

# КАК НАЙТИ СВОЕ ПРИЗВАНИЕ И ЗАРАБАТЫВАТЬ НА НЕМ 3000\$ В МЕСЯЦ



**Андрей Афонин  
Василий Жданов**

**Как найти свое призвание  
и зарабатывать  
на нем 3000\$ в месяц**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=39438689](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=39438689)  
ISBN 9785449383815*

**Аннотация**

Многие люди рано или поздно задают себе вопросы: «Что я действительно хочу в жизни?», «Почему я так мало зарабатываю?» Каждый человек может найти ту цель, которая будет мотивировать его просыпаться рано утром и бежать достигать ее! Когда вы находите свое предназначение, вы осознаете то, что все, что вы когда-либо детали в жизни, было не просто так. Если вы в поисках своего призвания, то у вас сейчас есть возможность с помощью этой книги раскрыть все свои таланты, личностные качества и цели!

# Содержание

Введение	5
Шаг 1. Определите свое призвание	9
Действие	11
17 признаков того что вы занимаетесь не своим делом	13
11 основных заблуждений при поиске призвания	15
Работа со страхами	23
3 неэффективные модели поведения при поиске призвания	25
Семь советов по поиску призвания	27
Конец ознакомительного фрагмента.	31

# **Как найти свое призвание и зарабатывать на нем 3000\$ в месяц**

**Василий Жданов**  
**Андрей Афонин**

© Василий Жданов, 2022

© Андрей Афонин, 2022

ISBN 978-5-4493-8381-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# Введение

*«Кто не рискует, тот не узнает своего призвания».*

*Роберт Де Ниро*

Здравствуйте,  
Дорогие друзья!

Очень рад, что вы читаете эту книгу. Тема призвания с каждым годом становится все более и более актуальной. Почему же это так? С одной стороны, нас с самого детства учат всевозможным наукам: физика, математика, история, с другой стороны, нас практически не учат тому, как понять, что мы действительно хотим в своей жизни. Поэтому картина, когда человек заканчивает не тот институт, который хочет, а тот, который посоветовали родители, потом до сорока лет работает на нелюбимой работе или занимается нелюбимым делом – весьма знакома. Но зачем же ждать столько много лет, чтобы потом осознать, что все это время вы двигались в абсолютно не том направлении? Часто многие студенты идут работать не по специальности, и часто люди ходят на работу только для того, чтобы заработать больше денег. Это же не про вас, правильно?

Предлагаю раз и навсегда понять, что вы и только вы ответственны за ваш успех и то, чем вы будете заниматься

завтра, послезавтра, через месяц, неделю и несколько лет – зависит исключительно от вас. Но сразу возникает вопрос: а с чего начать поиск своего призвания? Часто сложно определить конкретные первые шаги, которые можно предпринять. Это, на мой взгляд, останавливает многих людей.

Именно поэтому в книге я подробно расскажу о том, как определить свое призвание, воплотить его в жизнь и начать зарабатывать на нем первые деньги.

На пути реализации я выделил **5 основных шагов**:

- Определение призвания
- Выбор ниши
- Создание упаковки
- Массированная реклама
- Наслаждайтесь процессом и двигайтесь к новым горизонтам.



Сразу скажу, что я не очень люблю, когда книги по саморазвитию с конкретными работающими методиками подменяют чем-то наподобие художественной литературы, где красивейшими словами говорится про то, какой вы хороший и что если сидеть и 5 лет визуализировать свои цели, то они обязательно сбудутся. И мы все с радостью проглатываем эту наживку, по крайней мере, со мной такое было.

Поэтому в этой книге вы не встретите красивых метафор и эпитетов, захватывающих рассказов и море описаний непонятно чего и непонятно зачем.

В этой книге будут изложены конкретные шаги и фишки по поиску и реализации своего призвания.

Но не верьте ни одному моему слову, проверяйте все на собственном опыте. Переходите к следующему шагу только после того, как отработали предыдущий. Поверьте, я сам, бывало, покупал книгу, читал и ничего с ней не делал. В итоге я нагружал себя ненужной информацией (т.к. информация сама по себе ничего не стоит, если только это не новое сенсационное научное открытие, а настоящую ценность создает именно то, как вы этой информацией распоряжаетесь, какие конкретные действия предпринимаете), и многие вещи так и оставались на уровне идей и целей.

Ну что, если вы готовы хорошо поработать и получить результаты, тогда начнем.

Андрей Афонин  
Василий Жданов



# Шаг 1. Определите свое призвание

*«Все всегда создается дважды: сперва в мастерской твоего сознания и уж потом, только потом, в реальном мире».*

*Из книги «Монах, который продал свой Феррари»*

Эта глава будет посвящена тому, как определить свое призвание, точнее те области, развитие которых с наибольшей вероятностью принесет вам успех. Дело в том, что время, которым мы располагаем – ограничено. Поэтому зачем тратить силы, время и другие ресурсы, чтобы методом проб и ошибок из всего многообразия занятий попытаться выбрать те, которые вам подходят? Тем не менее, я читаю, что нет ничего сильнее действия, но действие должно быть приложено в определенном направлении, а когда мы распыляемся, ничего хорошего из этого не получается. Именно о том, как сделать свои действия на пути реализации призвания целенаправленными, мы поговорим дальше. Обратите внимание, что я перечислю максимально большое количество методов определения призвания. Можете использовать все, а можете использовать только те, которые, как вы считаете, подходят только вам. Помните, что не нужно никогда ставить процесс психологических тренингов и всевозможных подобных упражнений на первое место, иначе вы рискуете подменить

свою реальную жизнь бесконечными походами на новые тренинги, фестивали и коуч-сессии.

# Действие

Перед тем как вы инвестируете хотя бы еще минуту своего драгоценного времени на прочтение этой книги, хочу вас еще раз предупредить, что все описанные здесь методики отлично работают, но при одном простом условии. От вас требуется совсем чуть-чуть: Действие! Действие! Действие! Действие! Действие! Действие! Действие! Действие! В этой книге даны инструменты, которые уже помогли и продолжают помогать людям получать выдающиеся результаты. Но если вы эти инструменты не планируете использовать, то лучше не напрягать свое зрение, а пойти погулять с друзьями.

Вы же, когда строите дом, не покупаете дрель, пилу, молоток с гвоздями и не кладете их рядом со строительными материалами, а на следующее утро не удивляетесь: «Почему же у меня ничего не построено?!».

Для того чтобы дом построить, нужно физически возвести фундамент, руками кладя кирпичи, возвести стены, прибить листы шифера к крыше, т.е. совершить некие действия. А чтобы действия были осмысленными, нужен план строительства. Также и при работе со своим призванием **нужен подробный план**. А уже когда план такой есть, можно будет думать, как его реализовать.

Но самое интересное начинается, когда мы начинаем этот дом строить: оказывается, что грунт жесткий и нужно боль-

ше времени на рытье котлована, чем требовалось. Кирпичей не хватает, а доски кривые.

С помощью действия мы получаем актуальную обратную связь, и знаем, как в дальнейшем корректировать свои действия.

То же самое и с призванием: до тех пор пока мы не начнем что-то делать руками (или руками фрилансеров :)), у нас будут лишь абстрактные образы и мысли в голове.

Поэтому если у вас возникнет желание что-то сделать при прочтении любого слова, предложения, абзаца, то делайте это немедленно!

# **17 признаков того что вы занимаетесь не своим делом**

А, может быть, вы уже нашли свое призвание! Тогда, возможно, нет смысла заниматься его поиском в очередной раз. Ниже будет представлено **17 признаков того, что вы занимаетесь не своим делом**. Если вы заметите больше трех признаков, то стоит задуматься, а тем ли делом вы занимаетесь.

Обратите внимание, что, несмотря на то, что здесь фигурирует слово работа, данные признаки применимы как к работе по найму, так и к собственному бизнесу. Посмотрите на то, чем вы сейчас занимаетесь, если вы можете отнести к себе многие из перечисленных пунктов, то стоит задуматься... Возможно, вы занимаетесь не своим делом, или неправильно организуете рабочие процессы, или мало делегируете. Данные пункты не являются 100% индикаторами того, что вы занимаетесь не тем. Они – красные флажки. Если флажки подняты, то стоит на них обратить внимание.

Итак, сами признаки (отметьте галочками те, которые вы считаете актуальными для себя):

1. Вам сложно просыпаться с утра ☐
2. Вы чувствуете, что живете не своей жизнью ☐
3. Находясь на работе, вы думаете только о выходных и о том, когда закончится рабочий день ☐
4. Вам не интересна ваша работа ☐
5. Вы часто говорите себе и окружающим, что занимаетесь не тем делом ☐
6. Вы никак не развиваетесь на своей работе ☐
7. Когда вы думаете о работе, в голову приходят негативные мысли ☐
8. Вы избегаете все корпоративные мероприятия ☐
9. Вам скучно на рабочем месте ☐
10. Вы тратите много времени, просматривая сайты с поиском работы ☐
11. На работе и вне рабочего места вы чувствуете себя абсолютно разным человеком ☐
12. На работе вы постоянно ищите способы, как бы не работать, а заниматься чем угодно, но не работой ☐
13. Ваши личные цели не совпадают с целями компании ☐
14. Ваши личные ценности не совпадают с ценностями компании либо отдела ☐
15. Каждый день на работе вы считаете зря потраченным временем ☐
16. Вы делаете работу только ради денег ☐
17. Вы попробовали все сладости и кофе в автоматах офисного центра) ☐

# **11 основных заблуждений при поиске призвания**

Наши мысли определяют наше поведение. Поэтому перед тем как приступить к реализации своего призвания, давайте рассмотрим основные заблуждения, с которыми мы сталкиваемся, когда хотим найти свое призвание. Не подумайте, что я сам ни с какими из них не сталкивался. Наоборот, многие убеждения, о которых дальше пойдет речь, долгое время сидели и у меня в голове.

## **Заблуждение 1. Призвание не может приносить деньги**

А как же, например, Дмитрий Хворостовский? Или вы скажете, что ему не нравится петь! Тут важно определить, что такое призвание непосредственно для вас. Для меня это дело, которому я готов посвятить время и усилия и которое приносит пользу обществу и миру в целом. Есть огромное количество примеров, когда занятие, которое, как могло показаться на первый взгляд, никогда не сможет приносить доход, становилось основным источником финансов. Например, в книге *Business Model You* описывается история, когда девушка стала брать на пробежку свою собаку, чтобы та находилась в хорошей физической форме. Потом об этом узнали ее знакомые, и за некоторую сумму девушка стала бегать уже с двумя собаками. Через некоторое время дохо-

ды от пробежек с собаками многочисленных клиентов полностью закрыли ее потребности. Историй миллионы. Вопрос в том, какой вы хотите, чтобы была ваша история, и какой вы ее сделаете.

## **Заблуждение 2. Призвание должно сразу принести много денег**

Думать так – это значит, посадив вечером семена в землю, ожидать, что на утро уже взойдут побеги. Наберитесь терпения и получайте удовольствие от самого процесса. Ведь успех – это состояние, процесс, а не пункт назначения. Однако заработать на любимом деле можно намного быстрее, чем вам кажется!

## **Заблуждение 3. Я слишком молод, чтобы реализоваться в своем призвании**

А кто сказал, что вы молоды?)))

В интернете вы можете найти большое количество историй, когда люди реализовывали себя и зарабатывали миллионы долларов в любом возрасте. Это даже делали животные, которые собирали огромное количество зрителей на YouTube, а потом еще снимались в рекламе.

## **Заблуждение 4. Я слишком стар, чтобы реализоваться в своем призвании**

Основатель всемирно известной сети ресторанов быстрого питания KFC открыл свой первый ресторанчик, когда ему было за 40. Поймите, что стары вы или молоды – решаете только вы! В любом случае, если вы опоздали на вечеринку,



лучше присоединиться к гостям и оторваться на полную катушку, чем говорить, что уже поздно!

**Заблуждение 5. Если я плохо себя чувствую, то это обязательно связано с делом жизни**

Если задуматься, то у нас не одна сфера жизни – Призвание, а намного больше, как, например, на картинке. И достигнуть удовлетворенности и баланса в жизни можно, развивая каждую из них. При занятиях спортом мы развиваем все мышцы, выполняя упражнения разной направленности. Почему бы так же не делать со своей жизнью. То, как вы себя чувствуете, может зависеть от любой из сфер вашей жизни – не только от того как вы реализовали свое призвание.



Например, на протяжении последнего года вы активно работали, завершили много успешных проектов, при этом ма-

ло спали, почти забросили спорт, не общались с родными и близкими, ну и даже не выделяли времени для себя любимого. После этого говорить, что вас не устраивает та деятельность, которой вы занимаетесь, по меньшей мере, преждевременно. Понятно, что формат работы вас не устраивает, также как и темп. А вот содержание и область деятельности – с ними, возможно, все в порядке.

Отдохните хорошенько, возьмите отпуск, наберитесь сил. Пообщайтесь со всеми теми людьми, с кем планировали это сделать. Только после этого можно будет делать вывод о том, тем ли вы занимаетесь или нет.

### **Заблуждение 6. Призвание должно удовлетворять все мои потребности**

Это то же самое, если бы мы сказали, что нашему организму нужен только витамин А, а витамины В, С, D и другие – не нужны.

Потребности у нас разные. Например, по Маслоу у нас есть потребности в удовлетворении физиологических функций, безопасности, принадлежности и любви, уважении, развитии, эстетике и самоактуализации. Согласитесь, сложно найти какое-то единственное занятие, которое будет максимально все эти потребности удовлетворять. Если и найдете такое занятие, то рано или поздно оно просто надоест. Не может быть одного решения, наилучшим образом подходящего для всех людей и для всех типов задач. Экспериментируйте. Применяйте различные способы развития себя

и удовлетворения своих потребностей.

### **Заблуждение 7. У меня нет времени для занятия любимым делом – нужно работать**

Не можете найти несколько часов – выделите час, не можете найти час – выделите хотя бы 10 минут. Я уверен, что 10 минут в день каждый может для себя найти.

Вы просто обязаны находить время для себя! Ведь сложно посвящать время кому-то или чему-то еще, не делая это в первую очередь для себя.

### **Заблуждение 8. У меня недостаточно знаний, чтобы реализовать себя в любимом деле**

Есть огромное количество историй, когда люди зарабатывали миллионы, даже не имея школьного образования. Еще раз повторюсь, что знания сами по себе никому не нужны – всем нужен реальный весомый результат, а не его видимость. В любом случае, никогда вы не сможете перечитать все книги и посетить все обучающие семинары. Выберите тот минимум, который вам нужен, чтобы начать действовать, и действуйте. Как правило, необходимые для начала любого дела знания можно очень быстро получить, но, скорее всего, вы этими знаниями уже давно обладаете.

### **Заблуждение 9. Уже поздно развивать свое призвание**

Поздно или нет – решаете только вы! Если вы еще не догадались, то основная идея этой книги в том, что все зависит только от вас!

## **Заблуждение 10. Должно быть одно единственное дело всей жизни**

Если вы открыли один бизнес, что теперь другими не заниматься? Кто вообще это сказал?

## **Заблуждение 11. Призвание обязательно должно быть бизнесом/Призвание обязательно должно быть работой по найму**

Я знаю много людей, которые работают на себя или в компании и добиваются больших успехов, чем некоторые бизнесмены. Есть и противоположные ситуации. Но заранее говоря себе, что вы будете заниматься бизнесом или работой по найму, вы ставите себя в невыигрышную ситуацию, т.к. заранее ограничиваете круг возможностей, которые можно использовать. Именно поэтому в этой книге мы рассматриваем как бизнес, так и работу по найму.

**Продолжите этот список самостоятельно...**

— ...

— ...

— ...

## **Что делать с этими заблуждениями?**

Теперь давайте поговорим о том, как работать с заблуждениями. Любое заблуждение – это, по сути своей, некое убеждение, через призму которого мы смотрим на мир и видим все в несколько искаженном виде. Любое убеждение можно представить в виде разноцветных стеклышек. Каж-

дый раз, когда мы берем каждое из стеклышек и прикладываем к глазам, мир становится «розовым», «желтым» или «фиолетовым». А еще эти стеклышки часто накладываются друг на друга и получаются новые оттенки. Многие убеждения нам помогают: некоторые из них говорят, чтобы добиться успеха, нужно хорошо потрудиться. Но есть и такие убеждения, которые нас ограничивают, и очень часто такие убеждения нас останавливают на пути к желаемому результату. Более того, многие из них руководят нашим поведением на подсознательном уровне. Если вы заметили у себя подобные убеждения, то ниже представлен простой алгоритм работы с такими убеждениями.

### **Шаг 1**

Напротив каждого заблуждения напишите, почему это заблуждение неверно.

Например, напротив убеждения «Я слишком молод, чтобы реализоваться в своем призвании» – Это не так, потому что есть много историй, когда люди в юном возрасте открывали свои бизнесы. Также есть много молодых спортсменов, музыкантов, ученых – они также реализовались в своем призвании.

### **Шаг 2**

Напротив каждого заблуждения запишите как минимум три новых убеждения, которые будут поддерживать вас на пути к своему призванию. Например:

– У меня уже есть все ресурсы для достижения наилуч-

шего результата.

– Я могу заработать столько денег, сколько захочу в любом возрасте.

– Главные друзья успеха – это действие и упорство.

### **Шаг 3**

Как только вам в голову будут приходить старые заблуждения, возвращайтесь к новым позитивным утверждениям. Повторяйте их про себя или вслух. Чем более эмоционально вы будете это делать, тем лучше. Продолжайте до тех пор, пока новые убеждения полностью не войдут в вашу жизнь.

# Работа со страхами

Многие хотят победить все свои страхи, одержать над ними победу. Тем не менее, жизнь без страха не существует, поскольку это невозможно. К этой проблеме лучше подходить с другой стороны: вместо того, чтобы бороться со страхами, вы можете снизить их до минимума, приняв и осознав их. Закон успеха достаточно прост: успешных людей отличает от неуспешных их реакция на принятие страха. Успешные люди также боятся, только они не дают страхам сковать их волю. В чем же заключается принятие страха? Для этого вам необходимо понять, что является его источником. Источник страха – это возможность одержать победу над самим собой, стать более сильным эмоционально и духовно.

К примеру, если вы больше всего боитесь неудачи, то здесь все еще проще. Вы как личность никогда не потерпите неудачи. Вы можете потерпеть срыв в работе, в бизнесе, в отношениях, но вы никогда не будете повержены как личность. Ведь все вышесказанное – это не вы. Все это можно всегда исправить. Настоящие трудности и неприятности начинают появляться тогда, когда вы начинаете думать, что «вы» – это то, чем вы обладаете или то, что вы делаете сейчас. Так вот, резюмируя, если вы хотите преодолеть страх перед возможной неудачей, осознайте, что вы как личность никогда не сможете потерпеть неудачу. Отделяйте свое «я»

от того, что вы делаете или чем вы обладаете.



## **3 неэффективные модели поведения при поиске призвания**

Здесь перечислены некоторые модели поведения, которых стоит остерегаться при поиске призвания. Как говорится, все хорошо, но в меру.

**Модель 1. Мы концентрируемся не на том, какую ценность мы приносим в первую очередь, а на деньгах**

Если концентрироваться исключительно на деньгах и забыть про ту ценность, которая изначально привлекала клиентов, то очень сложно будет построить очередь из клиентов. Я не говорю здесь о том, что нужно работать бесплатно, я говорю о том, что если сумеешь создать для клиентов реальную ценность, то вопрос о том, как их привлекать, отпадет сам собой. О вас будут говорить! Если же сначала задаваться вопросом, не как найти и решить проблемы людей, а как заработать деньги любыми способами, то результат будет хуже. Как правило, когда человек работает только ради денег, он не получает удовольствия от процесса и в итоге меняет одно дело за другим.

**Модель 2. Пытаясь найти свое призвание, мы не принимаем во внимание, что профессии меняются**

Сегодня я общался со своим другом, который как раз находится в поиске профессии, которая пришлась бы ему по душе. Он сказал, что ему интересны путешествия и об-

щение с людьми. Он почему-то сконцентрировался на профессии турагента. Но существует огромное количество других профессий, которые связаны с путешествиями. Более того, каждый год появляются новые. Концентрируясь на чем-то одном, мы значительно сужаем свой выбор.

Например, в крупных компаниях тренеры по продажам могут исколесить половину России, обучая персонал. 20 лет назад профессия бизнес-тренера практически не была известна в России. Или, например, профессия специалиста по продвижению в социальных сетях возникла вообще недавно.

Поэтому всегда следите за трендами на рынке труда и в бизнесе. Возможно, вам придется по душе новое направление, которое только-только развивается.

**Модель 3. Мы спрашиваем совета по поиску призвания у тех людей, которые не добились в этом успеха**

Принцип успеха простой: если будете моделировать поведение успешных людей, то добьётесь выдающихся результатов; если будете копировать поведение тех людей, которые ничего не добились, то окажитесь в таком же положении. Поэтому, спрашивая совета по поиску призвания, обращайтесь к тем людям, которые уже определились со своим призванием и успели чего-то добиться в жизни.

# Семь советов по поиску призвания

## Совет 1. Будьте честны с собой

Это, пожалуй, самый главный совет при поиске призвания. Вы можете обмануть кого угодно, но не себя! Если вы занимаетесь нелюбимым делом – не нужно себя обманывать, по крайней мере, вы начнете осознано продолжать свою деятельность и сможете начать искать другие пути самореализации и заработка. Это лучше, чем уверенно говорить себе, что все хорошо.

## Совет 2. Смените обстановку

В суеде дней мы часто не замечаем по-настоящему важные для нас вещи. Нас захлестывает текучка: различные мелкие дела, как рабочие, так и домашние.

У кого есть загородный дом, тот знает, что можно до бесконечности обустривать свой дом и садовый участок. В итоге, каждый раз приезжая на свой участок, находятся какие-то мелкие дела.

То же самое, в принципе, и с жизнью в целом: дел всегда будет больше, чем мы сможем сделать. Вопрос только в том, на чем мы будем концентрироваться: на важных делах, которые нас приближают к цели или на мелкой текучке. На эту тему у Стивена Кови есть замечательный опыт с Камнями. Если сначала положить в емкость мелкую гальку, а потом попытаться засунуть большие камни, то ничего не выйдет. Ес-

ли же сначала поместить в чашу большие камни, а потом засыпать гальку, то все замечательно уместиться. А еще можно и воду залить! Камни – это большие и важные дела, а галька – мелочь, которая нас постоянно отвлекает. В современной жизни такая галька может занимать все время! Я думаю, вы помните дни, когда были чем-то весь день заняты, а вечером садились – и, вроде бы, ничего не было сделано.

Но как же отвлечься от повседневных дел. Самый простой способ – это сменить обстановку. Вообще изменения хорошо проходят, если они совпадают со сменой обстановки. Например, когда вы отправляетесь в отпуск. Дело в том, что когда меняется среда, в которой мы находимся, многие наши привычные модели поведения еще не успевают «подгружаться» и мы можем полностью сосредоточиться, например, на поиске призвания. Если вы не можете устроить себе полноценный отпуск, возьмите в пятницу выходной и на три дня отправьтесь на небольшой отдых. Кстати, в таком формате проходит очень много тренингов и развивающих программ.

**Совет 3. Лучшее – враг хорошего. Не ставьте идеал во главу стола**

Можно всю жизнь придумывать отговорки: не хватает знаний, не хватает образования, связей, времени, а можно просто взять и сделать. Вспомните о всех тех вещах, которые вы уже умеете делать хорошо. Вы же, когда учились водить автомобиль, не сразу сели и поехали. Чтобы что-то научиться делать, нужно сначала делать это как получается,

а потом уже совершенствоваться. Я вовсе не имею в виду, что не нужно совершенствоваться в том, чем вы занимаетесь. Но помните, что реализованная идея, пусть и не доведенная до идеала, лучше грандиозной мечты, которая так и останется в голове.



В бизнесе существует треугольник: скорость-стоимость-качество. Эффективно сочетаются только два из этих параметров. Или что-то будет сделано быстро, качественно, но более дорого. Или быстро – дешево, но с качеством будет чуть ниже. Причем качество не обязательно может быть в содержании, оно может быть в форме, т.е. можно написать статью по бизнесу, описывающую полезные фишки, которые бизнесмены смогут применить немедленно и получить отличные результаты. Можно несколько недель редактировать статью и проверять раз за разом пунктуацию и орфографию, а можно осознать, что бизнесменам в первую очередь нужен

не стиль изложения, а содержание, и выложить эту статью, чтобы читатели могли быстрее получить нужный результат.

Давайте расскажу баян: об этой ошибке говорится на всех тренингах по бизнесу, но, тем не менее, ее повторяют вновь и вновь. Многие, начиная бизнес, концентрируют свое внимание на том, как сделать привлекательные визитки, красивый логотип. А в реальности нужно концентрироваться на том, как сделать первые продажи, а потом можно и обратиться к профессиональному дизайнеру.

И еще один довод в пользу того, что нужно делать, делать, делать и еще раз делать. Кто занимался боевыми искусствами, знает, что чтобы довести прием до автоматизма, нужно повторить его 10 000 раз. Чтобы сделать 10 001 прием, нужно проделать 10 000 приемов, пусть даже и не идеальных. Пусть бросок в борьбе делается не «чистый», но очки все равно начисляются, и всегда можно перейти на удержание или болевой!

Поэтому начните реализовывать свое призвание прямо сейчас!

# 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.