

# А конкретно: что делать?

Теперь вы наверняка спросите: ну хорошо, вот я уволюсь, а что делать дальше?

Я поинтересовался у людей, которые так поступили. Что они сделали? Как бросить работу и, условно говоря, заработать миллион? Не все же могут быть Марками Цукербергами и Ларри Пейджам. Не все могут бросить институт и изобрести айфон, или машину времени, или унитаз, который автоматически подстраивается под рост и вес пользователя (кстати, было бы круто).

Некоторым просто хочется бросить свою дурацкую работу и хорошо зарабатывать. Некоторым хочется просто бросить работу и зарабатывать миллионы. В том самом фильме про Facebook герой Джастин Тимберлейк говорит: «Миллион — это не круто. Вот миллиард — это круто».

На самом деле, дорогой Джастин, очень часто миллион — это довольно круто. Не каждому суждено быть гением, которому венчурные инвесторы отсыплют сотни миллионов. Иногда достаточно заработать миллион, стать самому себе хозяином и обеспечить себе финансовую свободу.

Я созвонился с Брайаном Джонсоном, основателем компании под названием Braintree. Даже если вы никогда не слышали о Braintree, вы знаете ее клиентов. Эта компания обеспечивает электронные платежи и транзакции по кредитным картам и сотрудничает с Uber, OpenTable, Airbnb и так далее.

Я разговаривал с Брайаном впервые. Я не инвестировал в Braintree. Насколько мне известно, я даже не инвестировал (к моему сожалению) ни в кого из их клиентов. Я люблю выходить на связь с людьми, которым, как мне кажется, есть что рассказать, и слушаю их истории. Так я строю свою сеть контактов — не только деловых и финансовых, но и будущих друзей.

Я знал, что история Брайана о том, как он основал Braintree, будет интересна и полезна тем, кто сейчас задается вопросом «А что делать дальше?».

Официальная версия. В 2007 году Брайан работал менеджером в торговой сети Sears. Он уволился и основал Braintree. Меньше чем через два года он зарабатывал больше миллиона. Со временем Braintree расширилась и получила 70 миллионов долларов от венчурной компании Accel и других инвесторов.

Но меня интересовало не это.

— Как вы это сделали? — спросил я. — Опишите, шаг за шагом.

— Я очень не любил свою работу, — ответил Брайан. — И всегда считал, что твердая ставка — это не мое. До этого у меня был опыт работы представителем в центре обработки платежей: я ездил по ресторанам и магазинам и предлагал проводить операции по кредитным картам через нашу компанию. Вот я и подумал, когда решил уволиться: я ведь могу делать то же самое, но уже для собственной компании.

**Правило № 1. Избавьтесь от посредника.** Вместо того чтобы вернуться на предыдущее место работы, Брайан обошелся без посредника. Он обратился напрямую к компании, которая обрабатывает платежи по кредитным картам, заключил с ней договор на перепродажу — и это ДО того, как уволиться из Sears.

Многие меня спрашивают: «Я сейчас работаю. Надо уже искать стартовый капитал?» НЕТ, конечно! Сначала надо посуетиться. Инвесторы обращают внимание на тех, кто бросается в глаза.

**Правило № 2. Выберите скучное дело.** Каждый мечтает поймать новый тренд. Вот вам суперактуальный тренд — добыча редкоземельных минералов на Марсе. Это АДСКИ ТЯЖЕЛО. Не пробуйте! Брайан выбрал дело, которое нужно всем, кто занят торговлей. А еще он знал, что спрос на такие услуги будет расти, потому что бурно развивается торговля через интернет. Не надо придумывать что-то совершенно новое и небывалое. Делайте что-то старое и привычное, но чуть лучше, чем все остальные. А когда вы мельче, гибче и быстрее неповоротливых гигантов, застрявших в бюрократии, вы часто можете предложить более выгодные цены и более высокое качество. Потребители перейдут к вам. А если вы заодно предлагаете по-настоящему индивидуальный подход — так бегом примчатся.

**Правило № 3. Найдите покупателей!** Это, пожалуй, самое главное правило для любого предпринимателя. У многих в воображении волшебная картинка, как строится бизнес: вы набираете инвестиции, потом на них создаете продукт — и тут же набегают миллион покупателей. Так НЕ бывает.

Брайан нашел десять потенциальных клиентов (из первых двенадцати, к кому он обратился): они сказали, что готовы перейти на его услуги обработки платежей по картам. Он подсчитал, что ему нужно зарабатывать 2100 долларов в месяц, чтобы «безболезненно» уволиться. Первые десять клиентов приносили ему 6200 долларов в месяц, так что у него была подушка безопасности на случай, если кто-то откажется от его услуг. Брайан ушел с работы в уже готовый собственный бизнес.

**Правило № 4. Зарабатывайте доверие во сне.** Говорят, что на хорошем бизнесе можно зарабатывать деньги даже во сне. Брайан и так уже зарабатывал во сне — ему приносила доход каждая покупка у его первых десяти клиентов, которую оплачивали кредитными картами.

«Я не хотел ходить от двери к двери в поисках новых клиентов, — рассказал Брайан. — Мне нужно было найти подход к компаниям, ведущим бизнес в интернете. Кто-то мне предложил вести блог. А для того, чтобы блог работал, нужна предельная искренность — иначе ничего не получится. И я начал писать о том, как устроена отрасль кредитных карт, в том числе о нечестных приемах, на которые часто попадают интернет-магазины. Я размещал посты на главных социальных площадках того времени — Digg, Reddit и StumbleUpon. Когда они выходили в топ, на мой сайт приходило столько пользователей, что он падал.

Зато я заслужил славу надежного источника информации касательно обработки платежей. И скоро все эти онлайн-компании, которым раньше трудно было сориентироваться в отрасли, стали обращаться ко мне за советом, а потом и пользоваться моими услугами».

Сделаю тут замечание.

**Правило № 5. Блог — это не для денег.** Блог — это для доверия. Вы не продаете в блоге рекламу (как правило), к вам не обращаются с предложениями издатели (как правило), зато вы наработываете кредит доверия, а вот это уже открывает новые возможности. Мой блог принес мне ноль центов и миллионы возможностей. Блог Брайана привел посетителей к нему на сайт и принес первое выгодное предложение.

«Если коротко, то со мной связались OpenTable и сообщили, что им нужно программное решение, соответствующее

всем нормам, чтобы хранить информацию о кредитных картах и передавать ее ресторанам. Я подписал с ними контракт на три года, который позволил мне набрать команду разработчиков, и мы сделали для них такую программу. А у нас появились новые услуги, которые можно было предлагать клиентам».

**Правило № 6. Скажите «да!».** Брайан начинал как простой посредник между продавцами и обработчиком платежей. Потом OpenTable попросили его разработать программу, хотя он никогда не занимался программным обеспечением. Он сказал «да!». Он нашел разработчиков, сделал отличный продукт и увеличил свой доход *минимум* в четыре раза. Решение сказать «да!» вывело его бизнес на совершенно новый уровень, причем не только в плане ассортимента услуг, но и в восприятии клиентов. Заработало «сарафанное радио», и услугами Braintree стали пользоваться другие онлайн-компании: Airbnb, Uber и так далее. Инвесторы тоже заинтересовались — все клиенты им рассказывали, что обслуживанием их платежей занимаются Braintree. Интернет-стартапу трудно найти надежный платежный сервис.

Брайан рассказал: «Когда я только начинал, мы собирали для компании — обработчика платежей целое досье на каждого нового клиента: объясняли, почему считаем, что он заслуживает доверия и будет действовать в рамках закона».

А отсюда следует...

**Правило № 7. Работа с клиентом.** Обращайтесь по-человечески с каждым клиентом, новым и старым. «Мы как-то интуитивно знали, что нам не нравилось в службах поддержки в других местах: переключение звонков с одного сотрудника на другого, долгое ожидание, неподходящие решения и т. д. Поэтому мы постарались максимально сократить время

от обращения клиента до фактического решения его проблемы». Маленькая компания не может себе позволить плохую работу с клиентом. Лучшие новые клиенты для вас — старые клиенты, а лучший способ оставаться на связи со старыми клиентами — это быстро приходить им на помощь, когда требуется. Служба поддержки и работа с клиентом — самая надежная опора для долгосрочного сотрудничества.

«Так, — сказал я, — не могу не спросить. Когда вы стали зарабатывать семизначные суммы?»

На второй год существования компании Брайан зарабатывал больше миллиона долларов, а компания с каждым годом расширялась — новых сотрудников едва успевали нанимать.

В 2011 году, после четырех лет в бизнесе, Braintree получила первые средства от инвестиционного капитала — 34 миллиона долларов в первом же раунде финансирования. И всего через два года она, по сведениям портала Crunchbase, обрабатывает транзакций по кредитным картам больше чем на 8 миллиардов долларов в год.

Неплохой результат для человека, который уволился и просто искал способ заработать на жизнь.

Какой урок из этого можете извлечь вы?

Мне все время приходят дурацкие письма: «Заработайте миллион долларов на золоте!», «Заработайте миллион долларов на недвижимости!», «Как заработать миллион — уникальное предложение впервые!» Проходишь по ссылке — а там сплошная чепуха. Общие слова, чьи-то восторженные отзывы, а потом предлагают купить какой-то курс или программу. В общем, бред собачий.

Дальше в этой главе я вам предлагаю пищу для размышлений о том, как можно заработать миллион долларов — сделать

то, что Брайану Джонсону удалось меньше чем за два года. Учтите: это только идеи из моего опыта и из той сферы деятельности, с которой я знаком, — не ждите универсальных рецептов. Но для начала подойдут и они. Я именно с этого начинаю, когда хочу придумать новую бизнес-идею. И вы можете начать с этого. Примечание: все нижеперечисленные идеи я видел в действии — кому-то удавалось с их помощью заработать миллион долларов или больше. Советую я вам их взять на вооружение? Нет, но опять же, это пища для размышлений.

1. Услуги в области, которая сейчас на переднем крае интернета. Начните работать с малым бизнесом. В девяностые вы бы делали сайты. Сейчас это будут приложения или работа в соцсетях. Но не ограничивайтесь тем, чтобы создать для клиента страницу-сообщество на Facebook. Приведите людей в это сообщество. Настройте клиенту Twitter. Потом найдите ему подписчиков. Делайте компаниям страницы на YouTube, Pinterest, Wanelo, Etsy, Quora, Instagram, MailChimp. Каждому малому бизнесу, будь то юридическая контора, стоматологическая практика или цветочный магазин, нужно присутствовать на некоторых, если не на всех этих платформах. И ваше новое агентство социальных медиа им поможет.

Как искать клиентов? Начните с местных предпринимателей, услугами которых пользуетесь. Поинтересуйтесь, что им нужно и как вы можете помочь. С несколькими первыми клиентами поработайте бесплатно, потом начинайте брать ежемесячную плату. Каждую неделю пишите им о том, что нового вы можете предложить. Помните: лучшие новые клиенты — это нынешние клиенты.

Если вы работаете по найму, идите к начальнику. Предложите ему свои услуги. Если он не согласится, попробуйте

уволиться, открыть собственную компанию и снова предложить ему эти услуги. Да даже предложите ему стать партнером в вашей компании — ведь он вас поддержал в начале карьеры.

Мы пытаемся заработать ОДИН МИЛЛИОН ДОЛЛАРОВ, помните? Так вот, когда прибыль дойдет до сотен тысяч долларов и вы начнете расширяться, продайте свой бизнес за миллион. И все. Желающие найдутся — местные рекламные агентства, крупные рекламные агентства, расширяющие свой бизнес, более крупные компании, работающие с социальными сетями, или мелкие предприятия, которые хотят заняться рекламой.

Вы все время продаете: продаете свои услуги, продаете услуги своих клиентов (!) (и это настоящий секрет, чтобы удержать клиентов, кстати) и наконец, продаете компанию.

2. Познакомьте двух людей между собой. Любая компания продается. У любой компании есть цена. И многие предприниматели готовы покупать компании. И не только предприниматели, но и компании, которые занимаются исключительно скупкой других компаний. Они приобретают мелкие предприятия в разных регионах, объединяют их в сеть, увольняют лишний персонал — и вот уже готова компания национального масштаба с представительствами по всей стране и доходностью, которая малым предприятиям и не снилась. Теперь ее можно акционировать или тоже продать.

Иногда компании не удается самой найти покупателя. Иногда компанию нужно привести в форму, чтобы выгодно продать. Иногда компания не представляет, что делать дальше, когда покупатель найден. А положившись в этом на юриста, компания еще не гарантирует себе удачного



результата — зато гарантирует усложнение процесса и снижение прибыли от продажи.

Продать компанию — это непросто. Если вы помогаете предпринимателю в этом разобраться, он вам платит. Конечно, деятельность посредника регулируется рядом правил, но, если вы научитесь в них ориентироваться и построите бизнес на этой идее, вы легко заработаете миллион.

3. Напишите книгу. Мне ни разу не удалось заработать миллион долларов на книге, но у меня есть друзья, которые заработали миллионы на книгах или информационных продуктах. Здесь большая конкуренция, так что главное для вас — принести реальную пользу. Не пишите книгу на тему, в которой не разбираетесь. Иначе вы будете ничем не лучше тех спамеров — а даже во много раз хуже, потому что они укладываются в несколько строчек, а вы будете лить воду на сотни страниц. Найдите себе соавтора, который в чем-то разбирается, и напишите о том, что он делает.

4. Напишите книгу, часть вторая. Кстати, я же соврал. Я только что понял, что все-таки заработал миллион на книге. Причем на моей первой книге Trade Like a Hedge Fund («Торгуйте как хедж-фонд»). Сама книга принесла мне немало, около 50 тысяч долларов, но в 2004 году меня стали приглашать выступать с лекциями в разных инвестиционных компаниях: Fidelity, Schwab, Profunds. Еще некоторые организации предлагали мне до 20 тысяч долларов за каждое выступление. И за девять лет после выхода книги я провел по ней, пожалуй, намного больше сотни лекций. А еще меня приглашали писать статьи. Книга принесла мне и другие возможности. Помните: когда вы пишете книгу, смысл не в том, чтобы ее продать. Книги — это авторитет. А когда

у вас есть авторитет в своей области, перед вами открываются новые пути:

- консультирование (Тиму Феррису это здорово удастся!);
- лекции (в этом преуспели авторы «Фрикономики»\*);
- возможности в других средствах массовой информации (телешоу, радиошоу и т. д.);
- возможность писать дальше. Большинство авторов, которых я знаю, — даже авторы бестселлеров — не зарабатывают миллионы на книгах. Зато им начинают платить за статьи престижные журналы, корпорации и так далее. Постепенно эффект накапливается, и вы можете передать собственно написание текстов на сторону — но только людям, которым вы доверяете, и перепроверяйте все сами по три раза. Когда я в 2005 году писал статьи о финансах, я сдавал по пять статей В ДЕНЬ с помощью дешевой рабочей силы — команды студентов, которые знали о бирже больше, чем любой менеджер хедж-фонда на моей памяти;
- рассылка для продажи других продуктов. Сам я этого никогда не делал, но у меня есть друзья, которые успешно пользуются этим ресурсом (Рамит Сети или Джон Молдин).

5. Финансовое оздоровление. Недавно я был в гостях у друга, который арендует особняк в Майами-Бич стоимостью пять миллионов долларов. Я поинтересовался: «А кому принадлежит этот дом?» Он ответил: «Какому-то мужику, который придумал, как водителям списывать штрафные баллы за нарушение ПДД». В доме семь спален,

---

\* Левитт С., Дабнер С. Фрикономика. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012.  
Прим. перев.

восемь ванных комнат, студия звукозаписи, яхта на причале у заднего крыльца, гардеробная площадью больше средней нью-йоркской квартиры, а в стоимость аренды включены услуги повара, которая приготовила нам отличный обед.

Средства массовой информации напоминают нам едва ли не каждый день, что разрыв между бедными и богатыми в современной экономике все растет. Да и пусть! Ситуацию мы не изменим. Не будем спорить о политике или экономике. Лучше реально помочь людям с финансовыми проблемами. Вот где вы можете предложить свои услуги:

*Водительские штрафы* (например, за неправильную парковку).

*Кредиты*. В США одних кредитов на высшее образование выдано на триллион долларов, и компания, которая поможет молодежи ориентироваться в этой сложной и рискованной области, легко заработает миллион.

*Аренда с последующим выкупом*. Я вообще ярый противник покупки жилья, но так или иначе есть люди, которым хочется приобрести дом. Что я, буду их останавливать? Но начиная с 2008 года многие уже не могут позволить себе купить жилье. Банки отказываются выдавать кредиты. Помните, в главе «Как исчезнуть так, чтобы вас не нашли» я рассказывал про своего друга, который скупил все базы данных о жилой недвижимости и составил собственную — о домах, сдающихся в аренду с правом выкупа? Он сделал на нее платную подписку. И знаете что? Подписываются. И желающих столько, что он расширил эту бизнес-модель.

Недавно он запустил программу аренды ноутбуков на таких же условиях. Он покупает ноутбуки оптом, по 200 долларов за штуку, и за 20 долларов в неделю сдает их на год

в аренду с правом выкупа. Раз — и огромная прибыль! За несколько месяцев эта затея стала приносить ему по 300 тысяч долларов ежемесячно, и он может продать свою компанию за несколько миллионов долларов в любой момент. Кстати, высшего образования у него нет.

Если вы впервые задумываетесь о том, чтобы открыть свое дело, наверняка у вас от этих идей голова пошла кругом и появилась масса вопросов. Эти вопросы я уже выучил наизусть с тех пор, как начал писать книги и выступать:

Так бросать мне работу или нет? У меня миллион идей, с какой начать? То есть нужно просто учиться делать несколько дел одновременно? А что делать, если идеи у меня есть, но я все откладываю на потом? У меня полно дел, у меня семья, мне некогда, как быть?

Я все понимаю. Поверьте, я знаю, что вы переживаете. Это очень тяжело. Это очень трудные вопросы. И у меня на каждый есть конкретные ответы. К сожалению, мои ответы вам не помогут — пока вы не начнете с самого начала, с основы основ.

В детстве я до смерти боялся бабушки. Когда она приезжала в гости, то первым делом шла в мою комнату и орала на меня, если там было не прибрано. Приходилось подкладывать в ее витамины кортизон, чтобы она так не бушевала.

А я начал к бабушкиным визитам убираться в комнате. У меня получалось очень быстро — потому что на самом деле я все заталкивал под кровать. Комната выглядела идеально, но в действительности в ней был все такой же ужасный беспорядок.

То же самое многие делают со своей жизнью. Я никого не критикую — просто знаю, что это так. Всякий раз, как я терял деньги, это случалось потому, что я себя уверил,

будто я в прекрасной форме, а на самом деле у меня под кроватью была куча хлама. Без настоящей уборки не обойтись. Навести порядок в комнате и держать в чистоте дом, где обитает ваша свобода, — дом, в котором вы хотите жить, — это требует времени и сил. И сначала нужно выстроить фундамент — обратиться к основам.

Для этого выполняйте Практику на каждый день для четырех «тел» (по одному пункту в день для каждого).

*Физическое тело.* Хорошо ли я питаюсь? Занимаюсь ли спортом? Чищу ли зубы нитью? Высыпаюсь ли? Здесь не работают половинчатые решения. Я знаю людей, утверждающих, что спят «по три часа в сутки, и на все хватает сил» — так вот, все они страдают биполярным расстройством. Я не шучу.

*Эмоциональное тело.* Окружаю ли я себя людьми, которые меня любят? Стараюсь ли я избегать людей, которые меня унижают, даже если это коллеги? Не сплетничаю ли я? Выражаю ли я благодарность тем, кто хорошо ко мне относится? Вам не кажется, что это звучит банально? Наверняка вы себя спрашиваете: а какое отношение это имеет к миллиону долларов?

В прошлом году мой приятель из Майами (тот самый, с особняком) заработал на своем бизнесе миллионы. Несколько годами ранее у него не было ни гроша, он вернулся жить к родителям, мучился лишним весом, вел нездоровый образ жизни, был в сложных отношениях с девушкой. Соответственно, и идеи у него были только выдохшиеся — остатки с прошлого раза, когда он заработал миллион (которого он, естественно, лишился).

Что же изменилось?

Как многие, он понял: чтобы выбраться из колеи, надо что-то менять. Понятно, что вы не по своей воле оказались

в такой ситуации, а хотели как лучше. Поэтому первый шаг — это выбросить из головы «как лучше».

Мой друг понял, что прежде всего нужно вернуться к основам. Он просто начал бегать по утрам и следить за питанием. Потом забота о себе стала у него распространяться и на отношения с людьми, на творчество, на духовную жизнь, и все это вместе кардинально изменило его взгляды на свой бизнес. Дело не в том, что его бизнес стал успешным. Это его мышление стало успешным, потому что теперь опиралось на здоровую основу. А на таком фундаменте уже можно возводить дом, в котором вы хотите жить.

Он разорвал нездоровые отношения. Он похудел больше чем на двадцать килограммов. Личный повар готовит ему только здоровую пищу. Он нанял человека, который помогает ему с маркетингом, и теперь у него появляются новые, свежие идеи. А от прежнего высокомерия, в котором его часто упрекали близкие, мало что осталось.

*Ментальное тело.* Идеи у нас возникают постоянно, но в основном неудачные. Чтобы приходили хорошие идеи, нужно делать вот что: во-первых, каждый день читать по два часа, во-вторых, записывать по десять идей в день. За год у вас наберутся тысячи прочитанных страниц и больше трех с половиной тысяч идей. Какая-нибудь из них выстрелит. Какая? Или какие (вдруг их будет несколько)? Вы поймете сами, потому что будете делать Практику на каждый день и уделять равное внимание трем остальным опорам здоровой жизни.

*Духовное тело.* Несколько месяцев назад я вел курс в одном «духовном центре». Я собирался провести его бесплатно и назвать «Успех изнутри». Случилось две вещи. Центр сказал: «Нет, только за плату!» И еще: «Слово “успех” надо убрать, нашей публике это не понравится».

Мне показалось, что это забавно: «высокодуховные» люди не желают слышать слово «успех», но при этом сами за ним гонятся и готовы брать со своей публики втридорога. По моему, так это мошенничество. А ориентированные на «успех» ничуть не лучше — они точно так же ненавидят слово «духовный». Оно им напоминает либо эзотерические бредни, либо нудные проповеди, на которые их таскали родители, потому что только угрозой адских мук могли заставить детей убраться в комнате.

Оставим все это. Не думайте о том, чтобы соответствовать чьему-то предвзятому представлению о духовности. Кто-то скажет: «О, обязательно надо медитировать!» Сидеть в позе лотоса и так далее, и тому подобное.

Необязательно.

Обязательно только одно — оставаться в настоящем. Когда вы ловите себя на неприятных воспоминаниях или тревоге о будущем, скажите себе: «А, я путешествую во времени» — и перестаньте. Медитация — в этом. «Духовность» — в этом, в том, чтобы не путешествовать во времени. И не верьте, если кто-то говорит, что это не так. А главное, этим можно заниматься в любое время. Доказать вам?

**Упражнение на каждый день:** проснувшись с утра, назовите пять человек в своей жизни, которым вы благодарны *прямо сейчас*. Не тех, кому вы *были* благодарны в прошлом. Не тех, кому вы будете благодарны, если они сделают то, чего вы от них ожидаете. Пять человек, которым вы благодарны СЕЙЧАС. Всё. Хотите продолжить упражнение? Смиритесь с тем, что вы не можете контролировать ВСЕ события в своей жизни. Люди, которым вы надеетесь быть благодарны

в будущем, скорее всего, не поступят в точности так, как вы хотели бы. Вы делаете то, что от вас зависит, и не беспокоитесь об остальном. Наконец, старайтесь всегда отмечать, когда убегаете в мыслях в прошлое или в будущее. Так у вас получится оставаться в настоящем.

Когда вы задаете себе вопросы и делаете упражнения для всех четырех направлений — то есть когда заботитесь о здоровье всех четырех «тел», — ваши идеи становятся ярче и интереснее и у вас освобождаются время и силы, чтобы строить фундамент, а затем и весь дом для своей жизни.

Мировой финансовый кризис оказался единственным периодом рецессии за всю историю, когда денежные запасы корпораций не убывали, а росли с каждым кварталом. В мире сейчас полно денег. Триллионы долларов. В то же время миллионы людей остались без средств, без работы или на низкооплачиваемой работе. Вы тоже? Вы среди миллионов тех, кто измучен стрессом, нуждается в помощи и жаждет обрести свободу? Значит, эта глава о конкретных решениях написана специально для вас.

Я вас не «обрабатываю». Я не пытаюсь вам ничего продать. Я вообще никому не рекомендую испытывать на практике конкретные идеи, описанные в этой главе. Я пытаюсь сделать только одно: побудить вас *что-то* сделать. Что-то такое, что увеличит ваши шансы заработать миллион. Что-то конкретное, что поможет вам укрепить здоровье и сделать первый реальный шаг на пути к выбору себя.





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

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

