

РАЙАН
ДЭНИЕЛ МОРАН

10 ШАГОВ К ПЕРВОМУ МИЛЛИОНУ

ПО ЭТОЙ
СИСТЕМЕ **300**
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ
СОЗДАЛИ ЗА ГОД
КОМПАНИИ
С СЕМИЗНАЧНЫМ
ДОХОДОМ

Райан Дэниел Моран
10 шагов к первому
миллиону. По этой системе
300 предпринимателей
создали за год компании
с семизначным доходом
Серия «Сам себе миллионер (Эксмо)»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69598126

*10 шагов к первому миллиону. По этой системе 300 предпринимателей
создали за год компании с семизначным доходом: Эксмо; М.; 2023
ISBN 978-5-04-191934-4*

Аннотация

Слово «предприниматель» сегодня является модным словечком, и любой начинающий владелец бизнеса, вероятно, сталкивался с огромным количеством так называемых «легких путей к успеху».

Правда в том, что создание настоящего, прибыльного, устойчивого бизнеса требует тысяч часов самоотверженности, выдержки и упорного труда. Неудивительно, что более половины

новых предприятий закрываются в течение шести лет после открытия, и менее 5% когда-либо зарабатывают более 1 миллиона долларов в год. Программа «10 шагов к первому миллиону» объединяет фазы стартапа в один быстро развивающийся год, который помог сотням новых предпринимателей достичь уровня в миллион долларов, используя эксклюзивную и надежную формулу.

Если ваша цель – стать предпринимателем на полную ставку, приготовьтесь к одному хаотичному, напряженному и полезному году. Если у вас хватит мужества завершить его, вы станете гордым владельцем бизнеса на миллион долларов и сможете распоряжаться им всю свою жизнь.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

Отзывы на книгу «10 шагов к первому миллиону»	7
Примеры из практики	9
Предисловие Рассела Брансона	15
Предисловие Райана: Не читайте эту книгу	23
Введение	27
Удача здесь ни при чем	30
Идите ва-банк	34
Миллион долларов за год	38
Прежде чем вы начнете: я хотел бы, чтобы мне кто-нибудь это сказал	44
Конец ознакомительного фрагмента.	48

**Райан Дэниел Моран
10 шагов к первому
миллиону. По этой системе
300 предпринимателей
создали за год компании
с семизначным доходом**

Посвящается Эстер.

Ты родилась для такого времени, как это.

С любовью,

Папа

Ryan Moran

12 MONTHS TO \$1 MILLION

copyright © 2020 by Ryan Moran

Published by arrangement with Folio Literary Management,
LLC.

© Симагина А.В., перевод на русский язык, 2023

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2023



БОМБОРА
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва 2023

Отзывы на книгу «10 шагов к первому миллиону»

«Райан несколько раз выступал в моем подкасте, и мне нравится наблюдать его путь. Каким бы придурковатым ни было это название, я уверен, что книга вдохновит предпринимателей нового типа».

– Гари Вайнерчук, глава компании VaunerX и автор бестселлеров

«Как предприниматель, я терпела неудачи бесчисленное количество раз, прежде чем придумала Roo-Pourri в 42 года. В первый год мой бизнес преодолел планку продаж в 1 миллион долларов, и я не смогла бы этого сделать, если бы не училась на прошлых ошибках. Я искренне верю, что этот опыт – необходимая часть успеха, и Райан использовал свои собственные трудности и знания многих вдохновляющих и успешных предпринимателей, чтобы поделиться рецептом, который значительно облегчит развитие вашего бизнеса и вас самих. Будьте внимательны и мотайте на ус!»

– Сьюзи Батиз, основатель и генеральный директор Roo-Pourri and Supernatural

«Райан – буквально тот человек, к которому я обратился, когда решил начать свой бизнес. Я встречался и общался с

его студентами, и количество его успешных кейсов слишком велико, чтобы их перечислять. Его мероприятия – всегда на высшем уровне, особенно когда ведущим приглашают меня. Райан воплощает уникальную способность донести объединяющую идею о бизнесе, деньгах и капитализме в условиях современной поляризации мира. Я никогда не видел столь подробную книгу-игру о том, как заработать свой первый миллион, и никто не смог бы сделать это лучше, чем Райан Дэниел Моран».

– Джей-Пи Сирс, комик, автор и ведущий шоу Awaken With JP

Примеры из практики

«Стратегии и обучение Райана стали незаменимой помощью в развитии нашего бизнеса в течение первого года. После преодоления семизначной отметки в миллион мы продолжили работать с Райаном, увеличив объем продаж до восьмизначной цифры. Спустя два с половиной года нам посчастливилось выйти из бизнеса все еще с восьмизначной цифрой. Сегодня мы можем свободно путешествовать по миру и инвестировать в интересные проекты. Сказать, что эта формула изменила мою жизнь, – не сказать ничего».

– Алекс Анперман, Канзас-сити, штат Миссури

«Благодаря видео, подкастам и офлайн мероприятиям Райана в этом году у меня будет семизначный бизнес – это большая цифра для иммигранта из Украины! Но работа Райана помогла мне понять, что дело здесь не только в деньгах. Под своим брендом Travelization я создал некое сообщество. И я понимаю, что мой бизнес помогает мне меняться к лучшему. Личное богатство происходит автоматически, когда вы создаете уникальную ценность для других. Это такая захватывающая игра: она дала мне финансовую свободу и возможность влиять на людей по всему миру».

– Андрей Садлак, Ванкувер, Британская Колумбия

«Сегодня я не только веду свой собственный бизнес, но

также консультирую и рассказываю со сцены о своем деле. Ничего этого никогда бы не произошло, если бы я не решил-ся на что-то совершенно новое. Как и раньше, я много ра-ботаю, только теперь могу сам распоряжаться своей жизнью. Я помню, как изменилась моя жизнь, когда я познакомился с работой Райана. Где бы вы ни находились на своем пути, будьте осторожны – эта поездка встряхнет вас!»

– *Иев Марусенко, Сизтл, штат Вашингтон*

«Мне было тридцать восемь лет, когда я основал свой пер-вый бренд. Я мог только мечтать о том успехе, которого он достиг: более 100 миллионов долларов продаж в первый год, сотни рабочих мест и миллионы клиентов по всему миру. Жалею, что этой книги не было, когда я начинал свой путь, – это кладезь важных советов и уроков, которые мне пришлось усвоить нелегким путем. Каждый начинающий предприни-матель должен прочесть эту книгу. Пристегните ремни: вас ждет чертовски увлекательное приключение».

– *Джош Безони, BioTrust, Остин, штат Техас*

«Этот материал в буквальном смысле помог мне стать миллионером. Если вы начинающий предприниматель и хо-тите отказаться от традиционного пути работать 40–50 лет на работе с 9 до 5, а на старости лет уйти на пенсию, вам сто-ит следовать формуле, которую вывел Райан, а люди вроде меня – воплотили и изменили свою жизнь».

– *Чад Магилс, Гранд-Рэпидс, Мичиган/Лукильо, Пуэрто-*

Рико

«Райан и его методы помогли мне вырастить TruDog в одну из самых быстрорастущих частных компаний в Америке. Прямо перед выходом из компании наши акции оценивали в 100 миллионов долларов! Если Райан может начать с нуля и построить что-то – значит, и я могу! Спасибо, Райан, за то, что всегда вдохновляешь».

– Лори Тэйлор, Цинциннати, штат Огайо

«Когда кто-то утверждает, что у него есть формула, позволяющая зарабатывать миллионы, трудно не отнестись к этому скептически. Но поскольку мы слышали так много хорошего о Райане, то через год после запуска собственного бизнеса решили рискнуть и посетить его семинар. Я ни разу не пожалела, что мы сделали это. Нам подарили не только реальные стратегии, которые можно было немедленно реализовать, но и самое главное – возможность и вдохновение мыслить масштабно. Два года спустя мы продали нашу первую компанию за восьмизначную сумму, и я не могу нарадоваться будущему».

– Шона Чадвелл, Канзас-сити, штат Миссури

«Начиная с работы в корпоративной Америке десять лет назад и заканчивая созданием страхового онлайн-агентства, я всегда жаждал большего. Сегодня я руковожу несколькими семизначными онлайн-бизнесами и маркетинговым агентством. Путешествую по миру и выступаю перед другими

предпринимателями. Но больше всего меня радует та свобода, что я сейчас ощущаю. Она позволила мне стать лучшим мужем, отцом и другом. Контент Райана и ясность, которую он дает, стали важной частью моего роста».

– Лиран Хирикорн, Лонг-Айленд, штат Нью-Йорк

«Мы с мужем всегда мечтали открыть некоммерческую организацию, когда уйдем на пенсию из медицинской практики. Думали, это будет двадцатилетний проект, но все изменилось, когда мы впервые услышали выступление Райана Дэниела Морана “Миллион за год”. Наш бизнес не только прошел путь от нуля до семизначной суммы всего за несколько лет, но мы продали свою медицинскую практику, чтобы начать некоммерческую деятельность на десять лет раньше, чем планировали. Создание этого бизнеса было самым сумасшедшим, самым веселым, самым сложным и самым полезным делом, в которое мы когда-либо ввязывались с мужем (помимо рождения детей!)».

– Джессика Зиглер, Остин, штат Техас

«Я стал предпринимателем, потому что хотел свободы. Знал, что создан для чего-то большего, чем сидеть весь день за столом. Работа Райана стала моим руководством к действию – воплощением моей мечты в реальность. В первый же год работы я перешагнул семизначный рубеж, а через три года продал свой бизнес, получив доход, который обеспечил мне и моей семье беззаботную жизнь. Это непростое путе-

шествование, но оно того стоит – не только из-за финансовых возможностей, но и из-за того, каким человеком вы становитесь на этом пути».

– Крис Новак, Даллас, штат Техас

«Я всегда мечтал быть свободным от работы и жить так, как хочется, но у меня никогда не было четкого плана, как это осуществить. Когда я узнал о плане Райана “Миллион за год”, все изменилось. Он дал мне дорожную карту, которой я должен был следовать, чтобы развивать свой бизнес. Мы преодолели семизначный рубеж примерно за два года. Сегодня я и моя жена Кэти посвящаем бизнесу все свое время. Быть предпринимателем нелегко: это требует большой самоотдачи и сосредоточенности, но подкасты и видео Райана всегда помогали, когда мне нужен был дополнительный толчок. Мой совет начинающим предпринимателям – действуйте, потому что этот план работает».

– Девин Дорош, Сент-Луис, штат Миссури

«С тех пор как я открыл для себя план Райана, я построил свой первый интернет-бизнес и горд, что перешагнул семизначный рубеж. Это позволило мне стать предпринимателем на полную ставку и жить на своих условиях. Я много работаю, верю в то, что мы создаем, и страстно желаю развиваться каждый день. Все началось с этой книги и моего желания добиться успеха».

– Джастин Рэй, Форт-Коллинс, штат Колорадо

«В этом году я с гордостью могу сказать, что наш бизнес перешагнул семизначный рубеж. План работает, и я тому доказательство! Мне нравится полностью посвящать себя предпринимательству, и я очень горжусь тем, что мы строим».

– Джейсон Франсиоза, *Element 26*

«В этой книге много слов, и мне это нравится. А еще мне очень нравится размер книги. Я пока не умею читать, но я уверена, что она понравится другим людям».

– Эстер Моран, *4 года*

Примечание

Все примеры, подкасты и кейсы можно найти бесплатно на сайте www.Capitalism.com/best.

Предисловие Рассела Брансона

«Вам нужна всего одна воронка продаж».

Эти слова – мое обещание предпринимателям.

Меня зовут Рассел Брансон, и я возглавляю сообщество предпринимателей, которые строят простой и прибыльный бизнес. Мы зовем себя «взломщиками воронок».

Я лично видел тысячи мужчин и женщин, которые создали бизнес, не имея ничего, вооружившись только идеей и стремлением к успеху. Сегодня в нашем «клубе с двумя запятыми»¹ более 600 человек – людей, которые продали не меньше чем на миллион долларов на нашей платформе ClickFunnels.

Никто из нас не родился с серебряной ложкой во рту. У нас нет больших команд, и мы не жульничаем, привлекая деньги от венчурных фирм. Если кто-то и инвестирует в нас, то это обычно несколько тысяч долларов от того, кто поверил в наши безумные мечты. Мы начинаем без уникальных навыков и богатого опыта. Родственники бизнес-магнатов – это не про нас. Мы просто увлеченно строим бизнес, потому что *единственное*, что мы умеем, – это быть предпринимателями.

Почему? Потому что больше всего на свете мы *жаждем*

¹ Люди, которые заработали в диапазоне от 1 000 000 до 999 999 999,99\$.

свободы.

Мы хотим свободы, чтобы больше отдавать нашим семьям, сообществу и церквям, и сделать мир лучше. Хотим дать нашим детям те преимущества, которых не было у нас. Нам необходимо свободно видеть мир и жить на своих собственных условиях.

Я верю, что каждый из нас находится в одной воронке, одной идее или одном рывке от своей версии свободы. Вы всего лишь в одной воронке от той жизни, которую хотите. Одна воронка от семизначных доходов (если вы, конечно, хотите, чтобы ваш бизнес вырос до таких размеров). От той жизни, что вы жаждете больше всего на свете.

Нас тысячи, и мы меняем мир.

Какими бы успешными мы ни были, наша семья «взломщиков воронок» – лишь капля в море предпринимательства, которое начало расти после 2008 года. До этого бизнес был делом рискованным; кто же откажется от стабильной и такой уютной работы?

Но когда идея безопасной и надежной карьеры рухнула вместе с экономикой, мечтатели вроде нас решили, что самое время попробовать создать жизнь на собственных условиях. Если экономический крах мог лишити тебя всего, то почему бы не рискнуть, чтобы стать счастливыми и свободными до конца своих дней?

Именно тогда пионеры в нашей отрасли начали ломать стереотипы. Предприниматели, которые сидели в стороне,

начали искать способы обойти систему, и вместе мы нарушили все правила бизнеса.

В результате двери возможностей широко распахнулись. Люди, которые никогда раньше не владели бизнесом, начали вступать в игру.

Социальные сети, краудфандинг, Amazon, взлом воронки, система прямых поставок и другие новые технологии сделали возможным начать свой бизнес для любого человека. Даже «среднестатистический» человек мог создать свой продукт (или продавать чужой) и стать предпринимателем на полную ставку.

Некоторые из них стали миллионерами. И это случается каждый день.

Если раньше предпринимательство казалось чем-то странным, то теперь это популярная и желанная профессия. Дети во всем мире мечтают вырасти и стать бизнесменами. Это хорошо, потому что именно мы создаем рабочие места, возможности и (как любит говорить Райан) меняем мир.

Мы все еще во втором периоде этой волны предпринимательства. В ближайшие годы будет открываться все больше новых возможностей, и каждый, кто стремится к свободе, должен взять это на заметку уже сейчас.

Новые бизнесмены появляются каждый день. Для кого-то это дополнительный заработок, другие работают полный день, а многие достигают семи- или восьмизначных цифр. Независимо от того, насколько велики ваши амбиции,

таких возможностей, как сегодня, не было никогда.

Для тех из нас, кто *должен* быть свободным и *рожден* быть бизнесменом, – это самое потрясающее время, чтобы попробовать.

Вот почему я так воодушевлен этой книгой.

Примерно раз в десятилетие выходит книга, которая порождает новые идеи у таких мечтателей, как мы. Эта книга открывает двери для предпринимателей и побуждает мечтателей покинуть скамейку запасных и начать свой путь к свободе. В свое время такие книги, как «Богатый папа, бедный папа» Роберта Кийосаки, «Как работать по 4 часа в неделю» Тима Ферриса и «Увлечение – это бизнес» Гари Вайнерчука, вдохновили новое поколение бизнесменов – эти книги считаются классикой и продолжают вдохновлять предпринимателей и по сей день.

Я считаю, что книга «10 шагов к первому миллиону» Райана Дэниела Морана, которую вы держите в руках, станет следующей классикой для нынешнего поколения предпринимателей. Его простая, но невероятно эффективная формула достижения семизначного дохода позволила сотням предпринимателей создать желанный бизнес.

Впервые я узнал о Райане Дэниеле Моране, когда увидел его знаменитую футболку на вирусном видео в соцсетях. На ней было написано:

Демократ
Республиканец

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Я сразу понял, что этот парень мыслит не как все. Что он не боится выходить за рамки и раздвигать границы обычно-го.

Однако я не был знаком с Райаном лично, пока он не предложил мне выступить на его конференции Capitalism. Сначала я отказался, но затем Райан сделал мне предложение, от которого я, как говорится, не смог отказаться: он предложил, чтобы частный самолет забрал меня в Бойсе, доставил ночью в Остин, штат Техас, а после вернул бы меня к семейному ужину.

«Этот парень знает, как добиться своего», – подумал я.

Как бы я ни был впечатлен, сообщество предпринимателей на его мероприятии впечатлило меня еще больше. Мужчины и женщины со всего мира слетелись, чтобы развивать свой бизнес. Многие из них стали миллионерами за два года или меньше. Все они жаждали учиться, развиваться и страстно желали сделать как можно больше в этом мире.

Это было нечто большее, чем простое сборище хитрых продавцов. Напротив, это сообщество стремилось отдавать, дарить и менять мир к лучшему. Настоящие капиталисты: люди, которые берут на себя ответственность за свою жизнь, создают ценность и помогают своему сообществу.

Для меня было честью поддержать человека, который смог собрать вокруг себя таких людей.

Как и я, Райан вырос, не имея головокружительных воз-

возможностей, зато был полон больших мечтаний. Он понял правила игры. Такие люди, как мы, не росли с инструкциями к действию, поэтому наша обязанность – дать следующему поколению предпринимателей знания, которые мы получили на этом пути.

Я делаю это с помощью своих книг, подкаста и ежегодного мероприятия Funnel Hacking Live. Райан уже много лет делает это через свой подкаст, но ничто не сравнится с книгой, которую вы держите в руках.

Райан – один из тех редких персонажей в интернете, которые охотно делятся всем. И взлетами, и падениями, на что готовы немногие. Вместо того чтобы рассекать на модных автомобилях или утверждать, что все хорошо и прекрасно, Райан рассказывает о трудностях, чтобы помочь предпринимателям преодолеть их собственные и двигаться вперед с большей уверенностью. Мое любимое его видео называется All I Ever Wanted to Be Was a Millionaire – «Все, чего я когда-либо хотел, – это стать миллионером» (если вы никогда не видели его, погуглите).

Я также обнаружил, что стратегии Райана прекрасно дополняют мои. В то время как я помогаю людям строить бизнес с положительным денежным потоком, который приносит потрясающие краткосрочные результаты, Райан – фокусируется на создании долгосрочных активов, которые можно масштабировать или даже продать.

Я не всегда согласен с его мнением, и он, конечно, настро-

ен более противоречиво, чем я, но результаты его учеников говорят сами за себя. Можно смело утверждать, что мы вдвоем помогли создать больше миллионеров, чем любой дуэт в истории.

Сейчас самое лучшее время в истории, чтобы быть предпринимателем. Лучшее время, чтобы жить свободной жизнью. Раньше у людей не было доступа к этим знаниям. Предпринимателям приходилось разбираться во всем самостоятельно.

Эта книга – дорожная карта для построения бизнеса на миллион. Сейчас это может показаться невозможным, но я видел, как это происходило тысячи раз. Я встречался с учениками Райана и видел их успех. Они мыслят масштабно. Упорно трудятся. Делают все по-другому. Они опережают события. И самое главное, следуют формуле, приведенной в этой книге, потому что она работает.

Никогда в своей карьере я не видел столько предпринимателей, создающих *реальный* бизнес, который будет существовать долгие годы. Эта книга – руководство к тому, как это сделать.

Уверен, что предприниматели, прочитавшие эту книгу, будут хорошо подготовлены к созданию крутого бизнеса, который окажет положительное влияние на мир.

Я горжусь тем, что выступал на мероприятиях Райана и в его подкасте. Горжусь тем, что Райан входит в мой «клуб с двумя запятыми». И больше всего я горжусь и рад тому, что

мы с вами можем держать в руках эту книгу. Это судьбоносный момент для вас и тысяч людей, которым поможет ваша история успеха.

Вы находитесь на расстоянии одной воронки. От мечты вас отделяет одна идея. Один продукт. Лишь мгновение.

Пока вы читаете эту книгу, идеи будут оживать в вашем сознании. Вы будете представлять себя за желанным делом, и живо увидите свой бизнес во всех деталях.

Тысячи бизнесменов до вас вместе проложили эту тропу. Мы верим в вас. Вы капиталист, и нужны миру.

Да поможет вам Бог.

Рассел Брансон,

Основатель ClickFunnels.com

Предисловие Райана: Не читайте эту книгу

Если вы взяли в руки эту книгу, потому что вас заинтриговала краткосрочная цель – заработать миллион долларов за год, тогда начну с цитаты Дэна Салливана: «Быть предпринимателем – это пожизненное заключение».

На самом деле это скорее эпическое приключение, только длится оно всю жизнь. Это не рассказ о последовательных победах – это долгий и неровный путь, полный душевраздирающих потерь, сомнений в себе, приступов депрессии и тяжкого груза, который приходится нести на своих плечах.

Но, как и в любом приключении, в конце этого пути вас ждет нечто по-настоящему ценное. После столкновения с трудностями, которые вы не могли предвидеть или к которым вас не готовила жизнь, приходит победа. Это свобода. Возможность самому принимать решения. И, самое главное, в конце приключения появляется новый герой – вы.

Нет игры более трудной и полезной, чем предпринимательство. Как будто у вас появляется зуд, и он никогда не проходит до конца. Как только вы почувствуете вкус успеха, у вас не будет пути назад. И так на всю жизнь. Если вы призваны стать предпринимателем, то у вас просто не будет другого способа провести свои дни с удовольствием.

Создание бизнеса требует больших жертв, чем можно себе представить. Тогда почему я это делаю, спросите вы? Да все просто: потому что нет ничего другого, чем я мог бы заниматься *и* быть счастливым.

Если это похоже на вас – если свобода – ваше призвание, и вы *должны* получить ее – тогда эта книга станет дорожной картой в вашем приключении. На этих страницах вы узнаете, как стать предпринимателем с семизначным доходом. Этот план уже не один раз проверен на практике – вам проложили путь сотни историй успеха.

Предприниматели – странные люди. Нас мало, и мы смотрим на вещи иначе. Остальной мир спорит с нами, осуждает и даже иногда обвиняет в том, что мы добились успеха. Но мы создаем перемены и миру нужно больше таких людей, как мы.

Если вы тоже из странных, то это ваше приглашение присоединиться.

А если нет? Тогда, пожалуйста, *не* переворачивайте страницу.

Поверьте, я говорю это не для того, чтобы создать ложную интригу – я совершенно серьезен. Это *предупреждение*, а не реклама. Инструкции в этой книге настолько эффективны, что могут превратить даже умеренно любопытных – тех, кто обычно только глазеет на витрины, – в успешных предпринимателей. Если вы случайно пойдете по этому пути и будете следовать плану, изложенному на этих страницах, то вполне

можете оказаться ответственным за миллионный бизнес. Я не употребляю слово «ответственность» легкомысленно. И не пожелал бы заниматься предпринимательством никому, кто не создан для этого или не готов к тому объему работы, который для этого требуется.

Эта дорожная карта предназначена для предпринимателей, которые искали, ищут и борются за свой путь к успеху. Она сработало для матерей-одиночек, которые отчаянно нуждались в переменах. Для разорившихся семей, которым нужна была новая надежда. Это сработало для молодых ребят, которые хотели заняться чем-то особенным. На страницах этой книги вы встретите много таких историй успеха. Надеюсь, вы станете одной из них.

Но этот метод также может вызвать трудности у тех, кто не готов к крови, поту и слезам, которых он требует. Начало бизнеса без правильного мышления будет сжирать ваши дни, разрушать баланс между работой и личной жизнью и заставлять вас задаваться вопросом, что, черт возьми, вы вообще делаете и зачем за это взялись. Сомнениями в себе вы доведете себя до изнеможения.

Недавно я услышал, как миллиардер Дэн Пенья сказал, что *никогда* бы не пошел на это снова. Погоня за успехом становится всепоглощающей и никогда не заканчивается. К тому же, по его словам, он слишком мало времени проводил со своими детьми.

Вы можете просто закрыть эту книгу и заниматься своими

делам. Или подарить ее своему знакомому, который любит заниматься мазохизмом (у каждого из нас есть такой друг, верно?). Если вы довольны своей жизнью, продолжайте жить ею. Проснитесь завтра в своей постели, насладитесь завтраком и поблагодарите за то, что в мире есть сумасшедшие люди, которые готовы бросить все, чтобы пролить кровь над своим бизнесом в погоне за успехом.

Но если вы *знаете* – вы *уверены*, – что вы один из этих сумасшедших людей... Дерзайте.

Переворачивая страницу, вы берете на себя обязательство начать процесс создания чего-то великого. Если вы будете следовать этой дорожной карте, то велика вероятность, что через год у вас будет бизнес на миллион долларов. Это грандиозное приключение, и оно начинается прямо сейчас.

Введение

Еще маленьким я спросил у своего отца, сколько это – миллион долларов. Мой папа был учителем средней школы более тридцати лет. Он отдал свою жизнь профессии, чтобы обеспечить своих детей и получить хорошую пенсию. Как у учителя, у него не было шансов стать миллионером.

«Райан, – сказал он, – если бы я работал всю жизнь и *никогда* не тратил ничего из заработанного, тогда у меня было бы около миллиона долларов».

Мне потребовалось несколько лет, чтобы осознать это. Но если посчитать, то все становится ясно. Учитывая налоги, учителя получают в среднем около 40 000\$ в год. Чтобы заработать миллион, им придется работать двадцать пять лет *и не тратить ни цента*.

Господи.

Тогда я решил, что хочу стать миллионером. Не знаю почему; может, я приравнивал миллионерство к свободе. Ведь, черт возьми, миллион баксов, вложенный всего под 6 процентов годовых, принес бы такой же годовой доход, какой получал мой отец до конца моей жизни. Я бы мог делать все, что захочу (пока не обращайтесь внимания на очаровательно наивные детские мысли о том, что 40 тысяч долларов в год – это достаточно, чтобы делать все, что хочется).

В то время я был просто деловым ребенком, не имеющим

ни малейшего представления о том, что такое путь к миллиону. Прочитав о некоторых очевидных способах заработать деньги – недвижимость, фондовый рынок, – я понял, что эти варианты долгие, медленные и довольно скучные. Мне также не нравилось отсутствие контроля, присущее инвестированию. Заработать миллион долларов таким способом означало бы подниматься и падать в зависимости от капризов рынка, а я хотел проложить свой собственный путь.

В двенадцать лет я пришел к выводу, что единственный способ заработать миллион на собственных условиях – начать собственный бизнес. Неожиданный поворот в моем приключении случился примерно двадцать лет спустя. В одно *совершенно* сюрреалистичное утро, когда мне было двадцать девять, я понял, что с благоговением смотрю на свой банковский баланс, который за ночь стал восьмизначным.

В то утро мой деловой партнер Мэтт позвонил рано утром. Я знал Мэтта десять лет, и сюжеты наших с ним личных приключений во многом совпадали: мы вместе строили бизнес, ночами не спали, разговаривая о политике и религии, делили самые крупные победы и самые сокрушительные поражения. Даже стали отцами в один и тот же год. Наши отношения, как и любое деловое партнерство, во многом напоминали брак. У нас было правило: что бы ни происходило, мы всегда брали трубку, если звонил другой.

Когда я ответил на звонок, то услышал счастливый щебет Мэтта. Уже несколько недель он был сам не свой – мы пере-

живали стрессовый период в нашем бизнесе. Возможно, даже самый сильный стресс, который каждый из нас испытывал до этого момента. Но сейчас его голос звучал так, словно он едва сдерживал самую широченную улыбку на свете.

– Ты видел? – спросил он.

Я сразу понял, о чем он говорит, но все еще не мог поверить в это:

– Они пришли? – спросил я.

– Не хочу портить тебе сюрприз, но да. Они пришли.

– *Реально?*

– Реально.

Я открыл сайт своего банка, вошел в систему, и на меня смотрели они: 10 миллионов долларов – самые большие деньги, которые я когда-либо видел в своей жизни. Мы успешно продали контрольный пакет акций нашей компании по производству фитнес-добавок Sheer Strength, и наконец-то пришел перевод от компании-покупателя. Это было в десять раз больше денег, чем мой отец в принципе получил за всю свою карьеру. Фактически этих денег было достаточно, чтобы ни Мэтту, ни мне больше никогда в жизни не пришлось работать.

– Что ж... хороших выходных? – смеялся Мэтт.

– О да, – ответил я, – *Они будут отличными.*

Удача здесь ни при чем

Что бы вы сделали, если бы на вашем счету за ночь появилось 10 миллионов долларов?

Именно это случилось со мной и Мэттом – *но это была не случайность*. Это был результат многолетнего планирования и работы. После десятилетия проб и ошибок мы достигли той свободы, которую всегда надеялись обрести.

Если ваша цель – свобода, то эта книга – ваша отправная точка. На протяжении всего пути эта книга будет вашим проводником, сопровождая вас на каждом этапе построения бизнеса на миллион и помогая преодолеть все препятствия. Я сталкивался с ними много раз, как и другие предприниматели, с которыми я работал. Как и ученики, следующие методам в моем подкасте и видеороликах на YouTube. Мы шли по этой дороге впереди вас, поэтому знаем, где выбоины.

Отчасти поэтому я и написал эту книгу: меня подстегивает осознание того, что я могу помочь другим предпринимателям немного сгладить их путь к свободе.

У нас с Мэттом не было инструкции, когда мы строили свой бизнес. Только наставник Трэвис – невероятный человек, который очень нам помог. Никто из наших знакомых никогда не строил бизнес на миллион долларов, не говоря уже о его *продаже*. На самом деле большинство «предпринимателей», с которыми мы общались, были скорее «пред-

принимателями-мечтателями». Это те «бизнесмены», которые в своих роликах на YouTube демонстрируют свое «богатство» с помощью машин и девушек. (Урок первый: никто никогда не разбогател, потратив все свои деньги на роскошные автомобили. Урок второй: наличие девушки не делает вас богатым – обычно все происходит наоборот.)

Это никогда не было нашей сценой. Мы хотели чего-то настоящего. Мэтт однажды сказал мне: «Я *знаю*, что мы добьемся успеха. Мы будем упорно работать над этим, пока не добьемся своего. Будет ли это эта идея или нет, я не знаю... но мы это сделаем». Если вы сможете настроить такой же образ мышления, у вас все получится.

Будучи уже давно «начинающими предпринимателями», мы находили и прощались со множеством. Видели, как многие предприниматели-мечтатели приходили и уходили, и пережили их всех. Мы перепробовали бесчисленное количество бизнес-моделей и «хороших идей» в попытках достичь успеха. И даже получали от этого удовольствие. Честно говоря, самое легкое и, возможно, самое веселое время работы предпринимателем – это самое начало, когда ты полон энтузиазма и азарт зашкаливает. Вы не спите до поздней ночи, как это делали мы с Мэттом, болтая о том, какой потрясающий успех *вас ждет*. Вы мечтаете о том дне, когда ваш банковский счет внезапно увеличится в десять раз за одну ночь. Такие бурные ночные разговоры происходят между девятнадцатилетними бизнесменами по всему миру каждый день, и

обычно ни к чему не приводят.

У нас с Мэттом эти разговоры закончились *множеством* фальстартов и неудачных предприятий. Сегодня мы смеемся над ними. Нам потребовалось шесть лет, чтобы подготовиться, еще год, чтобы придумать метод, о котором вы прочитаете в этой книге, и четыре года, чтобы создать модель, которая в итоге принесла нам 10 миллионов долларов.

Но если вы предпримете шаги, которым обучитесь с помощью этой книги, и сделаете все, чтобы стать успешным, вам не понадобится десять лет. Вам понадобится всего двенадцать месяцев.

Мы с Мэттом были пионерами, что самостоятельно собрали воедино этот метод благодаря решимости и многочасовым исследованиям и испытаниям. С тех пор как мы применили его на практике и начали обучать ему других, он стал причиной сотен историй успеха. В этой книге вы познакомитесь с предпринимателями, которые стоят за многими из них. Когда в тот день я увидел 10 миллионов долларов на своем счете, то понял: мы с Мэттом придумали не просто какую-то мелкую подработку в интернете. Это не было схемой пассивного дохода. Это была реальность.

Когда мы продали Sheer Strength инвестиционной компании, и в этом процессе участвовало несколько заинтересованных сторон, для меня это стало настоящим событием. Я понял: *этот метод работает. Его можно масштабировать. Его нужно повторить. И крупные компании хотят*

покупать то, что можно создать, используя его.

И если вы решите пройти через высасывающую душу борьбу (это я про предпринимательство), вы тоже сможете добиться успеха.

Идите ва-банк

Посмотрите еще раз на название этой книги.

Что приходит вам в голову, когда вы видите слова «10 шагов к первому миллиону»?

Если ответ на этот вопрос – *легкий путь к богатству или быстрый способ заработать несколько тысяч на стороне*, то этот год будет тяжелым для вас. Думаю, вам лучше купить лотерейный билет, а не заняться бизнесом. Будьте уверены: то, что я предлагаю вам в этой книге, потребует большой работы. Вы не можете относиться к этому несерьезно – это не «подработка» и не одноразовое предприятие. В какой-то момент вам нужно будет *пойти ва-банк*. Когда вы решитесь на это, тогда построить бизнес на миллион станет для вас возможным.

За каждым успешным бизнесом стоит предприниматель, готовый поставить все на карту и привести компанию к своему первому миллиону. Когда происходят перемены и появляется шанс на богатство, всегда находится человек, который ставит все на карту и принимает это как вызов.

Я живу для того, чтобы дать этому человеку возможность. Вопреки тому, что вы можете услышать в СМИ, капиталисты, стремящиеся к прибыли, осуществляют самые большие изменения в этом мире. Я верю в эту идею настолько сильно, что лично инвестирую в бизнес, который открывают мои

ученики и друзья; мне хочется быть частью перемен, причиной которых станут эти предприниматели.

Такие люди, как Ханни, которая узнала о моем подкасте и основала компанию по производству товаров для активного отдыха, заставляют меня влюбляться в них. Я вложил 85 000\$ в ее компанию по производству рюкзаков ручной работы NeatPack. И такие компании, как Onnit, торгующая добавками и основанная моим другом Обри Маркусом, которая стала самой любимой в своей отрасли. Или Outstanding Foods, компания по производству чипсов на основе грибов, которая стала частью движения по созданию вкусных закусок экологически безопасным способом. Каждый день я консультирую стартапы и даю предпринимателям возможность создавать удивительные вещи.

На протяжении долгих лет, что мы с Мэттом потратили на создание нашего метода, я документировал все наши эксперименты и многочисленные шаги, неудачи и успехи в моем подкасте и на моем канале на YouTube. Чем больше я рассказывал, тем больше других людей следовали моему примеру и тоже делились своими историями. Пока мы собирали сотни примеров личного опыта, истории невероятных успехов и сокрушительных неудач, началось формирование целого сообщества интернет-предпринимателей. Все вместе мы нашли свой путь.

После того как мы с Мэттом продали нашу компанию, я основал сайт Capitalism.com – он дает предпринимателям

возможность менять мир с помощью бизнеса. Кроме этого я организовал ежегодную конференцию Capitalism, где собираю лучших предпринимателей, у которых больше всего хочу учиться, и предлагаю им рассказать свои истории таким же предпринимателям, как вы.

С помощью метода «Миллион за год» мы вдохновили сообщество предпринимателей со всех уголков мира, и я приглашаю вас стать его частью. Сотни людей признались, что построили семизначный бизнес благодаря бесплатной информации, которую я публикую в интернете.

Все это говорит о том, что есть люди, которые болеют за вас. Мы хотим, чтобы вы добились успеха. Но это огромная ответственность. Вы должны посвятить себя этому. Должны выложиться на все сто.

Ко мне часто обращаются люди, которые хотят получить совет или поделиться историей своего бизнеса. Можно подумать, что это быстро надоедает, но, честно говоря, *нет*. Я люблю говорить о предпринимательстве с людьми, которые увлечены им так же, как и я. Больше всего мне нравится говорить о сложных вещах, падениях и трудностях. То, что невозможно понять, если вы сами не прошли через это.

Но одна вещь сводит меня с ума: когда люди обращаются ко мне за советом о безошибочном, безрисковом, «легком пути» к успеху. Независимо от того, что говорит вам интернет, *такого способа не существует*.

Если вас волнует только результат, вам придется нелегко.

Если вы сосредоточены только на «потенциальной цели» – иметь бизнес на миллион долларов, то вы упустите из виду работу, сам процесс, здесь и сейчас, и вообще не сможете достичь своей цели.

В этой книге вы узнаете, почему для достижения цели необходимо пройти через каждый шаг на этом пути, один за другим, и почему, выбирая короткую тропку, вы неминуемо упретесь в стену. Будьте готовы, что на вашем пути будет немало плохих дней, сомнений в себе и замешательства. Мы вместе преодолеем большую часть ваших трудностей, но примите тот факт, что в следующие двенадцать месяцев вас ждут длинные дни без зарплаты. Их будут разбавлять редкие моменты радости, воодушевления и страсти.

Если вы и вынесете что-то из этой книги, то это должно быть глубокое осознание того, что *вы можете это сделать*. Вы можете попробовать иной путь и создать прибыльный бизнес, который подарит вам чувство свободы на всю оставшуюся жизнь.

Миллион долларов за год

На протяжении всей книги я буду много раз повторять следующие слова. И к тому времени, когда вы дочитаете ее до конца, то запомните, настолько это важно. Вот как построить бизнес на миллион долларов:

Если у вас есть три-пять продуктов по средней цене 30\$ за штуку, каждый из которых продается по 25–30 штук в день, у вас есть бизнес на миллион долларов.

Когда я рассказываю людям эту простую формулу, они смотрят на меня широко раскрытыми глазами. И часто не верят мне.

«Серьезно? – слышу я. – Звучит несложно. Даже легко!»

Касаемо того, что продавать, – этот процесс теоретически подходит для любого вида бизнеса. Тем не менее наибольшего успеха я добился в продаже физических товаров – или, как я это называю, *в создании бренда*. Бренд – это просто группа товаров (от трех до пяти), каждый из которых подходит одному и тому же клиенту.

Следовать изложенному мной процессу в целом несложно, но все же придется потрудиться. Процесс включает в себя ряд шагов, ни один из которых нельзя пропускать. Представьте, что строительство бизнеса на миллион долларов похоже на строительство дома. Вы должны четко следовать чертежу, иначе все развалится. Вы не можете просто пропу-

ставить закладку фундамента в пользу покраски стен.

Вот о чем вы узнаете в следующих главах:

1. **Возможности.** Лучшая возможность для начинающего предпринимателя построить успешный бизнес? Почему сейчас самое подходящее время для этого? Как новый ландшафт электронной коммерции и социальных сетей создает благоприятную среду? И как вы вписываетесь во все это? Вы узнаете, почему сейчас самое подходящее время создавать что-то свое и почему есть те, кто готов и хочет купить это.

2. **Мышление.** Есть причина, по которой не каждый желающий стать успешным предпринимателем становится им, и психология – большой кусок этого пазла. Я расскажу вам, как выработать правильное мышление, чтобы за год поднять бизнес с нуля до миллиона.

3. **Привлечение клиентов.** Бизнес на миллион долларов начинается не с продукта, а с человека. Первым шагом в построении бизнеса должно быть определение вашего *клиента*, а затем удовлетворение его потребностей. Это создает настоящий бренд, а не просто поток доходов. Если вы пройдете этот шаг правильно, у вас появятся толпы постоянных покупателей, которые будут охотно «переплачивать» за вашу продукцию, благодарить и рассказывать о вас всем своим друзьям.

4. **Продукт.** Выбор вашего первого продукта будет самым большим препятствием, с которым вы столкнетесь. Он потребует исследований, терпения и решимости. И самое глав-

ное, нужно будет *прислушаться к тому, что говорят ваши клиенты*. Я проведу вас через весь процесс: от идеи до создания прототипа и доработки, помогая вам преодолеть это препятствие в кратчайшие сроки.

5. Финансирование. Разумеется, у вас есть отличный продукт, и вы знаете, кому продаете его, – но как финансировать его производство? Мы расскажем, как начинать без инвестора или брать заем, чтобы сделать свой бизнес самодостаточной машиной, не задумываясь о деньгах.

6. Желаемый результат. Как *гарантировать*, что ваш первый продукт будет успешным с самого начала? Как только вы определитесь, каким бизнесом занимаетесь, мы постараемся сделать так, чтобы вы не застряли с продуктом, который никому не нужен. Поэтому мы сложим колоду так, чтобы в день запуска вы достигли желаемого результата.

7. Запуск. Ваш первый продукт готов к запуску. Что вы теперь будете делать? Просто пустите все на самотек? *Нет*. Именно здесь выстраивание отношений и несколько стратегических маркетинговых советов помогут превратить ваш бизнес из одного продукта в бренд мирового класса. Мы расскажем, что нужно сделать, чтобы достичь ключевой точки роста – двадцати пяти продаж в день.

8. Нарастивание объемов. У вас есть один продукт, который продается по двадцать пять единиц в день. Вы доказали, что можете запустить продукт и продавать его на рынке. Теперь пришло время запустить второй, третий, четвер-

тый и пятый продукты и наблюдать, как снежный ком превращается в миллионный поток доходов к концу двенадцати месяцев.

9. Маркетинг. Конечно, если вы дружите с кучей знаменитостей, которые публикуют информацию о вашем бренде в своих соцсетях, то с маркетингом у вас все в порядке. Но что делать, если вы начинаете с нуля, не имея ни контактов, ни опыта в этой сфере? Мы расскажем, как вы можете построить правильный маркетинг с помощью знакомых, инфлюенсеров и аудитории, что позволит вам вывести свой бизнес на уровень уважаемого бренда.

10. Приобретение. Каково было бы продать ваш бизнес? Есть много желающих приобрести то, что вы создаете. Здесь вы узнаете, как сориентироваться в этом процессе, зафиксировать свою прибыль и решить, что делать после.

Для многих предпринимателей, с которыми я работаю, это не первое их родео. Проблема в том, что они видят сотни различных путей к финансовой свободе. Часто пробуют себя в нескольких из них: какое-то время они развлекаются с инвестированием в недвижимость, затем пробуют издавать книги, потом подсаживаются на партнерский маркетинг. И так продолжается до бесконечности. Эта неопределенность заставляет их буксовать. Они ясно видят различные бизнес-модели, из которых могут выбирать, но *выбор* становится препятствием. Нет понимания того, какая модель (или какой продукт, направление) приведет их к цели.

Описанный выше метод – о том, как добиться ясности и добраться в пункт назначения. Я руковожу бизнес-инкубатором под названием The Backroom, который предназначен для предпринимателей, перешагнувших отметку в 1 миллион долларов (когда мы с вами закончим, это будете вы). Вместе мы открываем новые возможности, и моя конечная цель – работать с теми предприятиями, которые вызывают у меня наибольший интерес, стать миноритарным акционером в компании (обычно от 20 до 40 процентов), помочь бизнесу вырасти с семизначной до восьмизначной цифры и подготовиться к продаже компании.

Некоторые из нас продали свою компании за 9, 20 и даже 50 миллионов долларов! У меня есть еще один участник, чей бизнес только что оценили в 50 миллионов, и еще один, который формирует портфель на 100 миллионов долларов. Все они начинали в той точке, где сейчас находитесь вы, – нашли этот план, усвоили метод и начали процесс создания своего первого бизнеса на миллион долларов.

Многие из них добрались туда примерно за год, и у них не было этой книги. А у вас есть. Через год вы можете оказаться в моей гостиной, работать со мной в моем сообществе и готовить свой бизнес к продаже за сумму, которая изменит жизнь всей вашей семьи.

Это моя тайная, эгоистичная причина написания этой книги: многие из вас в итоге станут замечательными людьми, с которыми я хотел бы работать, и построят классный биз-

нес, частью которого я хотел бы стать.

Мой звездный час настал, и я одержал свою большую победу. Чтобы попасть туда, куда я хочу (подробнее об этом расскажу позже), мне нужно набрать много историй успеха в процессе. Мне нравится думать о том, что мы строим Capitalism.com, как онлайн реалити-шоу для предпринимателей – смелых, чтобы изменить свою жизнь и разбогатеть в процессе (или, по крайней мере, стать финансово свободными).

Прежде чем вы начнете: я хотел бы, чтобы мне кто-нибудь это сказал

С этой книгой в руках у вас есть преимущество. Возможность узнать все то, на что у меня ушло десять лет и множество неудач. У вас есть истории десятков таких же предпринимателей, как и я, которые с радостью поделились своим опытом в надежде, что они смогут уберечь вас от ошибок.

На формулировку всего, что я хотел бы знать, начиная свой путь, у меня ушло много времени. Но я уверен, что эти шесть крупиц мудрости помогли бы мне *гораздо* быстрее и менее болезненно пройти путь к успеху.

1. Это сложнее, чем вы думаете.

Вырастить в себе предпринимателя и добиться успеха на этом поприще похоже на воспитание детей. Я могу *сказать* вам, что это трудно. Вы можете читать книги, как эта, которые объясняют все подводные камни и дают советы, но в итоге вы просто *не сможете* представить, насколько это будет трудно.

Спросите любого родителя, и он скажет вам: воспитывать детей труднее, чем они когда-либо думали. Многие люди создают семью, потому что думают, что это принесет в их жизнь больше любви и самореализации. Они не ошибаются. Быть родителем было и всегда будет источником безграничной радости. Тем не менее воспитание детей в десять раз

сложнее, чем можно себе представить, и к этому невозможно подготовиться. (Жизненный совет: поблагодарите своих родителей. Те из нас, кому повезло жить сегодня, многим обязаны своим родителям, которые отказались от многого, чтобы у нас был шанс на это. Они сделали все что могли, и любые шрамы, полученные в детстве, только придадут вам уверенности.)

Люди, которые думают, что «жизнь предпринимателя легка», почти всегда терпят неудачу. Точнее, думают, что все будет проще, чем им говорят. В конце концов разве трудно двенадцать месяцев вкалывать, чтобы получить миллион долларов? Вы должны лелеять свой бизнес. Проводить с ним каждый час каждого дня. Как с ребенком, который иногда зовет вас посреди ночи, и вам приходится вставать, чтобы помочь ему.

Те, кто ждут легкой дороги, получают по зубам и все бросают. Даже если вы вступаете на путь, зная, как это может быть трудно, реальность вас удивит. Но, зная о трудностях с самого начала, у вас будет гораздо больше шансов построить бизнес, который работает.

2. Дело не в том, что вы можете *получить*, а в том, что вы можете *создать*.

Первое, на что вам нужно будет перевести фокус своего сознания, – это разница между *извлечением* ценности и *созданием* ценности.

Многие ошибочно думают, что их цель – получить толь-

ко свой кусок пирога, «ограниченную» ценность, существующую в мире. Они подходят к столу, на котором лежит пирог, берут себе кусочек и думают, что этого достаточно. Им кажется, что как только все кусочки закончатся – все. Ценности больше нет.

Вот почему люди ненавидят миллиардеров или компании, которые платят недостаточно налогов: они считают, что «топ 1 %» разбогател за счет того, что отнимает деньги у других.

Правда в том, что мы создаем ценность. На каждый отрезанный кусок вам приходится печь еще один пирог. Джефф Безос стал безумно богатым, потому что изменил целую отрасль. Это и есть создание ценности.

Люди подходят ко мне и спрашивают: «Как мне получить свой кусок пирога?» Это мир, где человек человеку волк. Это борьба за каждый доллар. Перестаньте думать о том, что вы можете получить, и начните думать о ценности, которую можете *создать*. Деньги – побочный продукт хорошей работы, и они потекут к вам, как только вы измените свое мышление.

3. Рост подобен процентной ставке: увеличивается со временем.

Мошенник живет от мелкого выигрыша к мелкому выигрышу.

Маленькие выигрыши – покупка вещей на гаражных распродажах и перепродажа их на eBay – никогда не становятся *крупными*. Вы можете много работать и зарабатывать допол-

нительные деньги, но вряд ли станете миллионером.

Если вы будете следовать моему плану, результаты появятся очень быстро. Сначала они могут показаться незначительными, но уже через год у вас будет мощный поток доходов, который будет продолжать расти в течение многих лет.

Одна из моих любимых книг Джеффа Олсона называется «Тонкая грань». В ней он утверждает, что выдающиеся результаты не приходят от больших побед – они возникают в результате постепенных шагов вперед, которые со временем становятся все шире. Например, вы не толстеете, слишком много съев один раз; вы толстеете, если постоянно переедаете.

То же самое верно и в отношении богатства. Вы не разбогатеете от одной большой продажи. Вы разбогатеете, если будете делать правильные вещи достаточно долго для того, чтобы сработал накопительный эффект.

По моему опыту, на создание успешного и прибыльного бизнеса уходит около двенадцати месяцев последовательных усилий. Все, что мы делаем в жизни, и тот успех, которого добиваемся, рождается благодаря привычкам. Более того, это происходит от постановки долгосрочных целей и использования этих привычек для их достижения. Пытаюсь ли я привести себя в форму, разбогатеть или стать счастливым, я должен думать об этом в долгосрочной перспективе.

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.