

КНИГА О ПОХУДЕНИИ

И НЕ ТОЛЬКО

Вазочка для халвы

С собой не воюют.

Договариваются



ПАВЕЛ БАКУЛИН



Павел Бакулин

Вазочка для халвы. С собой не воюют Договариваются.

Книга о похудении и не только

<https://litres.ru/74599913>

SelfPub; 2026

Аннотация

Весы капризничают по утрам. Диеты заканчиваются срывом. Знакомо? Тогда эта книга для вас.

Это не диета и не очередная система похудения. Это спокойный разговор о том, почему мы заедаем стресс, едим «до конца», чтобы не обидеть, и снова садимся на качели «сорвалась — начну с понедельника».

Автор, прошедший этот путь, мягко объясняет: с собой не воюют — с собой договариваются. Вы узнаете, что такое вторичная выгода, почему запретное всегда кажется вкуснее и как маленькая «вазочка для халвы» помогает снять напряжение вокруг еды.

Вы найдёте здесь простые ритуалы, дневник побед вместо дневника веса, честный разбор плато, срывов и скуки на этом пути. Без обвинений, без сложных терминов, без обещаний «минус десять за месяц».

Книга для тех, кто устал начинать заново. Для тех, кто хочет вернуть себе спокойствие за столом, тело без брони и лёгкость без насилия над собой.

Купите шоколадку, обнимите себя — и откройте первую главу.

Содержание

Предисловие. Для кого эта книга и зачем	7
Глава 1. Притча о девочке, которая стреляла лучше мастера	9
Глава 2. «Я хочу весить 55 килограммов!»	11
Глава 3. Вторичная выгода, или Почему вы не худеете, хотя очень хотите	13
Какие бывают вторичные выгоды	14
Упражнение «Что страшного?»	16
Глава 4. Упражнение «Декартовы координаты»	18
Пример заполнения от реальной клиентки	19
Глава 5. Идеальная, минимальная и реальная цель	20
Почему важны именно минимальные цели	21
Упражнение «Три цели»	22
Что важнее: сколько минус или какой я стану?	23
Глава 6. Шесть шагов к цели: техника новых привычек	24
Глава 7. Как цель отразится на вашем окружении	26
Упражнение «Карта последствий»	27
Глава 8. Декомпозиция цели, или Как слона едят по кусочкам	29
Пример: марафон Ольги	30
Почему это работает	32

Техника «Календарь побед»	33
Глава 9. Почему диеты не работают: научный взгляд	34
Что говорят исследования	35
Почему так происходит	36
Что это значит для вас	37
Глава 10. Как детство влияет на наш вес	38
Типичные детские сценарии	39
Что с этим делать	40
Упражнение «Семейный стол»	41
Глава 11. Три цели, или Зачем вам вообще это худение	42
Правило трёх целей	43
Глава 12. Вторичная выгода, или Почему вам выгодно не худеть	44
Как это выглядит в жизни	45
Конец ознакомительного фрагмента.	46

Павел Бакулин

Вазочка для халвы.

С собой не воюют

Договариваются. Книга

о похудении и не только

Меня зовут Павел Бакулин. Я психолог, и с 2013 года занимаюсь темой снижения веса. За это время через меня прошли сотни групп, сотни консультаций, тысячи людей в разных городах России. Я видел слёзы радости и слёзы разочарования, вдохновение и отчаяние, великие победы и обидные срывы.

Начну с благодарности — тем, кто меня уже знает, и тем, кто взял эту книгу впервые. Дорогие мои женщины (а 99% моих клиентов — именно женщины), спасибо вам огромное. За опыт, за возможность помогать вам, за те знания, которые я приобрёл, общаясь и работая с вами. Почти всех вас я помню.

И ещё одно. Вы огромные молодцы. Вы стараетесь. Вы добиваетесь. Даже если пока не получилось, даже если было тяжело — вы открыли эту книгу. Это уже шаг. Это уже победа.

Предисловие. Для кого эта книга и зачем

Среди тех, кто читает эту книгу, людей, знающих о правильном питании больше меня, — большинство. И это прекрасно. Но эта книга не про рецепты. Здесь почти не будет рецептов. Здесь будут ответы на вопрос «почему».

Почему не получается. Почему срываемся. Почему вес возвращается. И главное — что со всем этим делать.

Всех, кто занимается снижением веса, можно разделить на две группы.

Первая группа — люди, стройные от природы, которые набрали совсем немного. Отдых, праздники, роды, стресс — и появилась пара-тройка килограммов. Им достаточно чуть-чуть поднажать — и вес уходит сам.

Вторая группа — те, с кем лишний вес идёт по жизни давно. Годами. А то и десятилетиями. Они пробовали всё: кефир, гречку, Дюкана, кето, интервальное голодание, «минус 60». И каждый раз вес возвращался. Иногда с добавкой.

Вот в чём штука: большинство диет рассчитаны на первую группу. А для второй простые рецепты не работают. И не потому, что они плохие. А потому, что проблема не в еде. Проблема в том, почему человек ест так, как он ест.

О вас, о второй группе, пойдёт речь дальше. Хотя и первой

тоже будет полезно — чтобы не пополнить ряды второй.

Важная оговорка. Здесь мы не разбираем клинические расстройства пищевого поведения (РПП). Это медицинская тема. Мы говорим о бытовом лишнем весе и о том, как справиться с ним психологическими и поведенческими методами.

ЧАСТЬ I. Почему всё начинается не с еды

Глава 1. Притча о девочке, которая стреляла лучше мастера

Один человек решил научиться стрелять из лука. Пришёл к великому мастеру — но тот отказал. И посоветовал пойти на край села, где жила девочка, которая стреляла из лука лучше самого мастера.

Человек пошёл и нашёл её. Рядом с девочкой лежал огромный лук, а всюду — на заборах, на деревьях, на стенах — были нарисованы мишени в самых сложных местах. И точно в каждой торчала стрела.

— Как же ты так метко стреляешь? — изумился человек.
— Всё просто, — ответила девочка. — Я стреляю куда попало. А когда стрела втыкается, я иду и рисую вокруг неё мишень.

Вот эта притча — не про стрельбу. Она про то, как большинство из нас подходит к похудению.

Мы сначала «стреляем» — начинаем диету, покупаем абонемент, выбрасываем сладкое из дома. А потом «рисуем мишень» — объявляем целью то, что получилось, и говорим: «Вот, я так и хотел».

Проблема в том, что настоящая цель должна быть поставлена до выстрела. Иначе вы никогда не узнаете, попали вы или промахнулись.

Главное: цель — это не то, что случилось. Цель — это то, куда вы целились.

Глава 2. «Я хочу весить 55 килограммов!»

Начало очередной группы. Спрашиваю: сколько вы хотите похудеть?

— Я хочу весить 55 килограммов. — А сколько вы сейчас весите? — 103. — А когда вы весили 55? — В седьмом классе школы.

Вот это и есть классический пример «стрельбы куда попало». Женщина ставит цель, которую трудно достичь, а уж тем более удержать. 55 килограммов при текущих 103 — это почти минус половина тела. И ориентир — не взрослая женщина, а девочка из седьмого класса.

Человек думает: «Если уж хотеть, то по максимуму! А там уж буду рада тому, что получится». Звучит красиво. На практике выходит другое.

Спустя 9 месяцев та же женщина говорит:

— Я недовольна результатом. У меня ничего не получается. Мне ваша программа не подошла! — Сколько вы хотели сбросить? — Минус 36. — А сколько получилось? — Минус 24. — Это же очень хорошо! — удивляются другие участники. — Может, и хорошо. Только это не 36.

И вот тут закладывается механизм срыва. «Если программа не работает — зачем стараться?» А с учётом накопив-

шейся усталости это срабатывает как ключ к замку: подошёл, щёлкнул, открылось. Человек бросает всё.

Минус 24 килограмма за 9 месяцев — это фантастический результат. Но мозг, который целился в «минус 36», видит только провал. Так работает неверно поставленная цель.

Глава 3. Вторичная выгода, или Почему вы не худеете, хотя очень хотите

Самая частая ошибка — идея, что с помощью снижения веса человек решит другие жизненные вопросы. «Вот похудею — муж обратит внимание». «Вот похудею — жизнь наладится». Но это не так. Скорее наоборот.

Вторичная выгода — это неосознаваемая польза, которую человек получает от своего состояния. Лишний вес для чего-то нужен психике. Не телу — а именно психике.

Человек искренне страдает от лишнего веса, искренне хочет похудеть и искренне не понимает, почему не получается. Но на более глубоком уровне психика говорит: «Этот вес меня защищает. Без него будет хуже». И пока эта защита не осознана, любые попытки похудеть саботируются — срывами, возвратом веса, остановкой прогресса.

Реальный пример. После того как одна из моих клиенток снизила вес, муж начал ревновать: «Ты стала красивая, вдруг ты меня бросишь». И начал — неосознанно! — саботировать: приносил сладости, звал в кафе, говорил «тебе и так хорошо». Клиентка испугалась конфликта и набрала вес обратно. Вторичная выгода — сохранение мира в семье.

Какие бывают вторичные выгоды

Жир как броня. Если был травмирующий опыт — насилие, предательство, болезненный развод — подсознание решает: «Быть привлекательной — опасно». Лишний вес становится способом стать «невидимой». Неосознанный сигнал: «Не подходи ко мне, я в домике».

Защита от отношений. «Я не готова, пока не похудею». Пока есть вес, можно откладывать знакомства и близость. Потому что страшно. А вес — удобное объяснение.

Возможность винить во всём вес. Не получается с работой? Это потому что я толстая. Не складываются отношения? То же самое. Пока есть вес, есть универсальное объяснение всех неудач.

Вес как весомость. Слово «вес» имеет двойной смысл — килограммы и авторитет. Лишние килограммы часто появляются у женщин, занявших руководящую должность. Подсознание шепчет: «Чтобы меня слушали, я должна быть большой».

Право на «я не справляюсь». Быть идеальной мамой, женой, карьеристкой — тяжело. Сказать «я устала» — стыдно. А «у меня проблемы с весом» — уважительная причина.

В современной психологии есть дискуссия: одни специалисты считают концепцию вторичной выгоды устаревшей и говорят об «амбивалентности к переменам». Суть не в тер-

минах: у части людей есть неосознанное сопротивление снижению веса, и оно реально работает. Называйте его как хотите — оно не исчезнет от переименования.

Упражнение «Что страшного?»

Сядьте в тишине. Спросите себя: «Что страшного или плохого случится, если я завтра проснусь стройной?»

Первая реакция будет: «Ничего! Будет только счастье!» Не верьте ей. Копайте глубже. Вот что обычно всплывает:

- «Придётся налаживать личную жизнь, а я боюсь».

- «Муж начнёт ревновать».

- «Подруги будут завидовать и отвернутся».

- «Не на что будет сваливать свои неудачи».

- «Придётся менять гардероб, а денег нет».

- «Внимание мужчин — а я не умею с этим обращаться».

Осознание — половина успеха. Поняв, зачем вам нужен вес, вы сможете дать это себе другим путём. Нужна защита — учитесь выстраивать границы словами, а не жиром. Нужен авторитет — прокачивайте профессионализм. Нужна близость — учитесь близости.

Скажите своему телу: «Спасибо, что защищало меня. Но я выросла. Я справлюсь сама. Мне больше не нужна эта бро-

Глава 4. Упражнение «Декартовы координаты»

Это адаптация техники из психологии, названной в честь Рене Декарта. Только мы используем её не для математики, а для честного разговора с собой.

Возьмите лист и разделите его на четыре части.

Вес снизится

Вес не снизится

Если я достигну

Что я приобрету?

Какова цена бездействия?

Если я не достигну

Что я потеряю?

Что сохранится или появится?

Отвечайте честно. Особенно вдумчиво — про цену бездействия. Что исчезнет из вашей жизни вместе с лишним весом? Возможно, именно там спрятана вторичная выгода.

Пример заполнения от реальной клиентки

Приобрету, если похудею: «Буду чувствовать себя привлекательной. Наконец куплю то платье. Перестану прятаться на фотографиях. Муж будет смотреть на меня по-другому. Колени перестанут болеть при подъёме по лестнице».

Потеряю, если похудею: «Потеряю повод для отговорок — "я бы пошла на танцы, но я толстая". Потеряю "законное" удовольствие — вечером чай с печеньем. Муж может начать ревновать. Подруга, у которой тоже не получается, может отдалиться».

Сохранится, если не похудею: «Сохранится привычный ритм жизни. Не придётся менять меню для всей семьи. Сохранится зона комфорта».

Цена бездействия: «Не исчезнет отдышка. Не пройдёт изжога. Не исчезнет чувство, что я потратила молодость на борьбу с весом и проиграла. Не появится смелость ходить на пляж. Ещё через пять лет будет ещё тяжелее».

Обычно самый сильный удар приходится на цену бездействия. Когда вы видите, сколько стоит «ничего не делать», мотивация просыпается сама. Дайте каждому пункту оценку от 1 до 3. Отложите лист на ночь. Утром перечитайте.

Глава 5. Идеальная, минимальная и реальная цель

Прежде чем ставить цель, нужно понять, что цели бывают разные. И все три вида нужны.

Идеальная цель — это мечта. То, к чему вы стремитесь в идеальном мире, где нет стресса и праздников. Это ориентир, звезда, по которой вы сверяете курс. Но не план.

Минимальная цель — та, достигнув которой вы почувствуете гордость. Не разочарование («всего-то?»), а именно гордость. Например: «Минус 8 килограммов за три месяца». Если вы весите 103, то 95 — это уже заметно, это уже здоровье, это уже другое платье.

Реальная цель — где-то между идеальной и минимальной. Та, которую вы достигнете, если всё пойдёт нормально. Не идеально, но нормально.

Почему важны именно минимальные цели

Здесь вступает в игру нейробиология. Мозг особенно сильно реагирует на разницу между ожидаемым и полученным. Если человек получает больше, чем ожидал, — мощный подъём мотивации. Если меньше — мотивация гаснет.

Психологи Эдвин Локк и Гари Латем за 25 лет провели более 400 исследований по постановке целей. Их вывод: конкретные и сложные цели дают более высокие результаты, чем расплывчатые. Но — и это важно — только если цель не превышает реальные возможности человека. Как только цель становится недостижимой, все преимущества исчезают.

Проще говоря: если поставить цель «минус 48 килограммов за полгода», мозг не воспринимает это как задачу. Он воспринимает это как издевательство. И включает режим саботажа.

Обязательно: вес плюс срок. В цели должны быть два параметра — вес (цифра) и срок (дата). Не «хочу похудеть к лету», а «минус 10 килограммов к 15 июня».

Упражнение «Три цели»

Тип цели

Что это

Вес (минус)

Дата

Идеальная

Что я хочу в мечте

Реальная

Что получится, если всё пойдёт нормально

Минимальная

При достижении которой я почувствую гордость

Ориентируйтесь на минимальную цель. Всё, что сверху,
— приятный бонус, а не обязательство.

Что важнее: сколько минус или какой я стану?

Идентичность мотивирует сильнее, чем цифра. Когда вы говорите себе «я — человек, который заботится о себе», вы начинаете вести себя соответственно. Это не магия. Это работа мозга.

Поэтому рядом с цифрой веса напишите вторую строку: какой я хочу быть? Не «строгой» и не «идеальной». А, например: «человеком, который не прячется на фото», «человеком, у которого есть силы после работы».

Глава 6. Шесть шагов к цели: техника новых привычек

Это адаптация техники «шестишаговый рефрейминг». Суть простая: не подавлять старое поведение, а найти замену, которая устроит все ваши «внутренние части».

Сформулируйте конкретно, что хотите изменить. Не «хочу похудеть», а «хочу весить 88 килограммов к 1 сентября».

Спросите себя: «А какая часть меня против?» Попробуйте услышать ответ. Может прийти образ, ощущение, мысль. Например: «Часть, которая боится, что муж начнёт ревновать».

Спросите эту часть: «Что хорошего ты для меня делаешь через это сопротивление?» Намерение почти всегда заботливое, даже если поведение мешает.

Найдите минимум три новых способа достичь того же намерения — но без проблем. Если страх «муж начнёт ревновать», альтернативы: поговорить открыто заранее; вовлечь его в процесс; поработать с самооценкой.

Спросите «сопротивляющуюся» часть: согласна ли она попробовать новые способы? Если да — отлично. Если нет — вернитесь к шагу 4.

Проверьте, нет ли возражений у других «частей». Цель — внутреннее согласие, а не подавление.

Эта техника не решает проблему за один вечер. Она задаёт направление. И после неё цель перестаёт быть «надо» — она становится «хочу, и мне ничего не мешает».

Глава 7. Как цель отразится на вашем окружении

Когда вы меняетесь, меняется система отношений вокруг вас. Это почти всегда вызывает сопротивление — люди привыкли к старой версии вас.

Упражнение «Карта последствий»

Нарисуйте в центре листа себя. Вокруг — кружки с именами важных людей: муж, мама, дети, подруга, коллеги. От каждого проведите стрелку к центру и подпишите:



Как изменится наше общение, если я похудею?



Что этот человек может почувствовать?



Чего он может испугаться?



Что мне нужно сделать, чтобы ему было спокойно?

Упражнение не для того, чтобы отчитываться перед кем-то. Оно для того, чтобы заранее увидеть зоны напряжения. Вот что обычно всплывает:



Муж

может бояться, что вы «станете слишком красивой и уйдёте» — значит, заранее поговорить, показать, что он тоже часть процесса.



Мама

может говорить «ты и так нормальная» — потому что ей страшно, что вы перестанете нуждаться в ней.



Подруга

, с которой вы ели тортики, может отдалиться — значит, найти с ней другой способ проводить время.

Зная это заранее, вы не воспримете их реакцию как предательство. Вы поймёте: они просто тоже люди, и им тоже страшно.

Глава 8. Декомпозиция цели, или Как слона едят по кусочкам

Итак, с целью определились. Теперь её нужно разбить на этапы. И вот тут — авторская находка, которая за годы практики в разы повысила шансы моих клиентов на успех.

Обычно цели разбивают так: «через 3 месяца — минус 5, через 6 месяцев — минус 10». Скучно. Мозг зевает. И через месяц вы уже не помните, зачем вам эти цифры.

Делайте иначе. Определившись с конечной датой, найдите на протяжении всего периода значимые — лично для вас — даты и привяжите к ним промежуточные результаты.

Пример: марафон Ольги

Ольга, 42 года, вес 96. Цель — минус 16 к 1 августа (поездка на море).

Когда

Событие

Хочу к этой дате

Через 3 недели

День рождения подруги

Минус 3

Через 5 недель

8 Марта

Минус 5

Через 2 месяца

Свадьба сына

Минус 9

1 августа

Поездка на море

Минус 16

Видите разницу? Это не «минус 5 к 15 марта». Это «минус 5 к 8 Марта, чтобы фото с цветами радовало». Эмоциональная привязка к реальному событию — и цель ожила.

Почему это работает

Дофаминовая система мозга чувствительна к новизне и эмоциональной значимости. Когда промежуточный результат привязан к событию, которое вас эмоционально затрагивает, мозг воспринимает его не как абстрактную цифру, а как реальную награду. Эмоциональная ценность награды влияет и на мотивацию, и на скорость формирования привычек.

Кроме того, обратная связь — один из ключевых факторов достижения цели. Промежуточные результаты, привязанные к значимым датам, — это и есть обратная связь. Вы не ждёте полгода, чтобы понять, получается или нет.

Техника «Календарь побед»

Определите финальную цель и дату. Запишите.

Найдите 3–5 значимых личных дат на этом отрезке.

Привяжите к каждой дате конкретный результат.

Запишите на видном месте. Не в телефоне, а на бумаге.

Повесьте на холодильник.

Отмечайте каждую веху. Купите цветы. Скажите себе: «Я молодец». Это не глупость. Это подкрепление.

Если не получилось — скорректируйте, а не отменяйте. Не «я неудачница», а «что-то пошло не так, давай посмотрим, что можно изменить».

Глава 9. Почему диеты не работают: научный взгляд

Давайте поговорим о том, о чём не принято говорить в глянцевых журналах. О том, что диеты не работают. Не «не работают для вас». А не работают в принципе. Как концепция.

Что говорят исследования

Метаанализ долгосрочных исследований диет, опубликованный в журнале *American Psychologist*, показал: от двух третей до 95% людей, сидящих на диетах, возвращают весь потерянный вес в течение 1–5 лет. Причём треть из них набирает больше, чем было до диеты.

Отдельные работы показывают, что метаболизм замедляется после диеты и остаётся замедленным даже через год после её окончания. Организм буквально «помнит» голод и готовится к следующему.

(Полные выходные данные исследований приводятся в разделе «Источники» в конце книги.)

Почему так происходит

Потому что ваш мозг не знает, что вы живёте в XXI веке и хотите выглядеть как модель из Instagram. Ваш мозг знает только одно: выживание.

И когда вы резко сокращаете калории, мозг воспринимает это как угрозу. Что он делает?



Замедляет метаболизм — чтобы тратить меньше энергии.



Повышает аппетит — чтобы вы искали еду.



Снижает расход энергии на движение — вы становитесь вялой.



Увеличивает запасы жира — на случай следующего голода.

Это называется адаптивный термогенез. И это не «слабость». Это эволюция.

Что это значит для вас

Это значит, что если вы «сорвались» с диеты — это не потому, что вы слабовольная. Это потому, что ваш мозг сильнее вашей силы воли. И это нормально.

Вместо того чтобы воевать с мозгом, нужно договариваться с ним. Не «сидеть на диете», а менять образ жизни. Не «запрещать», а «выбирать». Не «страдать», а «жить».

Глава 10. Как детство влияет на наш вес

Многие из нас выросли в семьях, где еда была не просто едой.

Она была любовью. «Съешь ещё ложечку, я же для тебя старалась». Она была наградой. «Если будешь хорошо себя вести, получишь конфету». Она была утешением. «Не плачь, вот тебе печенье».

И эти установки остаются с нами на всю жизнь.

Типичные детские сценарии

«Доедай всё до конца». Вас учили, что оставлять еду на тарелке — плохо. И теперь, даже когда вы сыты, вы доедаете.

«Еда — это праздник». Каждое событие сопровождалось едой. И теперь вы не можете представить радость без еды.

«Ты не голодная, ты просто капризничаешь». Вас учили не доверять своим ощущениям. И теперь вы не знаете, когда вы на самом деле голодны.

«Съешь это, иначе я обижусь». Бабушка пекла пирожки, и если вы отказывались — она обижалась. И вы ели. Потому что не хотели обидеть.

Что с этим делать

Признать, что эти сценарии есть. Вы не виноваты в том, что они у вас сформировались. Но вы отвечаете за то, что с ними делать сейчас.

Отделить еду от эмоций. Еда — это топливо. Найдите другие способы получать любовь, награду и утешение.

Начать доверять себе. Вы взрослая. Вы можете решать, когда вам есть. И никто не обидится, если вы откажетесь от пирожка. А если обидится — это его проблема, не ваша.

Упражнение «Семейный стол»

Напишите, как ели ваши родители. Что говорили о еде? Какие фразы вы слышали чаще всего?

Потом напишите: как вы хотите есть сама. Как вы хотите чувствовать себя за столом. Что вы хотите передать своим детям.

Это не отменяет ваше детство. Это даёт вам выбор.

ЧАСТЬ II. Как стать лёгкой

Глава 11. Три цели, или Зачем вам вообще это худение

Вот самый нелюбимый вопрос всех худеющих: «А зачем тебе это надо?»

Обычно люди отвечают что-то вроде «ну, надо» или «врач сказал». Отличные ответы. Такие же вдохновляющие, как «встал утром, потому что будильник».

Секрет в том, что мозг — существо крайне ленивое и при этом невероятно рациональное. Он не будет таскать вас на беговую дорожку ради абстрактного «надо». Он будет таскать вас за шоколадкой ради чего-то конкретного, тёплого и приятного.

Правило трёх целей

Цель-якорь. Для чего вам это телом. Не «похудеть на 20 килограммов», а «влезть в то платье, которое висит и насмехается».

Цель-процесс. Что вы хотите чувствовать по дороге. Через месяц, не через год. Легче ли подниматься по лестнице? Спокойнее ли сон?

Цель-подарок. Что приятное вы себе устроите, когда достигнете якоря. Заранее, конкретно, с датой.

Весы — ужасный начальник. Они капризные, врут по утрам и портят настроение одним движением стрелки. Цели — это то, что остаётся с вами, даже когда весы решили сегодня вас потроллить.

Глава 12. Вторичная выгода, или Почему вам выгодно не худеть

(Ключевые понятия разобраны в Главе 3. Здесь — практическая часть: как это работает в вашей жизни.)

Вторичная выгода — это когда вы умом хотите похудеть, а какая-то часть вас этому мешает. И у этой части всегда есть причина. Она не глупая и не злая. Она вас защищает. Просто по-своему, странно, чрезмерно.

Как это выглядит в жизни

Броня. Лишний вес как стена: «Ко мне не подходят, меня не замечают, значит, меня не ранят». Скромно, но эффективно.

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.