, кто вы и какой пост занимаете – ваши дела на вашем рабочем пространстве обязаны покрывать всё место вашего кабинета.

Да. Временами вы сможете их несколько различить но. Надлежит быть пространство где вы занимаете безусловно всё место.

Сберегаете в данном кабинете банки с средствами – прозрачные стеклянные банки с центами, рублями или же с вашей валютой…

И пусть средства станут на облику. В эталоне – дабы у вас было уникальное здание где вы разбросаете деталь и бумажные средства по полу.

Будете бродить по ним и не будете их убирать.

УВЕЛИЧЕНИЕ СБЫТА ТОВАРОВ И УСЛУГ ДЛЯ БИЗНЕСА

Каждый бизнесмен сталкивается с проблемой привлечения клиентов к своему продукту. Все бизнесы объединяет одна вещь – требуется навык продаж. В этой главе раскроем основные принципы и методы, помогающие увеличить поток клиентов.

Для начала, когда у вас есть уже готовый продукт – вам нужно привлечь к нему людей. Что для этого необходимо?

Для начала необходимо понять, кто ваша целевая аудитория. Целевая аудитория – это ваши потенциальные клиенты. Это очень важно и поможет не тратить ресурсы зря. Приведу самый простой пример: если Инстаграм-блогер, пишущий на тему материнства будет рекламироваться в блогах с мужской аудиторией – рекламный бюджет будет потрачен напрасно.

Отлично, С Мотивированной АУДИТОРИЕЙ РАЗОБРАЛИСЬ

Собственно что дальше? А далее её надо деятельно завлекать. Сбор базы данных и прохладный обзвон – раз из работающих методик. Здесь принципиально не элементарно позвонить и обрисовать продукт, а быть готовым к возражениям, отказам. Для сего как правило всем менеджерам прописывают скрипты. Как правило, устроить это с первого раза достаточно непросто, но способом проб и промахов стильно добиться лучшего итога. Когда менеджер станет заблаговременно подготовлен к возражениям – шансы реализации возрастают в разы. Доверие вызывают лишь только те, кто понимает собственно что ответить, четок и последователен в собственных деяниях.

РЕКЛАМА ПО Телеку И В СМИ НЕ ПЕРЕСТАЁТ БЫТЬ Нужной

Она приводит не лишь только к как таким продажам, но и к что, собственно что люд вас запомнят. Вследствие того собственно что не достаточно кто, лицезрев рекламу свежих картонных платочков побежит незамедлительно же за ними в лавка. Но когда в магазине на полке с салфетками человек растеряется от выбора, в его памяти не желая того выплывет ваш продукт и вот – ваши салфетки уже у него в корзине. Но в большом струе инфы людям делается все труднее улавливать её, а предпринимателям завлекать людей. Задумайтесь, чем вы сможете отличиться от иных в собственной рекламе и запомниться. Имеет возможность некая назойливая песня? По моему мнению пролетарий способ. Или же напротив, абсолютная тишина… всякий буквально направит забота на экран собственного телека, где его станет дожидаться изображение вашего продукта. Снова же, стоит уделить забота уместности вашей рекламы. Не стоит в женском глянце анонсировать барбершоп. Да, имеет возможность некая доля молодых женщин бережно укажет данную рекламу собственному юному человеку, но какой это станет процент? Ваши инвестиции всякий раз обязаны быть ориентированы в очень максимально действенное русло.

К ОФЛАЙН-РЕКЛАМЕ

еще возможно отнести раздачу листовок. Раз из давних способов, но не например уж он и плох. Аудиторию 50+ вы вряд ли можете заинтересовать сквозь рекламу в общественной сети, а вот поведать об промоакции в аптеке за поворотом, отчего нет? А в случае если промоутер, привлекая гостей в свежую кофейню, станет еще и в придачу болтать «при предоставлении флаера в нашей кофейне получите кофе в подарок!» Ну какого кофемана это не заинтересует? Данный способ, для начала, несомненно поможет людям признать о вас. Во-2-х, придя за бесплатным кофе, от аромата новоиспеченных круассанов захочется и его. Ну а в случае если качество продукта было оценено по максимуму, вот для вас и неизменный заказчик, узнавший о вас с поддержкой обыкновенной листовки.

Дальше РЕКЛАМА В Онлайне

В данный момент это назначение проделало большущий шаг вперёд и эффективность предоставленного способа увеличилась в разы. Сюда относятся и общественные сети, и контекстная реклама, и продвижение в поисковиках. Сейчас есть вероятностьнастраивать рекламу так, собственно что она станет видеться лишь только людям, которые заинтересованы в предоставленной теме (были на подобных веб-сайтах, находили подобный товар), в следствие этого итоги не принудят себя длительное времядожидаться.

ЧТО КАСАЕТСЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

– тут есть, где разгуляться. Главное, понимать, чем цеплять в той или иной сети. Например, Инстаграм – чисто визуальная сеть. Здесь важны фотографии продукта, общий вид профиля, его наполненность. После заполнения аккаунта важно уделить внимание набору аудитории. Можно сотрудничать с крупными блогерами на бартерной основе. Вы им бесплатно продукт – они вам обзор. И, как следствие, новых клиентов.

Желаете Более Покупателей – Сделайте Промоакцию

2 по стоимости 1-го. Или же скидка 50% на 2 продукт. Эти багаж всякий раз влекут людей, например как любой желает сберечь и изберет пространство, где возможноприобрести прибыльнее. Для предпринимателей это вероятность не лишь только прирастить виток продукта, но и заинтересовать свежую аудиторию.

Раздавайте платные предложения. Тут ключевое компетентно его составить и отправлять людям, коим сотрудничество с вами было бы прибыльно.

КАК Взять в толк ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМЫ?

К примеру, для всякого облика рекламы (по телеку, радио, в общественных сетях, в интернете) запустите личный промокод на скидку. Например вы спрашиваете, откуда болеевсего пришло людей.

Наконец, покупателей завлекли. Собственно что дальше? Надо реализовать. И вот коекакие основы, которые принципиально блюсти.

Реализовывать Надо ЧЕЛОВЕКУ

Припоминайте, собственно что вы продаёте всякий раз 1 определенному человеку. И расклад к любому обязан быть различным, он обязан быть личным. Любая перепродажавыделяется от иной. Дабы быть удачным менеджером, не достаточно понимать только в своём продукте, нужно еще владеть способности психологии, воспринимать мотивы людей, аристократия, чем их задеть.

ПРОДАВАЙТЕ СЕБЯ, А НЕ ПРОДУКТ

В наше время буквально всякий продукт возможно приобрести в тыс. различных пространств. Как же заинтересовать клиента к собственному бизнесу? Поведайте ему о собственных качествах, как профессионала. Покажите, собственно что вы разбираетесь в продукте, понимаете делему и ключевое – понимаете как её решить.

Задавайте вопросы. Чем более заказчик беседует, что более вы спрашиваете о его необходимостях. Для чего ему данный продукт, сколько он готов платить, собственно что его смущает, о чем он задумывается. В случае если болтать будете лишь только вы – великоват риск такого, собственно что вы элементарно не угадаете вожделение покупателя.

Всякий раз гласите на недорогом языке. В случае если вы зрите, собственно что мужик пришёл приобретать супруге пылесос, но сам ничего в данном не смыслит – чертапродукта обязана держать выгоду непосредственно для сего человека. К примеру, пылесос еле слышный и трудится в 3 раза сильнее (а означает быстрее) других. И вот по выходным вас уже не раздражают звуки пылесоса.

ОПИСЫВАЙТЕ Итог

Все же хоть один от продавцов слышали «вот я сама для себя беру и ни разу не пожалела» или же «у меня подруга отпрыску в презент приобрела, что в экстазе был». Это погружает покупателя в положительное будущее, которое вполне вероятно при приобретению вашего продукта.

НЕ НАСТАИВАЙТЕ НА СВОЁМ

В случае если заказчик спорит – дайте ему ощутить, собственно что он прав. Отступите от темы и перебегайте к иным задачам, которые постановляет продукт.

НЕ УПУСКАЙТЕ МОМЕНТ

Как лишь только вы зрите, собственно что заказчик хоть несколько, но заинтересован – предлагайте покупку. В случае если человек не готов осуществить её тут и в данный момент – бронируйте, предлагайте рассрочку, требуйте Контакты до последующей связи. Вы обязаны устроить все вероятное, дабы не пропустить покупателя из облику навек. Пусть он не приобритет в данный момент, но позвони вы ему сквозь луна и предложи скидку – вот для вас и приобретение.

БАЛУЙТЕ Неизменных Покупателей

Не запамятуйте, собственно что всякого покупателя не достаточно заинтересовать и реализовать раз один – в эталоне любой заказчик обязан замерзнуть неизменным. Дисконтные карты с скоплением баллов или же скидкой, особые промоакции для неизменных покупателей, презенты. Это всякий раз трудится. Эти пространства, как кофейни, к примеру, реализуют продукт, который человек способен приобретать любой денек. А собственно что принудит его бродить как раз к вам, в случае если вблизи еще 3 штуки? Да и кофе всюду неплохой… а подарите ему карточку, где он станет замечать любую выпитую у для вас чашечку. Пусть выпьет 6, а 7 вы ему подарите бесплатно! И кофеману хорошо, и у вас заказчик есть.

ДАВАЙТЕ ГАРАНТИИ

Когда вы отвечаете за качество товара – вы вызываете доверие. Это главное. Без него ни одна продажа не осуществляется, а постоянный клиент уж тем более не находится.

И главное! Никогда не забывайте о качестве услуг. Без этого все вышеперечисленное не работает. Даже если вы завернете все в красивую упаковку, долго не протяните. Всегда следите, какие люди работают в вашей команде. К сожалению, люди непредсказуемы и те, кто на первый взгляд казался заинтересованным в работе и ответственным – со временем показывает себя совершенно с Другой стороны. Не допускайте того, чтобы ваши рекламные бюджеты уходили в никуда только из-за неграмотных менеджеров. Или некачественной упаковки. И таких «или» в каждом бизнесе очень много.

ПРАКТИКА

Для того чтобы ты успешно себя засамомотивировал (слово то какое!) тебе необходимо вести ежевечерний отчет – если ты приобрел живую книгу – веди его прямо тут, если нет – купил электронную – ничего страшного – распечатай.

Выбери нужный темп и ежевечерне выполняй этот отчет:

ВЫПОЛНЯЙ ЗАДАНИЯ ЧЕТКО. И БЕЗОГОВОРОЧНО. И ТВОЯ ЖИЗНЬ НАПОЛНИТСЯ ДЕНЬГАМИ. ХРАНИ ЗАДАНИЕ ВТАЙНЕ

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00
Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.
Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00
Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.
Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00
Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.
Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00
Что бы прикольного такого сделать?

_____

Сегодня я убрал из круга своего общения

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00
Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00
Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00
Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00
Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00
Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00
Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00
Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00
Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00
Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00
Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00
Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00
Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00
Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00
Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00
Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

_____

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

_____

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

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

_____

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

_____

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

_____

Где найти богатых людей для своего окружения?

_____

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.