



Крис Джеферсон

**САМОМОТИВАЦИЯ
НА 1000%. ТРЕНИНГ
МОТИВАЦИИ ДЛЯ
ЛИДЕРОВ**

**Успей занять своё место под
Солнцем, завтра будет поздно!**

Крис Джеферсон

Самомотивация на 1000%.
Тренинг мотивации для лидеров.
Успей занять своё место под
Солнцем, завтра будет поздно!

«Издательские решения»

Джеферсон К.

Самомотивация на 1000%. Тренинг мотивации для лидеров.
Успей занять своё место под Солнцем, завтра будет поздно! /
К. Джеферсон — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-967417-3

Эта книга не о том, что вам надо экономить. 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. Тренинг создан для чемпионов продаж Америки, чтобы Вы заработали больше! 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. Книга содержит нецензурную брань.

ISBN 978-5-44-967417-3

© Джеферсон К.
© 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
ТОКСИЧНОЕ ОКРУЖЕНИЕ	22
ДЕЙСТВУЙ – ЭТО СОЗДАСТ ДВИЖЕНИЕ	23
ПОСЕЩАЙ ВЖИВУЮ МЕРОПРИЯТИЯ	24
ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ	25
ЭФФЕКТИВНЫЕ ЛАЙФ-ХАКИ ДЛЯ БОЛЬШЕГО ЗАРАБОТКА И ЭКОНОМИИ ВРЕМЕНИ	29
ОБРАЩЕНИЕ К ЧИТАТЕЛЮ	31
ВСЕГО У МЕНЯ 7 КНИГ. ТЕМЫ: МОТИВАЦИЯ, ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ, СТАРТАП, ПРОДАЖИ, ДЕНЬГИ И ФИНАНСЫ И, КОНЕЧНО ЖЕ, АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК	32
Как твои работники воруют и как их замотивировать?	37
ВОРОВСТВО ВРЕМЕНИ	37
СОЦ. СЕТИ	37
ТЕЛЕФОН	37
КТО ВАШ РАБОТНИК НА САМОМ ДЕЛЕ	37
ПУСТОЙ ТРЁП ПО НЕРАБОЧИМ ВОПРОСАМ	38
САБОТАЖ	39
ОПОЗДАНИЯ	39
ЧТО ДЕЛАТЬ?	40
ВИДЕО-ФИКСАЦИЯ	40
АУДИО-ФИКСАЦИЯ	40
GPS ФИКСАЦИЯ	40
ШТАТНЫЙ ДОНОСИЛА	40
ХРАНИЛИЩЕ	40
У НИЩИХ ДРУЗЬЯ НИЩИЕ	41
НЕ СЛЕДИТЕ ЗА ПОРЯДКОМ	42
УВЕЛИЧЕНИЕ СБЫТА ТОВАРОВ И УСЛУГ ДЛЯ БИЗНЕСА	43
ХОРОШО, С ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИЕЙ РАЗОБРАЛИСЬ	44
РЕКЛАМА ПО ТЕЛЕВИЗОРУ И В СМИ НЕ ПЕРЕСТАЁТ БЫТЬ ПОЛЕЗНОЙ	45
НЕ НАСТАИВАЙТЕ НА СВОЁМ	47
НЕ УПУСКАЙТЕ МОМЕНТ	48

БАЛУЙТЕ ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ	49
ДАВАЙТЕ ГАРАНТИИ	50
ПРАКТИКА	51
ВЫПОЛНЯЙ ЗАДАНИЯ ЧЕТКО. И БЕЗОГОВОРОЧНО.	52
И ТВОЯ ЖИЗНЬ НАПОЛНИТСЯ ДЕНЬГАМИ. ХРАНИ	
ЗАДАНИЕ ВТАЙНЕ	
Конец ознакомительного фрагмента.	67

Самомотивация на 1000%.
Тренинг мотивации для лидеров
Успей занять своё место под
Солнцем, завтра будет поздно!

Крис Джеферсон

© Крис Джеферсон, 2019

ISBN 978-5-4496-7417-3

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 действия.

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 самотиватору «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 естественная 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 мощнейших мотивировок я бы назвал еще окружение по той простой причине что именно окружение формирует наше мировоззрение наши привычки, наши желания и всю нашу жизнь.

То какие у тебя друзья и знакомые делает в конечном 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 заикливаются на них. Вот у меня такая то хуйня не получилась. Да и хуй бы с ней! Другая получится.

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

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

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

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

ОБУЧАЕМОСТЬ

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

ПОГРУЖАЙСЯ В ПРОЦЕСС

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

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 отточенным и превосходным по силе ударом!

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

Нахрен библиотеку!²

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

КОНЦЕНТРИРУЙСЯ!

Ты представляешь, собственно что различает мужчину от дамы и удачного человека от кретина, глупца и оболтуса?

Сосредоточение. На одном, единственном и самом необходимом действии.

Избери собственно что то одно, а остальное – отложи, позабудь.

Посторонние ЦЕЛИ

То собственно что гарантированно арестует у тебя всяческое вожеление собственно что или создавать – это посторонние цели.

Золотое правило: Не разрешай для тебя вкручивать хуй в уши!

Когда для тебя беседует благоверная, приятель, требуют о какой то хуйне – подвезти, приобрести продукты в магазине, постирать носки, прибрать в комнате, да собственно что угодно требуют, собственно что для тебя вот в данный момент вообще создавать нахер не охота – элементарно не создавай.

Придумай 2 стальных отмазки на все случаи жизни.

Я беседую, к примеру, собственно что запомятовал. Извини.

Благоверная попросила сходить в лавка. А мне он – ну не вперся. К что же – это – не моя задача. В следствие этого я отключил телефонный аппарат и уехал к приятелю на дачу в баню!

Сквозь 3 денька 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 таксомотор доехал! А собственно что за вопросы то? Ты беседуй напрямик, собственно 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:)

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

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 твоём 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), появляется некая лень. При этом каждый стремится 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 научиться пользоваться данными ресурсами. Давайте разберемся, как именно применять их на практике:

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

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

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

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

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

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

Например **ЖЕ ДАВАЙТЕ РАЗБЕРЕМ ТЕ Багаж, КОТОРЫЕ Делают лучше ЭФФЕКТИВНОСТЬ**

Целеполагание – весомое условие удачного старта. Как бы продуктивно не работал человек, он ни разу не достигнет фурора при неправильно избранном ориентире перемещения. Осуществление собственного призвания и назначения плотно связаны с верной постановкой актуальных целей.

Большая оплошность большинства людей – неумение избирать надежный маршрут между нескольких. В случае если вы увлекаетесь одним делом, но не достигаете итога, вспомните заменить собственную профессиональную работа. Вполне вероятно, вы достигнете наибольшего итога в иной сфере.

Поэтапное планирование – разграничьте время и цели, поделите 1 огромную задача на некоторое количество маленьких. Выполняя их, вы и не заметите, как придете к хотимому.

Сосредоточенность и сосредоточение интереса – 1 из ведущих задач человека. Как бы он ни был мотивирован, все точно также длительное время вычесть забота на одном объекте, или задачке, человек не в силах. Дабы время работы не затягивалось, отдыхайте время от времени или же сменяйте задачки, переключайтесь на иные. Например вы скорее исполните в одно и тоже время некоторое количество.

Опыт социализации – чем более людей из различных сфер вы понимаете, что к большей поддержке вы можете прибегнуть. Временами здорово прислушаться к чьим-то советам для большей производительности выполнения.

Увеличивать собственную эффективность принципиально. Она имеет возможность воздействовать не лишь только на выполнение одной определенной задачки, но и в целом на влечении к конкретным целям человека. Собственная эффективность отвечает за значительный параметр – функциональность. Человек с малехонькой эффективностью станет безгранично брести позади, пока же больше удачные станут применить личный потенциал для выполнения собственных задач. Собственная эффективность – аналог труда с использованием собственного таланта. То есть вы пользуетесь собственные ресурсы для такого, дабы очень максимально проворно достичь собственной цели, при использовании мало вероятного числа усилий. Это не означает, собственно что выполнение задачки станет некачественно, в том числе и напротив – чем эффективнее человек, что больше отменно он выполнит работу за краткий срок. В соответствии с этим, увеличение собственной производительности безизбежноприведет к что, собственно что на будничные дела человек станет расходовать значительно меньше времени.

Кому и для чего надо увеличивать собственную собственную эффективность? Конечно она необходима любому человеку, но есть конкретная группа людей, кому она важна, в первую очередь, для работы.

Фрилансеры – Это люди, которые не имеют 1-го постоянного работодателя, а прodelывают намерения на заказ, чаще всего, удаленно. Эти люди любой денек работают с большим количеством данных, и вследствие такого они подвержены информационной перегрузке. В последствие сего фрилансер зачастую использует на выполнение задания более часа в что количестве и в собственно что случае, в случае в случае если оно содержит вероятность быть закончено за 15 мин.. Для такового чтобы беречь время, наращивать численность реализуемых намерений и личные выгоды не в урон личным делам, эти специалисты должны осваивать методы наращивания личной производительности.

Бизнесмены – Владельцы собственного дела, а ещё руководители большущих компаний, как правило, работают в аспектах недочета времени, актуального для принятия значимых решений. При предоставленном уровне ответственности у их повыше, чем у рядовых служащих. Для такового чтобы все успевать и не жертвовать личным временем, данным людям надо знать о методиках наращивания личной производительности.

Ученики – К данной категории вполне вероятно причислить не только лишь только как раз учащихся, но и всех тех, кто осваивает чего-нибудь новое, к примеру, на курсах наращивания квалификации или же в ходе самостоятельных занятий. Любоподобный «студент», не например принципиально, чему он обучается, должен извлечь очень максимально полезности из уроков: уяснить оптимальную информацию, отработать нужные возможности и научиться применить это все в личной проф работы. Как один в предоставленном должны помочь методы наращивания личной производительности.

Решите, от чего вы можете отказаться. Потрудитесь мыслить критически, беря во забота текущую ситуацию. Воспользуйтесь будущий метод: спрашивайте себя, стали бы вы заниматься тем, именно собственно что делаете в этот момент, в случае в случае если бы для вас надобно было начинать эту работа только лишь только в данный момент, с учетом ваших имеющихся вероятностей и возможностей. В случае в случае если вы не можете ответить на данный вопрос положительно, то задачу чем какого-нибудь иного отложить или же жеотменить. Оцените с предоставленной позиции все ваши рабочие дела и занятия, на которые вы тратите свое свободное время. Найдете те из них, которые вполне вероятно будет оставить по причине награды болеезначимых целей. Данный метод дозволит для вас правильно использовать время.

Метод 3-х задач. Выделите 3 важные задачи из числа тех, именно собственно что вы выполняете в рабочее время. Задайте для себя следующие вопросы:

Какие дела заслуживают особого внимания?

Принесут ли они мне самую большую пользу?

Уяснив для себя, какие 3 задачи считаются более актуальными, сосредоточьтесь лишь только на их и посвятите им все свое рабочее время. Для всякой сферы жизни обусловьте 3 главные цели. Ранжируйте их по степени значимости, разработайте проект их заслуги и следуйте ему. Спасибо данному способу вы получите итоги уже в обозримое время. И они станут классными.

Размышляйте о воодушевляющих вещах. Постарайтесь думать в положительном ключе. Имейте в облику, собственно что ход наших дум во многом воздействует на то, собственно что с нами случается. Размышляйте и гласите о приятных для себя вещах, а не о ужасах и опасениях. Будьте создателем собственной участи, не сетуйте ни на собственно что и никого ни в чем не вините. Не критикуйте иных людей. Размышляйте лишь только о будущем и о ваших намерениях по его улучшению. Не застревайте в минувшем. В случае если вы будете думать аналогичным образом, у вас все выйдет. Это на самом деле эффективный способ, помогающий достичь не плохих итогов.

Привыкайте приступать к задачам немедленно. Поборите привычку переносить дела. Начните решать те вопросы, которые вы долгое время откладывали. Приступите к ним немед-

ленно. 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.

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 ватсап 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. Максимально 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. Уверю 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.

Иначе наберешь 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 гворить. Это не блок памяти.

ОБРАЩЕНИЕ К ЧИТАТЕЛЮ

Дорогой читатель! В случае, если по какой-либо причине ты не нашел, исчерпывающего ответа на все твои вопросы, я предлагаю тебе ознакомиться с другими моими книгами и инвестировать своё время в их прочтение!

ВСЕГО У МЕНЯ 7 КНИГ. ТЕМЫ: МОТИВАЦИЯ, ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ, СТАРТАП, ПРОДАЖИ, ДЕНЬГИ И ФИНАНСЫ И, КОНЕЧНО ЖЕ, АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК

Уверяю тебя, что твои вложения окупятся сторицей! Просто попроси консультанта магазина показать все книги автора, или воспользуйся поиском в интернете!

Полностью убежден, что ты не применяешь всей информации, что дана тебе.

ПРИМЕНИ. ТЫ Узрешь 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 настоятельно 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 несемса куда-то и данный безграничный бег по кругу

доводит нас до изнеможения. Отчего например происходит? Отчего мы носимса, постаемся все поспеть, трудимса,

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 Довольно Элементарно, Надобно Назначать Для себя Задачки, Грезить И Подходить К ДОСТИЖЕНИЮ ЦЕЛИ, НИКУДА НЕ СВРАЧИВАЯ

Просто заявить, а как это сделать? Куда подеваться от нашей возлюбленной лени, мы 100 оснований найдем

и поясним, собственно что это нельзя, непросто, а затем и тихонечко соединимся. Снова бег по кругу, снова нытье,

ничего не выходит, все страшно, и вообще пошло оно все... Эти впечатления,

показывают себя совместной апатией, затеривается вожеление что-нибудь создавать, не верится, собственно что

конфигурации вероятны.

Но, приятели, выход есть! Слышали это магическое слово- мотивация?

Мотивация-это понятие из психологии,

внутреннее или же наружное побуждение к деянию из-за заслуги установленной задачки.

Дабы обрести гармонию, духовный покойствие и замерзнуть удачным, надобно выучиться себя мотивировать.

А дабы замотивировать себя на триумф, надо аристократия некоторое количество несложных упражнений.

К примеру, пойдем самое несложное.

Цель; пытаюсь сбросить лишний вес к лету. Ок, очень хорошо, действуйте. Собственно что создавать для этого?

Фитнес, пробежки, диета. Ладно- фитнес. Дабы не забыть занятие, приобретите абонемент на целый год незамедлительно,

быть имеет возможность за это время не будете находить отмазки. Возможно еще назначать для себя в образчик людей

с замечательной фигурой, сделать вывод пари с кем-то, собственно что достигнете желанного. Моя знакомая, к примеру, сама себя

смотивировала. Самомотивация-это замечательный метод для заслуги установленной задачки.

Она воспользовалась способ «кнута и пряника», т.е. и хвалила,

и наказывала сама себя. Избирала и неплохие текста, а имела возможность и например себя взбодрить, собственно что «уши вяли».

Итог-похудела на 7кг, довольна, собственно что сумела одолеть себя и достичь желанной цели.

Становим больше массовую цель; пытаюсь прожить до 100 лет.

Для сего настраивайте себя на здоровый тип жизни, физическую культуру и спорт, верное стол. позитив,

имущество, приверженность.

Подбадривайте себя, хвалите, так как вы желаете сего не лишь только для себя, но и для собственных ближайших,

дабы помогать им и для себя прожить длительное время и беззаботно. Положительный настрой -это задаток фурора.

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 убажение, 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 упражнение для самомотивации-это мотивация «От» и «К»

«От» -представьте себе, что если вы ничего не поменяете в сегодняшней своей жизни,

вас так и будут преследовать депрессии, нужда и зеленая тоска. Хотите этого?

Конечно нет.

Избавляйтесь от страхов и действуйте здесь и сейчас.

Мотивация «К» -в ярких красках представьте себе счастливую, безмятежную жизнь, а если картинка

вас восхищает и радует, то возникает огромное желание стремиться к осуществлению своей мечты.

Под лежащий камень вода не течет, поэтому нужно приложить усилия, и, в конце концов, обязательно придете к успеху и благополучию.

Например, захотелось через 10 лет стать миллионером. Почему нет? Мысли материальны, а если вы еще

решите постоянно развиваться и вкладывать в это развитие средства,

ставить грандиозные цели и добиваться их осуществления.

Не возводить деньги в культ, а идти к намеченным целям.

Стараться иметь сразу несколько источников поступления средств.

Инвестироваться в новые проекты.

Получать удовольствие от своей деятельности.

Обязательно заниматься благотворительностью, всегда найдутся те,

кому сможете помочь только вы.

Надо уметь и любить трудиться.

Щедро делиться знаниями. Все это гарантировано приведет вас к намеченной цели.

Хорошо бы выработать в себе психологию успеха. Вера в собственные силы точно помогает стать успешным

и независимым человеком.

Посмотрите на успешных людей. У них своя идеология успешности. Они не боятся исследовать неизведанное,

не боятся проигрывать. Они так умеют себя мотивировать, что дай Бог каждому.

Самотивация-это круто, ведь никто не знает на какие рычаги лучше надавить, чтобы сдвинуть вас с места, кроме вас самих. Хочется сказать об определении своих собственных целей.

Когда знаешь, что делаешь то, что тебе нужно, чувствуешь себя очень здорово. Предлагаю вам срочно

начать осмысление своих собственных целей в жизни – и самых простых, и глобальных.

Не откладывайте на

завтра то, что нужно было сделать еще вчера. Не обманывайте себя, ведь, как говорят 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 самотивации «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 природы. 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 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 мудака или мудака 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 небывшее 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 въдjobываться. 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 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 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.

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.

ХОРОШО, С ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИЕЙ РАЗОБРАЛИСЬ

Что дальше? А дальше её нужно активно привлекать. Сбор базы данных и холодный обзвон – один из работающих способов. Тут важно не просто позвонить и описать продукт, а быть готовым к возражениям, отказам. Для этого обычно всем менеджерам прописывают скрипты. Как правило, сделать это с первого раза довольно сложно, но методом проб и ошибок модно достичь наилучшего результата. Когда менеджер будет заранее подготовлен к возражениям – шансы продажи увеличиваются в разы. Доверие вызывают только те, кто знает что ответить, четок и последователен в своих действиях.

РЕКЛАМА ПО ТЕЛЕВИЗОРУ И В СМИ НЕ ПЕРЕСТАЁТ БЫТЬ ПОЛЕЗНОЙ

Она приводит не только к как таковым продажам, но и к тому, что люди вас запомнят. Потому что мало кто, увидев рекламу новых бумажных платочков побежит сразу же за ними в магазин. Но когда в магазине на полке с салфетками человек растеряется от выбора, в его памяти невольно всплывет ваш продукт и вот – ваши салфетки уже у него в корзине. Но в огромном потоке информации людям становится все сложнее улавливать её, а бизнесменам привлекать людей. Подумайте, чем вы можете отличаться от других в своей рекламе и запомниться. Может какая-то навязчивая песня? По-моему рабочий метод. Или наоборот, полная тишина... любой точно обратит внимание на экран своего телевизора, где его будет ждать изображение вашего продукта. Опять же, стоит уделить внимание уместности вашей рекламы. Не стоит в женском глянце рекламировать барбершоп. Да, может какая-то часть девушек заботливо покажет эту рекламу своему молодому человеку, но какой это будет процент? Ваши вложения всегда должны быть направлены в максимально эффективное 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 вперед и эффективность предоставленного способа увеличилась в разы. Сюда относятся и общественные сети, и контекстная реклама, и продвижение в поисковиках. Сейчас есть вероятность настраивать рекламу так, собственно что она станет видаться лишь только людям, которые заинтересованы в предоставленной теме (были на подобных веб-сайтах, находили подобный товар), в следствие этого итоги не принудят себя длительное время дожидаться.

Собственно что КАСАЕТСЯ Общественных Сеток

– здесь есть, где разгуляться. Ключевое, воспринимать, чем цеплять в что или же другой сети. К примеру, Инстаграм – чисто зрительная сеть. Тут актуальны фото продукта, артельный картина профиля, его наполненность. Впоследствии наполнения аккаунта принципиально уделить забота набору аудитории. Возможно сотрудничать с большими блогерами на бартерной базе. Вы им даром продукт – они для вас ликбез. И, как следствие, свежих покупателей.

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 избрет пространство, где возможно приобрести 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 болевшего пришло людей.

Наконец, покупателей завлекли. Собственно что дальше? Надо реализовать. И вот кое-какие 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 странств. 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 вожеление 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 – черта-продукта 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

Если клиент спорит – дайте ему почувствовать, что он прав. Отступите от темы и переходите к другим проблемам, которые решает продукт.

НЕ УПУСКАЙТЕ МОМЕНТ

Как только вы видите, что клиент хоть немного, но заинтересован – предлагайте покупку. Если человек не готов совершить её здесь и сейчас – бронируйте, предлагайте рассрочку, просите Контакты до дальнейшей связи. Вы должны сделать все возможное, чтобы не упустить клиента из виду навсегда. Пусть он не купит сейчас, но позвони вы ему через месяц и предложите скидку – вот вам и покупка.

БАЛУЙТЕ ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ

Не забывайте, что любого клиента мало привлечь и продать один раз – в идеале каждый клиент должен стать постоянным. Дисконтные карты с накоплением баллов или скидкой, специальные акции для постоянных клиентов, подарки. Это всегда работает. Такие места, как кофейни, например, продают продукт, который человек способен покупать каждый день. А что заставит его ходить именно к вам, если рядом ещё три штуки? Да и кофе везде неплохой... а подарите ему карточку, где он будет отмечать каждую выпитую у вас чашечку. Пусть выпьет шесть, а седьмую вы ему подарите бесплатно! И кофеману приятно, и у вас клиент 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 засамотивировал (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 _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять 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?

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.