



# ОГЛАВЛЕНИЕ

Вступление .....	7
Что вас ждет в книге? .....	11
На дно .....	25
Чего я хочу? .....	43
Что я могу? .....	59
Алгоритм .....	73
Подготовка .....	121
Тест .....	135

## **ТАЙНАЯ КОМНАТА**

Первый этап .....	149
Второй этап .....	157
Третий этап .....	161
Четвертый этап .....	165
Пятый этап .....	187
Шестой этап. Комната Желаний .....	189
Подъем .....	195
Это может принести пользу .....	229
Заключение .....	243



# ВСТУПЛЕНИЕ

**Н**а Вотсап пришло сообщение. Время 22.18. 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, что я туда вложил. Остались только долги и кредиты на несколько миллионов рублей.

Я смотрел видео раз за разом. Сбрасывал звонки и продолжал смотреть. 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 запущу производство. Зря радовался 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,

## Вступление

.....

что я сейчас испытываю, — это облегчение. Словно в этом огне сгорают не все мои сбережения и надежды, а 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?

**В**се это произошло в 2018 году. Сейчас на дворе 2021-й. 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 приятно, но и помогает 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 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, что многим любопытно узнать мою историю, но, согласитесь, значительно полезней узнать то, что поможет лично вам. Периодически я помогаю друзьям и знакомым выбраться и больше не попадать в трудные ситуации. У каждого нечто подобное случилось. 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 контекста каждый хо-

Что вас ждет в книге?

.....

чет понять, что ему делать прямо сейчас.  
С чего начать и какое направление для себя  
выбрать?

.....  
Любому понятно: для того  
чтобы что-то изменилось,  
надо что-то сделать.  
.....

Только вот что? И интересуют не общие  
рекомендации и советы, а конкретика: что  
лично мне сделать прямо сейчас? С чего на-  
чать?

Давать советы другим легко. Но не всегда  
от этих советов есть польза. К тому же не со-  
мневаюсь, что вы уже наслушались типичных  
рекомендаций и наставлений, которые раз-  
дают в подобных ситуациях. Но одно дело,  
раздавать советы, другое — следовать им. Мы  
все умные, компетентные и разбираемся во  
всех вопросах, пока они не касаются лично  
нас.

У каждого человека заданы разные началь-  
ные условия: образование, взгляды на жизнь,

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 весь этот бесплатный контент имеет один значительный недостаток: рекомендации общие для всех. И то, что в одном случае даст результат, в другом может обернуться негативом. 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, чтобы 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

Что вас ждет в книге?

.....

планирую вести какие бы то ни было мероприятия. Книги для меня не бизнес, а хобби. И для меня важнее не количество прочитавших, а результат для читателя. Поэтому в книге я буду описывать все максимально подробно, чтобы каждый мог без посторонней помощи изменить свою жизнь в нужную ему 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 неважно, что сейчас происходит в жизни: долги, кредиты, неопределенность, сомнения в том, что делать 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 особых навыков были запущены за несколько дней и сразу же начали приносить весьма приличный доход.
- Узнаете, как за несколько дней воскресить сгоревший дотла проект.
- Разберемся, как у человека возникают идеи. Про это я давно хотел рассказать и даже снять анимированный ролик для Ютуба, 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.

## Что вас ждет в книге?

.....

- 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 предыдущую книгу. Он может напугать впечатлительных читателей, поэтому я заранее предупрежу, чтобы они смогли пролистать и пропустить такую мотивацию.
- Методу, с которым вы познакомитесь, 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.
- На Ютубе миллионы просмотров набирают видео, которые обещают решение проблем за 30 дней, за неделю

или даже за полчаса. Те, кто смотрит эти видео, прекрасно понимают, что в этих роликах нет решения их проблем. Эти люди глупы? Конечно, нет. Все они знают, что просмотр видео — не волшебная таблетка. И неважно, 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 решения своих проблем. Люди ищут подсказку. Зацепку. Тот последний шагоч, который отделяет от решения. 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 шагоч? Не существует универсального ответа на этот вопрос. Поэтому книга будет построена так, чтобы прочитавший смог сформу-

## Что вас ждет в книге?

.....

лизовать 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». Нет! 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 распространенный совет. 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 — чтобы он понял, как получить желаемое.

- 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, об-

## Что вас ждет в книге?

.....

жигался, 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. Мы с вами поймем, как применять Метод для 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 неверные, 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 каждый сам, прочитав в первый раз, смог разобраться и получить желаемое. «Разжую» все подробно. Расскажу все, что знаю и что может сработать у вас. 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 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

Что вас ждет в книге?

.....

или переубедить. Вы сами сможете разобраться, почему происходят те или иные события в вашей жизни. Поймете, как поступить в своей ситуации. Как сделать жизнь интересной и доставляющей 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 такие, как у меня, ситуация, возможности, желания и все остальное. В начале книги будет казаться, что в ней нагромождено много лишнего и вообще «каша» в голове получается. Так и было у меня в первые дни создания Метода. 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

**З**акрыл дверь, достал из бара бутылку коньяка и поставил 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.

## На дно

.....

- Наладить производство. Учитывая, что сгорело все оборудование и материалы, а денег на новые нет, это малореально.
- Придумать новое направление, которое не потребует вложений. Технически — реально. Практически — пока таких идей нет.
- Найти инвестора и создать производство заново. Вполне реально. Но не решает все проблемы. 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, после того как я это все продал, чтобы вложить в бизнес, я умудрился занять денег и взять кредиты. И все это в надежде, что производство заработает и я рассчитаюсь с долгами, а потом куплю себе все, что пришлось продать.

.....

Вроде не дурак и знаю:  
надо вовремя остановиться.  
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 получалось выйти в плюс быстро без особых

## На дно

.....

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 с недавних пор словно плыву против течения со сломанными руками. Подвели все, кто только мог. Постоянно возникали загвоздки и проблемы. Но я вспомнил 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 везение? 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 общении стала чувствоваться 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? 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 пред-

## На дно

.....

ложений тоже 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 работать 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. Такими темпами сбережений хватит на пару-тройку лет. А если опять кризис или инфляция? ХА! А вот, пожалуй, еще одна контрольная точка нарисовалась! Как раз тогда я решил, 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 в совместные проекты. То есть в моей жизни начали появляться люди, которым нужны деньги.

Опять мистика нарисовывается. Уже третий раз. Пропало везение, начали меняться отношения с окружающими, теперь еще

## На дно

.....

и посыпались предложения вложить деньги. Пожалуй, это тоже надо записать.

Записи множатся, а 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 почерпнул:

.....  
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 я понял, что я не исключение из правил и нужно всегда контролировать свои деньги, не допуская исключений, я 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 каков 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 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 ре-

## На дно

.....  
кой. Тогда-то у меня 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 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 писала, что все сделано не так и как надо было делать. В общем, весь этот период можно описать одним предложением: сунулся 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 понимание, что ни фи́га я не понял.

Так дело не пойдет. Решение я найду, в этом можно не сомневаться. 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» 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 ни 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 я начал думать о том, что бесит стоять в пробках, все надоело и хочу отдохнуть.

**Вопрос.** Что стало происходить?

**Ответ.** Появилась напряженность в общении 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 отдых, и рыбалка, и простое общение стали 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 предложенной 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 специалистов. 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.