

Nicholas P. Reval

Я БИЗНЕС ГОЛОВА И МОИ РУКИ

*Как построить
бизнес и начать
зарабатывать
за 30 дней*

Nicholas Reval

Я, бизнес, голова и мои руки. Как построить бизнес и начать зарабатывать за 30 дней

<https://litres.ru/73871253>

ISBN 9785006976627

Аннотация

Устал работать на хозяина за копейки, но нет денег на свой старт? Я в бизнесе 30 лет. Своё дело я начал, имея в кармане всего \$100. Эта книга — не учебник и не сборник сказок про «успешный успех». Это конкретные советы. Любой бизнес требует вложений. Книга — это ваша первая инвестиция в своё дело. Я не «учу» вас бизнесу — я подсказываю, как запустить его с нуля, используя только голову и руки. Цена вопроса — стоимость одного обеда. Результат — ваш собственный путь. Выбор за вами.

Содержание

Практические	7
Авторское право © 2025 — Nicholas P. Reval	8
Введение: Я, моя голова и мои руки	10
Почему ваши руки — главный антикризисный актив в мире экранов	10
Я (ME) — ваша идентичность	13
Бизнес (BUSINESS) — система	14
Голова (HEAD) — стратегия	15
Мои руки (MY HANDS) — фундамент	16
У вас нет лишних денег, вы работаете «на хозяина» за гроши, но мечтаете о своем деле?	17
Часть 1: Фундамент (Голова)	19
Глава 1 (Часть первая)	19
Введение в реальность: Никто не придёт тебя спасать	19
Миф о лёгких цифровых деньгах	21
Твои руки — антикризисный актив	22
Миф о «грязной работе»	24
Перестань ждать идеальный момент	28
Я.	32
Глава 1: (вторая часть)	33
Почему в 2026 году руки стоят дороже кода	33
Глава 1 (Часть третья)	39

Развенчание мифов о физическом труде	39
Миф №1: Физический труд плохо оплачивается	40
Миф №2: Обязательно нужно высшее образование	41
Конец ознакомительного фрагмента.	43

**Я, бизнес, голова
и мои руки
Как построить
бизнес и начать
зарабатывать за 30 дней**

Nicholas P. Reval

© Nicholas P. Reval, 2026

ISBN 978-5-0069-7662-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero
Я

БИЗНЕС

ГОЛОВА И МОИ РУКИ

Как Построить Бизнес

и Начать Зарабатывать

ЗА 30 ДНЕЙ

Практические Бизнес-Навыки

Nicholas P. Reval

Оглавление

Авторское право © 2025 — Nicholas P. Reval

Все права защищены.

Ни одна часть данной публикации не может быть воспроизведена, распространена или передана в любой форме и любыми средствами, включая фотокопирование, запись или другие электронные либо механические способы, без предварительного письменного разрешения автора, за исключением кратких цитат, используемых в рецензиях или научных ссылках.

Отказ от ответственности

Данная книга предназначена исключительно для информационных и образовательных целей. Стратегии и идеи, представленные в книге, могут быть не применимы к каждой конкретной ситуации или для каждого читателя.

Автор не дает никаких гарантий относительно точности, полноты или результатов, которые могут быть получены при использовании информации, содержащейся в данной книге.

Отказ от ответственности в сфере бизнеса

Информация, представленная в данной книге, не является финансовой, юридической или профессиональной консультацией. Перед принятием бизнес-решений читателям рекомендуется обращаться к соответствующим специали-

стам.

Отказ от ответственности в сфере личных рекомендаций

Данная книга не является заменой профессиональной психологической, медицинской или терапевтической помощи. Если вам требуется помощь специалиста, обратитесь к квалифицированному профессионалу.

Автор не несет ответственности за любые убытки, ущерб или недоразумения, возникшие в результате использования или интерпретации информации, содержащейся в данной книге.

Введение: Я, моя голова и мои руки

Почему ваши руки — главный антикризисный актив в мире экранов

Оглянитесь вокруг.

Последние десять—пятнадцать лет нам постоянно повторяют одну и ту же идею:

Учите программирование. Идите в IT. Делайте стартан. Работайте удалённо. Зарабатывайте онлайн.

Миллионы людей поверили в эту картину.

Они устремились в цифровой мир, мечтая о пассивном доходе, удалённой работе и бизнесе, который можно вести с ноутбука где-нибудь на берегу моря.

Но пока все смотрели в экраны, в реальном мире произошло кое-что важное.

Людей, которые умеют **на самом деле что-то делать руками**, стало гораздо меньше.

Сегодня вокруг полно менеджеров, маркетологов и онлайн-специалистов.

Но попробуйте найти человека, который может качественно перекрыть крышу, починить электрику или аккуратно сделать ремонт.

И внезапно оказывается, что таких людей не так уж много.
Мы создали странную ситуацию.

Люди умеют обучать нейросети... но теряются, когда начинает течь кран на кухне.

Они могут запускать рекламные кампании в интернете... но не знают, как установить дверь.

Они умеют работать с таблицами и аналитикой... но не понимают, что делать, если выбивает автомат в квартире.

И пока общество продолжало восхищаться «цифровыми профессиями», настоящие практические навыки стали редкостью.

А редкость всегда повышает ценность.

Сегодня во многих городах России легче найти начинающего программиста, чем надёжного мастера — кровельщика, автомеханика, плиточника или хорошего барбера.

Почему так происходит?

Потому что искусственный интеллект уже может писать код.

Он может создавать тексты.

Он может генерировать рекламные объявления.

Но он не может подняться на крышу во время дождя.

Он не может починить двигатель на трассе.

И он не может прийти к клиенту домой, решить проблему и пожать руку после завершённой работы.

А ваши руки могут.

Именно поэтому ваши руки — один из самых надёжных

экономических активов, которыми вы обладаете.

Их нельзя отправить на аутсорсинг.

Их нельзя заменить алгоритмом.

Их нельзя отключить обновлением программы.

И они не исчезают, когда падает рынок или начинается экономический кризис.

Если завтра интернет перестанет работать, многие цифровые профессии остановятся.

Но люди, которые умеют **строить, ремонтировать, устанавливать и улучшать реальные вещи**, будут нужны всегда.

Крыши текут.

Трубы лопаются.

Машины ломаются.

Квартиры и дома требуют ремонта.

И всегда нужен человек, которому готовы и будут платить за решение этих проблем.

Эта книга о том, как стать таким человеком.

Не просто мастером с инструментами.

А владельцем бизнеса, который работает руками.

Человеком, который понимает, как превратить навык в доход...

а доход — в систему.

Мы будем строить эту систему на четырёх простых опорах.

Я (МЕ) — ваша идентичность

Переход от обычного работника к человеку, который думает как предприниматель.

Бизнес (BUSINESS) — система

Понимание доходов, расходов, маржи и денег.

Голова (HEAD) — стратегия

Использование современных инструментов, технологий и систем, чтобы ваш разум усиливал вашу работу.

Мои руки (MY HANDS) — фундамент

Практический навык, который приносит первые деньги и формирует вашу репутацию.

Бизнес — это не дорогие костюмы и не офисы со стеклянными стенами.

Бизнес — это умение использовать свою **голову**, чтобы направлять свои **руки** на решение реальных проблем других людей.

Как только вы понимаете этот принцип, всё начинает меняться.

Потому что мир не вознаграждает тех, кто ждёт.

Он вознаграждает тех, кто **делает**.

У вас уже есть голова.

У вас уже есть руки.

Теперь пришло время использовать их.

У вас нет лишних денег, вы работаете «на хозяина» за гроши, но мечтаете о своем деле?

Главный стопор — страх и отсутствие стартового капитала?

Я прошел этот путь сам. Более 30 лет назад я начал свой бизнес всего со 100 долларов в кармане.

С тех пор я успешно развиваю свое дело, пережив не один кризис.

Вечерами, общаясь со знакомыми, я раз за разом слышал одно и то же: «Я бы тоже хотел, но где взять деньги?».

Долгое время я просто помогал советами друзьям и коллегам. Мои подсказки работали — люди запускались и начинали зарабатывать. И тогда я решил: хватит раздавать эти знания в личных беседах, пора собрать их в пошаговый план.

Эта книга об этом.

*** Это не сказки.** Я не обещаю «успешный успех» из любви к человечеству.

*** Это не обучение.** Я не буду учить вас теории бизнеса. Я дам конкретные советы, как запустить свое дело, имея минимум финансов или не имея их вовсе.

*** Это честная сделка.** Любой бизнес требует вложений.

Я ценю свой опыт и не готов отдавать его бесплатно, но я сделал цену доступной каждому, кто действительно хочет перемен.

Я даю вам советы — вы превращаете их в работающий бизнес. Используйте свою голову и свои руки, чтобы наконец перестать работать на чужую мечту.

Готовы сделать первый шаг за символическую цену? Читайте и действуйте.

Поэтому повторю еще раз:

«Бизнес — это умение использовать свою **голову**, чтобы направлять свои **руки** на решение реальных проблем других людей.»

Как только вы понимаете этот принцип, всё начинает меняться.

Потому что мир не вознаграждает тех, кто ждёт.

Он вознаграждает тех, кто **делает**.

У вас уже есть голова.

У вас уже есть руки.

Теперь пришло время использовать их.

Часть 1: Фундамент (Голова)

Глава 1 (Часть первая)

Введение в реальность: Никто не придёт тебя спасать

Остановись на секунду и посмотри вокруг.

Не в телефон.

Не в социальные сети.

А на реальный мир.

Больше десяти лет нам продают одну и ту же историю.

«Учись программировать».

«Создай стартап».

«Зарабатывай на криптовалюте».

«Построй пассивный доход».

«Работай с ноутбуком под пальмой».

Звучит красиво.

Свобода.

Деньги.

Никакого начальника.

Никакого будильника.

Поэтому миллионы людей рванули в цифровую золотую лихорадку.

Курсы начали появляться сотнями.

Онлайн-гуру — тысячами.

Каждый что-то строил... или хотя бы говорил, что строит.

Но есть одна неудобная правда, о которой редко говорят вслух.

Этот мир очень быстро переполнился.

Сегодня интернет забит людьми, которые умеют перекладывать файлы из папки в папку, писать хитрые запросы для ИИ или часами обсуждать «стратегию» на Zoom-встречах.

Но те же самые люди теряются, когда под раковиной начинает течь труба.

Они паникуют, когда розетка начинает искрить.

Они смотрят на открытый капот машины так, будто перед ними космический корабль.

Где-то по дороге мы стали обществом, которое умеет делать презентации...

но не умеет починить стул, на котором сидит.

И пока миллионы людей смотрели в экраны, произошло кое-что важное.

Навыки реального мира начали исчезать.

А когда что-то исчезает с рынка, оно становится ценным.

Очень ценным.

Миф о лёгких цифровых деньгах

Интернет открыл огромные возможности. Это правда. Но он же открыл и шлюзы для безумной конкуренции. Тридцать лет назад ты конкурировал с людьми в своём городе.

Сегодня ты конкурируешь со всем миром.

Подумай об этом.

Кровельщик в твоём городе конкурирует, возможно, с пятью другими кровельщиками.

Фриланс-дизайнер в интернете конкурирует с сотнями тысяч.

А иногда — с миллионами.

Маркетолог онлайн соревнуется с людьми из всех часовых поясов планеты.

Это уже не просто возможность.

Это поле боя.

Да, кто-то выигрывает.

Но конкуренция там жестокая и невидимая.

А тем временем в физическом мире происходит совсем другое.

Программу можно скачать.

Логотип можно заказать.

Email-маркетинг можно автоматизировать.

Но готовую крышу скачать нельзя.

Стрижку нельзя передать на аутсорсинг в момент, когда человек сидит в твоём кресле.

Тормоза на машине сами не поменяются через интернет.

Физический мир по-прежнему нуждается в людях.

И люди с реальными навыками получают деньги.

Твои руки — антикризисный актив

Рынки растут и падают.

Алгоритмы меняются за одну ночь.

Социальные сети могут заблокировать аккаунт без предупреждения.

Целые индустрии исчезают.

История показывает это снова и снова.

Но есть вещи, которые не меняются.

Крыши продолжают течь.

Машины продолжают ломаться.

Трубы продолжают лопаться.

Волосы продолжают расти.

Двери продолжают заедать.

Техника продолжает выходить из строя.

Жизнь постоянно создаёт проблемы.

А проблемы создают спрос на людей, которые умеют их решать.

Вот где появляются твои руки.

Твои руки — один из самых недооценённых активов, ко-

торые у тебя есть.

Их нельзя забанить.

Их нельзя взломать.

Их нельзя обесценить падением фондового рынка.

Если завтра исчезнет интернет, многие «цифровые кочевники» окажутся в растерянности.

Но человек, который умеет ремонтировать, устанавливать, сваривать, стричь, строить, красить, восстанавливать или обслуживать реальные вещи...

Он всё равно будет зарабатывать.

Всегда.

Тихая революция, о которой не говорят

Прямо сейчас происходит тихий сдвиг.

Ты редко услышишь об этом на подкастах или бизнес-конференциях.

Но он реален.

Попробуй найти действительно хорошего специалиста в любой профессии, связанной с ручным трудом.

Надёжного кровельщика.

Точного барбера.

Автомеханика, который действительно приезжает вовремя.

Плиточника, который работает аккуратно.

Плотника, который не исчезает посреди проекта.

Во многих городах приходится ждать неделями.

Иногда месяцами.

Не потому что нет клиентов.

А потому что мало людей, готовых работать руками.

Целому поколению внушили, что работа руками — это признак неудачи.

Поэтому они побежали в противоположную сторону.

К ноутбукам.

К экранам.

К «цифровой свободе».

И теперь на рынке образовался огромный дефицит.

А дефицит — это всегда возможность для тех, кто умеет её увидеть.

Миф о «грязной работе»

Когда-то общество придумало странную иерархию.

Чистый офис — это успех.

Физическая работа — это провал.

Но реальность устроена иначе.

Работа руками — не проблема.

Проблема — отсутствие контроля над тем, что ты делаешь.

Есть огромная разница между двумя людьми, выполняющими одну и ту же физическую работу.

Первый — наёмный рабочий, который просто выполняет указания.

Второй — владелец бизнеса, который использует навык для создания ценности.

Рабочий продаёт часы своей жизни.

Владелец строит систему вокруг своего навыка.

Инструменты одинаковые.

Руки одинаковые.

Но результат — совершенно другой.

И вся разница — в мышлении.

Бизнес — это не Excel. Это решение проблем

Многие представляют бизнес как таблицы, презентации и сложные стратегии.

Но на самом деле всё намного проще.

У кого-то есть проблема.

Ты её решаешь.

Тебе платят.

Ты повторяешь.

Это основа любого бизнеса на планете.

Твои руки — инструмент исполнения.

Твоя голова — центр управления.

Когда твой мозг учится направлять руки на решение реальных проблем, деньги начинают появляться.

Не мгновенно.

Но стабильно.

И в отличие от многих интернет-трендов, реальные услуги почти никогда не выходят из моды.

Людам всегда нужно что-то починить, улучшить, установить, очистить или восстановить.

Этот спрос ннкуда не исчезает.

Кейс (Пример): Два друга, два пути

Представь двух друзей.

Один возраст.

Один город.

Один старт.

Оба хотят финансовой свободы.

Первый уходит в онлайн-бизнес.

Он изучает дропшиптинг.

Смoтрит десятки роликов на YouTube.

Покупает дорогие курсы.

Создаёт несколько интернет-магазинов.

Запускает рекламу.

Шесть месяцев он экспериментирует, тестирует, запускает заново.

Результат?

Немного продаж.

Много расходов.

Реклама съедает деньги.

Энтузиазм исчезает.

В итоге он возвращается к поиску работы.

Теперь второй друг.

Он не гонится за трендами.

Он изучает практический навык — удаление вмятин на автомобилях.

Никакого гламура.

Только техника и терпение.

Он начинает работать в маленьком гараже.

Без красивого бренда.

Без сложного маркетинга.

Просто работа.

Сначала одна машина.

Потом две.

Потом пять.

Потом десять.

Клиенты начинают советовать его знакомым, потому что результат виден сразу.

Через год ситуация меняется.

Он повышает цены.

Берёт помощника.

Арендует более просторное помещение.

Никаких блогеров.

Никакого хайпа.

Только руки, которые решают реальную проблему.

Угадай, кто из них теперь владеет растущим бизнесом.

Работа «в поле» — самый быстрый путь к первым деньгам

Многие слишком усложняют предпринимательство.

Они ищут идеальные бизнес-модели и сложные стратегии.
Но если цель простая — начать зарабатывать, путь часто оказывается очевидным.

Ищи проблемы, которые:

Срочные.

Физические.

Которые нельзя игнорировать.

Протекающая крыша.

Повреждённая дверь.

Вмятина на машине.

Засорённая труба.

Плохая стрижка перед важной встречей.

Боль создаёт срочность.

Срочность создаёт оплату.

Цифровой бизнес может масштабироваться намного выше — это правда.

Но сервисный бизнес с физическими навыками часто приносит первые деньги гораздо быстрее.

А первые деньги важны.

Деньги дают время.

Время даёт свободу думать.

А свобода думать позволяет строить что-то большее.

Перестань ждать идеальный момент

Многие откладывают действие.
Им нужен идеальный план.
Идеальные инструменты.
Идеальный момент.
Но идеальный момент почти никогда не приходит.
Тебе не нужен идеальный бренд.
Не нужен сайт.
Не нужны визитки.
Не нужна сложная регистрация бизнеса в первый день.
Тебе нужно гораздо меньше.
Навык.
Практика.
И смелость предложить свою помощь.
Начни с малого.
Почини что-то.
Улучши что-то.
Установи что-то.
Очисти что-то.
Возьми честную оплату.
Потом повтори.
С каждым разом ты будешь быстрее, лучше и увереннее.
Так растут настоящие бизнесы.

Разница между рабочим и владельцем с руками

Два человека могут держать один и тот же инструмент.
Но думать совершенно по-разному.
Рабочий спрашивает:
«Сколько часов мне сегодня отработать?»

Владелец спрашивает:

«Сколько проблем я могу решить сегодня?»

Рабочий ждёт указаний.

Владелец ищет возможности.

Рабочий защищает комфорт.

Владелец строит репутацию.

Именно этот сдвиг мышления меняет всё.

В тот момент, когда ты перестаёшь говорить:

«Я просто тут работаю.»

И начинаешь говорить:

«Я это строю.»

Твоя дорога меняется.

У тебя уже есть всё, чтобы начать

Посмотри, что у тебя уже есть.

Голова, способная учиться.

Две руки, способные работать.

Доступ к знаниям.

Доступ к людям, у которых есть проблемы.

Этого достаточно.

Даже больше, чем достаточно.

Миру не нужны новые мотивационные речи.

Миру нужны компетентные люди, которые приходят и решают проблемы.

Сними белую рубашку.

Надень рабочие перчатки.

Возьми ножницы.

Или гаечный ключ.

Или открой свой набор инструментов.

Твой идеальный момент — не когда-нибудь.

Он сейчас.

План действий: — НАЧНИ ДВИЖЕНИЕ

— **Запиши десять физических проблем**, которые регулярно возникают у людей вокруг тебя дома, с автомобилем или в повседневной жизни.

— **Выбери один практический навык**, который поможет решать одну из этих проблем и который можно освоить за 30—60 дней.

— **Найди первого клиента**, который заплатит за твою работу, даже если ты ещё не чувствуешь себя полностью готовым.

— **Фиксируй каждый заработанный рубль или доллар** и относись к этому как к настоящему бизнесу с первого дня.

— **Реинвестируй первую прибыль** в инструменты, обучение или оборудование, которое улучшит твою работу.

Без фантазий.

Без ожиданий.

Только три вещи.

Я.

Мой бизнес.

Мои руки.

Глава 1: (вторая часть)

Почему в 2026 году руки стоят дороже кода

*Сдвиг рынка услуг — и почему дефицит мастеров —
ваш главный шанс*

Посмотрите на рынок труда в 2026 году.

В одной квартире молодой специалист изучает Python и JavaScript.

Онлайн-курсы.

YouTube.

Сертификаты.

Дохода пока нет.

Через несколько кварталов подрядчик управляет небольшой бригадой по ремонту.

Постоянные клиенты.

Заполненный календарь.

Еженедельный денежный поток.

Один готовится к будущему.

Другой его строит.

Почему второй часто зарабатывает больше?

Двадцать—тридцать лет назад казалось очевидным: технологии будут доминировать. Программисты станут самы-

ми высокооплачиваемыми специалистами. Физический труд исчезнет.

Технологии действительно выросли.

Компьютеры быстрее.

Смартфоны умнее.

Софт повсюду.

Но произошло неожиданное.

Реальный мир никуда не делся.

Людам всё ещё нужны дома.

Крыши.

Ремонт машин.

Стрижки.

Установка техники.

Чем цифровее становится мир, тем ценнее становится реальный навык.

Добавим экономическую реальность.

Студенческий долг на рекордных уровнях.

Инфляция давит на бюджеты.

Сокращения в техе и офисных сферах.

Гиг-экономика даёт гибкость — но не стабильность.

Появляется сомнение.

Тихое.

Ты сделал всё правильно.

Получил образование.

Освоил «профессию будущего».

И всё равно нестабильно.

Это превращается в страх.

Страх быть заменимым.

Страх новой реструктуризации.

Страх, что система изменится без тебя.

И ты принимаешь решение.

Гнаться дальше за трендом.

Или строить навык, который создаёт доход напрямую.

Согласно глобальным отчётам о рынке труда, включая данные Всемирного экономического форума, строительная отрасль и ремесленные профессии испытывают устойчивый дефицит кадров.

В индустрии красоты похожая ситуация.

Барберы.

Косметологи.

Мастера маникюра.

Молодёжь ушла в тех и маркетинг.

Это создало возможность.

Когда предложение падает, а спрос остаётся — цены растут.

Сегодня хороший плиточник или мастер по ремонту техники может зарабатывать сопоставимо с инженером — с меньшим долгом и более быстрым входом в рынок.

История Маркуса.

Маркусу 27.

Диплом по компьютерным наукам.

\$61,000 студенческого долга.

Два контракта за три года.

После второго сокращения он почувствовал давление.

Аренда растёт.

Платежи по кредиту.

Сбережения тают.

Сомнение.

«Я зря учился?»

«Я просто ещё одно резюме?»

В выходные он помогал делать ремонт ванной.

Колледж.

Демонтаж?

Но нужны были деньги.

Два дня работы.

\$1,200.

Но главное — не деньги.

Ясность.

Сломанная плитка.

Уложенная плитка.

Оплата.

Без согласований.

Без отчётов.

Без алгоритма.

Он не бросил технологии.

Он добавил навык.

Через 18 месяцев у него свой бизнес.

Он использует мозг.

Но руки дают прямой доход.

Это контроль.

Автоматизация увеличивает спрос на руки.

Машины — повторение.

Человек — нюанс.

Клиенты доверяют людям.

Вот почему физический труд растёт в цене.

Даже в кризис людям нужны:

Ремонт.

Обслуживание.

Установка.

Улучшение.

Рынки падают.

Крыши текут всё равно.

Итог прост.

Технологии расширяют возможности.

Руки создают результат.

Работник продаёт часы.

Владелец продаёт результат.

Те же руки.

Другое позиционирование.

Дефицит реален.

Спрос стабилен.

Порог входа ниже, чем думают.

Теперь решение за вами.

План действий:

— Проанализируйте локальный рынок труда.

— Узнайте, какие бытовые проблемы люди не могут решить.

— Выберите одну физическую профессию для освоения в течение 30—60 дней.

— Составьте финансовый план на 6—12 месяцев.

— Подготовьтесь к обучению, дискомфорту и росту.

Мы продолжаем.

Потому что вопрос не в том, есть ли возможность.

Вопрос в том, готовы ли вы её использовать.

Глава 1 (Часть третья)

Развенчание мифов о физическом труде

Давайте расставим всё по местам.

К этому моменту вы уже увидели очевидную вещь: людей, которые действительно умеют **делать работу руками**, сегодня становится всё меньше. Это уже не теория — это реальность, которую можно наблюдать почти в любом городе.

Но есть одна проблема.

Возможность сама по себе не заставляет людей действовать.

Людей останавливают убеждения.

На протяжении многих лет обществу внушали целый набор идей о физическом труде — идей, которые тихо убедили миллионы людей, что работать руками якобы «непрестижно», «невыгодно» или «бесперспективно».

Это были не факты.

Это были мифы.

А мифы, если их повторять достаточно долго, начинают восприниматься как истина.

Поэтому прежде чем двигаться дальше, давайте спокойно разберёмся с самыми распространёнными заблуждениями.

Миф №1: Физический труд плохо оплачивается

Когда-то это действительно могло быть правдой.

Сегодня — уже нет.

Во многих регионах России квалифицированные специалисты рабочих профессий зарабатывают столько же, а иногда и больше, чем офисные сотрудники среднего звена.

Посмотрите вокруг.

Хороший электрик.

Надёжный сантехник.

Опытный плиточник.

Мастер по ремонту техники.

Если они работают грамотно и ответственно, у них всегда есть заказы.

Такие специалисты:

покупают квартиры,

строят дома,

путешествуют,

обеспечивают семьи.

При этом многие офисные сотрудники живут от зарплаты до зарплаты, надеясь на повышение, которое часто едва перекрывает рост цен.

Разница не в уровне интеллекта.

Разница в модели дохода.

Когда человек владеет навыком и сам управляет своей работой — он начинает контролировать доход.

А если он со временем собирает небольшую команду и начинает распределять заказы, его доход может вырасти в несколько раз.

Поэтому настоящий вопрос не в том:

«Можно ли хорошо зарабатывать физическим трудом?»

Настоящий вопрос в другом:

«Работаете ли вы как наёмный исполнитель... или строите своё дело?»

Миф №2: Обязательно нужно высшее образование

Высшее образование может быть полезным.

Но это далеко не единственный путь к хорошей жизни.

Многие успешные мастера в строительстве, ремонте, автосервисе или сфере услуг не имеют престижных дипломов.

Они построили не диплом.

Они построили мастерство.

Сначала они учились.

Потом практиковались.

Затем зарабатывали доверие клиентов.

А доверие постепенно превращалось в репутацию.

Профессиональные училища, курсы и обучение у опытных мастеров часто дают практические навыки гораздо быст-

рее, чем университет.

При этом человек не тратит годы и не набирает большие долги.

В российской реальности это особенно важно.

Чем меньше финансовых обязательств у человека на старте, тем больше у него свободы для развития.

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.