?????, SEO

- Привычки успешного блоггера
- Дневник создания блога
- Первичные настройки
- Выбор темы для WP
- Почему мы не делаем

???????? ????????? ????????

Основные идеи книги The Habits of Highly Successful Bloggers © Ryan Robinson

Основная идея: Сейчас лучшее время в истории Интернета, чтобы делать абсолютно все онлайн. Однако больше людей, чем когда-либо прежде, терпят неудачу в создании онлайн-бизнеса и блогов.

Чтобы достичь важных целей, вам нужно мыслить в терминах привычек, а не целей.

Процесс изменения привычек:

1. Инвентаризация действий за один день/неделю с точностью до часа.
2. Связать новое поведение, которое вы хотите, с существующими привычками, которые у вас уже есть. Абстрактные цели без привязки к существующим привычкам не работают. Можно использовать шаблон "После того, как я сделаю {X}, я перейду к {Y}." (Где X - это ваша текущая привычка, а Y - привычка, которую вы хотите приобрести).
3. Награда за выполненную работу (новая привычка). Может быть шаблон "После [ТЕКУЩЕЙ ПРИВЫЧКИ] я сделаю [НУЖНУЮ МНЕ ПРИВЫЧКУ], После [НУЖНОЙ мне ПРИВЫЧКИ] я сделаю [ЛЮБИМУЮ мной ПРИВЫЧКУ]"

3 привычки для построения Six-Figure блога

Система для поиска бесконечных идей. Успешное ведение блога - это диверсификация. Необходимо публиковать большой объем контента, чтобы получить достаточное количество просмотров в Интернете и посмотреть, что понравится читателям. Нужна привычка постоянно придумывать новые идеи для написания статей — чтобы вы всегда тестировали, учились и совершенствовались. Сначала нужно выделить 30-60 минут как минимум раз в неделю.

Привычки для новых идей:

Привычка 1. Взглянуть внутрь себя. Самые простые для Вас посты, которые вы когда-либо писали, - это те, которые были продиктованы глубоким личным интересом. Итак, о чем лично вы хотели бы написать больше всего? Достаточно ли других людей, которые хотели бы прочитать и узнать о том, чем вы могли бы поделиться на эти темы? Проверьте это, проведя небольшое исследование ключевых слов, чтобы оценить ежемесячный объем поиска с помощью бесплатного инструмента, такого как WordStat Что вам нравится? Если у вас нет идей, о которых вы хотели бы написать, начните с изучения ваших хобби. Здесь нет неправильных ответов.

Возможные вопросы к самому себе:

- Какой интерес или мечта вашего детства до сих пор кажутся вам захватывающими?
- Что для вас самое приятное в течение дня? Что кажется наиболее значимым, приятным и приносящим удовлетворение?
- Есть ли у вас какие-нибудь увлечения? Если да, то какие, и занимались бы вы ими каждый день, если бы могли?
- Каким достижением вы могли бы гордиться больше всего?
- Что является вашей главной ценностью? Есть ли у вас какие-либо принципы, по которым вы предпочитаете жить? Почему?
- Если бы вам пришлось выбрать только одну вещь, за которую вы хотели бы, чтобы вас помнили после смерти, что бы это было? Почему?

Назовите 5 вещей, которые вам даются легко.
Мы склонны проявлять интерес к тому, что у нас уже хорошо получается. И поскольку у нас это хорошо получается, нам часто кажется, что эти действия даются нам очень легко. То, что дается нам легко, может быть намного сложнее для других. Это те виды деятельности, которые редко кажутся похожими на “работу”, даже если они активно участвуют в вашей повседневной работе. Это могут быть такие простые занятия, как консультирование друзей по вопросам взаимоотношений, приготовление
суши самостоятельно, интенсивные походы в горы или написание подробных постов в блоге о своих экспериментах в
области питания и фитнеса. Ни в коем случае не ограничивайте себя в этом занятии. Если ваши ответы разбросаны по всей карте, это нормально.

Чем вы занимаете свое свободное время?
Это может оказаться непростым вопросом. Сначала вам нужно провести различие между тем, что вам “нужно” делать, и
тем, что вы “хотите” делать, как составной частью деятельности, которая занимает большую часть вашего свободного
времени. Хотя вполне вероятно, что некоторые из ваших “должен сделать” и “хочу сделать” - это одно и то же, то, как
вы к ним относитесь (и воспринимаете ли вы их как ответственность или желание), многое скажет вам о том, соответствуют ли они действительности области, представляющие для вас интерес.
Нужна таблица, в которой занятия помечаются тегами "Должен делать" и "Хочу делать".

Проведите исследование, чтобы найти свою нишу. Не изобретайте велосипед, взгляните на то, что уже хорошо работает у других в вашей отрасли. Как только у вас будут определены общие темы и более широкие тематические области, о которых вы планируете писать в блоге, самое время вдохновиться контентом, который, как вы уже видите, пользуется успехом в Интернете.

Стоит начать с поиска по ключевым словам. Затем нужно модифицировать название относительно высокочастотника. Можно посмотреть статистику роста запросов по ключевым словам на разных платформах. Стоит попробовать из широкого вопроса сделать более узкий. Интересные сервисы Reddit, Quora Нужны источники для понимания, о чем же спрашивают пользователи.

Стоит заполнить таблицу

Сфера интересов	Ключевая фраза	Исследования конкурентов	Кол-во запросов в гугл	Объем запросов в месяц	Откуда эти цифры

Границы запросов в месяц:

Very Low (< 1000)
Low (1001 - 2000)
Medium (2001 - 5000)
High (5001 - 10000)
Very High (10000+)

Привычка 2. Система создания текста

Разработка практики написания текстов потребует достаточного количества времени. По версии автора порядка 13 часов в неделю.

1. Определитесь с названием и уточните свою позицию. Должен отражать основную цель текста. Написать параграф, определяющий мое видение и связанный с названием. Примерно 15 минут. Как можно больше оригинальных идей. Иначе легко перенять идеи и стили других людей, которые писали на эту тему, когда вы начнете проводить свои исследования на следующем этапе.
2. Начните излагать суть. Я придерживаюсь линейного подхода к написанию. Мне нравится работать со статьями, которые можно разбить на отдельные разделы, описывающие шаги к достижению определенной цели, стратегии или идеи. Включает первичное разделение первого параграфа на блоки.
3. Просматривайте разделы один за другим (да, вы можете перепрыгивать через них). Это нормально - перепрыгивать и продолжать заполнять разделы, когда к вам придет вдохновение. Нет строгих правил, в каком порядке вам нужно писать свою статью, но в большинстве случаев я в конечном итоге продвигаюсь довольно линейно от начала до конца, в основном потому, что я склонен (подсознательно) размещать разделы, которые мне больше всего нравятся, вверху, а те, что ближе всего к низу, часто находятся ближе всего к центру. это последние мысли, которые у меня есть на этот счет.
   Когда я зацикливаюсь на каком-то конкретном подразделе, у меня нет отличной идеи или особого вдохновения для него., Я провожу небольшое исследование, чтобы попытаться найти интересное исследование или найти эксперта, который много писал по этой теме, чтобы черпать вдохновение. Всегда указывайте свои источники! А еще лучше, дайте на них ссылки. Они часто становятся первыми, к кому вы обращаетесь после публикации вашей статьи (и делитесь с ними информацией).
4. Напишите свое вступление последним. Если у вас уже есть на примете очень интересная идея, то смело переходите к ней, как только почувствуете, что готовы. Однако лично мне нравится писать свои вступительные слова после того, как остальная часть статьи будет завершена,

чтобы у меня было больше информации о том, в каком направлении будет развиваться статья. Тогда я чувствую, что могу создать вступление, которое очень естественно ведет к статье.

Доп. фишки:

- Не читайте полный текст сообщения в блоге другого человека на ту же тему, о которой собираетесь написать, так как вы, скорее всего, случайно позаимствуете его идеи и напишете что-то, что будет слишком сильно зависеть от его работы.
- Придерживайтесь регулярного графика публикаций: например, каждую среду в 9 утра вы должны нажимать "Опубликовать" в своем еженедельном посте, независимо от того, чувствуете ли вы, что он готов, или нет ... и вы можете еще больше снизить эту цель, ставя перед собой цель писать всего 100 слов в день. Скорее всего, когда вы дойдете до 100 слов, вы почувствуете необходимость продолжать.
- Будьте веселыми и интересными. Найдите свой голос. Используйте язык и интонацию, которые действительно помогут установить контакт с вашими читателями. Я часто получаю электронные письма от своих читателей, в которых они говорят, что я как будто обращаюсь непосредственно к ним. Не ведите себя в своем блоге как анонимное юридическое лицо. Вы человек, пишущий для реальных людей. Ведите себя соответственно.

Привычка 3. Система продвижения контента

Время на работы по продвижению тратится больше, чем на создание текста. После начала будьте готовы задать себе следующий вопрос: “После того, как мой первый прилив мотивации иссяк, выработалась ли у меня настоящая, устойчивая привычка продвигать свой контент?” Существует несколько способов продвижения вашего контента, но для начала я предлагаю вам вернуться к вашему списку привычек и посмотреть, сможете ли вы выбрать только одну из этих привычек, чтобы придерживаться ее до конца, когда вы начнете публиковать свой контент.

1. Размещайте посты в социальных сетях: Очевидно, что в первую очередь стоит обратиться к социальным сетям. Любая платформа, которая лучше всего подходит для вашей ниши и вашей аудитории, подходит именно вам. И это важное замечание. Нет смысла пытаться продвигать свои посты в блоге на всех платформах социальных сетей. Это не только увеличит количество времени, которое вы потратите на выполнение этой задачи, но и снизит вашу мотивацию, потому что не все каналы будут подходить вам и вашему блогу. Вместо этого ищите те, которые приносят наибольшую отдачу... для этого, возможно, потребуется немного поэкспериментировать. Попробуйте выработать у себя такую привычку: после того, как вы напишете свой пост в блоге, потратьте следующие 15 минут на подготовку
рекламного контента для одной из социальных сетей, которая лучше всего подходит вашей аудитории. Установите таймер и посмотрите, сколько разных постов вы сможете написать. Или попробуйте написать пять постов во время

утренней или дневной поездки на работу. Как только вы начнете это делать, просто создавайте контент, выделяйте время раз в неделю — например, во время обеденного перерыва, каждое воскресенье вечером перед чисткой зубов или сразу после публикации в своем блоге — и планируйте публикации, используя любой инструмент управления социальными сетями, который вы предпочитаете. Что касается меня, то мне нравится переключаться между использованием Buffer (их плагин для браузера также отлично подходит для быстрого добавляйте интересные посты, которые вы найдете, в свою очередь для продвижения в социальных сетях), Hootsuite и приложение Gain, и я трачу всего час или два в неделю на продвижение всех своих постов.

2. Пишите гостевые посты: Размещение гостевых постов в других соответствующих блогах - один из лучших способов установить контакт с уже сформировавшейся аудиторией. Одним из моих самых больших открытий стал мой самый первый гостевой пост в блоге Buffer. Этот гостевой пост не только привлек мою аудиторию в более чем 1 миллион читателей в месяц, но и ассоциировался у меня с брендом, на который равняются люди в моей нише. Буду честен с вами: получить гостевой пост в таком блоге, как Buffer, непросто. Я смог добиться этого только потому, что в течение нескольких недель налаживал отношения с редактором их блога — сначала я использовал Buffer в качестве ресурса как в своем блоге, так и на видном месте в контенте, который я писал для своей повседневной работы в блоге CreativeLive. Когда вы только начинаете, вы можете сделать что-то подобное в меньшем масштабе и все равно добиться невероятных результатов. Начните с того, что выработайте простую привычку искать другие места с устоявшейся аудиторией, для которой вы могли бы писать. На самом деле, это один из самых быстрых путей к привлечению постоянных читателей и продвижению вашего блога к доверию быстрее. Выберите одну из этих простых привычек, чтобы дополнить то, что вы уже делаете, — публикацию в своем блоге — сразу после нажатия кнопки "Опубликовать":
   Привычка 1: Публикуйте свои записи в блоге на Medium, сайте, которым могут бесплатно пользоваться читатели и писатели. Вы даже можете найти среднее издание, популярное в вашей нише, и опубликовать в нем свой пост, тем самым показав свой контент тысячам (в некоторых случаях миллионам) читателей.
   Привычка 2: Отвечайте на вопросы на Quora, сайте вопросов и ответов, который позволяет любому пользователю отвечать на запросы пользователя. Я использую эту тактику.
   Я ищу актуальные темы в своей нише, а затем отвечаю на вопросы, о которых я уже писал в своем блоге (например, этот ответ Quora о том, как привлечь трафик на блог, который получил сотни положительных отзывов и тысячи просмотров). Таким образом, я знаю, что ценю их и даже могу дать ссылку на полный текст статьи в своем блоге.
   Что бы вы ни решили, что лучше всего подходит для ваших навыков и времени, помните, что ключевым моментом во всем этом является то, что вы хотите найти места, где есть ваша аудитория, и быть там. Выработка привычки с учетом этого будет иметь решающее значение. Как рассказала Лоуренс Брэдфорд (Laurence Bradford) из Learn to Code With Me в своем интервью для подкаста: “Когда я только начинала вести свой блог, я очень рано начала публиковать посты для гостей. Я

составляла электронные таблицы и общалась с редакторами и другими блоггерами. Определенно, потребовалось время, чтобы это набрало обороты. Я часто сталкивался с отказами, но со временем мне стало легче, потому что я собрал портфолио из других своих публикаций.”

3. Общайтесь с другими блогерами или упоминайте их блоги: на начальном этапе вы хотите привлечь внимание других
людей. И один из лучших способов сделать это - упомянуть других значимых блоггеров и их посты в своем блоге.
Когда вы редактируете свою запись в блоге, убедитесь, что вы включили все ссылки на соответствующие записи в блоге, которые вы упомянули. Затем попробуйте выработать у себя эту привычку: Потратьте следующие 5 минут на то, чтобы отправить электронное письмо блогеру и сообщить ему, что вы дали ссылку на его публикацию. Спросите
его, считает ли он, что им стоит поделиться этим на своих каналах, не стесняйтесь. Когда я публикую пост, я стараюсь, чтобы в нем было от 10 до 20 ссылок, от цитат до упоминаний. Когда я публикую, у меня есть от 10 до 20 человек, которым я могу отправить электронное письмо, чтобы сообщить, что я их разместил. Я попрошу их поделиться этим материалом со своими подписчиками на Facebook, Twitter или LinkedIn. Бонус: наши отношения на этом не заканчиваются. Я часто обращаюсь к ним и спрашиваю, хотят ли они сотрудничать со мной дальше, например, опубликовать гостевой пост. Для Остина Блэка, основателя Cultured Culture, эта простая, но иногда легко упускаемая
из виду привычка привлекла к его блогу от 50 000 до 60 000 читателей.
4. Отвечайте, отвечайте, отвечайте: это может показаться слишком простым, но если ваша аудитория находит время
ответить вам, вам тоже следует это сделать. Отметьте время в своем календаре, например, когда вы занимаетесь на беговой дорожке, во время обеденного перерыва или в ожидании заказа кофе, и отвечайте на каждый комментарий, который вы получаете в своем блоге. Если вы еще не начали получать комментарии, потратьте это время на комментирование в других блогах. Награда? Общение с будущими читателями или вашими самыми преданными поклонниками!

Доп. советы

Следите за тем, чтобы ваша цель активности заключалась в отправке определенного количества сообщений каждую неделю. Найдите блогеров, связанных с вашей тематикой, и обратитесь к ним, чтобы узнать, примут ли они ваш гостевой пост. Для этого вам придется пройти много проб и ошибок, потому что вы получите много отказов, но привлечение новой аудитории может принести свои плоды.

Создавайте контент, достойный публикации.
Вы когда-нибудь слышали фразу “Продавать золото легче, чем продавать ерунду”? Ни один веб-сайт не создается с нуля, поэтому убедитесь, что вы не пытаетесь навязать что-то. Вначале многие веб-сайты пытаются создать полезный контент в своем блоге для своей аудитории, но в конечном итоге выпускают все те же статьи по 500-1000 слов, предлагающие 10 быстрых шагов к достижению xyz. В этом контенте не только нет

недостатка, но и это последнее, что выделит вас из толпы и произведет неизгладимое впечатление. Если вы будете стремиться к углублению своего контента, а не к широте охвата, продвижение станет намного проще. Посмотрите, что предлагают сотрудники вашей компании – приходите на вечеринку с советами из 500 слов с пошаговым руководством из 5000 слов, которое действительно помогает людям, и ваши читатели это заметят. У вас будет не только гораздо больше шансов заинтересовать людей качеством вашего контента, но и вероятность того, что он станет вирусным, а Google повысит его рейтинг в обычном поиске, потому что он будет длиннее и более подробным.

Улучшите поисковую оптимизацию на странице.
Изучение лучших практик использования целевых ключевых слов и фраз должно быть вашим главным приоритетом.
Вы должны использовать целевое ключевое слово не только в заголовке, во всей статье и в названиях файлов изображений, но и во множестве других рекомендаций, с которыми стоит ознакомиться, например, создать свой URL-адрес. Оптимизированный для SEO и использующий синонимы ключевых слов. Здесь есть чему поучиться. Если вам нужна помощь – потому что, на первый взгляд, это может показаться сложным, – рассмотрите возможность установки
плагина, такого как Yoast SEO, если вы используете WordPress. Yoast - это инструмент, который проведет вас по всем шагам об оптимизации вашей страницы с помощью мастера, который тестирует вашу страницу и задает вам вопросы о вашем ключевом слове.
Оптимизируйте свой контент под ключевые слова с длинным хвостом.

Если у вашего сайта уже есть высокий уровень доступа к домену (DA), вам не нужно беспокоиться об этом шаге. Если вы не понимаете, о чем я говорю, авторитетность домена - это показатель рейтинга в поисковых системах, который варьируется от 1 до 100, и он предсказывает, насколько хорошо сайт будет отображаться на страницах результатов поиска - он основан на возрасте, популярности и размере. Рейтинг вашего нового блога составит около 1 (извините), в то время как рейтинг Facebook- 99. По мере того, как вы будете становиться больше и качественнее, ваш рейтинг DA будет расти. Поскольку ваш сайт, скорее всего, имеет очень низкую оценку, вы захотите начать таргетинг на релевантные ключевые слова и фразы, но не увлекайтесь такой ерундой, как “бизнес–идеи”, потому что вы никогда ничего не добьетесь. Вместо этого выбирайте ключевые слова с длинным хвостом, например “лучшие бизнес-идеи” – забавный факт: это реальный пример ключевого слова с длинным хвостом, которое я использую для своего блога.

Начните составлять список рассылки. Например, вчера. Вы далеко не продвинетесь, если не знаете, кто ваши читатели, и не прилагаете усилий для общения с ними на более личном уровне. Отмечайте в своих публикациях и на своем сайте рассылку новостей, чтобы читатели были в восторге от вашей работы. Рассмотрите возможность использования инструмента для управления списками рассылки, такого как ConvertKit.

Рекомендуемые книги:

Джеймс Клир «Атомные привычки. Как приобрести хорошие привычки и избавиться от плохих»

??????? ???????? ?????

15.05.2025

Начинаю изучать новую для меня сферу - блоггинг/SEO/... Поскольку это относится больше к работе, чем к хобби, требуется системный подход. Определим цели и выделим время.

Цель: К 15 августа уровень посещаемости блога должен превышать 100 человек в день.

Затрачиваемое время: 90 минут в день.

Система учета и постановки задач. Начнем с ежедневного отчета о работе в Яндекс.Таблицах.

Формат отчета. На первом листе будет располагаться стратегический план. На втором листе будут располагаться иерархические задачи в рамках элемента стратегического плана и одна основная текущая задача. На третьем листе будет указываться дата, период (с точностью до 30 минут), краткое описание, тип работы, ссылка на задачу, категория работы.

16.05.2025

Столкнулся с тем, что ничего не знаю о SEO. После первичного анализа информации понял, что это довольно глубокая тема. Решил остановиться на следующем списке "для чайников":

1. **Основные методики (что делать)**
    1. On-Page SEO (внутренняя оптимизация)
        1. Ключевые слова – подбор и вхождение в текст (используй Google Keyword Planner, Яндекс.Wordstat).
        2. Мета-теги – прописывай title (до 60 символов) и description (до 160 символов).
        3. Заголовки – h1 (один на страницу), h2-h6 для структуры.
        4. Оптимизация контента – текст должен быть полезным, без воды, с ключами.
        5. Внутренние ссылки – перелинковывай страницы.
        6. Оптимизация изображений – сжимай (TinyPNG), добавляй alt.
    2. Техническое SEO
        1. Проверь индексацию (через site:вашсайт.ru в Google).
        2. Убери дубли (канонические ссылки, rel="canonical").
        3. Проверь robots.txt и sitemap.xml.
        4. Скорость сайта (Google PageSpeed Insights).

3. Off-Page SEO (внешние факторы)
    1. Ссылки – начни с гостевых постов, каталогов, соцсетей.
    2. Локальное SEO (если у тебя бизнес) – зарегистрируйся в Google My Business, Яндекс.Справочнике.
2. **Инструменты (чем пользоваться)**
    1. Google Search Console – индексация, ошибки, позиции.
    2. Google Analytics – трафик, поведение пользователей.
    3. Яндекс.Вебмастер – аналог GSC для Яндекса.
    4. PageSpeed Insights – проверка скорости.
    5. Screaming Frog (бесплатно до 500 URL) – аудит сайта.
    6. TinyPNG – сжатие изображений.
    7. ChatGPT / Claude – помощь в написании текстов.
3. **Основные метрики (за чем следить)**
    1. Трафик и видимость
        1. Позиции в поиске (топ-10, топ-3 по ключам).
        2. Органический трафик (Google Analytics).
        3. CTR в поиске (Search Console – сколько кликов из показов).
    2. Технические показатели
        1. Скорость загрузки (LCP, FID, CLS – Core Web Vitals).
        2. Ошибки 404, 5xx (Search Console).
    3. Вовлеченность
        1. Время на сайте, глубина просмотра (Google Analytics).
        2. Отказы (Bounce Rate) – если >70%, контент не релевантен.
4. **Первые шаги для старта**
    1. Проанализируй сайт (через Screaming Frog + Search Console).
    2. Найди ключевые слова (Google Keyword Planner + конкурентов).
    3. Оптимизируй основные страницы (мета-теги, контент, скорость).
    4. Добавь сайт в Google и Яндекс (Search Console + Вебмастер).
    5. Начни наращивать ссылки (гостевые посты, соцсети).
    6. Мониторь позиции и трафик (раз в 2-4 недели).

Скачал книгу Data-driven SEO with python, посмотрим что получится. Однако первое впечатление, что начать нужно с технической части (регистрация сайта, запуск сервера, первый пост) и затем отстраивать базовый контроль.

????????? ?????????

Редиректы с www и без www:

- www.example.com, и example.com должны вести на один сайт.
- Настроить 301-редирект на предпочтительный вариант (обычно без www или с www — выбирай один).

HTTPS (SSL-сертификат):

- HTTPS — фактор ранжирования Google.
- Установить SSL-сертификат и настроить редирект с HTTP на HTTPS (301).

Правильная настройка DNS-записей:

- A-запись или CNAME должна указывать на твой хостинг.
- Записи TTL не слишком короткие или длинные без причины.

Проверка индексации:

- После подключения домена и размещения сайта

????? ???? ??? WP

Дополнительные материалы перед выбором темы и шаблона:

- Иконка сайта до 120 x 120, png с прозрачным фоном

Тема	Возможности	Рейтинг	Цена
Astra	Простота и скорость Ссылка на тему Стандартный блог.	4,9 1 000 000	Freemium
GeneratePress	Простота и скорость Ссылка на тему По умолчанию минималистическая	5 600 000	Freemium
OceanWP	Красивый дизайн «из коробки» Ссылка на тему	4,9 600 000	Freemium
Blossom Feminine	Красивый дизайн «из коробки»		
Divi	Сложная структура		
Kadence			

Astra

Тему Astra для моего случая посоветовал DeepSeek и ChatGPT. Посмотрим на что хватит бесплатной темы). Доставил готовые шаблоны. После выбора стандартного шаблона Astra "Child Care Blog" запускается мастер настройки.

?????? ?? ?? ??????

- Боимся делать
- Будущий результат не виден
- Будущий результат не вдохновляет
- Бюрократия
- Не выгодно делать / Выгодно не делать
- Лень / Нужно напрягаться
- Неблагоприятные обстоятельства
- Недостаток опыта
- Не в приоритете
- Не хватает "рук"
- Нет времени / неудобное время
- Нет драйвера
- Нет мотивации
- Нет плана
- Нет поддержки
- Нет полномочий
- Нет цели
- Нет удовлетворенности в себе
- Нехватка денег
- Нехватка / переизбыток знаний
- Отвлекаемся / нет фокуса
- Выгорание / нет энергии
- Перфекционизм
- Прокрастинация
- Страх начать / ответственности