

Часть вторая

# Идеи от А до Я

---

[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа](#)

[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа](#)

**К**ак я и обещала, здесь гораздо больше идей, на которые вам стоит взглянуть. Они расположены в алфавитном порядке, но я сознательно не соблюдаю логическую последовательность внутри разделов на каждую букву. На это есть причина: я хотела бы, чтобы, читая книгу, вы увидели как можно больше неожиданных вариантов. Тогда есть шанс натолкнуться на важные вещи, о которых вы раньше не думали.

Держите карандаш наготове и обводите все, что нравится (что не нравится, отмечайте тоже) и указывайте С-уровень рядом на полях. Освежу вашу память: если идея или какая-то ее часть невероятно нравятся — С-уровень составит 10. Если вы точно не хотите заниматься чем-то подобным в своей жизни — С-уровень равен 1. Все, что заслужит С-уровень 7 или выше, — важно. Все, что ниже 4, важно в той же мере. Не задерживайтесь особо, присваивая средние значения. Над ними порой надо слишком долго ломать голову, но они не столь важны и не стоит думать о них, если свободного времени не так много.

Оставляйте пометки и записывайте комментарии на полях. Чем чаще вы будете фиксировать свою реакцию, тем лучше получится размышлять. Мы говорим о вашем будущем, поэтому не стесняйтесь — пишите все, что важно для вас. (И, конечно, запаситесь чистой бумагой для заметок.)

## А

## Агент

## Агент для артистов

Если вы видели фильм Вуди Аллена «Бродвей Денни Роуз» (1984) и тем не менее хотите быть агентом артистов, значит это у вас в крови и все удастся. (В любом случае фильм стоит пересмотреть. Это шедевр!) Лекторы, музыкальные группы, конференсье — продукт, который вы продаете. Платят им — платят и вам. Итак, хотя формально вы отвечаете только за поиски работы, вы можете смелее упаковать продукт и продвигать его на рынке. Помогите лучше подбирать костюмы, найдите преподавателей по вокалу, разошлите пресс-релизы и создайте для каждого подопечного яркий бренд. Добейтесь, чтобы их выступления стали ходовым товаром. Покажите, что они будут пользоваться спросом.

Очевидно, самый первый шаг — понять, кого вы будете представлять: фолк-певцов, моделей, двойников звезд, мотивационных ораторов. Определившись, садитесь за телефон и выясняйте, кто нанимает ваших клиентов. Познакомьтесь с людьми, которые за это отвечают (в корпорациях, организациях и т. п.). Изучите площадки, где ваши подопечные смогут выступить (отели, концертные залы, небольшие клубы).

Предположим, вы работаете с моделями. Они, конечно, в первую очередь заняты в модной индустрии и в рекламных агентствах, но требуются везде — на открытии магазинов, на выставках яхт и т. д. Если вы представляете музыкантов, учтите, что во всех клубах и учебных заведениях есть люди, которые принимают решения, кто и когда будет выступать, но музыканты нужны и на конференциях, и на корпоративных встречах менеджеров по продажам. Садитесь за телефон, звоните в отделы продаж

гостиниц, банкетные службы и выставочные центры, чтобы связаться с организаторами мероприятий из разных компаний. Подружитесь с ними. При необходимости оказывайте им услуги. Работайте бесплатно. Покажите, что вы можете предложить.

Однако агенты нужны не только тем, кто выступает на сцене. Иногда лучший способ погрузиться в любимое дело — действовать как агент в интересах того, кем вы восхищаетесь, и найти этому человеку работу.

## Агент для специалистов по оздоровлению

Вам когда-нибудь хотелось иметь собственный оздоровительный центр и приглашать туда прекрасных преподавателей и целителей, с которыми вы работали? Прежде чем отказаться от этой идеи, потому что у вас нет денег на строительство центра (и позвольте заметить: если вы пока не знаете, как вести такой бизнес, то, начав, можете разочароваться), поразмышляйте о следующем.

Если больше всего в мечте манит сотрудничество с одаренными целителями и желание донести их дар до других (ну и, может быть, шанс, что ваши стремления и доброе сердце заслужат некоторое признание), тогда стоит подумать, не хотите ли вы стать агентом для целителей, а не владельцем спа-центра.

Как агент вы продолжите искать и находить талантливых людей в важных для вас сферах — от йоги до танцевальной терапии — и поможете им получить работу в лучших оздоровительных центрах страны и мира. Многие из них не слишком известны, и их труд вознаграждается недостаточно. Вы могли бы посодействовать и своим клиентам, и тем, кто узнает о них благодаря вам, и себе — получая процент за то, что обеспечили их работой.

(Если вы хотите привозить артистов в свой город, см. «О» — «Организатор мероприятий».)

## Актер

### Разные виды актерской деятельности

Все говорят, что актеру денег не заработать, но у меня есть другая информация. Вот пара интересных вариантов, которые могут дать человеку этой профессии дополнительный доход.

«Я вел в медицинском институте Питтсбургского университета курс для актеров, которые учились играть роль пациентов. Чтобы студенты-медики на них практиковались в обращении с больными, прежде чем получают доступ к настоящим пациентам».

Сейчас такие курсы есть в США повсеместно. Если вам интересно преподавать актерское мастерство в таком ракурсе, может, стоит позвонить в местный медицинский институт. Если же вы сами хотите попробовать себя как симулятор пациента, узнайте в институте, кто организует подготовку.

А вот еще. «В нашей газете на этой неделе писали, что люди, устраивающие званые вечера, нанимают профессиональных актеров и любителей, чтобы те, одетые сообразно случаю, пришли и вели себя как обычные приглашенные. Их задача — в какой-то момент разыграть ссору влюбленных или задеть кого-нибудь из гостей. Цель — придать вечеру остроты, сделать, чтобы он запомнился. А мне-то казалось, меня уже ничем не удивить...»

## Ассистент

В свое время личные ассистенты были только у богатых и знаменитых, но сейчас почти каждый (включая самих ассистентов!) может пользоваться их услугами — и это здорово. И не так дорого, если ассистент приходит к вам раз в неделю. Он может забирать счета, готовые к оплате (а заодно и оплачивать их), разговаривать с техподдержкой, когда заупрямится ваш компьютер, ждать доставки чего угодно, отправлять посылки, заказывать вещи

по каталогам (и возвращать неподходящие), бронировать билеты и гостиницы, заниматься вашим сайтом и регистрацией автомобиля — в общем, выполнять все, что вам понадобится. Я уверена, если бы у каждого был приходящий личный ассистент, люди писали бы больше пьес, обустроивали больше садов, получали больше удовольствия и заодно зарабатывали бы больше денег.

Работа персональным ассистентом — очень интересный выбор. Вместо того чтобы целый день сидеть в офисе за перегородкой, вы в разные дни помогаете разным клиентам. Это обеспечит гибкость, необходимую, чтобы учиться, ходить днем в кино или заниматься любимыми проектами.

Как начать? Можно повесить объявления в лифтах или оставить флаеры в небольших магазинах своего района. Если вы хотите быть «виртуальным ассистентом», то можете работать из дома, пользуясь собственным факсом, телефоном и компьютером. Поищите в интернете работу по договору или подработку. Когда я в последний раз проверяла этот вопрос, то нашла сайты, где предлагают услуги виртуальных ассистентов потенциальным работодателям и где можно разместить бесплатное объявление с предложением своих услуг.

Если вам нравится политика и у вас хорошие организаторские и административные способности, подумайте о работе, связанной с составлением расписания. Кто нанимает такого помощника на полную ставку? Например, известные и занятые люди, вроде сенаторов в Конгрессе США.

---

## Б

---

### Бизнес на автофургоне

Если вы владеете автофургонem или можете получить его в свое распоряжение, значит, у вас масса возможностей для

бизнеса. Можно предлагать соседям услуги доставки, создать передвижной книжный магазин с детской литературой или любовными романами или устроить передвижную компьютерную лабораторию. Фактически можно взять любую идею из этой книги и поставить ее «на колеса». Держу пари: исходя из особенностей вашей местности, а также ваших навыков и ресурсов, найдется гораздо больше идей. Вот пара вариантов, чтобы стимулировать творческую мысль.

## Такси для домашних животных

Если вам неинтересно выгуливать собак, может, стоит подумать об автомобильных поездках? Есть ли в вашем городе человек, который этим занимается? Если нет — а вы действительно любите животных, — такая работа представляется отличным вариантом. Вы могли бы отвезти кошку к ветеринару, забрать оттуда и привезти назад. Многие семьи уходят из дома на целый день, так что это очень полезная услуга. Подумайте о пожилых людях, которые не могут отвезти питомца на уколы или на осмотр. Для безопасной транспортировки животных нужно подготовить условия — много пространства или клетку в фургоне и место для закрепления поводка, чтобы ваш «груз» не выпрыгнул из автомобиля, когда откроются двери, — и все такое прочее. Носите с собой свою рекламку и оставляйте у ветеринаров, в магазинах для домашних животных и в парке, где выгуливают собак.

## Передвижная галерея

В главке «Продажа того, что делаешь» я предложила использовать фургон как средство для продажи изготовленных вами вещей (например, портретов). Думаю, эта идея заслуживает более

пристального внимания. Порой очень трудно добиться, чтобы ваши работы увидели и купили, хотя интернет и открытые для всех рынки — огромный шаг вперед по сравнению с традиционным методом продажи в магазинах и связанной с ним головной боли. Но и туда надо привлекать клиентов, что не всегда легко. Так почему бы не привезти свои работы к ним? Потребители, как правило, довольно пассивны, но, если придумать необычное место для продажи, весьма вероятно, что вам удастся завладеть их вниманием.

Если вы припаркуетесь в теплый день на углу, где проходит много народа, и откроете двери фургона, демонстрируя уникальные скульптуры или сделанную вручную бижутерию, то определенно привлечете публику. (Если бы вы продавали пиво или джинсы Levis перед магазином Gap, возникли бы проблемы с органами правопорядка, но, когда речь идет о ваших изделиях, они гораздо снисходительнее.)

Конечно, это еще и отличный способ разрекламировать свою работу: раздавайте флаеры с мудрыми мыслями и отправляйте людей на свой сайт.

## Билетер

Если ваша тайная мечта — ничего не делать, но ходить по театрам и концертам, ее вполне реально осуществить, не умерев при этом с голода. Возможно, у вас получится найти работу (по крайней мере, временную или не на полный день) билетера в театре или концертном зале. Это интересный мир, который может вам очень понравиться. Думаю, в больших оперных и драматических театрах есть список ожидания из желающих занять эту должность, но начать стоит с любого концертного зала. Когда у вас появится такая строчка в резюме, можно предлагать свою

кандидатуру в самые высококлассные места — но надо быть готовым подключиться в последнюю минуту, когда кто-нибудь не выйдет на работу. Если будете расторопны и доброжелательны, то легко продвинетесь по карьерной лестнице.

В старших классах я подрабатывала билетером (тогда нас называли билетершами) в кинотеатре Beverly Canon Theater в Беверли-Хиллз. Я повидала много звезд, которые приходили туда на артхаусные картины, а еще мне довелось одеваться в кимоно с длинными рукавами и подушкой, привязанной пониже спины. Каждый вечер в течение полугода я слышала и видела десятки крошечных фрагментов из фильма Куросавы «Расёмон». Всякий раз с фонариком провожая опоздавших на их места, я слышала отрывки музыки и разные голоса — они рычали, молили, говорили нараспев, — хотя мне никогда не хватало времени, чтобы прочесть субтитры, и я представления не имела, о чем речь. Но, будучи билетершей, я чувствовала себя отчасти владелицей фильма — настоящим инсайдером. Мне открывался целый новый мир. Так или иначе, там были все мои подруги, и мы с большим удовольствием занимались своим делом. (А еще я читала, что режиссер Квентин Тарантино начинал в видеопрокате, так что никогда не знаешь...)

## Блог

Как поступить, если у вас нет желания и навыков для создания сайта или вы не хотите платить человеку, который мог бы сделать это за вас? Сейчас легко завести замечательную разновидность сайта, с которой вы справитесь, не имея никакого представления о программировании. Я называю это «сайтами для непосвященных».

Заведите блог — обещаю, вы не пожалеете. В сущности, это личный дневник, выложенный в интернете, — многие блоги именно таковы, и далеко не все покажутся вам интересными. («Это наша Муська с новой игрушечной мышкой. На фотке ее почти не видно, но она просто умора!»)

Сложно ли это? Ну, кто-то должен показать вам, с чего начать, но потом все гораздо проще, чем водить машину или печатать вслепую. Чтобы убедиться, насколько это легко, посмотрите на великолепные ковры килим, которые день за днем ткут в одной турецкой деревеньке. Очень простой блог по адресу [www.kilimwomen.com](http://www.kilimwomen.com) поддерживают сами женщины, участвующие в программе, а еще в прошлом году они не умели включать компьютер!

Мне страшно понравилось следить за путешествием четырех молодых женщин по пустыне Такла-Макан в Китае по их блогу с еженедельными записями и фотографиями. (До сих пор не могу понять, как им удавалось отправлять все со спины верблюда!)

И обязательно вернитесь к разделу «Д» в этой книге, найдите главку о дневнике и перечитайте про возможность писать блоги для пожилых или прикованных к дому людей, которые хотят рассказать свою историю — кем они были на этой земле, что делали, о чем думали и что с ними произошло. Полагаю, вас это вдохновит.

## Быстрый заработок

Сейчас я говорю не о том, чтобы найти призвание или даже накопить на осуществление мечты. Это для случаев, когда требуется срочно заработать и вы не возражаете против работы, которая не вызывает у вас восторга. В общем, я имею в виду работу, которую можно сделать единожды или выполнять

время от времени. Так или иначе, связи здесь лучше завести заранее. Если какие-нибудь из идей, приведенных ниже, покажутся вам терпимыми и приемлемыми, испытайте их на практике хотя бы раз, прежде чем действительно приспичит. Нет уверенности, что все получится, пока вы не попробуете. (Поразительно, сколько всего может пойти не так, когда вы в отчаянной ситуации.) Вот список способов быстрого заработка, составленный по материалам моего форума, из телефонных разговоров с друзьями и темных закоулков моего сознания. Иные продуманы лучше, иные хуже, но в целом здесь должно найтись что-то полезное для вас. Не забывайте обводить все, что интересно, будь это хоть одно слово, и записывать С-уровень на полях.

**1. Учитель на замену.** У отдела образования каждого большого или маленького города должен быть сайт или по крайней мере офис, куда можно прийти. Там можно выяснить, где нужны учителя на замену, и оставить свое резюме. Задачи варьируются — например, провести занятие по плану, составленному другим учителем, или просто дать контрольную и полистать журнал, пока дети ее пишут, или прочитать в классе вдохновенную лекцию, если у вас есть желание и возможности. (Это раздел «Быстрый заработок», поэтому я не вдаюсь в подробности, как в других случаях.)

**2. Обнаженная натура на уроках живописи.** Свяжитесь с местными школами искусств и попробуйте поработать моделью до того, как в деньгах возникнет реальная необходимость. Нужно выяснить, сколько платят и сможете ли вы оставаться без движения достаточно долго. Там нужны обычные люди, обоих полов и с любой фигурой, так что не переживайте из-за своего несовершенства.

**3. Демонтаж стендов на отраслевых выставках.** Подходите к стендам ближе к концу выставки и предлагайте помочь разобрать конструкцию и вынести все необходимое. Есть те,

кому обязательно понадобятся ваши услуги. Представительница компании Angel Ladies буквально взмолилась на моем форуме:

«В эти выходные мы работаем на выставке, и меня заранее это ужасает. Устанавливать стенд — это еще нормально, мы начали недавно и до сих пор испытываем энтузиазм. Но разбирать его! К вечеру воскресенья мы пробудем на ногах и в контакте с посетителями часов тридцать или больше. Тут уже от мысли все снова запаковать, дотащить до фургона и погрузить становится худо. Не раз по окончании выставки мне хотелось залезть под стол и уснуть, а не разбирать все. Если бы кто-то подошел и сказал: “Я готов упаковать и вынести это за 50 долларов”, я дала бы 75!»



**Следующие пункты посвящены услугам, потребность в которых возникает спонтанно.** Ваши клиенты должны знать о вас до того, как вы им понадобится. А вы должны быть во всеоружии — бросить все и поехать к ним, как только они позвонят. Я бы даже сделала электронную рассылку и напоминала о себе раз в несколько недель. Если есть надежные люди, готовые вас подменить, то вы никогда не окажетесь в затруднительном положении. Но только чтобы на них можно было полностью положиться — с безупречной репутацией. Если найдете людей с широким спектром навыков, возможно, получится организовать своего рода кадровое агентство. Это уже будет быстрый заработок не для вас, а для тех, кто на вас работает, — и вам может очень понравиться такая деятельность. (Так даже лучше, потому что эта работа никуда не денется. Нельзя подводить людей, которые рассчитывают на вас.)

Вот чем вам (или вашим дублерам) можно заниматься.

**4. Компаньон для домашнего питомца.** Представьте, что вам нужно уехать, а человек, который обычно присматривает за вашей собакой, внезапно исчез. Это случилось со мной и стало настоящим кошмаром. В результате пришлось взять собаку с собой и проводить четырехчасовой семинар, держа ее на руках! Иначе никак. Кое-кто был не в восторге (например, весьма чопорные дамы, которые пригласили меня выступить), но выбора не было. Я не могла оставить своего милого, но непростого песика с кем попало, потому что это грозило катастрофой. (Он очень маленький, но впадает в ярость при встрече с собакой любого размера, и дело может плохо кончиться. Присматривая за ним, нужно быть настроже, чтобы в любой момент защитить от заслуженной трепки.) Как бы мне хотелось иметь под рукой надежного человека, который выручил бы меня в этой ситуации в последнюю минуту! Чтобы о вас узнали, оставьте флаеры в магазинах с товарами для животных и у ветеринаров, дайте объявление в интернете.

Кроме того, можно предложить присмотреть за домашними питомцами людям, которые приезжают в ваш город. Свяжитесь с туристическими бюро, авиакассами и отелями и расскажите о своей услуге. Покажите рекомендации (их нужно получить у ветеринара). Если отель не разрешает проживание с животными, предложите брать их к себе домой, и администрация, возможно, с радостью заранее оповестит гостей об этой услуге.

**5. Приготовление обедов на неделю.** «Я был бы так рад, если бы ко мне приходили и готовили обеды, которые можно заморозить. Платил бы хорошие деньги, чтобы в морозилке стояло пять контейнеров с овощной запеканкой или чем-нибудь подобным», — сказал мне очень загруженный программист, который хочет правильно питаться. Возможно, придется ездить на рынок и покупать необходимые продукты

(и контейнеры), готовить всю ночь и доставлять еду прямо с утра, до того, как клиент уйдет на работу, но некоторые не против экстренных условий и непредсказуемости. (Надо признать, скучно им не бывает.)

**6. Подбор комплектов одежды для занятых людей (или дальтоников).** Некоторые были бы очень благодарны, если бы на выходных кто-то составлял для них идеально подобранные комплекты одежды, включая обувь, ремни, шарфы, украшения или запонки, а потом раскладывал и развешивал все вместе. Если вам вполне доверяют и приглашают зайти в будни, можно также следить, чтобы все пуговицы и шнурки были на месте и все было выстирано и начищено — так можно приобрести настоящую популярность. Здесь нужны определенный вкус и методичность, но совершенно не обязательно, чтобы это было вашим призванием или главным талантом.

**7. Поиск материалов, набор и распечатка текстов.** Найдите журналистов, писателей или студентов, у которых вот-вот дедлайн. Им нужно в последнюю минуту собрать материалы по теме, что-то написать или напечатать. Попавшие в такую трудную ситуацию хорошо заплатят за быструю и качественную работу. Оставьте листовки в копировальных центрах и супермаркетах рядом с колледжами, позвоните издателям и агентам, чтобы они знали о ваших услугах для писателей.

**8. Помощь в сборе и избавлении от хлама.** Я взяла эту полезную идею на своем форуме:

«Когда моя бабушка переезжала из своего огромного дома в квартиру в доме для пенсионеров, она наняла дизайнера по интерьеру, которая и помогла решить, что взять с собой и как расположить вещи, которые хотелось оставить. Еще дизайнер помогла моей семье отличить ценный антиквариат от предметов, дорогих исключительно как воспоминания.

Не знаю, сколько эта женщина зарабатывала в час, но точно много. И оно того стоило. Это избавило нас от огромного стресса, а за такое люди готовы хорошо платить. У моей подруги только что умер двоюродный дед, и она была бы очень благодарна, если бы кто-то перебрал все, что хранится в подвале и шкафах, выбросил хлам и отложил ценные вещи, например важные бумаги и фотографии».

*Дополнительная идея.* Если подобная деятельность вам нравится и вы ищете варианты для собственного бизнеса, можно возглавить группу «помощников быстрого реагирования» и распределять внезапные звонки. Вы будете боссом, а они — надежными людьми, стремящимися к работе. (При необходимости они могут сказать «нет», но это не проблема, если у вас есть резерв проверенных людей.) Подготовьте флаеры и придумайте легко запоминающееся название вроде «Быстрая помощь» или «В последний момент» (поищите получше!). Потом распространите флаеры, напишите хорошие истории о том, как выручали клиентов в последнюю минуту, и расскажите об этом на местной радиостанции (звонки на ток-шоу в любое время — хороший способ приобрести известность!), позвоните в газеты и новостные передачи. Пусть ваши контакты будут в телефонном справочнике, и запустите сайт (годится бесплатный), чтобы вас можно было легко найти. И как раз для таких случаев точно стоит сделать визитную карточку на магните. Если вы в последнюю минуту готовы помочь с делами, от которых опускаются руки, я бы прицепила вашу карточку на холодильник.

**9. Выступление в людных местах.** Ходите на мероприятия вроде футбольных игр, автогонок, выставок и блошиных рынков — и выступайте перед толпой. Можно жонглировать, выступать как клоун перед детьми, исполнять что-нибудь романтическое на гитаре для пар или сочинять стихи по два доллара за штуку.

Вот еще места, где собирается много людей и они проводят время в ожидании. Посмотрите, что еще добавить к списку:

- вокзалы,
- автогонки,
- скачки,
- очереди за билетами в кино,
- митинги,
- дорожные пробки.

Набросаю еще случайных мыслей, которые можно там превратить в жизнь:

- делать транспаранты, расписывать лица или футболки;
- носить с собой зарядное устройство и заряжать телефоны и ноутбуки;
- занимать место в очереди, чтобы человек мог присесть или пойти поесть;
- мыть людям машины и менять масло, пока они смотрят кино;
- гадать по руке, по картам таро или делать астрологические прогнозы;
- писать письма под диктовку или за кого-то.

Еще можно помогать людям, которые работают в этих местах: отсчитывать сдачу или следить за их рабочим местом, когда им понадобится отлучиться на минутку. В общем, не ждите, пока станет совсем туго с деньгами, показывайтесь на глаза, общайтесь. И тогда во времена финансовых затруднений приходите и не сомневайтесь — вам будут рады!

**10. Распродажа ненужных вещей.** Копить вещи — в человеческой природе. Но когда они перестают быть полезными, то могут оказаться бременем. Почему бы не продать их, чтобы быстро подзаработать? Так вещи попадут к людям, которые их оценят, а у вас появится место, необходимое для воплощения следующей мечты.

Поищите в доме (на чердаке, в гараже, в шкафах, в багажнике машины) вещи, которые можно предложить на сайтах, где вывешивают объявления о продаже, или на сайтах интернет-аукционов вроде eBay. Чего только не покупают люди — поразительно! Если вы знаете, что вещь, которая у вас есть, вам не нужна, значит ее ценность скорее сентиментального, чем практического рода. Вот и отлично: вы сможете составить описание с любовью, и все захотят купить эту вещь. Сделайте хорошую фотографию предлагаемого предмета, предпочтительно на контрастном фоне. Затем отправляйтесь на нужный сайт и выясните там, как действовать дальше. У eBay есть целая программа, которая вас обучит, и на каких-то других сайтах, возможно, тоже.

*Дополнительная идея № 1.* Помогайте продавать другим. Если у вас обнаружится интерес к этому процессу, значит есть и талант. И еще это значит, что вы можете помочь соседям продать их вещи в интернете за определенный процент. Деньги придут к вам, так что вы точно получите свою долю. Отдайте владельцам 75% от выручки, и вы квиты. Если вы не готовы держать продаваемое у себя дома и не любите стоять в очереди на почте, может быть, стоит договориться, чтобы вещи оставались у владельцев и чтобы они же занимались упаковкой и отправкой.

*Дополнительная идея № 2.* Обучайте соседей электронной торговле. Многие предлагают научить, как продать что-то онлайн, и сами занимаются этим в интернете. Конкуренция велика. Однако если вам нравится этот процесс, предложите провести семинар в учебном центре для взрослых. Вы немного зарабатываете, а заодно получите новых клиентов, которые захотят, чтобы вы продали их вещи (несмотря на то, что вы показали, как это делать). Вы привлечете людей, который слышали о eBay и подумывали о возможности выставить в интернете свой товар, но не пользуются компьютером или не освоили процесс

продажи в сети. Людям любопытна эта тема и безопасный способ присмотреться к ней поближе. Они обязательно попросят помочь, если вы расскажете интересные истории о продажах в интернете, которые осуществили для других клиентов. Это даст представление о ваших возможностях. Обязательно оставьте свой электронный адрес и номер телефона, чтобы с вами можно было связаться, когда взгляд упадет на старую медную лампу в гараже.

**11. Распродажа книг, которые вы не открывали много лет.** Недавно на моем форуме появился вопрос: «У меня дома сотни книг, как ценных, так и обычных. И еще целый шкаф, набитый старыми журналами мод. Где все это можно продать?»

Посмотрите сайты, где торгуют подержанными книгами. Один из участников обсуждения посоветовал: «Ценность ваших книг и журналов можно определить, поискав на eBay цены на аналогичные товары. Еще сходите на сайты вроде [rbagalleries.com](http://rbagalleries.com), где продают редкости, и посмотрите, что сколько стоит... Получите некоторое представление. Если я хочу продать книгу или журнал, то нахожу информацию именно там».

**12. Покупка сломанной мебели.** Почините и отдайте на реализацию, продайте сами или выставьте в интернете по цене в несколько раз выше, чем купили.

**13. Телемаркетинг в течение недели.** Это работает только один раз. Больше вы им заниматься не захотите.

**14. Приготовление еды и ее доставка на вечеринку** по случаю праздника, на свадьбу или корпоративное мероприятие с помощью знакомых, родственников — или обратитесь к тому, у кого подобный небольшой бизнес.

**15. Создание сайта для новой или уже существующей компании.** Зайдите в местную химчистку или кулинарию, чтобы подать им эту идею!

**16.** Пока занимаетесь сайтом, узнайте, не нужна ли им **информационная рассылка** (электронная или обычная), чтобы напомнить клиентам о своем существовании.

**17.** **Подготовка сада к зиме** в начале и конце сезона.

И еще попробуйте:

**18.** **Нарисовать для кого-нибудь генеалогическое древо или подготовить электронную презентацию**, которую можно будет рассылать всем родственникам.

**19.** **Наладить или отремонтировать машину или крупную бытовую технику для знакомого.**

**20.** **Одолжить у друга такси на выходные** и подзаработать.

**21.** **Побыть «такси-няней».** Тому, кто отвозит детей на внеклассные занятия и кружки, могут хорошо платить.

**22.** **Давать уроки студентам.** «В университете, где я работаю, есть вакансии для репетиторов — с гибким графиком и оплатой примерно 15 долларов в час».

**23.** **Конферировать, выступить с номерами, рассказывать истории или гадать на картах таро на вечеринках.**

**24.** **Предложить небольшим магазинам одноразовые услуги.** Помочь подготовиться к инвентаризации. Помыть витрину после смены оформления.

**25.** **Помочь риелторам готовить недвижимость к показу.** Иногда бывает нужно сбежать за цветами или повесить картину в квартире, выставленной на продажу. Также можно ассистировать оформителям витрин — для этого неплохо быть в курсе, где найти фиолетовое боа или макет «Титаника».

**26.** **Узнать, кто и что не хочет делать, и сделать это за них.** Кому-то необходимо заплатить по счетам, провести сложный разговор по телефону, сопроводить нуждающегося в уходе родственника или домашнего питомца в другой город? Постирать одежду и привести в порядок окна? Помыть собаку?

Может быть, кому-нибудь требуется ежедневный звонок с указанием, что именно есть, чтобы соблюдать диету? Или приготовление и доставка такой пищи?

**27. Поработать помощником юриста.** Печатайте прошения, относите документы в суд и т. п. Не ждите, пока появится объявление о такой работе. Каждый успешный адвокат невероятно занят. Убедите его, что быстро обучаетесь и выполняете работу практически сразу. Если не знаете, что от вас может понадобиться, поговорите с офис-менеджером или секретарем из юридической фирмы. Но не стоит звонить в крупные фирмы наугад.

**28. Найти работу в своем учебном заведении.** Узнайте, нет ли работы на неполный день в библиотеке, книжном магазине или кафе вашего вуза.

**29. Поработать официантом.** Благодаря этой работе я продержалась в студенческие годы. Вы никогда не будете голодать (и ваши друзья тоже!)

Если вы не против сесть за руль или на велосипед...

**30. Позвоните в прокат лимузинов.** Узнайте, не нужны ли временные сотрудники на случай большого потока заказов.

**31. Поработайте велокурьером.** Но помните: это не образ жизни — это быстрый заработок. Быть велокурьером трудно (и опасно).

**32. Начните обучать людей водить машину или ездить на велосипеде.**

**33. Возите людей на встречи на их машине (или на своей, если она у вас есть).**

И наконец, еще несколько разношерстных идей...

**34. Делать педикюр на дому (у себя или у клиентов).**

**35. Оставить свои флаеры в офисах грузоперевозчиков и в профильных магазинах.** «Если вы хотите, чтобы

к вам приехали и упаковали все ваше имущество, свяжитесь со мной».

**36. Составлять жалобы в крупные корпорации и государственные структуры.** Если вы отлично умеете это делать, помогайте другим.

**37. Устроить благотворительную вечеринку «в помощь арендатору».** Это хороший способ быстро заработать, благодаря которому друзья уже давно помогают друзьям. Не обязательно собирать именно на оплату квартиры — пусть и на путешествие в Каталонию, — но изначально такие вечера устраивали, чтобы в трудные времена набрать друзьям денег на съемное жилье. Все посетители платят по 10 долларов за вход, приносят с собой что-нибудь съестное, а заодно и навык, который хорошо продается, — например, массаж ступней, гадание по руке, фотографирование, обучение игре в шахматы. Еще можно устроить конкурс. Если кто-то знает много интересных фактов, можно задавать ему вопросы. За верный ответ задавший вопрос кладет доллар в банк. За неверный — доллар кладет эксперт. Кстати, о банке — можно играть в покер, но все ставки пойдут в пользу почетного гостя, и неважно, кто выиграет.

**38. Продать волосы изготовителю париков.** Кроме того, можно за небольшую комиссию помогать в продаже другим людям с длинными волосами.

**39. Продавать еду на блошином рынке.** Приготовьте что-нибудь вкусное. Есть старый рецепт? Красиво распечатайте его на пергаментной бумаге и предлагайте его купить своим клиентам.

**40. Купить театральный грим и разрисовывать детям лица.** Этим можно заниматься в торговом центре, на уличной ярмарке или в парке. (Для начала разрисуйте собственное лицо, чтобы никто вас не узнал!)

**41. Посадить семена в горшочек в феврале и продавать рассаду в апреле,** когда люди мучительно ждут весны. Добавьте инструкции по выращиванию.

**42. Присматривать за детьми на время праздников.**  
В это время подобные услуги стоят дороже.

**43. Связать шарфы** в цветах местной спортивной команды и продать их болельщикам.

**44. Начать печь фруктовые пироги, делать горчицу или овощные и фруктовые заготовки** и продавать их местной кулинарии либо закускойной.

**45. Продавать лотерейные билеты для розыгрыша вещей, с которыми вы готовы расстаться.** Где? Например, на вечеринке «в помощь арендатору»!

**46. Попросить родственников вместо подарков давать вам наличные.**

**47. Последовать примеру общественных организаций и попросить друзей и знакомых о пожертвовании.** Непременно потом отблагодарите внесших вклад — например, три раза бесплатно помойте машину или выступите с развлекательным номером на вечеринке...

---

## В

---

### Велосипед и бизнес

Многие думают, что единственный бизнес, связанный с велосипедом, — это продажа или ремонт, но бывает совершенно другой велосипедный бизнес, и он способен произвести фурор. Так вышло у Дага Вудса, основателя компании Boulder Bike Taxi. Он начал недавно, но его «шоферы» уже катают людей в велоповозках, подозрительно смахивающих на коляски

рикш, по всему Боулдеру. (Самая симпатичная из них — «свадебный лимузин», белая с золотой отделкой.) Они привлекли столько внимания, что о Даге написали все местные газеты. Вскоре ему позвонили из чайной компании Celestial Seasonings, которая как раз располагается в Боулдере, и попросили разместить на велотакси их рекламу. Теперь эта реклама дает ему большую часть прибыли!

Даг хорошо подготовился, начиная дело. Поездив по стране, он побывал в похожих компаниях и советовался по поводу своего бизнес-плана. И у него появились инвесторы и прочее необходимое! Теперь все идет так хорошо, что он планирует открыть филиалы в соседних городах. Возможно, в итоге он осуществит публичное размещение акций и попадет на NASDAQ, но тогда писать о нем будет кто-то другой, ведь, как я уже говорила, меня интересует только малый бизнес. Но, может быть, получится попасть на вечеринку к нему в особняк!

Компания Дага перевозит в основном людей, хотя я уверена, что доставляет и небольшие предметы (полагаю, не роли). Однако велосипед дает и другие возможности, помимо перевозок. Более того, почти любой бизнес, которым можно заниматься в разъездах или с помощью автофургона, подходит и для велосипеда с прицепом (см. «Бизнес на автофургоне»).

Если у вас больше воображения, чем денег, раздобудьте одну велоповозку, привлекательно ее оформите и целыми днями разъезжайте там, где вас увидит максимальное число людей. В разделе о животных я описываю профессию выездного грумера для домашних питомцев, но кроме этого можно делать массу разных вещей, в которых люди нуждаются прямо сейчас! Придумайте название — например, «Быстрая помощь» — и напишите сбоку повозки, какие услуги предоставляете: «Сниму занавески, отвезу в химчистку, привезу назад

(и снова повешу!)». «Привезу ребенка с детского праздника». «Доставлю еду на выездной банкет». Только не забудьте указать свой телефон, чтобы его было хорошо видно, и всегда держите мобильный при себе.

Если вам не нравится ездить на велосипеде при оживленном дорожном движении, можно подвозить сумки (и людей) к машинам в огромных торговых центрах с огромными парковками. Еще можно помогать пожилым людям, маленьким детям или инвалидам передвигаться по этим большим и неудобным пространствам. Кто будет вам платить? Это вы можете делать и бесплатно. Но, разъезжая повсюду, вы обеспечиваете себе рекламу, и, если вы действительно предпочитаете такой бизнес идее «Быстрой помощи», можно заинтересовать владельцев магазинов в торговом центре. Обязательно сходите в главный офис и постарайтесь себя продать. Вы точно будете первым велорикшей на парковке в вашем городе. (И, хотелось бы надеяться, вы так понравитесь пассажирам, что они дадут вам чаевые.)

Можете ли вы придумать другие симпатичные услуги, которые привлекут внимание и заинтересуют рекламодателей, — без участия велоповозок? Запишите их. (Позвоните друзьям и коллегам, пусть помогут найти побольше вариантов. Это отличная практика!)

## Викторианские вещи и обстановка

Они привлекательны для многих. Я регулярно получаю каталог викторианских товаров — иногда они несколько напоминают о вампирах и готических романах, но многие просто прелестны, и я не в силах перед ними устоять — например, куклы и кувшины для воды. Вот чудесные идеи, способные пробудить в вас страсть к викторианскому стилю — и, что еще

важнее, разбудить ее в других людях, которые с радостью станут вашими покупателями. Можно делать сувениры или вещи для дома, устраивать викторианские вечеринки в саду, проводить экскурсии по викторианским домам и показывать викторианские фильмы и сериалы, составляя программу на месяц. (Кое-что из этого можно делать для конкретных групп — к примеру, для сотрудников корпораций, одиноких людей или пенсионеров.)

## Устройте викторианский уик-энд за городом

Доводилось ли вам слышать о таком развлечении для группы людей (его часто устраивают корпорации) — собрать их где-то, раздать роли, объявить о случившемся в доме убийстве и сообща искать преступника? Возьмите этот формат, уберите убийство и добавьте викторианский сюжет. Найдите красивый дом под съем или частную гостиницу (предпочтительно с верандой и местом для прогулок) и подготовьте программу. Вам потребуются актеры, которые будут изображать братьев, вернувшихся из Индии, и докторов, которые остаются на ужин и разглагольствуют на литературные темы, а также матрону с железной волей, живущую в этом доме. Можно раздавать элементы костюмов — скажем, шали и шляпки для дам и сюртуки с бутоньерками для мужчин. Разумеется, у вас будут перерывы, когда люди не играют ничью роль, но нужно проводить часовые сессии (за едой, на прогулках), во время которых разворачивается сюжет — обязательно с возможностью для импровизаций. Каждый вытаскивает из шляпы бумажку с примерным амплуа (завистник, блестящий и успешный человек, скромный гений, резвый ухажер, циник, желающий жениться ради денег, старый друг семьи, который знает, что денег нет, — и т. п.)

И (о, как мне это нравится!) можно устроить все в поезде, а не дома! Идею подкинула моя мама — она помнит, что люди развлекались так в тридцатые годы. (А чем плох паром? Или гигантский колесный пароход на Миссисипи? Возьмите с собой видеокамеры.) В любом случае вечером можно расслабиться, посмотреть какую-нибудь подходящую драму или эпизод сериала. Или сидеть у камина, играть в карты, пить шерри и беседовать — или даже немного потанцевать.

Можно дать недорогое объявление о мероприятии на местном радио или ТВ и/или найти одного или нескольких спонсоров, которым понравится возможность прорекламировать товар и показать себя с хорошей стороны. Если вы действительно хотите добиться резонанса, понадобится сайт и список рассылки, но начать, наверное, стоит, прикрепив по городу к доскам объявлений флаеры. (Правда, из этого выйдет отличное благотворительное мероприятие? Предложите его благотворительным организациям по адекватной цене.)

## Продавайте викторианские вещи ручной работы

Масса людей делает вещи ручной работы, но нередко трудно найти способ их продавать. Можно с помощью каталога или попытаться пробиться в универмаги, но это означает, что надо тиражировать каждый предмет в сотнях экземпляров. Обычно мастерам такое совсем не интересно. У них, как у художников и скульпторов, каждая вещь должна быть уникальной. Разве не здорово было бы открыть свой шоу-рум (не тратя денег на рекламу), привлечь туда покупателей и оставлять себе полную цену любой проданной вещи? Большинство ограничивается ярмарками ремесел или продажей в интернете. Но недавно я прочла о группе мастериц, которые

придумали отличное решение, позволяющее не прибегать к этим вариантам.

Несколько лет назад двум женщинам понадобилось зарабатывать дома, потому что у них были дети-инвалиды. Они стали изготавливать на продажу разные вещи в викторианском стиле. Покупали что-то в комиссионных магазинах и превращали в уникальные изделия, вязали крючком красивые салфетки, шали и грелки для чайников, мастерили абажуры, находили старые фарфоровые чашки и собирали из них сервизы. Одна из этих женщин стала устраивать для друзей викторианские чаепития, где фигурировали эти предметы, и вскоре гости начали их покупать.

Спустя какое-то время к ним присоединились еще несколько талантливых женщин, и все вместе они развили такую деятельность, что вскоре у них появились сотни прекрасных вещей — но продавать было негде. Денег на аренду бутика не было, и, кроме того, имея детей с особыми потребностями, они все равно не смогли бы сидеть целый день в магазине. Что им было нужно, так это большая частная выставка-ярмарка четыре раза в год. Но где ее проводить?

Решение нашлось оригинальное. Четыре раза в год одна из участниц (с помощью всех остальных) выносит практически все вещи из дома в гараж, а сам дом становится шоу-румом этого сезона. Каждый уголок каждой комнаты заполняется гобеленами, расписанными вручную столами, композициями из сухих цветов, лампами, сделанными из красивых кувшинов, веерами с кружевом, маленькими абажурами для люстр с фестонами и лентами, статуэтками, отреставрированными фарфоровыми куклами в новых нарядах и кукольными домами, чистой и отремонтированной винтажной одеждой, затейливо украшенными соломенными шляпами, обитыми гобеленом пуфиками для ног, кружевными салфеточками, занавесками с кистями и бахромой

и прочими вещами, над которыми женщины трудились дома предыдущие три месяца.

По этому случаю они торжественно одеваются — облачаются в длинные платья и изысканные шляпы — и подают чай в саду. А еще там присутствует фотограф — вдруг кто-то из покупателей захочет увезти домой фото. Сегодня у них сотни поклонников, и некоторые планируют отпуск специально, чтобы попасть туда. Почти пятнадцать лет они занимаются этим, и в списке их рассылки уже больше 3000 человек.

## Волонтер

Вы, конечно, уже слышали, что волонтерская работа — отличный способ научиться чему-то новому и установить контакты, которые могут помочь с воплощением мечты. Это правда. Даже если вы просто стремитесь познакомиться с интересными людьми, волонтерство все равно обеспечит достойную строку в резюме, которая пригодится в будущем. А еще оно позволит чувствовать себя на миллион долларов, ведь вы хороший человек и занимаетесь тем, что улучшает жизнь других людей, а это не пустяки.

Важный совет: если не знаете, где искать возможности для волонтерской работы, которые подойдут для ваших талантов и способностей и сделают вас счастливым, идите на [www.goodthings.com](http://www.goodthings.com). Никогда не беритесь за дело, не соответствующее этим критериям, разве что в чрезвычайных обстоятельствах. В противном случае вы будете испытывать недовольство, отторжение и чувство вины — и работа пойдет плохо. Вы навредите себе и наверняка окончательно откажетесь от волонтерства из-за (ложного) ощущения, что оно не доставляет удовольствия и не приносит удовлетворения.

Можно прямо сейчас заглянуть на [www.oneworld.net](http://www.oneworld.net) — британский сайт, который охватывает организации во всем мире, занимающиеся самыми разнообразными проблемами.

## Вспомогательные навыки для «вполне подходящей» работы

Говоря о «вполне подходящей» работе, мы имеем в виду не мечту, а источник дохода, который позволит финансировать ее реализацию. Можно заниматься почти чем угодно, лишь бы вас от этого не воротило, — но гораздо приятнее, когда работа хорошо идет, а не вызывает смертельную скуку. Вероятно, так вы заработаете даже больше, ведь всегда лучше удастся то, что приятно делать. Если нравится водить машину, разыскивать информацию, разговаривать, ремонтировать вещи или наводить порядок — подходящая работа для вас найдется. Пусть использование вспомогательных навыков не является вашей мечтой, но они прекрасно сгодятся для вполне подходящей работы.

Один мой клиент любил писать и ради этого был готов зарабатывать другими способами, но просто ненавидел свою работу продавца.

— Я не продавец. Это занятие не для меня.

— А что вы делаете дома, когда оттягиваете начало работы над текстом? — спросила я.

Он рассмеялся:

— Обожаю наводить порядок, чтобы все было на своем месте. Я придумал довольно оригинальные системы для организации вещей. Мой бухгалтер говорит, что я мог бы давать свои чеки и квитанции напрокат — настолько здорово они систематизированы!

— Тогда все ясно, — заключила я. — Вы персональный ассистент, и не будь у меня его, я бы сама вас наняла. Сколько вам нужно зарабатывать в год?

Сумма оказалась вполне умеренной, поскольку у него уже были другие источники дохода.

— Отлично, — сказала я. — Значит, вам не надо устраиваться на полную ставку к богатой знаменитости (они бывают очень требовательными). Вы можете взять пять или десять клиентов и работать на каждого по полдня.

— И что я буду делать?

— Подводить баланс на их чековых книжках, оплачивать счета, организовывать документы, квитанции, создавать системы, чтобы отслеживать расходы для налоговых деклараций, следить за страховками и т. п. (подробнее в разделе «Ассистент»).

— Это ведь здорово! — сказал он.

— Не все с вами согласятся, — рассмеялась я.

— Но кому нужны такие услуги?

— А кому они не нужны? Прежде чем увольняться, предложите сделать это для одного-двух коллег и получите хорошие рекомендации. Потом попробуйте обратиться к тем, кто трудится на себя, или к загруженным работой профессионалам на вольных хлебах. Можно даже помогать другим персональным ассистентам. Ведь вы же способны организовывать что угодно. И можете эффективно настроить их системы организации. Более того, вы можете готовить персональных ассистентов и открыть собственное агентство, только не забывайте один момент. Вы любите писать. Если бы вас было двое, один бы возглавлял агентство, а другой имел кучу времени, чтобы писать, но вы все-таки один человек. Поэтому, наверно, лучше пуститься в одиночное плавание.

Этот вариант он и выбрал. А вы, не исключено, захотите создать специализированное агентство, где соберете людей,

навыки и умения которых близки вашим, какими бы они ни были.

Теперь давайте на минутку остановимся и обдумаем прочитанное. Заинтересовало ли вас что-то в этой истории? Прочитайте еще раз и, если найдете слово или фразу, которые вас привлекли, обведите их карандашом. На внешнем поле запишите число от одного до десяти (С-уровень), соответствующее степени вашей заинтересованности. Продолжайте ставить пометки, пока читаете книгу. Они могут оказаться невероятно полезными.

Потом, если вы действительно мечтаете узнать, кто вы и чего хотите (и как это получить), если абсолютно серьезно нацелены сделать свою жизнь насыщенной и счастливой, не теряя во время исканий крыши над головой, ответьте на следующие вопросы.

1. Что вы вынесли из определения С-уровней для этой идеи?
2. Какие элементы идеи могут пригодиться для осуществления вашей мечты?
3. Если бы вы собирались реализовать эту идею — или помочь кому-то реализовать ее, — какие шаги предприняли бы в первую очередь?

Это не просто надоедливые вопросы. Чтобы ответить на них, надо сделать три шага к достижению цели. Во-первых, обращать пристальное внимание на все, что вас привлекает, даже если вы пока не понимаете, какую роль это может сыграть. Как будто вы детектив, собирающий улики. Во-вторых, интересоваться, как можно по-новому подойти к делу, и думать, как вам применить новые способы. Этот шаг развивает творческое мышление, способность адаптироваться и уверенность. К тому же так формируется привычка переходить от мыслей к делу.

Третий шаг — очень серьезный. Может даже показаться, что он скорее похож на прыжок со скалы. Именно страх перейти

от мыслей к делу не дает большинству людей приступить к воплощению мечты. Это не трусость. Ни один человек в своем уме не захочет приступить к действию, не пройдя два первых шага. Но когда вы привыкнете проверять свои С-уровни и наметанным глазом определять подходящие стратегии, страх по отношению к действию сменится интересом. Эта перемена преобразит вашу жизнь. Гарантированно.

## Выездные семинары

Если вам близка идея преподавать что-то, можно ее развить и организовать выездной семинар или мастер-класс на выходных.

С чего начать? Чему посвящен семинар? Кому предназначен? Почему требуется больше времени и места, чем для обычного занятия? Если вы решили устроить выездной семинар по пошиву лоскутных одеял, то чем он будет отличаться от еженедельного четвергового занятия кружка? Встреча мастеров? Обучение, преподаватели, совместная работа над лоскутным одеялом и выставка? Приглашение потенциальных покупателей? Или продавцов? А возможно, получится убедить компании, которые выпускают материалы и инструменты, оплатить мероприятие. Несколько лет назад я выступала на конференции по прикладному искусству и ремеслам перед сотнями замечательных мастеров, которые делали самые разные вещи (и даже писали книги о рукоделии), и спонсором как раз был крупный производитель материалов и инструментов.

Можно погрузиться в интересующую вас тему так глубоко, как вы считаете нужным. Свободное время — даже трапезы — занято знакомством и общением с единомышленниками. На выездных семинарах создается сообщество. Возможности

безграничны. Это совершенно чудесная идея, и думаю, стоит остановиться, чтобы составить еще один список. Перечислите темы, которым, с вашей точки зрения, можно посвятить семинар на выходных.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_

Если вы настроены серьезно, соберите комитет. Пусть его члены распространяют информацию и найдут заинтересованных людей. Вы точно отыщете их в интернете. Проведите поиск по ключевым словам, и увидите сайты с листами подписки и нередко с форумами. Напишите человеку, которому принадлежит сайт, и спросите посетителей форума, не организуют ли они свои конференции и выездные семинары.

Не забывайте о группах. Дискуссионные группы существуют практически по любой теме. Просто откройте Google.com и выполните поиск по ключевым словам, например «лоскутные одеяла».

И не стоит упускать из вида центры, где проводят такие мероприятия. Там знают, какие объединения уже их устраивают. А еще это золотая жила для поиска полезной информации.



[Почитать описание, рецензии  
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

