АНДРЕЙ АЛЕКСЕЕВ

ПУТЬ К СЕБЕ

• Лада Вилисова •

Лада Вилисова
Андрей Алексеев
Путь к себе

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=23981951

Аннотация

Имя известного новосибирского предпринимателя Андрея Алексеева связано с созданием таких крупных и успешных бизнес-проектов, как федеральная сеть ресторанов «Вилка-Ложка» и «Печки-Лавочки», а также торгового центра «Большая Медведица». Казалось бы, что ещё нужно человеку для счастья? Но однажды Андрей буквально начал новую жизнь, свободную от тревог и погони за материальными благами и жизненными удовольствиями. Жизнь, основанную на познании себя и своего предназначения, реализации ценностей здоровья, укрепления семейных отношений, духовного и личностного развития. Андрей Алексеев – человек, который прошёл трудный путь от Ума к Сердцу, от Сомнений к Вере, от Суеты к Покою, от Зависимости и Манипуляций к Свободе и Любви, и вышел на свою дорогу. Он успешен, гармоничен и счастлив во всех смыслах, включая душевную гармонию, финансовый успех, социальное признание, взаимоотношения и самореализацию. Он создаёт и развивает проекты в сфере здорового образа жизни – Центр «Мира», экопосёлок «Деревня Мира»… В этой книге Андрей

рассказывает о том, как найти свой Путь и следовать ему, делится личным опытом изменения своих привычек, отношения к себе, окружающим людям и делу. Ищешь себя и свою дорогу в этом мире? Хочешь обрести внутреннюю опору и создать устойчивый баланс материального и эмоционального благополучия и духовного роста? Мечтаешь найти и реализовать свои таланты, стать признанным мастером своего дела? Тогда эта книга – для тебя. Читай, думай и действуй. В добрый путь!

Содержание

ОБРАЩЕНИЕ К ЧИТАТЕЛЮ 5
Глава 1. В ПОИСКАХ СЕБЯ 9
Зачем? 19
Там, где другие мыслят разделением, я буду объединять. 24
Конец ознакомительного фрагмента. 27

ОБРАЩЕНИЕ К ЧИТАТЕЛЮ

Дорогой читатель!

Прежде чем ты откроешь первую страницу и отправишься в путешествие вслед за авторами, завари себе горячего чая, отрешись от забот и почувствуй поток жизни, как чувствовали мы, когда писали эту книгу.

20 лет своей жизни я жил как бизнесмен. Это было время бесценного опыта предпринимательства и жизни. Один за другим я создавал бизнес-проекты, которые быстро росли и становились успешными, и многому в те годы учился, приобрел огромный спектр разных навыков. Мысль поделиться своими знаниями в практической книге для начинающих бизнесменов, находила отклик в моей душе, но всякий раз, когда я был готов к написанию такой книги, дело не шло, а заниматься чем-то, заставляя себя, через силу, не хотелось. И я оставлял эту идею.

Когда моя жизнь стала серьёзно меняться, я отправился в долгий, полный неизвестности путь – навстречу самому себе. Я увидел, что концепция «я – бизнесмен» перестала быть ключевой в описании моей жизни. Сегодня это всего лишь одна из моих социальных ролей, а не смысл всей жизни или критерий её успешности. Моя истинная внутренняя

суть – тот, кто я есть – выходит далеко за пределы стандартных определений «Андрей Алексеев, бизнесмен, сын, муж, отец, друг…» Скорее, это удивительное ощущение «Я – мастер своей жизни».

Познавая себя, я получал разный, иногда очень нелёгкий опыт. Я шёл в неизвестность через свои страхи и ограничения, часто в никуда. Но желание открыть истинного себя и свою суть было настолько сильным, что никакие внешние и внутренние преграды не могли остановить меня на этом пути.

Однажды я спросил своего учителя – человека, который помогал мне на пути самопознания: что бы он мне посоветовал? Каким будет мой следующий шаг на пути к себе? Я ожидал, что мне покажут очередную медитативную практику или технику очищения сознания… «Иди и напиши книгу!» – сказал учитель.

Признаюсь, это был очень странный совет. Я понимал, что не знаю, как его выполнить. Что я могу сказать другим людям, чем с ними поделиться?

Шло время, я занимался множеством разных дел, а мысли о книге словно бы растворились где-то в глубине моего сознания. Пока однажды Анна, моя знакомая, не сказала, что в нашем окружении есть человек, которому интересно было бы написать книгу о личном опыте глубинных перемен. Я решил посмотреть, что из этого получится. И получится ли? Мы встретились с Ладой Вилисовой, обсудили идею и на ка-

кое-то время отпустили ее дозревать.

Позже, размышляя о будущей книге, я понял, что не хочу ничего придумывать. Пусть книга появится на свет так же естественно, как рождаются дети. Пусть всё начнётся само, пишется и завершится тоже само, естественно и гармонично. И хотя я по-прежнему не представлял, какими должны быть действия человека, который пишет книгу, и как это вообще происходит, я сказал Ладе: я открыт, задавай любые вопросы, которые тебе интересны. Я буду честен в своих мыслях, словах и в том опыте, которым делюсь.

Так, в полной неизвестности о том, что из всего этого выйдет, мы и начали работать.

Постепенно, от вопроса к ответу, от темы к теме, у будущей книги появился характер, внутренние взаимосвязи, своя система образов. Книга действительно рождалась, как рождается и растёт дитя.

И, конечно же, мы не думали в тот момент, какова наша целевая аудитория, не выбирали позиционирование и не разрабатывали маркетинговых многоходовок. Мы жили и писали в потоке Настоящего, делали свое дело и оставались самими собой.

Эта книга не придумана, а целиком и полностью прожита. Она отражает тот внутренний опыт, который я получил за годы своей жизни. Она правдива в каждом слове. Эта книга – о личном опыте человека, который задавал себе те же вопросы О ГЛАВНОМ, что волнуют каждого из нас. О том, как

искал, находил или изобретал на них собственные ответы. К чему в итоге пришёл, на что опирался в пути, где спотыкался и к чему всё это привело.

Одна глава «Пути к себе» откликается на тег «житейское», другая помогает подняться над повседневностью и посмотреть на свою жизнь с высоты её Божественного смысла… В этой книге нет лихо закрученного сюжета и фантастических образов – здесь только простые ответы на трудные вопросы.

Для кого эта книга? Для тех, кто находится в поиске пути, гармоничного их душе. Эти люди ищут, сомневаются, не всегда готовы поделиться своими сомнениями, или попросту не знают, с кем поговорить о том, что волнует. Им на данном этапе нужны не столько конкретные инструкции-консультации по медитации, практикам, образу жизни…

Этим людям важно понять, как найти себя и свою дорогу в настоящем мире. Обрести точку опоры. Поверить в то, что духовный поиск, развитие, материальное и эмоциональное благополучие возможны для каждого, и что есть реальные люди, у кого получилось изменить свою жизнь к лучшему.

Я – один из вас, дорогие читатели. Человек, который прошёл дорогой поисков, потерь, озарений, ошибок и вышел на свой путь.

Вы тоже справитесь. У вас получится.

В добрый путь к себе!

Глава 1. В ПОИСКАХ СЕБЯ

В детстве я был очень активным и упрямым ребёнком. Мама рассказывала, что пока они с папой шли от остановки домой, я успевал несколько раз сбегать туда и обратно. С самого детства внутри словно жил огонь, и он двигал меня вперёд.

В школе – серьёзное увлечение волейболом. Занимался по две тренировки в день, семь лет подряд, дошёл до сборной России – и на этом спортивную карьеру завершил. Вообще, сколько себя помню, во всём, за что ни брался, я старался получить максимальный результат и погружался в своё увлечение целиком, доходя до пределов. А когда убеждался, что тема для меня исчерпана, тут же находил новый интерес.

Довольно рано, ещё школьником, я прочитал трилогию Теодора Драйзера «Финансист. Титан. Стоик». Жизненный путь героя так меня вдохновил, что я сразу решил – буду бизнесменом, хочу заниматься своим делом. Тогда мною двигало не столько желание зарабатывать деньги, нет.

Мне хотелось творить, создавать что-то масштабное,
бизнес представлялся мне очень интересной игрой.

После школы я поступил в институт и одновременно мы с другом Николаем уже приступили к своему первому в жизни бизнесу, стали много работать. В одной из компаний, которая продавала алкоголь, нам предложили стать торговыми представителями (как это сейчас называется): брать продукцию по оптовым ценам и продавать в розницу. Мы с другом – а было нам лет 17–18! – арендовали место на рынке и стали возить алкоголь и продавать его. Тогда, в 1991 году, никакой рыночной экономики в России ещё не было, бытовала даже такая шутка: палку в землю воткни, она зацветёт, то есть начнёт приносить прибыль.

Дело пошло хорошо. Вначале привозили товар на продажу маленькой тележкой, затем – грузовичками, потом, довольно быстро, вагонами. И к моменту поступления в институт у меня скопилось столько денег, что мы купили четырехкомнатную квартиру и три машины. Просто, чтобы куда-то их вложить.

Я ещё был студентом, но меня уже настолько захватил бизнес, что стало ясно – хочу и буду заниматься именно этим. С утра ездил на учебу, а после обеда занимался торговлей, и так каждый день: рынок, алкоголь, огромные по тем временам доходы… Мы, совсем ещё молодые ребята, зарабатывали столько денег, что в конце рабочего дня я в одиночку не мог поднять сумку с выручкой, она под завязку была набита деньгами. Везли в Москву мешки наличных, вагонами закупали товар, отправляли в Новосибирск, а когда возвра-

щались, к нам уже выстраивалась очередь из покупателей.

В конце концов, я перестал понимать, зачем мне нужен институт, высшее образование. На занятия я, первокурсник, приезжал на собственном автомобиле, вокруг всегда было много красивых девушек, мы тратили много времени и денег на развлечения, наслаждались, жили в свое удовольствие… Я чувствовал себя совершенно свободным и всемогущим!

Главным моим интересом в то время был бизнес, а в бизнесе интересовало только одно – как заработать больше денег. Потому что именно деньги давали мне ощущение полной свободы и могущества. А ещё (это я понял довольно скоро) все вокруг очень любили деньги. Куда ни придёшь с деньгами, везде тебе рады. Надо же, я думаю, какой я хороший и какая хорошая штука жизнь, когда в кармане есть деньги!

Так прошёл год, потом второй… Казалось, деньги просто сыпались на нас. Скоро в моем характере начали проявляться качества, которых раньше я в себе не осознавал: эгоизм, жадность, раздражительность. Меня интересовало только одно – как зарабатывать деньги больше, лучше и быстрее. Мы словно не жили, а участвовали в игре, где вместо баллов были деньги. Кто сколько баллов собрал, у кого их больше, кто лучший игрок? Так мы измеряли себя, других, жизнь…

Время шло, мы с партнёром становились богаче и богаче, маховик раскручивался всё больше. В какой-то момент мы дошли до пика своей жадности и задумались: а зачем мотаться по стране, самим работать, когда можно просто вло-

житься в финансовую пирамиду, знаменитую тогда МММ? Сначала вложили чуть-чуть и чуть-чуть на этом заработали. Понравилось.

А что, если вложить в МММ много денег и заработать легко, быстро и очень много, не прикладывая вообще никаких усилий? Важно же вовремя деньги забрать, думали мы, а уж это мы точно сумеем. Так и сделали. Квартиры-машины, конечно, не закладывали, но деньги вложили все, подчистую.

И только мы это сделали, как всё рухнуло. Как будто судьба только наших денег и ждала, чтобы разрушить эту финансовую махину.

Буквально в считанные дни пирамида рассыпалась, мы не успели не то что заработать, а и вложенные средства не вернули. Мы потеряли тогда всё. До сих пор помню это странное ощущение опустошённости: ещё вчера у тебя был целый капитал, а сегодня – фьють! – и ничего нет. Пусто в карманах!

После этого довольно трудного для нас обоих опыта мы с партнёром решили закончить совместный бизнес и пошли каждый своей дорогой.

Позже я осознал: если твоя цель только в том, чтобы заработать побольше денег, их всё равно не будет. Они легко придут и так же легко уйдут. В этом случае потери – это естественный процесс, всё закономерно.

Через какое-то время, лет через 10, я стал смотреть на мир иначе, и осознал ещё одну истину: то, что делаешь, всегда к тебе же и возвращается. Деньги, заработанные на разрушении, вернутся и разрушат твою жизнь. На чём мы с Николаем делали свой бизнес? Продавали людям алкоголь и сигареты. По сути, отравляли людей, уничтожали их жизни. И себя, разумеется, тоже травили: именно тогда я начал курить и выпивать.

Деньги, нажитые на бизнесе, который разрушает других людей, потом точно так же разрушат тебя самого. Чем занимаюсь, тем и становлюсь. Где моё внимание, там и я.

Позже эта истина подтвердилась на примерах других моих занятий. Занимаясь общепитом, я существенно поправился, и похудеть не удавалось никакими способами. Открыл строительный торговый комплекс, и в моей жизни начался поистине строительный бум – именно тогда захотелось построить дом для семьи, началась эпоха капитальных ремонтов и перестройки жилья, офисов, бизнесов.

Верна и обратная закономерность: если меняется круг твоих интересов и образ жизни – меняй дело, которым занимаешься. Иначе оно неизбежно будет тянуть тебя в прошлое, к привычкам и ценностям, с которыми решил расстаться. Если хочешь поменять образ жизни – ищи новый вид деятельности, который поможет тебе выйти на новый уровень развития.

Но всё это я понял гораздо позже. А тогда меня волновало только одно: почему? Почему так случилось? Почему именно с нами? Что делать дальше? И хочу ли я вообще теперь что-нибудь делать? В этом состоянии я находился довольно долго, почти год. Не работал, ничего не предпринимал. Просто пытался прийти в себя и понять, как мне дальше жить, чем заниматься.

Позже я познакомился с известным в Сибири бизнесменом Игорем, крупным банкиром и инвестором. У меня была идея создать первый фаст-фуд в Сибири, «Гриль-мастер», а у него нашлось подходящее помещение. Мы взяли франшизу и занялись совершенно новым проектом. И опять, в считанные дни после открытия, к нам выстроились очереди.

Это был очень успешный проект, по популярности превосходивший все новосибирские заведения общественного питания того времени, первое заведение такого рода. К нам ходили, кажется, все: богатые и бедные, интеллигенция и рабочие, молодёжь и пожилые. Представить только: в наши кафе люди приходили целыми семьями, чтобы просто пообедать!

Заниматься этим проектом было одно удовольствие. К нам пришёл первоклассный персонал, помещение располагалось в отличном месте. Поэтому вложения окупились очень быстро. Я понял, что нашёл очень хороший, интересный мне бизнес. Мы открывали новые заведения самого разного формата, и они тут же становились популярными и до-

ходными.

Именно тогда я впервые почувствовал себя творцом: постоянно хотелось что-то придумывать, изобретать новые бизнес-решения, экспериментировать с форматами. Бизнес стал для меня источником не только дохода, но и творчества, интересных идей, возможностей общаться с людьми, создавать яркие и масштабные проекты…

Так родились «Вилка-Ложка», «Жили-Были» (сейчас это бренд «Печки-Лавочки»), «Этно», рестораны «Бульвар» и «Макарони» и ещё с десяток других заведений общественного питания. Ресторанов в городе становилось всё больше, наши идеи развивались, стремительно тиражировались и процветали.

Мне нравилась такая жизнь: интересный творческий бизнес, высокие доходы и возможность вести привычную, очень свободную жизнь успешного молодого человека. Развлечения, удовольствия, клубы, путешествия… Я стал ездить за границу, побывал в самых разных странах. Дела шли просто отлично.

Тогда же я решил, что пришла пора создавать систему управления, серьёзную управляющую компанию, и поехал в Москву – учиться на степень МБА, осваивать искусство современного управления. Тогда мной владела идея – из предпринимателя, каким я был, стать профессиональным менеджером, способным управлять бизнесом любого масштаба правильно, «как надо».

И, конечно, первое, что произошло с нашим бизнесом в итоге – начал раздуваться штат. Если раньше в моей компании фактически не было управленцев, всё решалось само собой, то сейчас между мной и бизнесом появилась огромная прослойка: маркетинг, менеджмент, специалисты того и эксперты этого…

Моего личного времени и внимания управлять всем, что создано, уже не хватало. Административный «пирог» рос и рос, ничего не давая бизнесу.

С одной стороны, появилось ощущение, что управляющая компания – это правильно, и всё идёт, как надо. С другой – я понимал, что на моих глазах из компании уходит жизнь, теряется моё влияние на неё. Я перестаю её чувствовать и всё больше погружаюсь в реку бумажной отчётности! Между реальными людьми и моими личными ощущениями от развиваемого бизнеса встала пелена бумажек.

По инерции я ещё продолжал поддерживать «систему», но уже совершенно не понимал, зачем мне нужны эти бумажки, планы, цепочки согласований, многоуровневые отделы, кипы отчётов. Я ведь даже никогда их не смотрел!

Множество инструкций, внутренних распоряжений и предписаний превратило компанию единомышленников в массу послушных исполнителей. Сняв с сотрудников ответственность в отношении того, как и что делать, я целиком и полностью возложил её на себя…

При этом маховик офисной бюрократии раскручивался,

сеть росла: 30, 40, а потом и 60 заведений в десяти регионах страны. Я перестал ездить на открытия ресторанов и жил своей жизнью, а компания жила своей. Я видел не наших клиентов, гостей моих заведений, а лишь отчёты моих управленцев. Я стал частью огромной бюрократической системы, и уже не я владел бизнесом, а он мной. При этом качество сервиса и рентабельность бизнеса стали постепенно падать.

Однажды я пришёл в один из своих ресторанов как рядовой посетитель и сел за столик в ожидании официанта. Он, кстати, стоял неподалеку и видел меня, но не торопился подойти. Тогда я сам подошёл к нему с вопросом: «Почему вы меня не обслуживаете»? На что получил лаконичный ответ: «Это не мой столик».

В этот момент я понял, во что превратился мой бизнес. Сотрудникам, которые раньше были частью одной сплочённой, высокопрофессиональной команды, теперь было всё равно, хорошо или плохо мы обслуживаем своих клиентов. Молодой человек не видел во мне гостя заведения, я для него был лишь частью интерьера, который он замечает по принципу «мой столик – не мой столик».

В этот момент мне впервые пришли мысли о том, что, став
рабом созданной машины, я перестал испытывать любовь –
к людям, к делу, к миру.

Тогда же я почувствовал, что теряю себя. Словно я та самая белка, которая бесконечно крутит колесо, и никуда из него выскочить не может. Если прежде своё дело воспринималось как источник радости, вдохновения и энергии, то сейчас оно меня опустошало.

Зачем?

Большое количество энергии, вложенное в дело, приносило только усталость. Из того, что я делал, уходила жизнь, оставалась механика.

С каждым годом внешне моя жизнь становилась богаче, возможностей наслаждаться ею появлялось всё больше, а внутренне я чувствовал себя хуже и хуже. От тоски меня спасали поездки с друзьями, яркие эмоции, которые можно было купить за деньги… Но усталость накапливалась, а радости и любви становилось всё меньше.

Однажды я понял, что потерял свойственный мне от природы душевный покой. Меня не радовало дело, которым я занимался. Усталость от жизни достигла пика, и я уже ничего не хотел: ни бизнеса, ни денег, ни любви, ни новых идей и проектов…

Ничто из того, чем владел, меня не радовало. Чтобы почувствовать азарт и вкус к жизни, мне постоянно приходилось искать или придумывать внешние источники веселья, вдохновения, самого смысла жить.

Вновь я стал задавать себе вопросы: а кто я такой вообще?

Зачем я нужен миру? Нужен ли я ему? А он – мне? Зачем

я родился, каким делом должен заниматься? Ответов у меня
не было, зато появилось ясное понимание, что жить так, как
сейчас, больше нельзя.

И я придумал, как всё изменить. Наверное, мне надо жениться! Вот женюсь – и все наладится. Именно семья наполнит мою жизнь новым смыслом, изменит её качественно. Я остепенюсь, успокоюсь, и буду чувствовать себя хорошо.

Я, кстати, заметил: как только ставлю себе внутреннюю цель, дальше всё происходит словно само собой. Именно так, например, в жизни появлялись все самые важные для меня люди: мы встречались и знакомились случайно, специально я никого не искал. И наоборот: с теми, кого специально искал, как правило, ничего толкового не получалось.

И вот так же, случайно, я встретил свою будущую жену Марину. Мы подружились, у нас были прекрасные отношения, которые развивались легко и естественно, как будто сами собой. Мне нравилось уделять этой девушке внимание, ухаживать за ней, заботиться. Я был совершенно уверен, что, во-первых, мне просто необходимо жениться, и во-вторых, именно на Марине.

Спустя полгода с момента знакомства я сделал Марине предложение, а через три месяца мы поженились. Я обрёл новый статус, стал мужем, появились новые совместные за-

нятия, взаимные права и обязанности, совсем другим стал мой отдых.

Однажды я ехал в автомобиле, и в этот момент раздался телефонный звонок. Марина сообщила, что у нас будет ребёнок. Мой первый ребёнок! Очень трудно описать, что я почувствовал тогда: радость, удивление, растерянность, ответственность, нежность… Что-то новое приходит в мою жизнь.

Именно в тот момент, кстати, я решил бросить курить. И больше никогда не курил. Ведь у меня скоро родится ребёнок, каким он увидит своего отца? Какой пример я ему дам?

С появлением Марины, созданием семьи и рождением ребёнка в моей жизни наступил новый этап, в неё вошла другая энергия. Очень многое изменилось и в моем образе мыслей, я стал жить не только для себя, но и для других, стал отвечать за семью, постепенно менялись мои интересы.

Менялось многое. Кроме привычки к свободной, независимой жизни и тяге к дружеским холостяцким гулянкам и развлечениям. С этим я расстаться ещё не мог, да и не хотел.

Так прошел год, другой… Я был взрослым женатым человеком, занимался и семьей, и бизнесом, который стремительно рос и требовал внимания. Свое дело я тоже воспринимал как ребёнка, которого многие годы растил и пестовал. При этом все, что с ним тогда происходило, меня по-прежнему тревожило.

Всё чаще стали приходить одни и те же тягостные мысли. Вот я полностью посвятил себя своему делу, создал множе-

ство успешных проектов. Но где радость, покой, удовлетворение от сделанного? Когда же закончится суета? Почему не я управляю своим бизнесом, а он мной?

Ответов не было. Я по-прежнему не понимал, кто я, в чём мое предназначение, зачем я здесь? Я словно ехал по дороге, ориентируясь по приборам, но не видел самой дороги, двигался практически вслепую, наощупь.

А тем временем число заведений росло. В какой-то момент мне надоело тиражировать рестораны и вообще заниматься общепитом как бизнесом. Да и конкуренция стала слишком высокой, а я больше люблю работать на пустых рынках, создавать собственные ниши.

Так, шаг за шагом, я приближался к очередному важному повороту своей жизни: завершить участие в бизнесе, который создавал с нуля и которому отдал столько сил, внимания и энергии…

С партнёром мы быстро договорились об условиях моего выхода из бизнеса, я поблагодарил его за партнёрство и, выполнив взаимные обязательства, мы расстались.

Как предприниматель, я люблю саму возможность придумывать и создавать то, чего до меня не было. Завершив один проект, я тут же стал размышлять о следующем. Стал искать свежую идею: в какой сфере я могу сделать что-то новое? Там, где в повседневной жизни окружающих меня людей есть проблемы, которые до меня никто не решил, значит, там есть пространство для бизнес-творчества, поиска, нова-

торства? И нашёл!

В те годы в Новосибирске, как и в целом в Сибири, ещё не было такого явления как торговый центр, объединяющий множество производителей и продавцов узкого нишевого сегмента. Например, чтобы сделать ремонт, человеку приходилось мотаться по всему городу, чтобы в одном месте купить обои, в другом – электрику, в третьем – новую мебель и предметы интерьера, ещё где-то найти и выбрать сантехнику… Это было очень неудобно и покупателям, и производителям. Я понял: вот оно – отличное поле для деятельности.

Там, где другие мыслят разделением, я буду объединять.

В этом и оказался ключ к будущему успеху торгово-выставочного центра «Большая Медведица»: в одном месте представить покупателю возможность выбрать, сравнить и купить сразу все категории товаров и материалов, которые необходимы ему для стройки или ремонта.

Меня вдохновило и то, что в «Большой Медведице» я создавал не конкретный товар или услугу, а само пространство для проявления и развития других людей, компаний и разного рода бизнесов. По сути, мы формировали среду и условия для работы и самореализации других людей и компаний. Магазины, кафе, рестораны, сервисные организации создавали эффект естественной синергии, когда большое количество товаров, услуг и прочих предложений привлекало большое количество людей – потенциальных покупателей, а большое количество людей, в свою очередь, стимулировало продавцов предлагать ещё больше услуг, товаров и продуктов.

Моей задачей было, по сути, создать для компаний-продавцов удобное и эффективное пространство для самореализации и качественно, ответственно поддерживать его. Идея доказала свою эффективность: «Большая Медведица» живёт, развивается и процветает и по сей день.

Помню, два-три года я занимался новым бизнесом с при-

сущим мне азартом и вдохновением. Проект радовал новыми возможностями и необычными решениями, я мог творить, придумывать, имел полную свободу действий для создания чего-то совершенно нового…

Но спустя какое-то время всё повторилось. Я опять наступил на те же грабли, вновь ко мне пришло чувство разочарования, а за ним – ощущение пустоты и бессмысленности всего, что я делал. Бизнес и повседневная суета засасывали настолько, что уже ничто не спасало от внутренней тоски. Я менял машины с просто дорогих на очень дорогие, тратил больше денег на одежду, выбирал самые невероятные (в том числе и по цене!) маршруты для путешествий…

Но что бы ни придумывал, жизнь не становилась веселее или лучше. Всё чаще я чувствовал себя героем известного анекдота про владельца дорогой яхты, который испытывает счастье всего дважды: когда купил её и когда продал.

Именно так я и жил в то время: ощущал сиюминутную вспышку желания обладать чем-то, получал желаемое, и почти сразу вслед за этим приходила пустота. Чтобы чувствовать себя живым, мне постоянно требовались всё новые и новые поводы для всплеска эмоций… Всё чаще казалось, что я не живу, а просто бегаю по кругу.

В то время я много путешествовал по миру в поисках того, чего, по сути, не знал. Вот уж точно: пойди туда – не знаю куда, принеси то – не знаю что. Чего я только не пробовал! Ездил по разным семинарам, учился всему, что привлекало

моё внимание или давало надежду получить ответы на самые сокровенные вопросы. Я перепробовал всё, что встречал на своём пути. Всё, что мог предложить мир потребления – дорогое и дешёвое, экстремальное и безопасное, классическое и экзотическое…

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.