

МИХАИЛ ПАВЛОВ

ПУТЕШЕСТВИЕ ИЗ ДОЛГОВ К МИЛЛИОНАМ

Метод Тайной Комнаты

НЕ МОТИВАТОР
ИСТОРИЯ УСПЕХА

Михаил Геннадьевич Павлов
Путешествие из
долгов к миллионам
Серия «Метод Тайной Комнаты»

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=66865293

Аннотация

Первые книги автора о его уникальном Методе Тайной Комнаты, сразу стали бестселлерами и помогли множеству людей создать жизнь мечты. На смену мистике и работе с подсознанием пришел логичный, понятный и эффективный Метод, открывший абсолютно новое направление в саморазвитии и исполнении желаний. С его помощью вы определите свои цели и сильные стороны, научитесь мечтать правильно и планировать, чтобы действовать. В книге вас ждут реальные примеры и понятные практические шаги по созданию жизни мечты.

Содержание

Вступление	5
Что вас ждет в книге?	7
На дно	16
Что я хочу?	27
Что я могу?	38
Конец ознакомительного фрагмента.	43

Михаил Павлов

Путешествие из

ДОЛГОВ К МИЛЛИОНАМ

Copyright 2021 Михаил Павлов

Спасибо за загрузку этой книги. Эта книга остается собственностью автора и не может быть передана другим лицам в коммерческих или некоммерческих целях. Если вам понравилась эта книга, пожалуйста, попросите своих друзей загрузить их собственную копию у своего авторизованного продавца. Спасибо за поддержку.

Вступление

22.18. На ватсап пришло сообщение. Открываю. В нем только видео. Видео, на котором горит здание. В первые секунды я не узнаю здание и не сразу понимаю, что это горит мое производство. Горит то, во что я вложил все деньги и надежды. Завтра планировался выпуск первых серийных образцов. Я смотрел видео раз за разом. Эмоций не было. Все происходило как во сне. Горело оборудование, материалы, предсерийные образцы и модели. Пожар уничтожал все, к чему я стремился три года. Три года, которые я продирался через всевозможные препятствия и несостыковки. Постепенно приходило понимание, что у меня не осталось ничего. В огне сгорело все. Все что я туда вложил. Остались только долги и кредиты на несколько миллионов рублей. Я смотрел видео раз за разом. Сбрасывал звонки и продолжал смотреть видео. Вошла жена, посмотрела на меня и спросила, что случилось. Я не знал, что ей ответить. Как ей сказать, что все было зря? Я зря перетаскал все сбережения из дома, зря продал машины и катер, зря взял в долг деньги у друзей и родственников, зря брал кредиты. Зря пропадал на работе целыми днями, не видя семью. Зря устроился на халтуру, чтобы были хоть какие-то деньги на жизнь, пока я запускаю производство. Зря радовались, тому, что предоплаты за первую партию уже переведены и закуплены материалы на

новые изделия. Как мне поднять глаза от телефона? Что мне ей сказать? Сказать, что у нас нет ничего, только долги на несколько миллионов? Я не смог найти ответа. Она подошла, посмотрела на экран телефона, постояла и, обняв меня, сказала – «Все будет хорошо. Я знаю, что ты со всем справишься. Я в тебя верю». Она вышла из комнаты, а я продолжал пересматривать видео. Раз за разом. В какой-то момент я поймал себя на мысли, что все, что я сейчас испытываю, это облегчение. Словно в этом огне сгорают не все мои сбережения и надежды, а сгорают все тревоги последних трех лет. Я как будто избавляюсь от какого-то груза. Пришло спокойствие. Я встал и запер комнату. Вышел из комнаты я только через три дня.

Что вас ждет в книге?

Все это произошло в 2018 году. Сейчас на дворе 2021. Я не знаю, как сложилась бы моя жизнь, не случись тот пожар, но уже через несколько месяцев я был благодарен ему. Через полгода я погасил долги, мой бизнес состоял уже из трех направлений, а доход был в разы больше, чем я планировал ранее. У меня появилось хобби, которое не только приносит удовольствие, но и помогает продолжать развиваться. И самое главное, я стал получать удовольствие от всего, чем занимаюсь.

Говорят, что жизнь, как зебра. Полоса белая, полоса черная, а заканчивается все тем местом, куда никогда не заглядывает солнце. Когда я смотрел видео с пожаром, то был уверен, что дошел до того самого места и глубоко туда погрузился. Но, как показали дальнейшие события, именно благодаря тому, что пожар погрузил меня на самое дно, я смог не только оттолкнуться от дна и вынырнуть. Я смог найти и прихватить с собой ведро белой краски, которой зебру своей жизни перекрашиваю в блондинку.

Можно было бы написать увесистый мотиватор о том, как я выбрался и как у меня сейчас все замечательно, но была бы польза от него? Конечно, нет. Не сомневаюсь, в том, что любопытно узнать мою историю, но, согласитесь, что значительно полезней узнать то, что поможет лично вам. Перио-

дически я помогаю друзьям и знакомым выбраться и больше не попадать в трудные ситуации. У каждого была своя ситуация в жизни. Кого-то уже начало затягивать в то самое место, куда не заглядывает солнце, кто-то еще только оказался на границе с черной полосой, а у кого-то и так все складывалось вполне неплохо, но он хотел двигаться дальше. Но, независимо от ситуации, каждый хочет понять, что ему делать прямо сейчас? С чего начать и какое направление для себя выбрать? Любому понятно, что для того, чтобы что-то изменилось, надо это что-то сделать. Только вот, что сделать то? И интересуют не общие рекомендации и советы, а конкретика, что лично мне сделать прямо сейчас? С чего начать?

Давать советы другим легко. Но не всегда от них есть польза. К тому же, не сомневаюсь, что различных общепринятых и известных советов, рекомендаций, наставлений, вы знаете не меньше, чем я, а может даже больше. Но одно дело раздавать советы, другое – следовать им. Мы все умны, компетентные и разбираемся во всех вопросах, пока они не касаются лично нас. У каждого из нас разные начальные условия. Разное образование и взгляды на жизнь. Разные ценности и привычки. Мы живем в разных городах и странах. У каждого свой характер и манера общения. Мы все абсолютно разные и у каждого своя жизненная ситуация. Есть несметное количество платных и бесплатных видеоуроков, курсов, тренингов, марафонов и многого другого с советами и рекомендациями, как изменить свою жизнь. Несомненно, они могут

принести пользу. Но есть и проблема. Рекомендации общие для всех. И то, что в одном случае даст результат, в другом случае может дать негативный эффект. Поэтому предлагаю пойти другим, более эффективным путем. Путем, который может помочь каждому получить конкретные ответы на вопросы, что делать прямо сейчас, как исправить ошибки, как развиваться и в какую сторону двигаться дальше, как больше не попадать в трудные ситуации.

По законам жанра рекомендуется писать книгу так, чтобы заинтересовать вас в дальнейшем прийти на курсы, личное обучение или что-то в этом роде. Но я не веду и не планирую вести, какие бы то ни было мероприятия. Книги для меня не бизнес, а хобби, и для меня важнее не количество прочитавших, а то, чтобы каждый, кто прочтет, добился нужного ему результата. Поэтому в книге буду описывать все максимально подробно, чтобы каждый прочитавший мог без посторонней помощи изменить свою жизнь в нужную сторону. Многие читатели предыдущих книг, получали первые результаты еще в процессе чтения. Это происходило потому, что они сразу проецировали написанное на себя и свои задачи. Я опробовал этот принцип на друзьях и знакомых, и он оказался значительно эффективней любых советов и рекомендаций. Именно его мы и используем в этой книге. Все дальнейшее будет написано так, чтобы каждый мог перенести происходящее на себя, свою ситуацию, свои задачи и получить подходящие лично ему ответы и порядок действий.

Чтобы принять решение, читать ли дальше, нужно понимать, что же будет в книге, и какую пользу она может принести именно вам.

Итак, что же в ней будет?

— Книга написана для тех, кто, оказавшись в сложной жизненной ситуации, не собирается сдаваться. И не важно, что сейчас происходит в жизни. Долги, кредиты, неопределенность или сомнения в том, что делать в жизни дальше, проблемы в бизнесе, или что-то иное. Книга построена так, чтобы любой читатель мог получить свой ответ на вопрос, «Что делать дальше?».

— Расскажу про два бизнеса, которые практически без вложений и необходимости особых навыков, были запущены за несколько дней и сразу начали приносить весьма приличный доход.

— Узнаете, как за несколько дней воскресил дотла сгоревший проект.

— Разберемся, как у человека возникают идеи. Про это я давно хотел рассказать и даже снять анимированный ролик для ютьюб, но руки так и не дошли. Может когда-нибудь и запишу ролик, но книга точно выйдет раньше, поэтому ее читатели будут первыми, кто про это узнает.

— Будет ли мотивация? Конечно! Куда ж без нее?! Только вот будет она от обратного. Этот способ я хотел написать еще в одной из прошлых книг, но его обозвали модным словом «токсичный» и я не рискнул включать его в ту книгу. Он

может напугать впечатлительных читателей, поэтому я заранее предупрежу, чтобы они смогли пролистать и пропустить такую мотивацию.

– Методу, с которым познакомитесь в книге, три года. Про него уже написано четыре книги, которые помогают подстроить его под разные задачи. Да, он эффективен. Да, он помог множеству людей. Но предлагаю пойти дальше. Я расскажу, как он появился и как себя проявил. А вы сможете разобраться в нем и подстроить под себя. Под свои нужды. Возможно, добавите в него что-то новое и сделаете его более эффективным.

– Миллионы просмотров на youtube набирают видео, которые обещают решение проблем за 30 дней, за неделю, за полчаса. Те, кто смотрят эти видео, прекрасно понимаю, что в этих роликах нет решения их проблем. Они глупы? Конечно, нет. Все эти люди знают, что просмотр видео не решит их проблем. И не важно, какие это проблемы. Долги, провалы в бизнесе или неудовлетворенность жизнью. У каждого сложилась своя ситуация. Люди смотрят. А смотрят потому, что надеются на чудо. В глубине души понимают, что чудес нет. Но хотят в них верить. Потому, что не видят выхода из тех проблем, которые их окружили. Они ищут подсказку. Зацепку. Тот последний шажок, который отделяет от решения проблем. Они понимают, что надо что-то делать, что-то предпринимать, для того, чтобы жизнь изменилась. Но, что? Где эта зацепка или подсказка? В какую сторону

сделать этот последний шаг? Не существует универсального ответа на этот вопрос. Поэтому, книга будет построена так, чтобы прочитавший смог сформулировать ответ, который подходит лично ему.

– «Упорным трудом можно заработать много денег». Спорное утверждение. Много денег можно заработать и не вкалывая, как проклятый, а получая удовольствие. Поэтому поищем, какое занятие принесет и доход, и удовольствие для вас лично.

– «Чтобы заработать, надо следовать трендам» Не! Таким путем много не заработаешь. Но вот погоню людей за модой и трендами, мы можем легко использовать в своих корыстных целях. И обязательно этим займемся.

– Стремление человека подчеркнуть свою индивидуальность. О, да! Это вообще золотая жила!

– «Изменить жизнь, можно только изменив себя. Надо выйти из зоны комфорта». Это очень распространенные советы. Буду ли я вас в чем-то убеждать и предлагать меняться, чтобы изменить жизнь? Нет. Предлагаю пойти другим путем и начать получать удовольствие от жизни, не меняя себя. Человека невозможно изменить. Он может приспособиться к возникшим условиям, но как только они изменятся, он снова станет самим собой. Поэтому книга будет построена так, чтобы читатель мог сам себе честно ответить, какой он на самом деле и чего искренне хочет получить от жизни. А самое главное, понял, как это получить.

– Чем заняться, если ничего не умеешь? Как вылезти из долгов? Как начать с нуля? Что делать, если бизнес зашел в тупик? Как выбрать направление и какой бизнес открыть? Как выбрать сотрудников? И многое, многое другое разберем на страницах этой книги.

– Мы не будем привязываться к каким-то стандартам или направлениям. Я занимаюсь бизнесом больше 20 лет и периодически возникали ситуации, когда не знал, как действовать, и не к кому было обратиться за помощью. Я ошибался, обжигался, следовал советам, учился, разбирался сам. Прекрасно понимаю, что многие пройдут тем же путем. Предлагаю сократить и сам путь и потери от неправильных шагов, прожив все это на страницах книги, а не в реальной жизни.

– Расскажу, как я сам подстраиваю Метод и как использую его в своих проектах.

– Ну и, конечно, разберемся, как создать свое ведро с белой краской и превратить зебру жизни в блондинку. Поймем, как применять Метод для своих исполнения заветных желаний.

– А еще, эта книга удовлетворит любопытство моей историей. Да и вообще этот путь будет увлекательным. Мы вместе попрыгаем на граблях, будем создавать себе трудности, и героически их преодолевать, мы будем получать ответы на вопросы, убеждаться, что они не верные и морщить лоб, думая, что делать дальше. Радоваться первым успехам и недоумевать, почему это решение не пришло в голову раньше.

– Все мы совершенно разные и по-разному воспринимаем информацию. Для кого-то достаточно намека, а дальше он сам во всем разберется. Кому-то необходимо все расписать подробно и привести примеры. Я напишу так, чтобы сам, прочитав в первый раз, смог разобраться и получить желаемое. «Разжую» все подробно. Расскажу все, что знаю, и чем сам пользуюсь. Это поможет прожить и пропустить через себя все происходящее и понять, что делать лично вам.

Чего не будет в книге?

– В книге не будет призывов и предложений записаться на курсы, тренинги или пройти какое-нибудь обучение. Я обучение не веду и вести не планирую, поэтому в книге будет подробно написано и расписано все необходимое.

– Мне не важно, во что вы верите. Во вселенную, Всевышнего, фиксиков или еще что-то. Это ваше личное дело. И я не буду пытаться вас в чем-то убедить или переубедить. Это вообще не важно. Вы сами сможете разобраться, почему происходят те или иные события в вашей жизни. Поймете, как поступить в той или иной ситуации. Как сделать свою жизнь интересной и доставляющей вам удовольствие.

По мере чтения, вы можете не соглашаться со мной, принимать решения и делать выводы совсем не такие, как я. Так и должно быть. Потому, что у вас совсем не такая, как у меня ситуация, возможности, желания и все стальное. В начале книги будет казаться, что много лишнего и вообще «каша» в голове получается. Так и было в первые дни. Но, только

подняв и прокрутив всю эту «кашу», получилось понять себя, разобраться, структурировать и получить то, что смогло изменить жизнь.

Начнем мы с того, что вернемся в 2018 год и вместе проживем те три дня, благодаря которым я быстро прошел путь от миллионных долгов к миллионным доходам.

На дно

Закрыв дверь, достал из бара бутылку коньяка и поставил рядом с собой на стол. Напиться и забыться. Самое простое решение. Но чем оно мне поможет? Ничем. Зато добавит похмелье к имеющимся проблемам. Проблем у меня и так хватает, поэтому оставляю бутылку рядом, как напоминание, что в любой момент легко могу сделать себе еще хуже.

Итак, что я имею? Пожалуй, надо записать. Не хочется. А почему? Да потому, что знаю, что цифры будут совсем не со знаком плюс. Но придется.

Долги перед заказчиками, долги перед друзьями, кредиты на покупку оборудования и материалов, теперь еще и ремонт здания. Да уж. Циферка получилась озорная. Поздравляю, Мишаня, ты в глубокой опе! (чокнулся ручкой с бутылкой)

Как я могу быстро рассчитаться с долгами? Продать квартиры? Могу. Но не буду. Этот вариант вычеркиваем. Какие варианты есть решить все быстро? Никаких. Стоп. А почему надо решать быстро? Проблемы решать надо, это не обсуждается. Но что мне даст решение проблем? Только решение проблем. Значит надо искать выход, который поможет не просто разобраться со сложившейся ситуацией, но и даст возможность добиться того, чего хотел. Кстати! Неплохо было бы составить список, чего же я хотел. Этим обязательно займусь, но попозже.

Какие варианты выбраться вижу? Выиграть в лотерею, продать себя на органы, найти клад, ограбить банк, сидеть и ждать, пока на меня свалится чемодан с деньгами. Пожалуй, чемодан не спасет. Надо мешок с деньгами. Не буду ничего исключать, но эти пункты отнесу в конец списка. Теперь о реальном.

– Устроиться на работу. Вполне реально. Но в ближайшие лет 10 мне придется отдавать всю зарплату, рассчитываясь с долгами. Так себе перспективка.

– Наладить производство. Учитывая, что сгорело все оборудование и материалы, а денег на новые нет, малореально.

– Придумать новое направление, которое не потребует вложений. Технически – реально. Практически – пока таких идей нет.

– Найти инвестора и создать производство заново. Вполне реально. Но решает только часть проблем. Одна из которых – чем мне кормить семью сейчас.

– Занять денег и рассчитаться с имеющимися долгами. От перемены мест слагаемых, сумма не меняется. В моем случае – хрен редьки не слаще. Вообще не решает проблемы, просто переносит в другую плоскость.

Как-то пока все печально получается. Может все-таки напиться?

Выхода лежащего «на поверхности» что-то не видать. Попробую зайти с другой стороны.

Как я попал в такую ситуацию? Сам пожар выносим за

скобки. Да, он прибавил долгов, но они начали копиться раньше. Когда я затеял наладить собственное производство, у меня были вполне приличные накопления, дорогая машина, катер для летней рыбалки и аэросани для зимней. Кроме того, как это все продал, чтобы вложить в бизнес, я умудрился одолжить денег и взять кредиты. И все это в надежде, что когда производство заработает, рассчитаюсь с долгами и куплю себе все, что пришлось продать. Вроде не дурак и знаю, что надо вовремя остановить, но почему не смог этого сделать? Пожалуй, прежде чем думать, что делать дальше, надо сначала разобраться и понять, где ошибся. Посыпать голову пеплом и ругать себя можно долго и самозабвенно, но толку от этого ноль. Бизнесом занимаюсь больше 20 лет. Вроде и знаю немало и всегда все получалось быстро и без особых проблем. Что же в этот раз пошло не так? Да и вообще, в последнее время было ощущение, что меня сглазили. Раньше любая задача решалась легко и просто, а в последнее время словно плыву против течения со сломанными руками. Подвели все, кто только мог. Постоянно возникали загвоздки и проблемы. Но я вспоминал картинку, на которой землекоп остановился в шаге от богатства и убеждал себя, что осталось совсем немного и нельзя останавливаться. А таких «немного» было множество. И каждый раз, когда казалось, что остался последний шаг, что-то шло не так. Может реально сглазили? Ладно. Мистику оставим на потом.

С чего началась черная полоса, и когда закончилось ве-

знание? Надо поискать последние случаи, когда у меня все шло легко и по плану. А было это давненько уже. Я работал. Работа мне нравилась. Как директор, я получал процент от прибыли. Развивал фирму, и зарплата постоянно росла. Но в какой-то момент у меня стали портиться отношения с хозяином фирмы. Нет. Мы не ругались. Но в общение стала чувствоваться какая-то напряженность. Причем в общении не только с ним, но и с подчиненными. А начались эти изменения с переезда. Нам потребовались большие площади, и я нашел очень хороший вариант. Расположение было удобно для клиентов и для транспортных компаний, но вот мне приходилось всю дорогу стоять в пробках. Всего 8 км. я ехал больше часа. Что на работу, что с работы. Для меня поездки на работу превратились в каторгу. И хотя я это ни с кем на работе не обсуждал, но отношения стали меняться.

Интересное совпадение получается. Или не совпадение? В моем нынешнем положении и в черта лысого поверишь. Похоже, с этого момента и пошли изменения. А какие именно изменения? Примерно через полгода меня уволили. Причем, через несколько месяцев бывший босс позвонил и сказал, что сам не понял, почему решил меня уволить и предложил вернуться. Но я гордо отказался. Кстати! Мне звонили и из фирм- конкурентов. Предлагали работу на тех же условиях. Но я от их предложений отказался. А почему? А потому, что я для себя решил, что хватит работать на дядю, надо работать на себя любимого. А почему я решил, что надо ра-

ботать на себя, а не на кого-то?

Так! Стоп! А вот тут я сам себя обманываю! Пока стоял в пробках, самая популярная, среди меня любимого, мысль была совсем другая! Это даже скорее был крик души, о том, как меня все это достало и как я хочу по-человечески отдохнуть. Обычно отдыхал я пару недель в году. А тогда навязчивая мысль была о том, что все надоело и хочу отдохнуть хотя бы месяцок.

Пожалуй, это и есть та самая точка, после которой моя жизнь начала поворачиваться ко мне тем местом, куда никогда не заглядывало солнце. Пока не забыл, надо достать листок и записать. Итак. Первое. Составить список чего же я хочу. Второе. Жизнь и отношения начали меняться, когда я решил, что меня все достало. Что мне эти записи дадут, пока не знаю. Но лучше сразу все записать, иначе половину забуду и фиг разберусь.

Записал. Идем дальше. Потом случилось увольнение. И чем я занялся? Правильно. Ничем. Я сначала свалил на дачу и вдоволь нарыбачился. Потом пару раз съездили семьей на курорты. То есть, отдыхал и тащился от этого, как удав по стекловате. Через пару месяцев мне стало уже просто скучно отдыхать. И вот именно тогда и начала появляться мысль, что деньги то уходят, а поступлений не предвидится. Таки-ми темпами сбережений хватит на пару-тройку лет. А если опять кризис или инфляция? ХА! А вот это, пожалуй, еще одна контрольная точка нарисовалась! Как раз тогда я ре-

шил, что чтобы деньги сберечь, надо их вложить и заставить работать. И как раз с этого момента деньги потекли рекой! Только не ко мне, а от меня! Именно тогда ко мне стали обращаться, с предложениями вложить с совместные проекты. То есть в моей жизни начали появляться люди, которым нужны деньги.

Опять мистика рисуется. Уже третий раз. Пропало везение, начали меняться отношения с окружающими, теперь еще и посыпались предложения вложить деньги. Пожалуй, это тоже надо записать.

Записи множатся, а что мне делать дальше, выхода пока не вижу. Ок. Копаемся дальше.

А дальше было просто, как все гениальное. Моя уверенность в том, что все так же ответственно относятся к бизнесу и чужим деньгам, как и я, меня подвела. Вспоминать все, что было и как канули в небытие проекты с моими вложениями, смысла нет. Главные выводы из этого я еще тогда подчеркнул. Никто не будет работать на тебя так же самоотверженно, как ты сам. Второй вывод в том, что человека всегда интересует только его личная выгода. В дальнейшем я еще не раз в этом убеждался.

После того, как понял, что я не исключение из правил и правило утверждающее, что нужно всегда контролировать свои деньги, не допускает исключений, решил действовать другим путем.

А что я решил? Правильно! Решил, что нужно поставить

цель и добиваться ее самому. Целью я назначил открытие собственного производства. А что? Рынок товаров, которые раньше поставлял и реализовывал, как директор, я знаю. Магазины и дилеры меня еще не забыли. Зная потребности покупателей, слабые и сильные стороны конкурентов, я понимаю, что именно выгодно производить и спрос на этот вид продукции. Сказано-сделано. Дальше вспоминать в деталях смысла нет. Все было в том же духе. Подводили все, кто только встречался. Каждый говорил, что он специалист. Рассказывал, как лучше сделать тот или иной этап, какие материалы лучше. Получалась фигня или сроки растягивались. Следующий индивидуум рассказывал, что все надо было делать не так, и предыдущий вообще ни в чем не разбирался. Постоянно вносились доработки, менялся процесс, срывались сроки. Деньги на материалы, чертежи, зарплату, оборудование и прочее утекали рекой. Тогда-то у меня и начали появляться, и расти долги. А почему не остановился? Правильно. Потому что был уверен, что уже поздно останавливаться, и остался всего шаг. Пробовал искать информацию на форумах. Любой вопрос встречался в штыки. Самый частый ответ был с предложением воспользоваться поиском по форуму. Единственное, что помогало на форумах, это написать, как я сделал и сказать, что это единственное правильное решение. Сразу появлялась толпа специалистов и подробно писали, что все сделано не так и как надо было делать. В общем, весь этот период можно описать одним предложением. Су-

нулся в то, о чем не имею представления, доверился «специалистам», пролюбил кучу денег и по итогу все сгорело.

Круто, конечно, что я все это вспомнил. Но вопрос, «Что делать сейчас?», остался открытым. Я конечно молодец, что тщательно и самозабвенно вспомнил весь период с момента увольнения, до пожара. Но что мне это дало? Пока только несколько записей на листке и пониманию, что нифига не понял, что же делать дальше.

Так дело не пойдет. Решение я найду, в этом я не сомневаюсь. Но пока я не делаю выводов из воспоминаний и не структурирую их. Надо это дело прекращать. А то любая умная мысль утонет в тоннах «воды» информации или просто погибнет от одиночества.

Запишу ка я основное из размышлений, и выводы. Пока примерные. Главное ничего не упустить, какой бы глупостью и нелепостью они не казались. Важны все детали. Самое главное и самое сложное, это быть честным перед собой и не пытаться притянуть за уши устраивающий самолюбие вариант ответа или вопроса.

Пойдем по порядку.

– Вопрос. С какого момента все пошло не так? Ответ. С момента, когда начал думать о том, что бесит стоять в пробках, все надоело и хочу отдохнуть.

– Вопрос. Что стало происходить? Ответ. Появилась напряженность в общение со всеми на работе. Закончилось увольнением.

– Вопрос. А не получил ли я то, что хотел? Опаньки... Я был недоволен пробками? Да. Меня уволили, и необходимость стоять в пробках отпала. Я хотел отдохнуть? Ха! И опять – получите, распишитесь – уволенный вдоволь наотдыхался.

– Вопрос. Почему решил, что хватит отдыхать? Ответ. Надоело, и стал переживать, что накопления могут обесцениться.

– Вопрос. Что стало происходить дальше? Ответ. Стали поступать предложения о вложении денег в совместный бизнес. Откуда взялись все эти люди? Знакомые. Знакомые знакомых. И на отдыхе и на рыбалке и простое общение стало сводиться к одной теме – куда вложить деньги.

– Вопрос. Удалось ли достигнуть цели сохранить и приумножить деньги? Ответ. Нет. Потерял на этих проектах прилично. А если подумать? А если подумать, то получается, что боялся потерять деньги и думал, куда их вложить. И опять получил то, что хотел. Появились люди, которым нужны деньги и деньги я потерял.

– Вопрос. Почему я отказался от предложений работы? Ответ. Решил работать на себя.

– Вопрос. Почему я решил работать на себя? Ответ. Потому, что хотел получить свободу в принятии решений и иметь, как сказал один персонаж из романа «Двенадцать стульев», «свой маленький свечной заводик на старость лет».

– Вопрос. К чему это привело? Ответ. Стал искать специ-

алистов. Дизайнеров, конструкторов, слесарей, модельщиков, формовщиков, начальников производств и так далее. Нашел? Можно сказать, да. Людей считающих себя специалистами нарисовалось множество. По итогу, главная цель оказалась достигнута. Потратив кучу денег, нервов и времени я добился того, чтобы все-таки все наладить, отработать и довести до состояния готовности к серийному производству.

– Вопрос. Достиг ли я цели? Ответ. С одной стороны, да. Производство наладил. Получил ли желаемое? А вот тут интересный ответ вырисовывается. Я хотел «свечной заводик» на старость лет? Да. Наступила ли старость? Вроде как, нет. Зато все сгорело, и денег образовалась не кучка, а ямка. Причем не маленькая. А если вспомнить, что в день пожара мне сообщили об очередной проблеме и я в сердцах сказал – «Да гори оно все ясным пламенем», то вообще озорно получается. ГЫ!). Интересно, а если бы я тогда сказал – «Да любись оно все конем!», что получилось бы?). Так. Стоп. Посмеюсь потом, сейчас надо думать.

Итак, что я имею. Ровным счетом, ничего понятного. Плана действий я не получил, получил только несколько совпадений, близких к мистике. Фразу «Бойся своих желаний, они имеют свойство сбываться!», я уже не раз слышал. Более того, у супруги есть знакомая, которая мне несколько раз пыталась подсунуть различные видео и книги про исполнение желаний вселенной, про запросы к ней же и так далее. Я даже пробовал что-то читать по ее советам. Но к середине любой

из книг было одно и то же. В самый ответственный момент, вместо того, чтобы прочитать, как же на самом деле сбывается то, о чем мечтаешь, мне предлагали верить во вселенную, квантовую физику, эгрегоров и прочее. На этом чтение книг прекращал. Убедить эту девушку в том, что это коммерческие проекты, не получилось. Да я и не старался, насколько помню. А когда она уже замучила своими советами, задал вопрос, «Интересно, если бы свидетели исполнения желаний вселенной встретились со святой инквизицией, то кто бы кого на костре сжег?», она обиделась и больше я с ней не пересекался.

Ладно. Это все лирика. На дно я погрузился. Так что теперь тут обитает не только всем известная губка в штанах. Как загнал себя в долги, понял. Понял, что все делал правильно, но вот только делал не то. Много чего понял. А вот что делать, чтобы из долгов вылезти – пока вообще не понял, поэтому надо думать дальше.

Я обещал себе, что не буду исключать никаких путей выхода из сложившейся ситуации. Раз уж ничего конкретного в голову пока не пришло, попробую поискать ответа, зайдя с другой стороны. Со стороны вопроса – чего же я хочу на самом деле?

Что я хочу?

Уважаемые читатели. Прежде чем продолжить поиски выхода, предлагаю сделать небольшое отступление. Все, что сейчас описываю, происходило в далеком уже 2018 году, но размышлениями и выводами, сделанными тогда, я пользуюсь и сейчас. Часть из них известна и казалась банальной, но разобравшись и применив на практике, увидел их с совершенно другой стороны. А многие выводы стали для меня неожиданными и немало удивили. Самым сложным для меня было тогда, а для вас будет сейчас, в процессе чтения, это заставить себя быть честным перед самим собой и перестать быть уверенным, что, – «Это и так понятно», «Это я и так знаю», «А это вообще фигня какая-то». Невозможно сделать свою жизнь легкой и интересной, не разобравшись в себе, в своих желаниях и возможностях. То, что казалось несущественной мелочью, по итогу, оказывалось способным полностью перевернуть ситуацию в нужную сторону. Я буду описывать свои размышления, и делать выводы исходя из своей ситуации. «Примеряя» все это на себя, вы можете получать совершенно другие ответы, спорить со мной, делать другие выводы и строить другую последовательность действий. Так и должно быть. Точнее, ИМЕННО ТАК и должно быть. Вы другой человек, у вас другая ситуация, другие потребности и возможности. Возможно, вы откроете для себя свой способ

получения желаемого, и решите поделиться им. И уже я буду читать ваши книги или смотреть ваши видео, в которых получу новую, интересную и полезную информацию. Все в ваших руках и все зависит от вас. Не торопитесь. Вы делаете это все для себя, а не для кого-то, а для себя можно и постараться.

Возвращаемся в 2018, в комнату.

Что я хочу? Ради чего? Вроде бы очень простой вопрос. Но вот ответ на него оказывается сложный. Вот листок, вот ручка, а написать ничего не получается. Только соберусь написать что-то, всплывает вопрос – зачем мне это? Начинаю честно себе на него отвечать и понимаю, что не так уж мне это и надо.

Пока в голове крутятся только сабля, буденовка и велосипед. Чтобы лист не пустовал, начну с них. Главное начать, а потом втянусь.

Итак. Я хочу машину. Зачем она мне? Для поездок на дачу, в отпуск, на рыбалку. В городе она особо не нужна, на метро получается быстрее, а по делам без проблем можно и на такси съездить. Какую машину я хочу? В городе мне все равно, на чем ездить, поэтому отталкиваться буду от того, что мне нужно от машины в поездках на дачу и на отдых. А нужно мне, чтобы с комфортом разместились семья и багаж. Да и влезли снасти с вещами при поездке на рыбалку с друзьями. На трассе комфортнее высокая посадка. Обгон безопаснее, когда есть запас мощности. Получается, что я

хочу большую машину с высокой посадкой и мощным мотором. Значит джип или минивэн. В поездках на рыбалку бывают моменты, когда нужен полный привод. Как ни крути, нужен джип. 7-ми местный. Получается, я опять хочу Мерседес GL500. С одной стороны, жаба душит с другой – да и пофиг! Надо не меньше тратить, а больше зарабатывать! Саблю, буденовки и велосипед вычеркиваю. Первым номером в списке будет Мерседес GL500. Что там дальше. Обычно принято хотеть новый телефон. Зачем мне новый телефон? Да как-то и незачем. Старый работает, почту и мессенджеры поддерживает, а больше мне ничего и не надо. Интересно получается. Как ни крути, но выходит, что я выбираю то, что комфортно именно мне и именно сейчас. То есть, я стремлюсь к комфорту. И комфортно мне то, что хочу я, а не то, что принято, модно или советуют другие. И ведь так было всегда, сколько себя помню. Всю жизнь я стремлюсь окружить себя максимально комфортными условиями в каждый отдельный промежуток моей жизни. Причем, не только какими-то предметами, но и людьми, и даже климатом. Если мне не комфортно с кем-то общаться, то я стараюсь исключить этого человека из круга общения. Когда мне не комфортно при определенном климате, я стараюсь переехать туда, где мне хорошо. Я не выношу жару и в жаркие дни стараюсь свалить из Питера. Если покупаю что-то по совету других людей, то потом меня гложет чувство неудовлетворения, из-за того, что не купил то, что хотел. Я живу один раз, со-

храниться и прожить жизнь по-другому не получится. Так почему я должен тратить жизнь, кому-то что-то доказывая? Если признак достатка, это собственная яхта, а меня на ней укачивает, то почему я должен тратить деньги на ее покупку? Чтобы убедить других, что у меня жизнь удалась? Вообще не мой вариант. Потратить кучу денег, чтобы потом за свои деньги, с бледной мордой лица, бегать по яхте выплескивая из себя за борт завтрак? Так себе развлечение! Да и почему вообще, кого-то, кроме меня, должно волновать, как сложилась моя жизнь? И почему я должен кому-то что-то доказывать? Я никому не должен что-то доказывать, значит и смысла тратить на то, что не интересно мне любимому, нет.

Вывод напрашивается простой. Искренне я буду рад только тому, что обеспечит мне комфорт сейчас, а не в далеком будущем. Возможно, потом у меня поменяются приоритеты и хотелки для комфорта. Но это будет потом. Значит, когда это потом наступит, тогда и буду хотеть то, чего мне не будет хватать для максимального комфорта.

Пока сам себя не похвалишь, никто тебя не похвалит. Поэтому, хвалю! Молодец, Мишаня! Возьми с полки пирожок. Но потом, когда на него заработаешь. Ок. Направление, в котором думать, понял. Теперь список того, что хочу, писать будет значительно проще.

Итак. Пока в списке только машина. Пожалуй, я точно хочу еще и квартиру побольше. Мне нужна еще одна комната. В ней хочу поставить тренажеры, стол с компьютером и ди-

ван. То есть свой кабинет. И табличку на дверь «Не будить! Не кантовать! При пожаре выносить первым!» А то сейчас отжал у семьи гостиную. Спасибо супруге, что и сама сейчас не заходит и дочек не пускает. О! Еще, в своем кабинете, застелю все ковролином и буду ходить босиком. А то сейчас встал на пол – в ноге кубик. Сел в кресло – сломал куклу. А со свои кабинетом и ноги целее и куклы. Решено. Допи-сываю 4-х комнатную квартиру от 120м². Мой район меня полностью устраивает, поэтому в моем районе и хочу.

А может, хочу просто кучу денег, чтобы все можно было купить? Ну, допустим, есть у меня куча денег. Купил все, что хотел. Ок. Осталась еще куча денег. И что мне с ней делать? Просто тратить всю жизнь? А на что? На жизнь. Так я со скуки сдохну раньше, чем куча кончится. Ха! А еще такой вопрос. А хочу ли я эту кучу сразу? Очень ли я расстроюсь, если деньги достаточные для жизни в удовольствие, окажутся у меня не все сразу за один раз, а будут поступать в достаточном количестве и постоянно? Уверен, точно не расстроюсь и от такого варианта. Получается, я хочу квартиру побольше, машину и постоянный приток денег, которого мне хватит для жизни в удовольствие. Ну и так, всякие ништяки по мелочи. Типа нового планшета. Поменьше. Чтобы с собой носить было удобней. Кстати. Старый мне подарили. Как и телефон. Получается, не факт, что то, что мне нужно для комфорта, обязательно покупать. Не редкость, когда я что-то получал в подарок или за помощь. А что если разде-

лить деньги, и то, что за них хотел купить? Важно ли мне, каким образом у меня появится какой-то предмет? Да вообще фиолетово. Еще, из-за кучи денег, буду переживать, чтобы в кризис не обесценилась или банк не лопнул, или из дома не украли. Можно, конечно, вложить ее во что-то и получать стабильный доход.

Так. Стоп! Сам себя запутал. И так. Вот есть у меня куча денег. Пусть даже целая комната денег. Не. Комната не пойдет, а то вдруг пожар. Пусть будет несгораемый сейф размером с комнату. Что мне с ними делать? Есть их, и спать на них? Не. Я буду их тратить. На предметы и на жизнь. Ок. Купил все, что хотел и о чем мечтал. А дальше что? Ну, буду еще тратить на развлечения и отдых. Как быстро мне надоест ничего не делать, а только отдыхать? Думаю, больше года не выдержу. Этот путь деградации мне не интересен. Допустим, буду вкладывать деньги с целью их приумножить. То есть, буду увеличивать свое состояние, чтобы передать потомкам. Это вроде более разумный путь. Только нестыковочка получается. Если быть честным перед собой, то по факту, выходит, что мне нужны определенные предметы и стабильный доход. Имея это, я буду удовлетворен жизнью. Предметы можно не только купить, но и получить различными путями, типа подарков или платы за помощь. В этом я уже не раз убедился. Необходимый доход может приносить то, чем мне интересно заниматься. Это тоже факт. При таком варианте я не буду переживать за сохранность накоплений, не бу-

ду деградировать в овощ, и буду получать полный комфорт от жизни. Да и детям я смогу обеспечить достойную жизнь, а не превращу их в бездумных транжир, которые ничего не хотят от жизни, кроме еще более новой вещи. Пожалуй, такой вариант для меня наиболее подходящий. Доход и предметы, а не банальная куча денег. При таком варианте я буду постоянно развиваться, и быть в тонусе, придумывая что-то новое и интересное для меня. А не деградировать, зная, что могу себе позволить ничего не делать и, переживая, как бы что не случилось с моей кучкой денег. Да и вероятность того, что на меня свалится сразу сумма, которую мне хватит на всю жизнь, хоть и есть, но крайне мала. Да и сколько в этой куче должно быть? Как рассчитать, сколько мне надо на всю жизнь? Я помню веселые метаморфозы 1991, 1998, 2008, 2014 годов. Пачка денег, которой в 1990 году, было достаточно на покупку машины и квартиры, сейчас продается в сувенирном магазине по цене зажигалки. Хранить в валюте? А где гарантии, что ее у нас не отменят или курс этой валюты не рухнет? Не! Всю жизнь трястись, боясь потерять, я не хочу. Точно не мой вариант.

Интересно, а почему я решил, что есть мелочи среди того, что должно меня окружать? По цене? Так стоимость понятие условное. Скидка в 5 процентов при покупке Феррари, мелочь по сравнению с его стоимостью, но за эти деньги можно купить Мерседес. Да и жизнь состоит как раз из мелочей. И отсутствие какой-то «мелочи» может сильно повлиять на

происходящее. Допустим, уют. Это вроде маленькая и не дорогая вещь, но его отсутствие создает проблемы с внешним видом. Получается, что делить желания на большие и маленькие в корне не верно. А очередность среди желаний лучше считать условной. Я в любом случае не расстроюсь, если что-то из списка появится раньше, а что-то позже. Главное, чтобы появилось. Тот же самый, условный уют, если он появится раньше квартиры, я его не выброшу. Да и жить без уюта, пока не будет машины или квартиры, как то нелепо. Значит список, того, что меня должно окружать, это просто список, а желания в нем расписаны не по важности, а в произвольном порядке.

С предметами вроде разобрался. Это хорошо. Но жизнь то, это не только предметы. Общение тоже важная часть окружающего комфорта. Общение, это люди. А как мне записать людей, с которыми мне будет интересно общаться? Поименно? Как то не то. Пожалуй, правильной будет написать интересы, которые могли бы нас объединять. Тогда и темы для разговоров появятся и общение, которое будет интересно мне. Да и хорошая компания на рыбалку никогда лишней не будет. О! Еще одна интересная деталь в копилку! В последнее время знакомые, с которыми раньше с удовольствием проводил время, и общался, куда-то растворились. А вот людей с различными проблемами вокруг стало больше. Да уж. В последнее время чаще слышал жалобы на то, что ничего не получается и все идет не так, чаще чем разговоры

о футболе и рыбалке. И вообще мой круг общения заметно поменялся. У меня проблемы и у них проблемы. А все темы разговоров про проблемы. Похоже, это из той же оперы, что и изменение отношений на работе. Слишком много «случайных» совпадений. Есть повод задуматься. Обязательно подумаю, но потом

Пока мне надо дописать список чего я хочу, а то забуду что-нибудь. Так. Я еще с деньгами не разобрался. Куча денег у меня уже была. Ладно. Пусть не куча, но вполне достаточное количество. И превратилась она в ямку тогда, когда решил с ее помощью добиться стабильного дохода на всю оставшуюся жизнь. Да уж. Наделал кучу ошибок. Ладно, что было, то было. Надо думать про сейчас. А сейчас, получается, что я хочу ровно то, что у меня уже было. Хочу машину, которая уже была у меня. Хочу катер точно такой же, который пришлось продать. Хотя нет. Уже давно хочу квартиру побольше.

Итак, пишу.

– Мерседес GL500. Черный, 7 мест.

– Четырехкомнатная квартира в моем районе. Так. А квартиру я хочу с обстановкой? Да. Но есть ли в природе квартира с такой обстановкой, которую я хочу? Уверен, что нет. Тогда нет смысла желать то, что заведомо не исполнимо. Поэтому котлеты отдельно, мухи отдельно. Пишу; Четырехкомнатная квартира около 120м² в моем районе.

– Доход. Сколько мне нужен доход? По опыту прожи-

тых счастливых лет, помню, что тратить больше 120–130 тр. в месяц мне было просто не на что. Если не брать в расчет покупку вещей и путешествия. Но такие желания я лучше запишу отдельно. Я ж не обязательно хочу на все заработать. Пусть будет место и для вероятности, что мне их подарят или дадут за помощь. Такое было не раз и не вижу смысла исключать в дальнейшем. Значит, с учетом инфляции и взросления дочек, пусть доход будет от 200тр.

– Еще я хочу катер с мотором на дачу. Он мне реально нужен. Рыбачить я люблю. Но, пожалуй, разнесу эти хотелки. Если мотор у меня появится раньше катера, то я от него точно не откажусь. Значит, пишу; Катер 6 м., Мотор лодочный 50 сил.

– Рассчитаться с долгами. Ну, как бы этого больше хотят те, кому я должен. А для меня это необходимость, а не желание. Разумеется, всем надо все отдать, но желанием я это не назову. Хотеть расстаться с деньгами не лучшая идея. Я уже хотел подобное и расстался. Еще раз желать отдать деньги я не рискну. Я не сомневаюсь, что решу эту проблему. Пока не знаю, как, но точно уверен, что решу. А пока вынесу ее за скобки.

Думаю, пора подытожить, пока не потерял нить размышлений. Вывод получается простой и обидный. У меня было все, что хотел, но я все это профукал ради одного. Ради стабильного дохода на всю жизнь. Вроде цель благая, но путь не верный. Я выбрал один единственный путь, который на-

значил главным и самоотверженно отрицал те возможности, которые предоставлялись. Получать доход такой же, как и до увольнения, я мог? Мог. Мне неоднократно предлагали работу. Приняв предложение, я бы мог и накопления сохранить, и продавать ничего не пришлось бы, и долгов бы не набрал, и получал бы доход достаточный для комфортной жизни. Но Миша птица гордая, и, как оказалось, не умная. Вместо того чтобы продолжать заниматься тем, что востребовано и получается, полез в то, в чем не разбираюсь.

Пожалуй, можно коньяк передвинуть немного поближе. Чую, что в голове начинает складываться пазл и появляется тень ответа на вопрос, что делать завтра!

Думай, Миша, думай!

Что я хочу, мне более-менее понятно. А что я могу сделать для того, чтобы у меня все это появилось? Чем мне нравится заниматься, и что получается?

Что я могу?

Это надо бы записать на отдельном листке, чтобы не путаться.

Что я могу и умею. Ха! Все! Я почти 20 лет в бизнесе. Знаний и умений у меня вагон! Упс... А что конкретно? Если подумать, то все. А если задуматься, то ни-че-го... Озорно получается. Вроде знаний вагон, а вот взять и сказать, что я в чем-то конкретном спец, я не могу. Знаю то много, но всего понемногу.

Пойдем с другой стороны. Вот спросят меня завтра – А что ты умеешь? Что я отвечу? Руководить фирмой. Развивать фирму с нуля. Налаживать процессы в фирме с нуля и до больших оборотов. Все это общие фразы. А как быть с конкретикой? А с этим сложнее. Давай ка зайдем с другой стороны. Почему все фирмы, которыми руководил, становились успешными? Потому, что я сам отлаживал каждый процесс. По большому счету, каждый раз я занимался тем, что выводил на рынок новый продукт. Но, какие процессы я отлаживал и что делал? Начинал с поиска целевой аудитории. Значит, можно записать – поиск целевой аудитории. То есть тех, кому этот продукт нужен. Дальше. Анализировал сам продукт и то, что присутствует на рынке. Ха! А вот тут кроется интересная штукавина! Сколько ни смотрел конкурентов, всегда видел одно и то же! Все они писали про свой

продукт с точки зрения специалиста, а не с точки зрения покупателя! Все и всегда упускали тот момент, что то, что для них, как для специалистов, очевидно, для рядового покупателя темный лес! Значит, я могу записать в свои умения вот что – Умею выделять наиболее интересные для покупателя характеристики товара.

Кстати! А с какими вопросами ко мне вообще обращались? Помнится, меня просили помочь разобраться, почему на сайт приходит много посетителей, а в покупателей они не превращаются. В таких случаях я переписывал техзадание на создание сайта. Дизайн и инновации это хорошо, но их на хлеб не намажешь. По итогу дизайн становился менее броским и не отвлекал посетителя. Часть инноваций исключалось. Мы бились над сайтом, чтобы каждая кнопка была там, где она должна была находиться и вела туда, куда должна была привести. То есть я добивался того, чтобы мне, как постороннему человеку было просто найти и просто купить. А сам сайт внушал доверие потратить на нем деньги. Какой я молодец, все-таки! Снова стоит себя похвалить и поставить галочку. Дописываю- Умею грамотно написать ТЗ на создание сайта.

Так. С чем ко мне еще обращались друзья и знакомые? О как! Интересная особенность вырисовывается. Ко мне чаще обращались за теми моими знаниями, которым я особо и не придавал значения. Я считаю, что хорошо разбираюсь в том, что относится к рыбалке. В выборе снастей, места и метода

ловли. Даже пару статей написал на форуме рыболовов. Но с просьбами разобраться в этом ко мне не обращаются.

Еще, я всегда сам выбирал сотрудников. Судя по тому, что текучки кадров не было, и все задачи решались без особых проблем, подбор персонала и постановку им задач можно добавить в список.

Пока не густо.

- Поиск целевой аудитории.

- Выделение наиболее интересных для покупателя характеристик товара

- Умею грамотно написать ТЗ на создание сайта

- Умею подобрать коллектив и поставить им четкие задачи.

Морщим лоб и думаем дальше.

Твою дивизию!!! Нифига се, как жизнь складывается! Начинаю вспоминать то, что во мне отмечали другие и зачем они ко мне обращались, и вспоминаю сестру! Она на каждом семейном празднике вспоминала мои детские увлечения. И получается, что ко мне за помощью обращаются за тем, чем я занимался с самого детства. Вот это «интересно девки пляшут!» (с) Сестра любит рассказывать, как я разбирал часы и искал в них самую важную шестеренку. А потом радостно показывал ее родителям со словами, что именно из-за нее часы работают. И все мое детство часы стояли на шкафу, чтобы я до них не добрался. А сейчас ко мне обращаются с просьбой разобраться, почему тот или иной про-

цесс, дает сбой. То есть я с детства любил разбирать в «физике» процесса и искать основное звено, которое заставляет механизм правильно работать, а сейчас ко мне обращаются с просьбой найти это, но уже не в родительском будильнике, а в бизнесе.

Так! Сестренка, спасибо за идею! Что ты там про меня еще говорила? Что я, разобрав очередную игрушку и поняв, как она работает, быстро теряю к ней интерес.

О-ФИ-ГЕ-ТЬ! Вот уж не ожидал найти путь к решению проблем в рассказах сестры про меня детстве! Что изменилось с тех пор? Ничего! Мое отношение к жизни осталось прежним! Мне по-прежнему интересно разбираться в чем-то новом. Но, когда разберусь, постепенно начинаю терять интерес. Мне интересно придумать новое направление, построить все процессы, продумать и наладить пути развития. Добиться того, чтобы бизнес начал приносить приличный доход. А потом мне становится скучно и не интересно. Я начинаю искать очередное направление. Занимаясь тем, в чем уже разобрался и к чему уже потерял интерес, я начинал испытывать дискомфорт. Жизнь становилась скучной, стоящей на месте. Вокруг все словно было не так и не то. Появлялось раздражение и ощущение, что жизнь складывается не так, как хотелось бы. И, хоть свое раздражение я не высказывал окружающим, но они почему-то его чувствовали. Получается, что честный ответ на вопрос «Почему я отказывался от предложений о работе?», звучит так – «Мне не интерес-

но и не комфортно было заниматься тем, что я уже делал и в чем разобрался». А причина неудач в том, что в этот раз я решил не сам все делать, а был уверен, что мне достаточно вложить деньги, а работают пусть другие. Но важнее другое. Я занимался тем, чему внутренне противился. Мне нравится делать новое и добиваться результата. Но мне скучно и я теряю интерес к направлению, если разобрался в нем и получил результат. А я все это время пытался построить дело на всю жизнь, и при этом отгонял мысли о том, что мне это может наскучить. Заставлял себя думать, что свыknусь, перестроюсь. Пытался сам себя изменить и отгонял от себя мысли о том, что мне это будет тяжело. С тем, что не знаю и не умею, я разобрался. Но вот изменить себя не смог. И червячок сомнения всегда меня глодал. Я морально противился тому, что делаю. Хотя и понимал это, но боялся себе честно в этом признаться.

Ну что ж. Пожалуй, надо отложить бумажки с записями. Самое главное для себя я понял. Моя жизнь комфортна в финансовом и моральном плане тогда, когда я занимаюсь тем, что у меня хорошо получается. И другими во мне востребовано именно то, что у меня хорошо получается. А то, что мне нравится, то есть рыбалка, это просто хобби. Поэтому разделяю, и не буду смешивать то, что нравится мне самому и то, что хорошо получается, востребовано во мне окружающими и приносит доход.

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.