

ОТ 0

ДО УСПЕШЕН БИЗНЕС

ОБНОВЕНА ВЕРСИЯ

- Минах през ада и оставих над 5 000 000 евро в пламъците;
- Три пъти бях на колене, докато огънят гореше около мен;
- Лутах се 22 години, докато открия пътя към повърхността;



СЪДЪРЖАНИЕ

000. УВОД – 365 Дни: Аутопсия на Илюзията.....	3
ЧАСТ I. АУТОПСИЯ НА ТРИТЕ ФАЛИТА.....	11
ПЪРВА ГЛАВА – 5 МИЛИОНА ЕВРО ТАКСА ОБУЧЕНИЕ.....	12
ВТОРА ГЛАВА – ИЛЮЗИЯТА ЗА БЪРЗИТЕ ПАРИ.....	29
ТРЕТА ГЛАВА – HUSTLE КУЛТУРАТА.....	44
ЧЕТВЪРТА ГЛАВА – БЪРНАУТ: КОГАТО ТЯЛОТО КАЖЕ „НЕ“.....	69
ПЕТА ГЛАВА – КАЗИНОТО В КОСТЮМ.....	77

000. УВОД

365 Дни: Аутопсия на Илюзията

Датата е 26 ноември 2024 година. Паркирам Audi Q8 в Централния парк на Шумен. Двигателят угасва. Настъпва плътна тишина. Слизам от колата. Костюмът е италиански, тъмносин – стои като излят, безупречен е.

До мен е Цветелин Цонев. Наричам го Адаша. Той е пълна противоположност на моя IT свят. Излъчва сурова и първична сила и има поглед на питбул. Стойката му е на човек, минал през курсове по самозащита. Приключва конфликтите още преди да са започнали. Той не просто носи дрехи. Носи BOSS, като броня. Облечен с черна поло тениска и спортен панталон. Обувките са снежнобели кожени сникърси. Цветелин е готов за екшън във всяка секунда – винаги изпънат и чист. На лявата му ръка тежи масивен Rolex Submariner, чието злато хвърля отблясъци, докато той жестикулира. Под ръкава се подават две риби кои – символът за „завинаги заедно“.



Сканирай QR кода или отвори: tsvetanradushev.bg/adasha

Двама мъже слизат от джип за **100 000 евро**... Изглеждаме като господари на света. **Истината?** Колата не е моя. Тя е просто реквизит в „театъра на суетата“ – автомобил на клиент на компанията. Взех го с една-единствена цел. Искях да го покарам заради Цонев, който има афинитет към марката. Клиентът се беше оплакал, че старата му S-класа е десет пъти по-хубава и комфортна. Затова направихме размяна за две-три седмици. Илюзията е перфектна. Ламарината блести, хората се обръщат. Гледат и завиждат. Реалността е, че аз се давя. Влязохме в заведението. Цонев зае позиция с гръб към стената. А аз седнах замислен. Събрах сили и му споделих новината. Думите излизаха болезнено и трудно.

– Разделихме се с бизнес партньора ми Йордан Керчев. Отново съм на абсолютната нула.

Погледнах го в очите. Вече бях осъзнал и трябваше да го призная пред себе си и пред него. Адашът беше прав – още преди година предрече, че всичко ще свърши по този начин. Това беше краят на една ера. Компанията стартира в края на 2022 година. Беше звяр. В цялата държава се говореше за нея. Генерирахме **два милиона евро оборот** от образователни продукти. Продавахме знание на хиляди хора. За бизнес партньора Йордан Керчев това беше провал. За мен беше сигнал да продължа сам. Бях отново на нулата.

Две години денонощна работа. И не говоря за работа от девет до пет. Говоря за обсеция. Говоря за липса на сън и липса на живот. Толкова много работа, че останах без годеницата си. Тя си тръгна, защото не издържа на темпото. Не издържа да живее с човек, който физически присъства, но ментално е в работата денонощно. *Изводът?*

ОГЛЕДАЛОТО

ОБОРОТЪТ Е ЗА ЕГОТО. ПЕЧАЛБАТА Е РЕАЛНОСТТА.

Ако имаш бизнес: Вземи лист. Напиши две числа. Оборот (приходи от продажби). Реална печалба. Ако се хвалиш с първото, но криеш второто, ти вече знаеш истината. Просто те е страх да я видиш. Напиши я сега.

Влез в <https://tsvetanradushev.bg/pro> за бонусите!

Ако нямаш бизнес: Не търси капитал, връзки или късмет. Търси система. Ако инвестираш в опаковка, преди да имаш работещ бизнес, не градиш бизнес. Градиш затвор за егото си. Спри да гадаеш. Вземи картата и действай.

Влез в <https://tsvetanradushev.bg/start> за бонусите!



Бонусите от книгата за напреднали.
Безплатно.



Бонусите от книгата за начинаещи.
Безплатно.

Ние живеехме в суетата. След толкова усилия и милиони обороти имаме техническа загуба от *половин милион евро*. Казах на Цонев, че обмислям да направя видео. Да изляза пред хората и да кажа истината. Да призная, че сме на червено. Той ме погледна и се усмихна с онази иронична усмивка на човек, който вижда абсурда на ситуацията. Той знаеше: Системата не търпи преструвки. Или имаш резултат, или имаш извинение.

– Мислиш ли, че някой ще ти повярва? – попита ме той, сочейки с ръка към мен и масата. – Виж се, Радушев. Ogледай се. Току-що слезе от Audi Q8. Преди седмица караше цял месец последната S-класа на същия клиент. Пред теб лежат двата най-нови флагмана на Samsung. Носиш костюм Brioni. Имаш най-големия офис в Шумен. Построй мащабно студио и водиш най-големия бизнес подкаст в България. Имаш над 250 000 последователи, които са ти се доверили. И сега ще излезеш и ще кажеш, че си на червено?

Беше брутално прав. Никога нещата не са такива, каквито изглеждат. В този свят опаковката продава стоката. А моята опаковка беше златна. **Костюмът тежеше три хиляди евро, но маската, която носех върху лицето си, тежеше милиони.** На пръв поглед бях успял млад мултимилionер. Лицето на новото поколение предприемачи. Много хора ми завиждаха за мащаба и свободата.

А реалната цифра беше в червено. Минус половин милион евро. Нямах представа как ще платя заплатите след 30 дни. Имах екип, хора със семейства. Часовникът тиктакаше. Всеки път, когато сервитьорът идваше да налее вода, стомахът ми се свиваше на топка.

РАЗВОДЪТ НА ЕГОТО (2024)

ГРЕШКА: Избор на грешен партньор и сляпо доверие на думи вместо на факти.

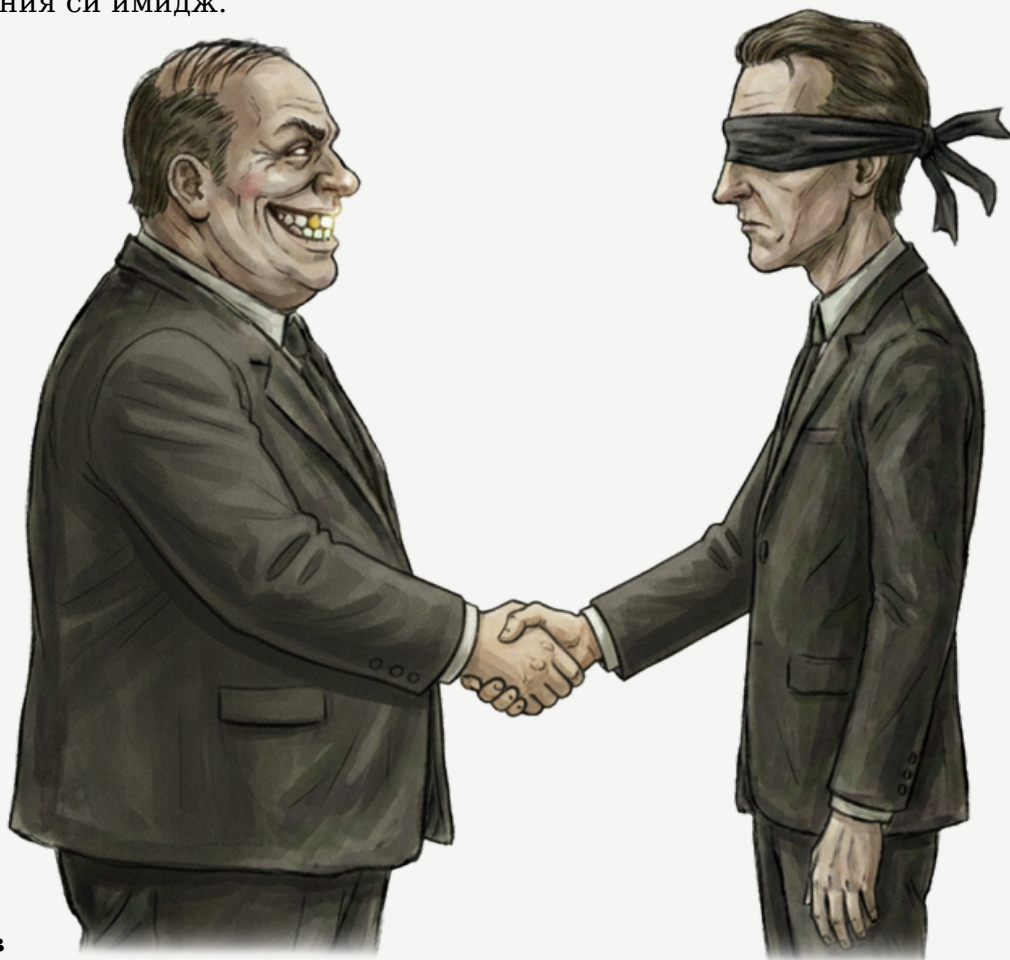
ПРИНЦИП: Радикална прозрачност и заложена собствена кожа.

НАВИК: Пълна формализация на отношенията и регулярни одити.

ИНСТРУМЕНТ: Юридически рамки и софтуер за проследяване на реалната печалба.

РЕЗУЛТАТ: Стабилен растеж с правилните хора.

Желязната маска на успеха започваше да прорязва кожата ми. Тя тежеше много повече от самия провал. Повярвайте ми – когато си долу и всички го знаят, няма какво да губиш. Но когато си на дъното, а всички мислят, че летиш, напрежението е смазващо. Хората виждат лъскавата обвивка, завиждат ти и искат да са на твоето място, без да знаят, че отвътре всичко гори. Спокойствието е изпепелено. Както е казал Кърт Вонегът: „Ние сме това, на което се правим, затова трябва да внимаваме на какво се правим“. При мен се случи точно това. Костюмът стана моя кожа. Преструвката стана реалност. Бях заложник на собствения си имидж.



Разказвам ти това днес. Датата е 1 декември 2025 година. Точно една година по-късно. Светът ми е различен. Вече не карам чужди коли за имидж. Нямам нужда да впечатлявам непознати по светофарите. Слязох от сцената на суетата. Миналия месец затворих двата големи офиса. Върнах ключовете и свалих табелите. Някои хора помислиха, че отново фалирам. Сгрешиха. Не затворих заради липса на пари. Затворих заради натрупана бизнес зрялост и чист прагматизъм. Минахме на пълна оптимизация в търсене на ефективност. Искам резултат. Без излишен шум и без излишни разходи за наеми. Целият екип остана. Структурата обаче е нова – вече работят само по фактура. Те са свободни, аз също. Няма тежест, има само работа и резултати. Гледам напред. Готвя се за новата революция, която ще е в пъти по-бърза от предната. Другите се плашат от промяната, а аз я чакам подготвен.

През последните 365 дни изградих нов бизнес от нулата – без партньори, без чужди милиони, без илюзии. Той вече е на печалба. Истинска печалба, не просто оборот. И тя е достатъчна за стабилност. Как стана ли? Всичко се промени, когато спрях да робувам на онази изтощителна култура на вечния „юруш“ и хаоса и преминах към No-Hustle Culture.

Това е философията, при която бизнесът е работеща система, а не затвор. Разбрах един важен урок: *Времето е единствената валута, която никой не може да спечели обратно, независимо колко нули има в банковата му сметка.* Затова спрях да бъда „бавачка“ на собствените си процеси и изградих бизнес план, който работи за мен, вместо да бъда негов заложник. Това е въпросът, чийто отговор е прост. Преди да чуеш отговора, трябва да знаеш коя е моята „нула“. Не съм роден успял, нито съм наследил милиони. Аз съм дете от бедно семейство в Шумен. Майка ми чистеше подове в болницата за заплата от 55 евро. Аз фалирах три пъти:



- 2008 година – Технологията ме уби. Безплатното унищожи платеното и загубих първия си бизнес в рамките на месец.
- 2020 година – COVID затвори Китай. \$280 000 изгоряха за две седмици. Уволних 25 души. Жената до мен си тръгна.
- 2024 година партньорството се разпадна. Изгонен от собствената си визия и половин милион евро загуба на компанията.

За всичко това платих общо над 5 милиона евро такса „обучение“ и прекарах над 22 години в лутане. Всеки фалит ме пречупваше, но и ме учеше на нещо безценно. Сега ти давам цялото това знание на цената на една книга. Ото фон Бисмарк казва: **„Глупакът се учи от грешките си. Умният се учи от грешките на другите“**. Избери от кои искаш да бъдеш. Отговорът не е магия, а *система*. След третия фалит седнах и анализирах. Търсех модела. Искан да знам каква беше грешката. Питах се какво правят успешните, тези, които не се сриват. Открих формула. Тя е проста, повторима и работеща. Джеймс Клиър го обяснява най-точно в книгата си „Атомни навици“. Той пише: **„Не се издигааш до нивото на целите си. Падаш до нивото на системите си. Целите са суета. Системата е реалност.“** Всяка глава в тази книга следва този алгоритъм.

1. Грешката – мой реален провал с числа и дати.
2. Принципа – защо се случи.
3. Навика – какво да правиш всеки ден.
4. Инструмента – коя технология да използваш.
5. Резултатът – какво да очакваш.

Тук няма мотивационни речи. Тук няма празни приказки. Няма банални лозунги. Има само система, която работи. Тя е твоят пътеводител и е първата от четирите в поредицата.

За да преминеш през първите 365 дни успешно, ще следваме две карти. Те са твоят GPS за промяна.

Карта 1: Твоят Микроскоп. Всяка глава следва един и същ алгоритъм за анализ:

ГРЕШКА → ПРИНЦИП → НАВИК → ИНСТРУМЕНТ → РЕЗУЛТАТ

Карта 2: Твоят Път към No-Hustle Culture. Твоите 365 дни са разделени на три фази:

• ДНИ 1 - 90: ДИАГНОЗА:

Правим аутопсия на егото и
намираме течовете в твоя бизнес.
Ако не признаеш, че се давиш, няма
как да те спася.

• ДНИ 91 - 270:

ОПТИМИЗАЦИЯ. Изрязваме туморите.
Махаме излишните офиси и разходи.
Изграждаме „бойлера“, който ще работи
вместо теб.

• ДНИ 271 - 365: СИСТЕМАТИЗАЦИЯ:

Мащабираме. Тук бизнесът спира да
бъде твой затвор и става твой инструмент.
Тук си връщаш времето.



Когато се сринах, осъзнах, че липсата на практически бизнес знания в България е епидемия. Хората имат нужда от работещи решения, не от мотивационни речи. Затова направих нещо, което никой не беше правил. Събрах целия си опит в *Бизнес клуб Радусев*. Това е ковачница за характери, мястото, където всеки ден се работи ВЪРХУ бизнеса. Над 100 предприемачи вече минаха през системата. Те спряха да бъдат жертви на НАП, на собствения си хаос и на липсата на пари. Спряха да бъдат „бавачки“ и започнаха да бъдат стратегии. В Академия От 0 До Успех изградих над 500 часа съдържание. Създадох 25 нови курса. Защо нови? Защото старите методи умряха. Всички онези страхове от глоби, от фалит и от обсебващи служители вече имат ясен алгоритъм за решаване. Тази книга е входната врата. Тя е картата, която ти е нужна. В нея няма да намериш празни приказки. Ще разбереш как за 365 дни ти също ще можеш да създадеш бизнес, който работи – независимо откъде тръгваш, независимо колко дълбока е дупката. Системата работи, ако ти работиш. Целта не е просто оцеляване, а постигане на онази ефективност, която ти връща до 6 месеца живот всяка година. Пътят започва сега.



Сканирай и вземи дигиталната „Работна тетрадка: 365 дни до бизнес свобода“. Безплатно.

Влез в <https://tsvetanradushev.bg/bonusi> за бонусе!

ЛЪЖАТА ЗА МИЛИОНЕРИТЕ

Преди месец се прибирах пеша. Обичам да вървя – това е единственото време, в което умът ми се изключва от цифрите. Минах покрай кварталния магазин, пред който са разположени „вечните маси“ – черните дупки на времето. Там всеки ден седи една и съща компания и неизменно е на бира, независимо дали е вторник сутрин или петък вечер. Животът им минава в чакане на нещо, което никога няма да дойде.

Един от тях редовно ме кани да седна. Много рядко имам време, както и не пия и затова винаги отказвах. Винаги бързах към следващата сделка. Но този път се спрях. Беше денят, в който затворих офисите и товарът беше паднал от плещите ми. Погледнах го и му казах:

– Хайде, да те черпя една вечеря?

Качихме се в моята стара S-класа. Това е истинската ми кола – тежка, надеждна, с масивен 5.5 бензинов двигател и с газова уредба напук на всички хейтъри. Тя познава всичките ми провали. Потеглихме към едно заведение в Царев Брод. В колата спътникът ми се отпусна. Заговори така, както хората говорят след първото уиски. Искрено, грубо, без филтър. Разказа ми нещо, което за пореден път потвърди теорията ми. Нищо не е такова, каквото изглежда.

– Знаеш ли какво говорят за теб в квартала? Че въртиш незаконни схеми, переш пари през тези компютри. И че родителите ти са някакви тайни милионери, които те бутат напред.

Разсмях се с глас. Не можех да повярвам. Аз съм публична личност. Интернет е пълен с историята ми. Всеки проект, всеки момент. И въпреки това те избрах измислицата. Предпочетох лесната лъжа пред трудната истина. Те гледат „лустрото“ и отказват да видят стоицизма и дисциплината, които седят зад него. В моя случай лъжата не беше обиколила просто квартала. Тя беше станала истина за тях. Защото така им изнася. Ако приемат истината, ще имат проблем. Действителността е, че едно момче от град Шумен може да успее само с работа. Ако това е вярно, тогава те нямат оправдание за целодневната си седянка пред магазина с бира в ръка. По-лесно е да си жертва на престъпник или на богаташ, отколкото на собственото си бездействие. Народът го е казал най-добре: *Докато истината си върже обувките, лъжата вече е обиколила света.* Затова нека спрем дотук със слуховете. Нека ти разкажа истината за себе си, за да разбереш

наистина откъде тръгнах и къде беше *моята абсолютна нула*. Затегни колана. Сваляме маската. Започваме с първия разрез.

АУТОПСИЯ НА ИЛЮЗИЯТА

ГРЕШКА: Да инвестираш в опаковка, която не можеш да напълниш със съдържание. Да вярваш, че оборотът е доказателство за успех, а лъскавата кола е актив. **Предприемачите често отричат фалита, защото, ако го признаят, трябва да се обесят.**

ПРИНЦИП: Системата е по-важна от имиджа. Ако бизнесът ти изисква да носиш маска за милиони, докато си на минус, ти не притежаваш бизнес, а сценичен декор.

НАВИК: Радикално разграничаване на личния имидж от бизнес показателите. Да убиеш егото си, преди то да е убило банковата ти сметка.

ИНСТРУМЕНТ: Одит на „Бойлера“. Проверка дали имаш инсталация и термостат (контрол) или просто случайна гореща струя пари.

РЕЗУЛТАТ: Преминаване от театър на суетата към **Култура на системната свобода (No-Hustle Culture)**. Това е философията, при която бизнесът е машина за резултати, а не затвор за собственика си. Свобода, която не зависи от марката на костюма ти.



Преди да ти дам системата, ще ти дам сметката.

Дотук видя резултата. Видя костюма за 3000 евро. Не видя маската, която тежи милиони. Видя лъскавото Audi. Не видя, че е реквизит на чужд клиент. Днес мога да ти говоря за системи и бизнес свобода само защото животът ме принуди да платя най-скъпото обучение на пазара. Не с диплома. С три фалита.

Първият ми взе бизнеса за 30 дни. Приходите паднаха с 85% за две седмици, защото едно видео в YouTube стана безплатно.

Вторият ми взе 280 000 долара, изпратени в Китай, които никога не се върнаха. И 25 души, които уволних един по един в собствения си офис.

Третият ми взе половин милион евро в компания с 2 милиона оборот.

И партньора.

Събери ги. Над 5 милиона евро такса обучение. Платена в брой, за 22 години.

Преди да ти дам алгоритъма, ще ти покажа грешките, които го създадоха.

Всяко правило в тази книга е платено с истински провал.

Но тази сметка не започва с първата ми фирма. Не започва и с мен.

Започва с една жена в бяла престилка в изчислителния център на Шумен.

Триста души на улицата за един ден. И една санитарка със заплата от 55 евро на месец и миризма на болничен дезинфектант по ръцете.

Бях на 13 години и гледах.

Тогава разбрах първия си урок. Технологиата не мрази никого. Тя просто оптимизира. И ако ти си неефективното звено, тя те премахва.



ЧАСТ I

АУТОПСИЯ НА ТРИТЕ ФАЛИТАД

ЗАЩО 90% ОТ ПРЕДПРИЕМАЧИТЕ УМИРАТ, ПРЕДИ ДА СА СЕ РОДИЛИ



ПЪРВА ГЛАВА

5 МИЛИОНА ЕВРО ТАКСА ОБУЧЕНИЕ

Защо 90% от предприемачите умират, преди да са се родили

Нямам жена и деца. Не освободих време за това. Обсебен съм от работата. Повечето хора крият провалите си и ви показват само върха на планината. Лъскавите коли, скъпите костюми, усмивките в Instagram. Успеха. Аз обаче слагам всичко на масата. Калта, срама, безсънните нощи. Моментите, в които исках просто да спра. Защо? Защото моите три фалита ми струваха над 5 милиона евро загуби и 22 години лутане. Ще бъда честен. Вирусът на предприемача е безпощаден. Ако не го контролираме и не търсим равновесие, той ни превзема напълно.

Загубата беше моята „такса обучение“ в университета на живота. Скъпа такса. Платих я с парите, младостта и нервите си. С взаимоотношенията си. Ти обаче държиш това знание в ръцете си на цената на една книга. Помисли за това: 5 милиона загуби срещу тези страници. Това е най-добрата сделка, която някога ще направиш. Тази книга е твоята възможност да не допуснеш моите грешки. Популярната поговорка казва: „Само глупакът се учи от грешките си. Умният се учи от грешките на другите.“ Тази книга е твойт шанс да бъдеш умният.

ПЕТ МИЛИОНА ЕВРО Е ЦЕНАТА НА ИЛЮЗИЯТА, ЧЕ МОЖЕШ ДА ПОБЕДИШ ПАЗАРА С ПО-ЗДРАВА РАБОТА ВМЕСТО С ПО-ДОБРА СИСТЕМА. В БИЗНЕСА ИЛИ СИ АРХИТЕКТ НА СВОЯТА СВОБОДА, ИЛИ СИ ЗАТВОРНИК НА СОБСТВЕНИЯ СИ ХАОС.

Но за да разбереш системата, която ме спаси, трябва да направим аутопсия. Трябва да разровим раните. Трябва да видиш как се умира в бизнеса, за да разбереш как се гради правилно. Преди да фалирам като бизнесмен, аз фалирах като наблюдател. Първият ми сблъсък с провала беше когато бях едва на 13 години.

2000 година: Когато машините победиха човека

Годината беше 2000-а. Светът беше в паника. Всички вярваха, че в полунощ компютрите ще блокират и икономиката ще рухне заради една грешка в датите. Пръснаха се милиарди от страх. Аз бях хлапе, но вече се учех да програмирам и ми беше ясно: машината не е зла, тя просто е „късопамятна“.

Е, светът не свърши. Самолетите не паднаха. Но балонът се спука. Технологичните компании се сринаха като домино и парите се изпариха. Тогава не разбирах какво е „рецесия“, но видях отражението ѝ в очите на майка ми. Тя работеше в изчислителния център на Шумен – елитът на града. Бели престилки, огромни машини с перфокарти, уважение. Тя беше оператор със сертификати и професия, която се смяташе за вечна. И тогава дойдоха „бежовите кутии“ –

персоналните компютри. Един компютър започна да върши работата на петстотин души. Едно бюро замени цяла зала с машини. Психологът Хърбърт Джърджой го е казал най-точно: „Неграмотният на утрешния ден няма да бъде онзи, който не може да чете. Ще бъде онзи, който не се е научил как да учи. Как да се отучи от старото, как да започне наново.“

Съкратиха всички. Триста души се оказаха на улицата. Майка ми беше на 51 години – твърде млада за пенсия и твърде стара за Windows и мишката. Всичките ѝ сертификати и целият ѝ стаж се нулираха за един ден. Системата я изплю като ненужна част.

Мизерията, която видях

За да оцелеем, жената, която доскоро управляваше сложни изчислителни машини, трябваше да отиде в болницата. Не като лекар или администратор, а като санитарка. Трябваше да чисти и да сменя подлоги. Трябваше да преглътне гордостта си, защото технологията беше направила уменията ѝ ненужни.

Всеки ден тя се връщаше вкъщи с миризмата на дезинфектант – смазана, като човек предаден от времето. 55 евро месечно. Това беше заплатата ѝ за цял месец труд. Помня как се прибираще – уморена, счупена, мълчалива. В очите ѝ нямаше светлина, само безкрайна умора и примирение с несправедливостта. Нямахме надежда.

Помня и нашата кухня. Изсъхналият хляб в счупената червена пластмасова кутия. Буркан с лютеница от село. Ходех на училище с гумени ботуши – от онези, с които се влиза в канализацията. Буквално няхахме какво да ядем. Живеехме на студено в най-прекия смисъл на думата. Отоплението беше лукс, който не можехме да си позволим, затова седяхме вкъщи с якета. Лягахме рано, за да спестим електричество. Няколко буркана с туршия и зимнина трябваше да стигнат за месеци.

В България беше криза. Деноминацията удари точно тогава – 1999 – 2000 година. Хората масово губеха работата си. Инфлацията беше страшна и спестяванията на всички се изпаряваха. Но за мен не беше статистика, нито новина от телевизията. Беше майка ми. Гледах, как работи двойни смени, за да може да ни купи хляб и мляко. Как плаче вечер, мислейки си, че не я виждам. Как сутрин, докато ме изпраща на училище, се преструва, че всичко е наред. Причината – технологията. Технологията взе работата на майка ми. Технологията ни остави без пари. Без бъдеще и достойнство.

Тогава, на 13 години, научих първия си урок, макар и несъзнателно: **Технологията е безпощаден господар. Тя не мрази никого. Тя просто оптимизира. И ако ти си неефективното звено, тя те премахва. Технологията не прощава на никого. Ако не се адаптираш, тя те превръща от елит в обслужващ персонал.** Гледах. Запомних. И си обещах: „Никога повече! Никога повече няма да бъда жертва на технология, която не разбирам. Никога повече, няма да бъда безпомощен, когато светът се променя. Никога няма да мия подове,

защото уменията ми са станали ненужни.“ Това беше обещанието, което дадох на себе си. Бях само на 13 години. Обещание, което наруших осем години по-късно по най-жестокия начин. Докато гледах как системата дъвче и изплюва родителите ми, аз открих своя спасителен пояс. И той се намираше в мазето на съседния блок. Искам да знаеш: пиша тази книга не заради своя облага, а за да помогна на колкото се може повече хора да научат как да впрегнат технологията в своя полза, вместо да бъдат нейна жертва.

От нулата

Не съм теоретик. Никога не съм бил. Аз съм дете от едно бедно семейство от град Шумен. Всичко започна, когато бях на шестнадесет години. Нямах пари, нямах връзки. Нямах никого зад гърба си. Всичко, което имах, беше глад. Гладът да изплувам.

Това не е история от учебниците. Това е разказът на човек, който се изкачи от нищото до върха и чийто свят се срива три пъти, за да го научи колко всъщност боли ударът в дъното.

Помня първата си среща с компютър през 1993 година. По онова време по-малко от 2% от домовете в България разполагаха с такава машина. Бях на шест години. Един мой приятел, Виктор, имаше достъп до компютър, донесен от чичо му чак от Америка. Нямах търпение да дойде събота. Чаках я като празник само за да ме пуснат у тях да играем *Golden Axe*. Чичото на Виктор винаги ни предупреждаваше от вратата:

– Добре, момчета, но само един час.

От нашата гледна точка той беше милионер – притежаваше нещо, което никой друг нямаше. За нас беше герой, а онази кутия с монитор отгоре беше врата към друг свят. Толкова бях впечатлен, че буквално броях дните до следващата събота. Не подозирах, че тази машина ще стане моето спасение и моето проклятие.

Залата

Няколко години по-късно нещата се промениха. В мазето на съседния блок имаше игрална зала. Леля Величка идваше точно в 9:00 ч., а пред вратата вече имаше опашка. Това беше залата със SEGA игрите – истинска революция за времето си. Често нямах пари и само гледах как другите играят. Така стигнахме до лятото на 1999 г. Бяхме на дванадесет години. Хлапета. Обадих се на Веселин по стационарния телефон. Тръгнахме с него към познатата маза, но по пътя срещнахме познати.

– Има нова зала – казаха те. – С компютри. Много по-яко е!

Влязох и онемях. Всичко изглеждаше модерно, чисто и ново. Страх ме беше да докосна мишката, за да не я счупя. Този страх всъщност беше първата ми стъпка към живота, който водя днес. Залата стана мой втори дом. Всяка свобод-

на минута бях там. Упражнявах се да пиша по-бързо от Мушамата – местната легенда с оранжевата коса. Скоро започнаха да ми дават смени. Преинсталирах системи и „разузнавах“ конкуренцията.

Веско си купи компютър пръв, въпреки че семействата ни бяха бедни. Майка му чистеше в училище, а моята беше санитарка. Живеехме в мизерия – с изсъхнал хляб в пластмасовата кутия и буркани от село. На шестнадесет години убедих родителите си и майка ми изтегли заем от болницата. Така получих своя Pentium II без монитор. За него пари нямаше. След месеци взех един стар назаем. Кръстих го „Втори блок на АЕЦ“, защото светеше в зелено и очите ми пареха след само час работа. Това не ме спря. В началото на 2004 година открихме магията – афилиейт маркетинг с 50% комисиона. Това бяха първите ни реални пари от Америка.

Първите чекове

Процесът беше първобитен. Нямах интернет вкъщи. Теглех материалите в компютърната зала, откачах хард диска и тичах до дома си с него под мишница. Бях на 16 години и работех офлайн на моя „Втори блок на АЕЦ“, след което пак тичах обратно до залата, за да кача готовите файлове. Регистрацията в Америка направих на името на майка ми – нямах навършени години за банкова сметка. Работих така година и половина, но чековете не идваха. Майка ми повтаряше: *„От тая трънка заек няма да излезе“*. Оказа се, че съм объркал адреса си. Парите са пътували, но не са ме намирали. И един ден... в пощенската кутия пристигнаха.

Не един, а два наведнъж. Издадени с разлика от шест седмици. Първият беше за **\$140**, а вторият – за **\$276. Общо 416 долара.** По онова време майка ми получаваше **55 евро** (около \$68). Двата чека в ръката ми бяха равни на **шест нейни заплати** в болницата. Половин година чистене на подове, събрана в два плика от Америка. В този момент знаех едно: няма да работя в системата. Няма да бъда жертва. Бях „хакнал“ играта.



Илюзията за скорост

Съдбата обича да си прави шеги. Понякога отговорите, които търсим цял живот, живеят съвсем наблизо. Години наред в Шумен живеях в един вход с една прекрасна и скромна възрастна жена. Казва се **Калушка**. Често се засичахме в градската градина – същият онзи парк, където паркирах Аудиито в началото на тази книга. Един ден тя ме спря на алеята, леко притеснена с телефона в ръка.

– Момче, можеш ли да го погледнеш? Нещо му стана, блокира и не мога да набера никого.

Взех телефона. Нали съм „момчето с компютрите“ – техническата част ми е в кръвта. Докато ровех в настройките, в един момент погледът ми се задържа върху тапета на екрана. Там видях снимка. Тя – облечена в **прекрасна жълта носия**, извезана с шевици, грееща с топла майчина усмивка. А до нея стоеше Той – в тежка, **кралско синя носия** с черни орнаменти и калпак, излъчващ силата на владетел. Вдигнах поглед.

– Чакайте малко... Това е Христо Димитров.

– Да. Това е моят син – отговори тя, усмихвайки се.

В този момент разбрах истината. Жената, с която си казвах „Добро утро“ всеки ден, беше майката на **Войводата** – създателят на ансамбъл **„Българе“**. Човекът, който връща 25 000 души към корените си на фестивала Жеравна. Човекът, който забрани телефоните там, за да могат хората да си спомнят кои са. Да присъстват тук и сега! По-късно го опознах, като визионер и партньор благодарение на **Енчо Боев** – мой приятел и успешен възпитаник на Академията, който днес ръководи ансамбъл „Еньовче“. Енчо един ден ми каза:

– Вие двамата трябва да говорите. Езикът ви е еднакъв.

Искаш да видиш Енчо Боев?

[Сканирай QR кода или отвори tsvetanradushev.bg/encho](https://tsvetanradushev.bg/encho)



Първата ни среща с Христо Димитров не беше на сцена или в някой лъскав офис. Засякохме се на една бензиностанция във Варна. Стиснахме си ръцете, разменихме няколко думи и искрата пламна веднага. След това той дойде в Шумен като гост в студиото на подкаст Цветан Радушев. Случи се нещо повече от интервю. Получи се разговор на душите.

БИЗНЕС БЮЛЕТИН: ИСТОРИИТЕ, КОИТО НЕ ВЛЯЗОХА В КНИГАТА

Не всичко може да се събере между тези две корици. Най-суровите ми лични истории, ежедневни анализи на пазара и скритите алгоритми на Системата споделям само в моя личен бизнес бюлетин. Запиши се безплатно и стани част от общността на хората, които спряха да гадаят и започнаха да изчисляват.

Сканирай QR кода или влез на zerotosuccess.bg/buletin



Той, разбира се, не дойде с празни ръце. Извади две книги. Една за мен и една за **Адаша** – Цветелин Цонев, който е неизменно до мен. Подари ни ги лично – **„Теория за алтернативната загуба“**. *„Ако сега ме слушате и се питате дали си струва – повярвайте ми, тази теория спасява животи.“* В онзи момент не знаех, че държа в ръцете си не просто четиво, а искрата. Истината е, че точно тази негова книга и примерът му ме вдъхновиха най-после да спра да отлагам и да напиша тези редове. Той ми показа, че знанието няма стойност, ако не е споделено. Благодарение на него днес ти четеш тази книга.

Виж първото му гостуване при мен — сканирай QR кода или отвори: www.tsvetanradushev.bg/dimitrov



Христо не закъсня да върне жеста. Покани ме в София в своята телевизия **BG+**, за да участвам в авторското му предаване **„В търсене на истината“**. След записа, когато камерите изгаснаха, седнахме да обядваме. Там, на масата, свалих гарда. Споделих му моята голяма и стара мечта.

– Искам да имам телевизия – признах му аз.

Христо не се засмя. Не ме погледна снизходително. Погледна ме сериозно, с онзи поглед на Войвода, и каза:

– Тогава давай да работим заедно. Нека направим телевизия BG+ по-добра.

Той ми даде шанс не просто да участвам, а да градим. Скоро започваме работата по този проект и това е само началото. Но най-големият урок си остана в онази книга, която ми подари в Шумен. Книга, която хората купуват по 60 броя наведнъж, за да подаряват на тези, които обичат. Христо сподели нещо, което ме удари право в стомаха. Думи, които перфектно обясняват трагедията на майка ми и моя собствен първи провал:

„Хората все повече нямат време, въпреки че създават хиляди средства, с които да правят нещата по-бързо. Ние бързаме за някъде, но никой не знае закъде. И докато ядем супа, трябва да гледаме телевизия и да скролваме телефона. Ние забравихме как просто да ядем супа.“

Това е капанът. **Парадоксът на съвременността.** Създадохме компютрите, за да пестим време, а **станахме роби на скоростта.** Майка ми загуби работата си, защото не настигна скоростта на машината. Аз фалирах първия си бизнес, защото повярвах, че скоростта на дигиталното съдържание е актив. Не разбрах, че когато всичко е бързо и достъпно, стойността му пада до нула.

Христо ми показва, че устойчивостта не идва от това да си по-бърз от другите, а от това да си **по-дълбок** от тях. Мъдростта идва от вниманието, фокуса и дълбокото разбиране. Не от скоростта и алгоритмите. Аз обаче бях млад. Бях гладен, нетърпелив и вярвах на технологиите сякаш. Вярвах, че те са решението, защитата. Те са бъдещето. И точно тази вяра ме поведе към пропастта.

Иронията на избора ми

Знаете ли какво училище избрах, след като видях как майка ми загуби работата си? **Професионална гимназия по телекомуникации.** Защо точно там? Не заради телефоните с шайби. Избрах го заради едно-единствено нещо. **Компютрите.** Това беше най-модерното училище в града. Елитът. Там имаше техника, там се учеше бъдещето. Мислех си: *„Ако вляза там, ще владее машината. Няма да бъда жертва като майка ми“.* **Каква наивност.** Учех за компютри, но светът се променяше по-бързо от учебниците. Не осъзнавах, че точно телекомуникациите бяха на прага на най-голямата революция в историята – интернет, имейл, Skype. Писмата изчезнаха, телеграмите умряха. Аналоговите централи, за които четяхме, се превърнаха в музейен експонат. Иронията беше жестока. Отидох в най-модерното училище, за да уловя бъдещето, а когато завърших, дипломата ми вече принадлежеше на миналото. През 2005-а година балонът се спука. Отидох в пощата и видях истината. Централата беше станала цифрова, а хората съкратени. Случи се точно това, което преживя майка ми пет години по-рано. Бях сам срещу машината. И ето как убих първия си бизнес.



I. ПЪРВИЯТ ФАЛИТ: ТЕХНОЛОГИЧНАТА ВЪЛНА (2006 – 2010)

Безплатното убива платеното

В периода между 2006 и 2010 година бях решил едно: Ще победя системата. Бях станал „момчето с компютрите“. След първите \$416 нямаше спиране. Открих ниша – начин да монетизирам жаждата за информация. Бизнес моделът ми беше прост и работещ. Как работеше? Работех с чужди фирми, които осигуряваха съвършите. Аз продавах информация. Продавах членства, които даваха достъп до специализирано съдържание, което хората не можеха да намерят другаде. Хората търсеха обучителни курсове, филми, музика. Качвах материалите и клиентите плащаха за достъп. Аз прибирах процент. Просто, ефективно, скалируемо. Всичко вървеше като по часовник. Имах продукти и стабилен поток от приходи. Чувствах се недосегаем. Казвах си: „Ето. Измъкнах се. Няма да свърша като санитар в болницата. Аз владея машините, а не те мен“.

Когато гледах майка ми как тръгва за болницата всяка сутрин, виждах умората ѝ и си обещавах: „Аз съм различен. Аз разбрах играта.“. Мечтаех един ден да я заведа в Париж – тя толкова искаше да отиде там. Искях да я спася с парите от компютъра. Мислех, че съм победил. Мислех, че урокът от 2000-та година не важи за мен. Майка ми беше просто оператор, а аз ПРОДАВАХ технологията. Колко грешах. Колко съпя бях за вълната, която се надигаше срещу мен.

2008 година: Революцията, която ме уби

Докато през 2008 г. светът се тресеше от финансовата криза на Уолстрийт, докато Lehman Brothers фалираше, банките рухваха и икономиката се свиваше, мен ме удари нещо друго. То не дойде от финансовия сектор, а от Силициевата долина. Удари ме втората вълна на дигитализацията, която беше уволнила майка ми. Появи се YouTube. За хората, родени след 2000 година, YouTube е като водата – винаги е бил там. Но тогава той беше експеримент, който не се разбра веднага.

- **2005 – 2006 г.:** YouTube стартира като малка платформа с ниско качество на видео и любителско и ограничено съдържание.
- **2006 г.:** YouTube все още е експеримент. Качеството е лошо. Съдържанието е любителско.
- **2007 г.:** Google купи YouTube за \$1.65 милиарда. Започна масовата експанзия и подобряване на инфраструктурата и качеството.
- **2008 г.:** Всичко се промени. Интернетът в България се ускори драматично. Хората вече имаха широколентовия бърз достъп и YouTube експлодира.

В България се появи Vbox7 – българският YouTube. Vesti.bg, Actualno.bg, Strana.bg започнаха да качват безплатно видео съдържание. За една нощ съдър-

жанието, което беше лукс, което беше трудно за намиране, беше скъпо за хостинг и се изискваше техническо знание за сваляне и гледане, всичко това стана безплатно и достъпно с един клик. Всичко, което аз продавах – файлове, видео, информация, обучения – изведнъж стана достижимо за всекиго с интернет връзка. Задайте си въпроса: Защо някой да плаща на Цветан Радушев 30 долара, когато може да влезе в YouTube и да получи същото безплатно? Няма логика. Питър Дракър казва: „Времето на турбуленция е опасно време, но най-голямата му опасност е изкушението да отричаш реалността“. Аз отричах действителността. Реагирах с логиката от вчера. Пазарът е безпощаден към нелогичните неща и остарелите бизнес модели. Потокът от пари не намаля постепенно. Той пресъхна сякаш отрязан с нож. Спомням си как стоях и гледах монитора и не вярвах:

*Ден 1: Приходите падат с 20%; Ден 7: Приходите падат с 65%;
Ден 3: Приходите падат с 40%; Ден 14: Приходите падат с 85%;
Ден 30: Приходи = практически нула.*

Моят продукт вече не струваше нищо. Стойността му беше нулирана от технологичния напредък. Безплатното уби платеното.

ДИГИТАЛНИЯТ КОЛАПС (2008)

ГРЕШКА: Залог на бизнес модел, в който си просто посредник, когото технологията може да замени.

ПРИНЦИП: Не продавай стока или услуга, която алгоритъмът може да даде безплатно или да автоматизира.

НАВИК: „Разузнаване на хоризонта“ – следене на технологичните вълни извън своята ниша.

ИНСТРУМЕНТ: Диверсификация на платформите и преход към уникално съдържание (което машината не може да имитира).

РЕЗУЛТАТ: Устойчивост срещу дигитална инфлация и технологично остаряване.



Дежавю, което боли

Това не беше просто бизнес провал. Това беше дежавю – болезнено и жестоко.

Седях пред монитора и гледах как приходите изчезват. По същия начин в моя дом се разиграваше отново финалът от драмата на майка ми. Изчислителният център – окончателно затворен, персоналът – съкратен, огромните машини – продадени за скрап, сградата празна. Тя загуби работата си заради първата вълна на цифровизацията (хардуерната – заместване на стари машини с нови компютри). А аз загубих бизнеса си заради втората вълна (софтуерната/информационната – заместване на платеното съдържание с безплатно). Осем години разлика. Същият механизъм. Две жертви в едно семейство. Гледах майка ми как се връща от болницата – уморена и счупена от чистене, и разбрах, че аз съм точно като нея. Не защото не бях умен или работлив, а защото не научих урока: Технологиата е огромно предимство в началото. После става абсолютна необходимост. И накрая твой палач, ако не внимаваш.

Майка ми беше ЗА технологията. Работеше С технологията. Имаше сертификати. Но когато технологията се промени – тя стана излишна. Аз ПРОДАВАХ технология. Бях иновативен. Бях „момчето с компютрите“. Но когато технологията се промени станах излишен.

Урокът, който научих твърде късно

Фалитът ми през 2008-а не беше по вина на клиентите. Те не ме предадоха. Не затънах заради кризата на Уолстрийт. Срутих се, защото аз заложих всичко на модел, който технологията направи излишен. Нямах План Б, нямах диверсификация, нито система. Имах само един трик и когато той остаря, аз фалирах. Ето какво трябваше да знам:

1. Бизнес моделът трябва да е устойчив на технологична промяна

Не продавай това, което може да стане безплатно утре. „Ако бизнесът ти разчита на това, че хората „не знаят“ нещо, ти си мъртъв.

В ерата на информацията невежеството на клиента не е бизнес модел, а временно състояние“ - Цветан Радушев.

2. Винаги трябва да имаш План Б

Когато YouTube се появи, аз нямах алтернатива. Нямах към какво да се обърна.

3. Следи технологията извън своята ниша

YouTube не беше мой пряк конкурент, но тази платформа промени правилата за ВСИЧКИ.

4. Успехът заслепява

През 2006 – 2007 г. всичко работеше. Парите идваха и аз не виждах риска, докато той не ме погълна.

Това беше първият удар. За съжаление, не беше последният, защото макар да разбрах урока за технологията, все още не бях научил урока за риска. И това щеше да ми струва много по-скъпо.

Илюзията за стабилност (2010 - 2019)

Минаха дванадесет години. Не стоях със скръстени ръце – взех си поука. Щом софтуерът управляваше света, реших, че и аз ще пиша софтуер. През този период срещнах **Борис Гичев**, който ми отвори очите за електронната търговия. Видяхме огромен проблем. Твърде много ръчна работа. Затова направихме това, което всеки инженер би направил – автоматизирахме процеса.

Създадохме платформата **SMPRO.NET**. После **ListerHero.NET**. Не спряхме дотук – изградихме **Академия „От 0 до Успех“**. Моделът беше гениален. С помощта на семинарите и курсовете в академията учехме хората, как да търгуват, а после им продавахме софтуера, с който да го правят автоматично. Давахме им картата, а след това им продавахме колата. Изградихме машина с офиси, екип от 25 души и софтуерни продукти, които се ползваха в САЩ и Европа. В началото на 2020 г. бях на върха. Продажбите летяха, системата работеше и имах чувството, че съм недосегаем. И тогава дойде март месец.

Напред в книгата ще разровим калта на МЛМ схемите и ще убием мита за „бързите пари“. Ще сложа на масата и истинската цена на 18-часовия работен ден, за да видиш защо Hustle културата не е свобода, а просто поредният лъскав капан.

II. ВТОРИЯТ ФАЛИТ: КАПАНЪТ НА ЧЕРНИЯ ЛЕБЕД (2020 година)

Когато алчността срещне реалността

Мислех си, че съм научил урока. Вярвах, че съм по-умен, по-опитен и по-подготвен, защото бях открил „Свещения Граал“ на електронната търговия: **Dropshipping**. Моделът изглеждаше почти твърде добър, за да е истина. Продаваш стока, която не притежаваш; клиентът ти плаща предварително; ти поръчваш от доставчик в Китай, който изпраща директно на клиента. А ти – прибираш разликата. Без складове, без риск (уж), без логистични главоболия. Изградихме машина – идеалния бизнес модел или поне така изглеждаше. Екип от 25 души, офиси в центъра на града, структури в Индия и фирми по целия свят, включително в САЩ. KPI-та, дашбордове, системи. Продавахме в eBay като луди – хиляди поръчки седмично. Парите валяха като из ведро. Чувствах се като крал на света. И тогава дойде март 2020 година.

COVID-19: Златната мина, която стана капан

В началото пандемията COVID-19 изглеждаше, като джакпот. Хората бяха заключени вкъщи и пазаруваха онлайн. Много от физическите магазини бяха затворени. Съответно продажбите ни скочиха до небето, а графиките на оборота бяха вертикални. Всеки ден поставяхме нови рекорди.

- Сега е моментът! Сега ще направим милиони - казах си аз.

Насим Талеб говори за „Черния лебед“ - събитие, което е:

1. Непредсказуемо

1. Има екстремни последици

1. След като се случи, всички намират обяснения защо е било „очевидно“ Моят Черен лебед кацна през април 2020 г. Вместо да бъда предпазлив, аз натиснах газта до дъно. Взехме поръчки за стотици хиляди долари. Поръчка след поръчка. Ден след ден. Всичките оборотни пари - моите, на фирмата, на партньорите, бяха изпратени към Китай, за да предплатим стоката и да задоволим огромното търсене. Това беше стандартната процедура. Предплащаш на доставчика - той изпраща стоката - клиентът я получава. Всички са щастливи. Изпратих парите. Точно \$280 000 по сметките на доставчиците. Чаках потвърждение и тракинг номерата, че стоката е изпратена. Но те така и не дойдоха.

Когато светът спря

Китай затвори границите. Заводите спряха, логистиката замръзна. Самолети, кораби - всичко спря. Светът буквално спря да се върти. Но клиентите в САЩ и Европа не спряха да искат стоката си. Платформи като eBay и PayPal, тези гиганти, които винаги пазят купувача, не се интересуваха от проблемите ми с Китай. Те видяха, че стоката не пътува. Видяха оплакванията от клиентите и започнаха автоматично да връщат парите. Refund. Refund. Refund. Всеки ден системата автоматично връщаше пари на клиентите, без да пита. Без да чака обяснение. Парите изтичаха от сметките ми обратно към клиентите, като кръв от прерязана артерия. А парите в Китай? Те си останаха там. Доставчикът просто вдигаше рамене: „Sorry pandemic. China closed. We cannot send. No refund.“ Останах в най-лошата възможна позиция:

- Нямах стока (беше блокирана в Китай)
- Нямах парите от клиентите (бяха върнати от eBay/PayPal)
- Нямах и моите пари (бяха в Китай)

Равносметката? **Минус \$280,000.** За няколко седмици се сринах от върха до дъното. Вече бях човек с огромен дълг.

Рухването

Трябваше да уволня всички 25 души. Виках ги един по един в офиса. Гледах ги в очите и им казвах, че няма работа и няма заплати. Фирмата е технически фалирала. Виждах разочарованието, страха, гнева в очите на хора с кредити, семейства и деца. Офисът опустя за дни. Бюрата останаха празни – компютрите изключени. Тишината беше оглушителна. Личният ми живот също се разпадна. Жената, с която живеях, си събра багажа и се изнесе. Не можеш да градиш бъдеще с човек, който дължи половин милион и няма план.

– Не мога повече. Виждам те как се разпадаш и не мога да го гледам – каза тя
И си тръгна. Останах сам в празен офис, без план и с огромен дълг.

Урокът за Анतिकрежкостта

Този фалит ме научи на концепцията за „Антикрежкост“ (Antifragility) от Насим Талеб.

В живота нещата са в три категории:

1. Крежки (Fragile) – Лесно се чупят от шок (като стъклена чаша)
2. Устойчиви (Robust) – Издържат на шок, но не стават по-силни (като пластмасова чаша)
3. Анतिकрежки (Antifragile) – стават по-силни от шоковете (като имунната система)

Моят бизнес беше крежък. Той зависеше от едно-единствено условие: отворени граници с Китай и работеща логистика. Когато това условие изчезна, бизнесът умря. Нямах буфер, диверсификация на доставчици, алтернативи и cash reserve за кризи. Имах само скорост и алчност. А когато караш с 300 км/ч без спирачки, стената винаги печели.

Това беше вторият удар. Той боля десет пъти повече от първия, защото загубих не само пари, но и екип, връзка. Загубих доверие в себе си. Всички софтуери също спряха да работят, защото дропшипингът потъна по време на пандемията. Но дори след това не бях готов за третия и най-болезнен удар. И той почти ме уби. Преди да стигнем до него, трябва да сложим трупа на втората ми катастрофа на масата. Да видим какво показва скалпелът и защо системата ми рухна толкова лесно.

АУТОПСИЯ НА ВТОРИЯ ФАЛИТ

ГРЕШКА: Липса на кешов резерв и пълна зависимост от един-единствен доставчик и една логистична верига.

ПРИНЦИП: Антикредитност. Бизнесът трябва да може да живее дори когато светът спре.

НАВИК: Ежеседмичен одит на паричния поток и изготвен логистичен „План Б“.

ИНСТРУМЕНТ: Множество доставчици и поддържане на резервни складови наличности.

РЕЗУЛТАТ: Оцеляване по време на глобална криза.

Мислех, че след този удар съм научил най-скъпия си урок. Грешах. Следващият фалит нямаше да дойде от технологията или логистиката. Щеше да дойде от човека до мен. И от егото в мен.

III. ТРЕТИЯТ ФАЛИТ: ЕГОТО И ПАРТНЬОРСТВОТО (2024)

След шамара от 2020 г. се изправих отново. Паднах дълбоко, но не се предадох. Трябваше ми бизнес, който не зависи от китайски доставки и затворени граници. Трябваше ми нещо **Антикредитно**. Избрах пътят на това да помагаш на хората в бизнеса, защото го виждах като най-смислено.

(По-нататък ще ти разкажа защо това е най-добрият бизнес модел в света и как го валидирах. Но засега е важно да знаеш само едно: Математиката беше на моя страна.)

В края на 2022 г. стартирахме образователна компания с партньор. За две години генерирахме **2 милиона евро оборот**. Но има една стара бизнес поговорка: *„Оборотът е суета, печалбата е реалност, а кешът е крал.“*

Ние живеехме в суетата. Когато теглихме чертата, истината лъсна. След милиони оборот и две години къртовски труд, ние нямахме печалба. Имахме техническа загуба от **250 000 евро**. Бяхме на червено. Дълбоко на червено.

Партньорството се разпадна. Не бях направил проверка – вярвах на думи, вместо на факти. Това беше фатална грешка. Питър Тийл го казва най-точно в своята книга „От нула до едно“: *„Изборът на съосновател, е като женитба. Конфликтът между основателите е толкова грозен, колкото и разводът.“* Аз преживях точно този грозен развод. Два милиона оборот. Двеста и петдесет хиляди евро загуба. Тогава научих най-скъпия урок на Тийл: *„Стартър, сбъркан в основите си, не може да бъде поправен.“* В онзи ден аз отново бях на нулата. Без партньор. Изгонен от собствената си визия. Без фирма. И с дългове. Този трети фалит беше най-болезненият. Беше фалит на доверието.

РАЗВОДЪТ НА ЕГОТО (2024)

ГРЕШКА: Избор на грешен партньор и сляпо доверие на думи вместо на факти. **ПРИНЦИП:** Радикална прозрачност и „заложена собствена кожа“.

НАВИК: Пълна формализация на отношенията и регулярни одити.

ИНСТРУМЕНТ: Юридически рамки и софтуер за проследяване на реалната печалба. **РЕЗУЛТАТ:** Стабилен растеж с правилните хора.

Първият ми фалит беше технологичен. Вторият беше рисков. Третият беше човешки. Научих още едно нещо: в бизнеса не е достатъчно да имаш добър продукт. Трябва да имаш правилния човек до себе си. Или никой.

Насим Талеб предупреждава в книгата си „Да заложеш собствената си кожа“. „Никога не вярвай на някого, който не е заложил кожата си в играта.“ Загубих над пет милиона евро през живота си, но спечелих Системата. Разбрах, че успехът не е магия – успехът е алгоритъм. Но преди да ти дам кода за този алгоритъм, трябва да пресечем най-хлъзгавия терен в бизнеса. Там, където здравият разум умира, а алчността поема управлението. Там, където обещанията блестят по-силно от златото, но те оставят с празни джобове.



КАРТА 1: МИКРОСКОПЪТ

ГРЕШКА: Отричане на реалността и залог върху бизнес модел, който технологията може да нулира за една нощ. Вярата, че оборотът е успех, а здравата работа е система. **Предприемачите често отричат фалита, защото ако го признаят, се страхуват, че светът ще види истината зад фасадата.**

ПРИНЦИП: Антикрежкост. Твоят бизнес трябва да става по-силен от хаоса. Ако успехът ти зависи от едно-единствено условие, ти притежаваш бомба със закъснител.

НАВИК: Ежеседмичен одит на чистата печалба, вместо следене на суетни показатели в Instagram. Да признаваш, че се давиш, още при първия литър вода в белите дробове.

ИНСТРУМЕНТ: Автоматизация и софтуерни решения, които заменят ръчния труд. Изграждане на логическа инсталация, която не зависи от твоето 18-часово присъствие.

РЕЗУЛТАТ: Преминаване от затворник на собствения си хаос към архитект на своята свобода. Предвидима печалба вместо случаен късмет.

КАРТА 2: ОГЛЕДАЛОТО

ГРЕШКА: Да криеш провала си от страх пред чуждото мнение. Да вярваш, че егото ти е по-ценно от истината в банковата сметка.

ПРИНЦИП: Радикална искреност. Провалът не е край, а „такса обучение“. Ако не признаеш загубата, тя те изяжда жив.

НАВИК: Да слагаш всичко на масата всяка вечер – калта, срама и истинските цифри. Никакви илюзии.

ИНСТРУМЕНТ: Одит на егото. Записвай всяко решение, което си взел от алчност или страх вместо от логика.

РЕЗУЛТАТ: Психическа устойчивост и способност да се рестартираш за часове вместо за години.

Три фалита. Пет милиона евро. Двайсет и две години.

Прочете аутопсиите. Видя грешката, принципа, навика, инструмента. Изглежда чисто на хартия. Изглежда като нещо, което можеш да си запишеш в тефтера и да продължиш нататък.

Но има един въпрос, който още не съм ти отговорил.

Как човек, който на 13 години видя майка си да мие подове за 55 евро, човек, който си обеща „никога повече“, стига дотам да загуби пет милиона? Как момчето, което държеше два чека от Америка в ръцете си и знаеше, че е хакнало играта, свършва с минус 280 000 долара по сметките и празен офис?

Отговорът не е в технологията. Не е и в логистиката.

Отговорът е, че преди да загубя парите, аз загубих преценката си. И това не стана изведнъж. Стана бавно, през години, докато някой ме учеше да гледам грешното нещо.

Ето какво не ти казах досега.

Преди първия фалит имаше друга школа. Не университет, не курс. Читалищна зала в Шумен, натъпкана с триста души, миризма на евтин парфюм и надежда, и един бял Мерцедес пред входа. Там ме учеха на нещо конкретно: че успехът има външен вид. Че можеш да го разпознаеш по часовника, по костюма, по това дали човекът седи отпред или отзад.

Този урок ми костваше повече от всички чекове, които бях получил дотогава. Защото след като го научиш веднъж, ти го носиш години. Гледаш ламарината, а не сметките. Гледаш оборота, а не кеша. Гледаш какво кара партньорът ти, а не какво подписва.

Аз оцелях от онази зала само защото няхах пари за входния билет. Бедността ми ме спаси. Не умът ми.

Но урокът остана. И той чакаше.

Сега ще те заведа в онази зала. Ще седнеш на задната седалка на бял Мерцедес до момче, което познавам от основното училище. Ще видиш Rolex за 15 000 евро на китката му. Ще усетиш кожата, парфюма, тежината на всичко това върху хлапе с дънки от пазара.

И ще разбереш защо толкова много хора влизат в тази зала. И защо почти никой не излиза цял.



ВТОРА ГЛАВА

ИЛЮЗИЯТА ЗА БЪРЗИТЕ ПАРИ



ПРОЛОГ: VAZ 2102 vs Mercedes-Benz

Всяка сутрин, още преди да звънне будилникът, се будех от един и същ звук: кххххх-кххххх-ВРУУУМ. VAZ 2102. Жигулата на татко. Бежово комби, ръждясало, на командно дишане. Когато я палеше студена, тя кашляше, като болен човек. Дим, треперене – всеки път звучеше като за последно. Изричаха се молитви, за да запали.

После татко караше майка ми до болницата. Място, където тя отиваше да чисти подове за 55 евро на месец. След това той се връщаше и тръгваше на работа със същата тази кола, която всъщност беше по-стара от мен. Ние нямахме пари, живеехме на ръба. Малък апартамент, стар телевизор и хладилник. Всичко у дома миришеше на лишения.

Но аз бях намерил изход. През последната година бях започнал да печеля пари от интернет. Докато живеехме в аналоговата мизерия, аз бях открил дигиталното злато. Вече имах нов компютър, а и помагах вкъщи с парите всеки месец. Продавах файлове и информация, а от Америка пристигаха долари – много повече, отколкото баща ми и майка ми изкарваха заедно с тежкия си физически труд.

Току-що бях получил първия си чек от САЩ на мое име: \$502. Това бяха шест месеца работа на майка ми като санитарка. Шест месеца търкане на подове, събрани в едно-единствено парче хартия. Държах го в ръцете си и плачех. Не защото парите бяха толкова много, а защото бяха мои. Първата ми печалба от моя първи бизнес.

Спомням си деня, в който банката осчетоводи чека. Взех майка ми и отидохме в големия супермаркет. За първи път в живота си не влизахме, за да купим една

малка, срамна торбичка с най-необходимото. Купихме толкова много храна, че колелетата на количката се огъваха и скърцаха от тежестта. Едва занесохме торбите до вкъщи. Ръцете ни боляха от тежестта, но за първи път не ни болеше от липсата.

Имаше и нещо друго. Всъщност аз нямах представа, какво да правя с тези пари, които изкарвах. Финансова грамотност – **нула**. Майка ми все още чистеше подове. Татко все още караше Жигулата и живеехме в същата тясна панелка. А аз? Аз строях кула от пластмаса: втори монитор, светеща клавиатура, безжични слушалки, мишка с 5 бутона, уеб камера. Купчини безсмислени джаджи, които купувах само защото можех. Седях в стаята си заобиколен от техника. Дори бях се замислил за мой собствен автомобил. Мислех, че съм успешен. Мислех, че знам какво правя. Колко много грешах.

Обаждането

Вторник вечер. Беше късно. Работех по поредната поръчка. Телефонът иззвъня. Непознат номер. Вдигнах.

– Алооо?

– ЦЕЦОООО! Как си братлееее?! – Гласът беше познат и прекалено въодушевен. Еуфоричен. Сякаш току-що е спечелил от лотарията.

– Кой е?

– Иван! Иван! Познаваш ме! От основното училище!

Иван. Приятел от детството. С него играехме баскетбол в двора на училището. Не го бях виждал поне от три години? Четири?

– О, Иване! Как си, човек? Какво става?

– Страхотно съм! Направо летя! Слушай, искам да се видим. Имам нещо страхотно да ти покажа. Промени живота ми! Искам да помогна и на теб!

„Искам да помогна и на теб“. Запомни тази фраза. Винаги, когато някой пожелае да ти „помогне“ с пари, без да си го молил – внимавай. Бягай! Няма безплатен обяд.

– Какво точно? – попитах аз.

– Ами не мога да ти кажа по телефона. Трябва да го видиш с очите си. Утре има презентация в читалище „Тодор Петков“. Страшно готино е. Ела. Ще се видим. Ще си поговорим за старите времена.

„Хубаво – помислих си аз. – Презентация, читалище... старите времена. Отдавна не съм виждал Иван. Може пък да е интересно.“

– Добре. Къде точно? Кога?

– Ела в 19:00 часа до читалището. Ще те взема с колата. Ще отидем заедно.

– Добре. Става – и затворих телефона.

Нямах представа, че това обаждане щеше да ми струва много повече от една вечер. Нямах представа, че ще видя първата си финансова пирамида отвътре.

Телефонът замлъкна, но капанът вече беше щракнал. Аз още стоях в стаята си и мислех за среща със стар приятел, докато някой друг вече ме броеше като следващия човек в схемата. На следващата вечер щях да се кача в бял Mercedes и доброволно да оставя разума си на тротоара.

Бялата мечта на четири колела

На следващата вечер, точно в 19:00 часа, чаках Иван пред читалището. Около мен минаваха уморени хора. Работещи, прегърбени след тежкия работен ден, с торби и детски колички. Нормални хора с нормални проблеми. И тогава го видях. Бял Mercedes-Benz S-Class модел 2005 година. Безупречно бял, блестящ като огледало. В Шумен през онези години това не беше просто кола, а космически кораб. Баща ми караше Жигула, която грачеше, а това беше Мерцедес, който мъркаше.

Прозорецът се свали плавно с мазен електрически звук. Нямах усилие и аналогова дръжка за въртене. Иван седеше на задната седалка. Не отпред, а отзад – като шеф, като бизнесмен. Като някой, който е над нещата. Костюмът му беше тъмносин с кройка, която прилепва перфектно. **Личи си, че е от скъпите, не е от пазара. Вратовръзката** лъщеше. И, разбира се, широката усмивка, белите зъби, прическата с гел – втвърдена като бетон.

– Хайде, Цецо! Качвай се!

Отворих вратата и потънах в меката седалка от кожа. Истинска кожа, не евтина имитация. А Миризмата?! Не мирише на стара кола, като Жигулата. Миришеше на лукс и тежък парфюм. Шофьорът, румънец на около 30-35 години, също изпънат в костюм и с перфектна прическа – сякаш не е мръдвала цял ден.

– Bună seara. Аз съм Чезар.

– Здравей. Аз съм Цветан.

Колата не тръгна, тя заплува. Плавно, меко, без шум сякаш бяхме в облак. Нищо общо с Жигулата, в която усещаш всяка дупка на пътя директно в бъбреците си.

Седях на бялата кожа и гледах интериора – дърво по таблото, хром и копчета светещи в синьо. Иван протегна ръка към мен да се ръкуваме, тогава видях часовника му. Не какъв да е часовник. Това нещо изглеждаше, като произведение на изкуството. Масивен, златен с циферблат с куп стрелки и цифри, които нямат логика, но изглеждаха скъпи.

– Нов часовник, а? – казах аз опитвайки се да звуча небрежен.

– Да! Rolex Submariner. Току-що го взех от Румъния. €15,000. Но си заслужава.

Виж каква красота! – въртеше го напред-назад, за да хване светлината.

€15,000! Баща ми беше купил Жигулата за €500. Часовникът му струваше тридесет Жигули. После погледнах телефона му. Nokia N90 – най-скъпият флагман за 2005 година с въртящ се екран и 2 мегапиксела камера, музика, видео.

Цял компютър в джоба. (в тези времена това беше космическа технология). Струваше €1,000. Три месеца работа за мен.

– Хей виж какво може! – каза Иван показвайки ми екрана и всички екстри, които имаше.

А аз си мислех за моята стара Nokia 3310 с тетрис и „Snak“. Това беше всичко. Погледнах към шофьора Чезар, той говореше по телефона, но не по Nokia N90. А по Vertu Signature. Телефонът на милионерите. Ръчно правен в Англия, сапфирен екран и клавиши от масивно злато или титан, с кожа от истински крокодил – бижу. Цена: над €10,000. Повече от всичките ми спестявания, събрани цял живот. Повече от всичко, което майка ми и баща ми са изкарвали последните **2 години**. А той, шофьорчето, го държеше небрежно, като че ли не е нищо особено.

Седях на задната седалка в дънки от пазара и яке втора употреба. Контрастът беше смазващ. Чувствах се като просяк на бал. Иван вече не беше мойт приятел от баскетбола – той беше Илюзионистът. Не говореше като човек, а като ходеща реклама. Използваше фрази като „финансова свобода“ и „пасивен доход“ не като термини, а като магически заклинания. В този момент Иван беше съвършеното олицетворение на капана на лустрото.

Днес, след години опит, виждам как 80% от българските бизнесмени падат в същата дупка. Гонят имиджа на успели хора пред обществото, докато отдолу бизнесът им е куха конструкция, готова да се срути при първия полъх на вятъра. А останалите хора се подвеждат по външния блясък, по опаковката, вместо да гледат съдържанието.

Иван изглеждаше, като собственик на света, но **само месеци по-късно** щях да разбера жестоката истина. Той не беше шофьорът на живота си. Беше просто най-бързият хамстер в колелото, който се опитваше да убеди нас, останалите хамстери, че тичането в кръг е свобода. Но тогава, на онази задна седалка, аз виждах само блясъка.



Въпросът, който отваря портата към ада

Карахме из Шумен. Не директно към читалището – обикаляхме града. Иван разказваше за живота си, за местата, на които е бил: София. Варна. Румъния. Всичко звучеше богато, мащабно.

– Миналата седмица бях в Букурещ. Невероятен град! Бяхме на конференция с петстотин души. Страаашно готино! – сподели той.

– Конференция, за какво? – попитах аз.

– Ами за бизнеса. За възможностите. Ще ти покажа след малко.

Не можех да се сдържа повече. Въпросът ми гореше в гърлото.

– Иване... ти с какво се занимаваш?

Той се усмихна широко, дори леко лукаво. Това беше усмивка на човек, който знае нещо, което ти не знаеш.

– Защо питаш? – попита той с леко повдигнати вежди.

– Ами очевидно ти имаш адски много пари. Мерцедес, костюм, Rolex, Nokia N90. Какво правиш, човече?

Чезар също се усмихна в огледалото за обратно виждане. Двамата си размениха погледи на посветени. Иван се наведе конспиративно към мен, сякаш ще ми довери държавна тайна:

– Бизнес. Правим бизнес!

– Какъв бизнес? – последва пауза за драматичен ефект.

– Delphin International.

Името не ми говореше нищо.

– Какво е това?

– Не мога да ти обясня просто така.

Трябва да го видиш. Затова е презентацията и ще разбереш всичко.

Ще ти се отворят очите!

„Ще ти се отворят очите.“ Колко често тази фраза се използва за манипулация.

„Хората, които не знаят, мислят, че знаят. Хората, които знаят, виждат истината.“

Класическа тактика: караш другия да се почувства извън нещо важно.

Създаваш FOMO

(Fear Of Missing Out – Страх да не изпуснеш)

и след това му посочваш портата с думите:

„Искаш ли да влезеш?“ Разбира се, че исках да вляза.



Контрастът, който ме уби

Трябва да разберете нещо. През 2005-та аз мислех, че съм успешен. Току-що бях получил първия си чек от \$502. Мислех се за „истински баровец“ – имах собствен бизнес, печелех пари от Америка, няхах шеф. Бях свободен. Купувах си техника, различни джаджи. Чувствах се богат. Но Иван ме „занули“ за десет минути. Бяла кожа, Rolex за €15,000, телефони за хиляди евро, костюми, конференции в Румъния с по петстотин души. Контрастът беше унищожителен. Аз мислех, че съм на върха, а той ми показва, че съм в подножието. И знаете ли какво беше най-опасното? Не, че беше богат. А че беше мой приятел от детството. Познавахме се от основното училище, играехме баскетбол в същия прашен двор. Семейството му, не беше по-богато от моето. Ако беше син на милионер, щях да си кажа „Добре, той е роден богат.“ **Но не - той беше като мен.** Същия старт. А сега седеше на задната седалка на Mercedes с Rolex и говореше за конференции в Букурещ. А аз? Със светеща клавиатура.

Този проклет въпрос. „Ако той може... защо да не мога и аз?“ Този въпрос отваря вратата към илюзията, че има бърз път, който е бил скрит от теб. Казах си: „Ето Иван го е открил и той ще ми помогне и аз да го откроя.“ Колко бях наивен!



Читалище „Тодор Петков“ - Портата към пирамидата

Колата спря пред читалището. Чезар изключи двигателя. – Хайде, ще закъснеем. – каза Иван. Излязохме. Пред входа стояха много хора. Не 50 или 100 – над 200 души. Повечето млади на моята възраст. 20-25 годишни – гладни и амбициозни. Някои бяха с костюми, не чак толкова скъпи, като на Иван, но пак – костюми. Носеха значки на реверите. Не можех да разбера, какво точно са. – Виж колко хора! – възкликна Иван, хващайки ме за рамото. – Всички идват да разберат как да си променят живота! „Променят живота“ – стандартната фраза. Влязохме вътре. Залата беше пълна, въздухът – наелектризиран. На сцената – проектор, екран, лаптоп. Светлините бяха притъмнени – напрежение, очакване. Хората шепнеха, усмихваха се помежду си. Разменяха ръкостискания със специален жест. Не обикновено здрависване, а нещо като таен код. – Какво правят? – попитах аз. – А, това е приветствието. Ще го научиш. Приветствие – таен код, посветени, значки. Залата е пълна с хора, които знаят нещо, което аз не знам. Почувствах се извън нещата и точно това беше целта. Влизайки още във фоайето на читалището, видях нещо, което свали и последния ми гард. Семейството на Иван. Там бяха всички – баща му, майка му, сестра му и брат му. Познавах тези хора от дете. Те бяха скромни, обикновени, работещи хора. Живеехме в един квартал, дишахме един и същи прах. А сега стояха на входа и посрещаха гостите, като кралска фамилия. Баща му в скъп костюм. Майка му с прическа и грим, сякаш отива на сватба. Сестра му настаняваше хората с професионално заучена усмивка. Това беше валидацията, от която имах нужда. Помислих си: „Няма начин да е измама. Баща му е тук. Цялото семейство. Те са заложили името си.“ Това е силата на социалното доказателство – когато видиш хора, на които вярваш, да правят нещо налудничаво, спираш да мислиш, че е лудост. Започваш да вярваш, че ти си лудият, който изостава. Основната зала беше препълнена, имаше над двеста души, може би триста. Нямаше свободни места. Хората стояха прави до стените. Миришеше на евтини парфюми, смесени с адреналин и надежда. Музиката гърмеше – нещо епично звучеше. Нещо, което те кара да се чувстваш като герой във филм, който тъкмо ще спаси света. Всички ръкопляскаха, направо скандираха с онзи особен блясък на фанатизъм в очите. Иван ме настани на първия ред – VIP място. – Гледай внимателно – провикна се той, надвиквайки музиката. – Това, което ще чуеш сега, струва милиони.

Кръгчетата на свободата

Светлините угаснаха и на сцената излезе Лидерът. Не знам, как се казваше, но и нямаше значение. Той не беше просто човек, той беше архетип: перфектен костюм, микрофон тип „хедсет“ като на Мадона или Тони Робинс. Енергия, способна да захрани малък град. Той не говореше за продукти, работа или икономика. Той говореше за мечти.

– Кой от вас иска да е финансово свободен?

Всички вдигнаха ръце. Моята също се вдигна инстинктивно.

– Кой от вас иска да уволни шефа си?

Залата изригна.

– Кой от вас иска да кара чисто нов Mercedes и компанията да му го плаща?

Врява, крясъци, еуфория.

– Делфин! Делфин! Летс гоу! – кънтеше залата.

Лидерът се обърна към бялата дъска и започна да рисува: едно кръгче най-горе, две кръгчета под него, четири под тях. **Пирамида**. Но той не я нарече пирамида. Нарече я „Мулти-левъл маркетинг“, „Мрежа“, „Структура на успеха“.

– Ти си тук – каза той и посочи горното кръгче. – Намираш двама сериозни хора като теб – гладни за успех. Те намират по двама и колелото се завърта.

Той говореше за пасивен доход, за това, как работиш веднъж, а парите идват цял живот. Как докато спиш, твоята „мрежа“ работи за теб. Звучеше логично, математически издържано и прекалено хубаво, за да е истина. Гледах Иван и неговия Rolex. Гледах семейството му, което се усмихваше и кимаше в транс. Виждах над 200 души, които вярваха във всяка дума. И си казвах: „Аз съм идиот. Те са открили тайната, а аз продавам файлове за стотинки и се радвам на \$500.“

Когато презентацията свърши, аз вече не бях скептик. Бях вярващ. Бях готов на всичко, за да бъда като тях. Дори ако това означаваше да продам душата си (или поне всичките си спестявания) за едно място в пирамидата.

Късметът на бедняка

Отидох при Иван веднага след края. Бях готов. Сърцето ми биеше в гърлото. – Влизам! Къде да подпиша? – казах му аз. Иван ме прегърна. – Браво, братле! Знаех си, че си от нашите. Входът е **\$2,500**. Светът спря. **Две хиляди и петстотин долара...** Бърках в джобовете си – имах парите от чека за \$502 и още малко спестени под дюшека. Общо разполагах с под **\$1,000**. Нямах сумата. Бях „баровец“ с \$500, но за входния билет в рая ми трябваша пет пъти повече. – Нямам ги сега. Трябва ми време, за да ги намеря. – казах посрамен. Иван ме погледна разочаровано сякаш се отказвах. – Намери ги бързо. Влакът тръгва. Не искаш да останеш на перона. – отсече той. Тръгнах си с наведена глава. Мислех как да взема заем, от кого да поискам. Как да продам нещо. Тогава не знаех, че моята бедност току-що ми беше спасила живота. **Липсата на пари беше най-големият ми актив**. Докато аз търсех пари, **бомбата гръмна**.



Кървавият край на приказката

Пирамидата не просто се разпадна – тя рухна с гръм и трясък. Новините започнаха да ваят. Истината излезе наяве, като отворена гнойна рана. **Delphin International** не беше бизнес, а престъпна схема, организирана от румънеца Силвиу Богдан Блидариу. Докато в залата в Шумен ни обещаваха милиони, в Румъния се разиграваше трагедия. Там хората не просто губеха пари – **там умираха**. В град Яш десетки бяха заложили апартаментите си и изтеглили кредити, които не можеха да върнат. Когато балонът се спуска, **някои от тях сложиха край на живота си**. Самоубийства заради обещанието за лесни пари.

Схемата беше проста и жестока: взимаш **2,500 евро** (или \$2,500) от балъците. Даваш им евтин костюм и празни надежди, след което плащаш на този над теб. Нямаше продукт, нямаше инвестиции. Нямаше „бизнес“. Имаше само преместване на пари от джоба на глупака в джоба на тариката. В Шумен също имаше изгорели. Момчета, с които до вчера ритахме топка в махалата, сега се криеха. Не си вдигаха телефоните, защото бяха завлякли роднини и приятели с кредити. Градът се напълни с „милионери“ в дълбока депресия.

Цената на бързите пари

А Иван? Белият Mercedes изчезна. Скъпите костюми изчезнаха. Остана само срамът. Иван осъзна, какво е направил – беше вкарал в схемата **майка си, баща си, сестра си, брат си**. Беше убедил всичките си приятели от детинство да дадат последните си спестявания. Гледайки ги откровено в очите, им беше обещал свобода. За какво? За комисионна от **500 долара** на човек. За да изкара „бързи пари“. Беше продал доверието на цялото си обкръжение за няколко хи-лядарки, които се изпариха за месец.

С Иван до ден-днешен не си говорим. Не защото го мразя, а защото той не може да ме погледне в очите. Срамът го изяде. Той загуби не само пари. Той загуби уважението на всеки, който го познаваше.

Това беше моят първи урок за „Get Rich Quick“. Няма асансьор към успеха, има само стълби. И ако някой се опитва да ти продаде билет за асансьора, той най-вероятно те води към шахтата, за да те бутне в нея. Ед Торп, математикът, който разби казината и Уолстрийт, учи на едно правило: „Ако нещо изглежда прекалено хубаво, за да е истина, то винаги не е истина.“

Аз оцелях, защото няха пари за билета. Много други няха този късмет.

Илюзията „Панамера“ (2010)

Спасих се от пирамидата, но проблемът остана – няха пари, а гладът за успех остана и растеше. Минаха 5 години. Вече беше 2010-а. Търсех нови начини.

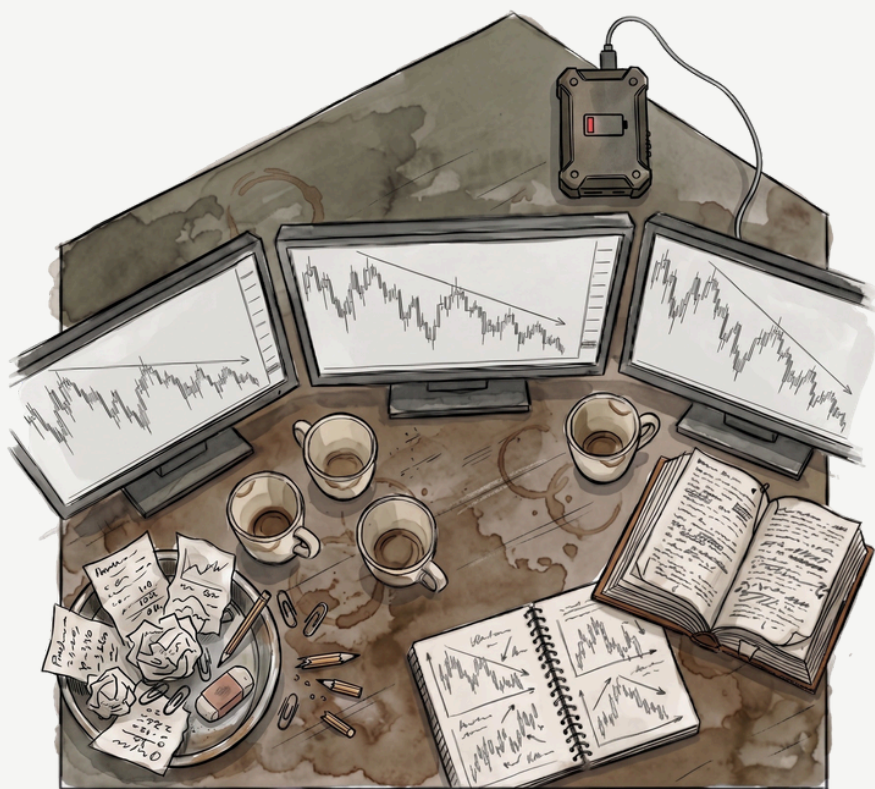
Имах един приятел – Здравко, който живееше на фондовата борса. Той не спеше. Пушеше като комин. Буквално палеше цигара от цигара, докато стаята не потънеше в сива мъгла. Четеше книгите на известния български трейдър

Ивайло Груев като библия. Очите му бяха постоянно зачервени – от дима и от непрекъснатото взирание в мониторите. Ръцете му леко трепереха заради смъртоносен коктейл от кофеин, никотин и адреналин. Той не виждаше хора, виждаше графики.

Запалих се и аз покрай него. Зарових се в дебелите книги. Четях за технически и вълнов анализ. Чертаех графики до зори в платформата Бенчмарк. Мислех, че ставам брокер. Всъщност ставах поредният донор на системата.

Има една гениална мисъл на Фред Шуед в книгата му „Къде са яхтите на клиентите?“. За съжаление я осъзнах по трудния начин. Десет години по-късно, след като потънах „юнашки“, след като се набълбуках в поредната схема – фондовата борса. Истината е брутална: „В края на работния ден брокерите хвърлят всички пари към тавана. Всичко, което залепне за него, е за клиентите. Всичко, което падне на пода, е за тях.“

Но тогава не знаех това. Четях книгите на Ивайло Груев, който за мен беше авторитет, Гуру. Човекът, който разбираше графиките, трендовете и пазарите. Четях всяка негова дума и се опитвах да разгадая тайната на успеха. В един момент разбрах. Моят „учител“ от книгите се занимаваше с нещо ново. Нещо иновативно, наречено **SCI (Save Company International)**. В главата ми веднага се направи връзката. „Ако човек като Ивайло Груев е там, значи това е следващото голямо нещо. Значи е легитимно. Това е моят шанс.“ Намерих мобилния му номер. Чухме се и си уговорихме среща във Варна. Срещата не беше в библиотека, нито в скучен офис. Ивайло Груев пристигна с **Porsche Panamera** – черен, лъскав, огромен. За момчето от Шумен, което помнеше Жигулата и белия Мерцедес на Иван, тази Панamera беше извънземна чиния. Той слезе със самочувствието на човек, който притежава света.



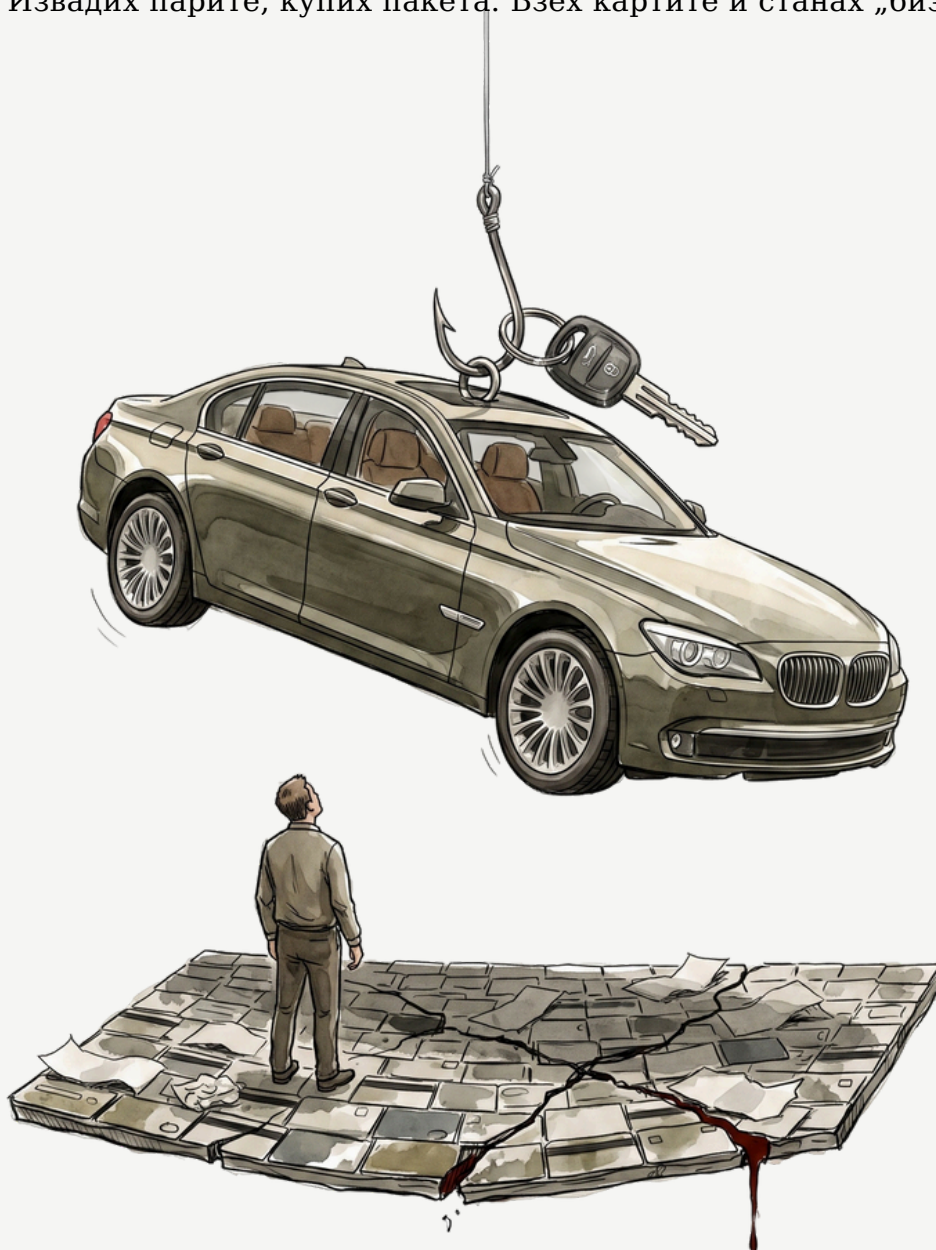
Седнахме, а аз го гледах в очите и чаках да чуя за акции, фондове, инвестиции. Той ми говореше за карти за отстъпки. Обясняваше ми как ще променим пазаруването в България, както и в цяла Европа и всеки ще има такава карта. Как ще печелим стотинки от всяка касова бележка. Звучеше малко странно. Но после посочи Поршето отвън.

– Виждаш ли я? – попита ме той. – Това е само началото.

И тогава хвърли кукичката.

– Ако направиш определен оборот и изградиш структурата... компанията ти подарява чисто ново BMW 5-та серия.

БМВ 5-ца. Край. Логиката ми изключи. Критичното мислене изчезна. Аз не виждах пластмасовите карти. Не виждах схемата. Аз виждах себе си зад волана на БМВ-то. Виждах как се прибирам в Шумен и паркирам до блока, как всички, които ми се смееха, замлъкваха. Когато ти прожектират филма, в който ти си главният герой с лъскавата кола, ти спираш да гледаш цифрите. Спираш да анализираш бизнес модела. Ти купуваш емоцията, че си успял, а те реално ти продават въздух под налягане. Ивайло Груев ми продаде мечта, опакована в ламарина. Извадих парите, купих пакета. Взех картите и станах „бизнес



партньор“. Започнах да обикалям и да зарибявам хората. Да градя „структура“. Пак бях в играта и пак бях от губещата страна. БМВ-то така и не дойде, а от картите капеха някакви жалки стотинки. Балонът се спуска точно толкова грозно, колкото и Delphin. Първо КЗП ги забрани в България като незаконна пирамида. И веднага се разигра класическият цирк: „лидерите“ започнаха да блъват панически имейли до мрежата – че всичко е черен PR, че медиите лъжат. Смениха името на Saveway, за да заматат следи, и почнаха да чертаят нови въздушни кули за експанзия в цяла Европа – Гърция, Турция, Германия... Пълни глупости за зарибяване на балъци. Накрая ги забраниха в целия Европейски съюз. Основателите на схемата и моят „гуру“ Ивайло Груев си обраха крушите и офейкаха зад граница, оставяйки хиляди излъгани „бизнес партньори“ с празни джобове и горчив вкус в устата. Но точно в тази кал, в тази поредна илюзия, съдбата ми направи един неочакван подарък.

Срещата с „God Mode“ търговеца

Сред шума на фалшивите обещания и „лидерите“ с лимузини под наем, срещнах тишината на интелекта. Запознах се с Борис Гичев точно там – на среща на SCI във Варна. Той също търсеше своя път и не носеше лъскав костюм. Така директно връзваш появата му с предходната история за Ивайло Груев и Панамерата, и контекстът става железен. Носеше обикновена, практична светла риза и тъмен панталон. На лицето си имаше очила **Ray-Ban**, които му придаваха вид на човек, който вижда детайлите, скрити за останалите. Но за разлика от другите, които продаваха въздух, Борис стъпваше здраво на земята. Той не приличаше на тях. Борис е дълбоко вярващ християнин и това си личеше. В свят на схеми, той носеше морал. Говорихме си и в един момент ми предложи, не да „вербувам пет приятеля“, предложи ми бизнес.

– Можем да продаваме в eBay, като взимаме стоката от Walmart – каза той спокойно. – Има марж, има търсене. Просто трябва да свържем двете точки.

Разменихме си контактите. Малко по-късно той ми предложи нещо, което промени живота ми.

– Дай да направим система. **SMPRO.NET**. Не за продан, а за нас. За да ни е лесно.

*Сключихме най-добрата сделка в живота ми: **Той ме учи да продавам**. Аз му правя софтуер, с който автоматизираме успеха.*

Знаете ли, че **Борис е единственият търговец, когото познавам с над 100,000 (сто хиляди) реализирани продажби и нито един оплакал се клиент**. Нула негативни отзива. В света на електронната търговия това е равносилно на чудо. Това е „God Mode“.

Борис Гичев не е човек на микрофоните и светлините. Той е човек на работата. Нямам подкаст с него, но имам нещо по-ценно. Пазя запис от един легендарен семинар, който водихме заедно в зала „Лимакон“ в гр. Пловдив. Там можете да видите безкомпромисната му компетентност в действие.



Семинар: Електронна търговия и системи | Зала Лимакон, Пловдив | С участието на Борис Гичев Сканирай кода или влез на tsvetanradushev.bg/gichev

Тогава не го осъзнавах напълно, но срещата ми с Борис Гичев беше по-ценна от всяко БМВ. Той е човекът, с когото работя и до днес. Човекът, който ме научи какво е реална онлайн търговия и как всъщност се автоматизира успехът.

Докато Ивайло Груев ми показваше Панамера и говореше за революция, Борис носеше Ray-Ban очила и строеше система за 100 000 продажби. Единият беше самодоволен от лустрото, а другият беше параноик за качеството на всеки детайл.

Тази история е моят личен червен флаг. Видиш ли лидер, който парадира с Порше или Ламборгини, за да те убеди да му дадеш парите си – бягай! Търси онзи, който има план, 100 000 доволни клиенти и нито една излишна дума.

Моят първи Rolex

Вече разпознавах миризмата на финансовата пирамида – тя напомняше на евтин парфюм, който тежеше в препълнена читалищна зала. Вече не бях хлапето с \$500. Бях преминал през месомелачката. Бях изкарвал пари и съответно губил пари. Натрупах белези от раните си.

Годината беше 2014-та. Бях на двадесет и седем години. С Борис Гичев вече бяхме изградили истински онлайн бизнес. Оттам се роди и платформата ни за дропшипинг автоматизация smp.pro – същата, която „Черният лебед“ на COVID уби през 2020 година. Но тогава? Тогава бяхме на гребена на вълната. Обслужвахме клиенти от цял свят – САЩ, Европа, Азия. Личните ми приходи достигаха **петцифрени суми месечно**. Вече не бях момчето, което колекционира техника. Бях предприемач, проектиращ бизнес процеси.

Както посочва Майкъл Гербер в „Е-Митът“: **„Системата е решението.“** Вярвах, че притежавам перфектната система. Имах пари, самочувствие. Чувствах се недосегаем.

Театър на егото

Няма да споменавам името на бизнес клуба във Варна – не желая да правя реклама или антиреклама. Там срещнах един „господин“ с името Алекс.

Ще ви го опиша, защото типът е важен. Костюмът му беше на едро каре, тъмносин. Не костюм, който облича човек, а костюм, който крещи: „Погледни ме.“ Ризата отдолу – розова. Класически трик на продавачите на мечти, за да изглеждат меки и достъпни. Вратовръзката на райета. Оплешивяващ, но брадичка-

та винаги вдигната, сякаш плешивината е решение, а не факт. Погледът – леко насмешлив. Поглед на човек, който знае виц, който ти не знаеш.

И часовникът. Rolex GMT-Master II „Root Beer“, злато и стомана. Той не го криеше под ръкава. Той го слагаше на масата. Жестикულიраше само с тази ръка. Часовникът не му показваше часа – той му беше сертификатът за качество.

Разговорът не започна с любезности, а с директен изстрел и поглед, който сякаш ме оценяваше за продан:

– Колко пари изкарваш на месец?

Назовах сума, която за стандартите на Шумен беше космическа. Той се изсмя – грубо и пренебрежително в лицето ми.

– Моите брокери печелят повече, докато си пият кафето.

Седмица по-късно този човек пристигна в Шумен с бизнес партньора си. И не дойдоха с една кола. Пристигнаха с **два отделни, чисто нови, черни Мерцедеса S-класа**. И не просто пристигнаха. Превзеха пространството. Спряха точно пред входа на заведението (днес се казва Primo), пренебрегвайки паркинга. Позиционираха автомобилите си така, че да демонстрират господство: **фар срещу фар, нос в нос**. Като два звяра, блокиращи целия тротоар. Това не беше паркиране. Това беше агресивна проява на сила и его.

Влязоха вътре и седнахме на голяма кръгла маса с колеги от Търговище и София. Там беше и моят приятел от детството – местен бизнесмен с много имоти. Дватама герои демонстриращи мощ извадиха един тефтер и започнаха да проповядват за новата финансова „революция“.

Excel таблицата за милиарди

По това време вече не бях новак. Добивах криптовалута и разбирах принципите на блокчейна. Но името **OneCoin не ми говореше нищо**. Обяснявах как генерират огромни печалби и купуват имоти с валута, която се „добива“ на някакви митични сървъри, които никой не е виждал. Стана ми любопитно. Извадих мобилния си телефон (Nokia C6). Направих проверка: активът не беше на борсата, липсваше децентрализация, нямаше наличен код. Не се съдържах. Ин-женерната ми логика се разбунтува.

– Момчета, тази валута не струва нищо. Тя е централизирана и няма стойност.

Това, което виждате, е просто една **таблица в Excel**.

Настана тишина. **Алекс** (същият, който във Варна ме питаше колко пари изкарвам), ме изгледа високомерно. С онзи поглед на човек, който вярва, че е хванал Господ за шлифера. Попита ме:

– Колко струва часовникът ти?

Погледнах китката си. Носех **Tissot PRC100**. Алекс виждаше просто стомана и стъкло. Аз виждах много повече. Този часовник беше подарък от **Светла** – първата ми голяма любов. Бяхме заедно пет години. В един от предишните ми

фалити бях стигнал дъното. Нямах и едно евро в джоба. Бях продал стария си часовник, само за да имам пари да я изведа на кафе. Тя разбра, но не каза нищо. Но скоро след това ми подари това бижу. За мен той не беше просто вещ, а символ на вярата в мен, когато джобовете ми бяха празни. **Истински орден за вяност.**

- 500 долара - отговорих тихо, без дори да знам към този момент точната пазарна цена.

Алекс се усмихна с победителска мазнота на човек, който знае цената на всичко, но не разбира стойността на нищо.

- Слушай сега. Залагам моят **Rolex** и **10 000 евро кеш** срещу твоя „смешен“ часовник, че догодина OneCoin ще бъде на борсата.

Той заложи десетки хиляди евро кеш и златния си Rolex срещу моите петстотин долара. Не го направи от сляпа вяра в OneCoin. Направи го с единствена цел - да ме сгази, да ме унижи публично и да демонстрира пред цялата маса кой е истинският „баровец“ и кой определя правилата. За него това беше просто евтина демонстрация на сила и его. За мен - въпрос на принципи. Протегнах ръка. Стиснахме си ръцете и облогът беше запечатан.

Онази вечер на масата имаше свидетели, които видяха този театър с очите си. Един от тях беше **Николай Димитров**. Днес Ники е сериозен и здраво стъпил на земята бизнесмен, собственик на водеща имотна агенция в Търговище - човек, който е изградил името си с реални сделки и тухли, а не с продажба на дигитален въздух.

Наскоро се видяхме с него и той ми разказа интересна история. Засякъл се с онзи наш приятел от детинство (местния бизнесмен с имотите, който също беше с нас на масата). Ники съвсем мъжки и директно му припомнил за конкретната ни уговорка онази вечер в Шумен и как „великият“ Алекс се изпари като дим, без да си плати облога. Защото накрая лъжата винаги лъсва, а мъжката дума и честта тежат повече от всеки фалшив часовник.



Сканирай QR кода или отвори tsvetanradushev.bg/nikolay

Хамелеонът в Кипър

Досещате се какво се случи. Днес OneCoin е в историята. Ружа Игнатова е в неизвестност, а милиардите изчезнаха. Алекс просто се изпари, без да плати облога. От Николай чух, че е жив и здрав. Установил се е Северен Кипър. Отново управлява МЛМ структура за недвижими имоти. Моделът е индентичен – **пак схема**. Вече не продава „крипто“. Продава „бетон“. Но кукичката е същата. „Инвестивай и карай луксозен автомобил“. Куха конструкция, която превръща балъците в донори. Дали някой ще стане милионер от това, освен той?

Днес познавам най-богатите хора в България. Хора със заводи, със софтуерни компании. Нито един от тях не би си инвестирал в проект, който те прави **„господин за един ден“**. Аз все още нямам Rolex и парите от облога – също ги нямам. И се радвам. Защото, сещате ли се за Чарли Мънгър – той имаше подобно правило: „Всеки, който обещава бързи пари, е или лъжец, или сам е заблуден“. И в двата случая такъв човек е смъртоносен за твоя портфейл.

Майка ми има една приказка: **„От комар печели само този, който го организира.“** В казиното винаги печели казиното. В бизнеса печели този, който решава реални проблеми, а не онзи, който търгува въздух под налягане – илюзии.



ЕПИЛОГ НА ГЛАВА 2

Стига сме говорили за това как НЕ се прави бизнес. Разказах ви за моите фалити, за пирамидите, за фалшивия блясък на белите Мерцедеси под наем и за часовниците, заложили на масата. Това беше моята лична „такса обучение“. Платих я изключително скъпо – не само с пари, но и с доверие и приятели. Споделям ти всичко това, само за да ти спестя цената. Тук и сега затваряме тази страница. Край на мечтите за бързи милиони. Искам да разберете едно универсално правило, което не подлежи на преговори: Единственият начин да си купиш истински Rolex и да имаш правото да го задържиш, е като решиш реален проблем за един милион. Няма друг път. Никакви преки пътеки. Днес виждам как масово хората в интернет търсят „магическото хапче“ за успех без усилия. Но то е абсолютен мираж. Такова хапче не съществува. Няма как да станете милионери за пет дни, докато лежите на плажа. Спрете да търсите преки пътища. Започнете да градите разбиране за капиталите, за реалната добавена стойност и най-вече – за системите. След като видях как трима души ме пробват с една и съща кукичка. Казах си: „Щом лесното не работи и е пълно с тарикати, значи истината е скрита в трудното. Щом не става с хитрост, ще стане с кръв и пот. Ще работя повече от всички. Ще спя по-малко от всички. Готов съм да счупя километража от бачкане.“ Мислех си, че съм намерил окончателния изход от бедността. Вярвах, че съм избягал от капана на илюзиите. А всъщност, без изобщо да осъзнавам, аз просто заменях една отрова с друга. Сменях илюзията за „лесни пари“ с една много по-коварна, тиха и социално приемлива отрова – илюзията за „героичен труд до припадък“. В следващата глава ще ви покажа как точно построих своята империя с 18-часов работен ден. Как стигнах дотам да празнувам обороти, докато другите празнуваха живота си. И как накрая собственото ми тяло ми връчи сметката – онази същата сметка, която нито един гуру в Instagram не ви показва, когато ви кара да не спите.

Добре дошли в Hustle Културата!



ТРЕТА ГЛАВА

HUSTLE КУЛТУРАТА

Хамстерът, който бяга към фалита

Глобалните „Проповедници“ и Лабораторията за фалити



На пет минути от плажа

Години наред живеях край морето. Всяко лято, още през май, започваше един и същ ритуал. Товарех колата с всичко необходимо – бюро, компютър, три монитора и цялото оборудване, без което тогава не можех да си представя работата. Това, което не успях да събера, изпращах с куриер директно до морето.

Не отивах на почивка. Премествах целия си живот.

Наемах апартамент близо до плажа и го превръщах в мой временен офис. Докато другите пристигаха с куфари, бански и надуваеми дюшеци, аз пристигах с бюро, кабели и три монитора. За тях морето беше място за почивка. За мен беше нова работна база.

Дропшипингът ми позволяваше този лукс. Нямах шеф, който да ме чака в офиса. Нямах работно време и конкретно място, на което трябваше да бъда. Всичко, от което се нуждаех, се побираше в колата ми и в няколко куриерски пратки.

Отстрани изглеждаше като пълна свобода.

Апартамент до плажа. Онлайн бизнес. Лято, което няма край. Последователите ми познават фактите и са виждали снимките. Виждали са морето и живота, който тогава изглеждаше като сбъдната мечта.

Но снимките показваха само гледката. Истинската причина да съм там оставаше извън кадър. Не отивах на брега, за да събирам тен или да обикалям нощ-

ните барове. Не товарех бюрото и трите монитора, за да се наслаждавам на морето.

Отивах, за да се затворя.

През лятото на 2016 година отново оставих колегите си в Шумен и се преместих в Слънчев бряг. С вярването, че аз съм постигнал пълна свобода. Изповядвах новата религия: че можеш да работиш без шеф, без работно време и без конкретно работно място.

Въздухът трептеше от възможности и илюзии. Всеки говореше за онлайн търговия, за лесни пари от дропшипинг. Работех без почивка, игнорирайки нуждите на тялото ми. Когато ми се спеше – пиех кафе. Когато исках да се разходя, да отида до плажа – казвах си „после“. Бях влязъл в нещо като модерна секта. Намирах се на най-купонджийското място в България, а реално пускахме щорите, за да не виждаме слънцето, и работехме като луди.

Срещата, която промени режима

Когато срещнах Християн Маринчев, той беше живото олицетворение на hustle културата. Не го казвам като метафора. Ако някой ми беше поискал снимка на тази култура, щях да снимам него. Лицето му имаше сивкав оттенък, а очите му вечно зачервени и вперени в монитора – сякаш не бе напускал виртуалния свят от месеци. Цветът на човек, който живее на изкуствена светлина и е забравил как изглежда сутрин. Спеше не повече от 3-4 часа на денонощие. В дома му не миришеше на уют или на морски бриз, а на аптека. Когато говореше с мен, продължаваше да гледа екрана. Прозорците стояха затворени, а щорите пуснати. На 200 метра от него имаше море, което той не беше виждал от седмици.

До клавиатурата му се издигаха стройни редици от хранителни добавки и лекарства. Бюрото му бе осеяно с ноотропици за концентрация, енергийни стимуланти, добавки за „мозъчна дейност“. Изпиваше литри специални чайове и кафета с единствената цел тялото му да не го предаде, докато генерира пари.

Според стандартите на тази субкултура Християн беше „успешен“ – работеше в UpWork и печелеше мащабни суми. Но той не живееше, не спеше. Вярваше в мантрата, че „от сън смисъл няма“ и че всеки час, прекаран със затворени очи, е загубен долар. Гледах го и си мислех: *„Ето това е цената. Ако искам да съм като него, трябва да спра да почивам.“*

Тогавя не осъзнавах, че биологията има своите граници. Не знаех, че успехът без „вътрешен термостат“ води до неизбежно изпепеляване. Мислех си, че съм открил „топлата вода“, но бях забравил за бойлера – онази система, която регулира напрежението, за да не се опариш фатално, точно когато си мислиш, че си на върха. Християн изкара още няколко месеца. После тялото си взе своето, а не му поиска разрешение. Днес работи същото, но от офис, с нормална светлина, обедна почивка, и с работно време. Печели по-малко. Изглежда с десет години

по-млад, отколкото на двадесет. Тогава го съжалявах, че е „свалил оборотите“. Днес знам, че той просто е слязъл от колелото.

Любомир и илюзията 10X

Онова лято към нас се присъедини и Любомир. Той беше потънал още по-дълбоко. Поглъщаше видеата на Тай Лопез и Грант Кардон с фанатично настървение. Вярата му в „10X философията“ не беше просто на думи – той я носеше върху кожата си. Беше си направил татуировка „10X“ на дясното рамо и беше залепил същия стикер върху регистрационния номер на Мерцедеса си. Искаше светът да знае, че той не просто работи, а „умножава усилията по десет“. Не си лягаше, вярвайки, че така ще изпревари конкуренцията, докато тя спи.

Днес, години по-късно, поддържам железен режим – ставам в 5:00 сутринта и лягам в 21:30 ч., за да съм здрав и продуктивен. Но в онези години режимът ни не беше „ранно ставане“, а „никакво лягане“. Въртахме хамстерското колело, затворени в квартирата докато навън хората живееха живота, за който ние само мечтаехме. Ние го „изработвахме“.

Hustle културата е гениален маркетингов капан. Гениален, защото **не започва с продукт**. Продава ти чувство за вина. Тя те кара да се чувстваш виновен, че имаш човешки нужди. Спиш 8 часа? Мързелив си. Обядваш спокойно? Губиш пари. Отиваш на плажа в събота? Конкуренцията в момента те изпреварва. Празнуваш Нова година? Бедните празнуват, богатите работят. Не ти казва да работиш повече. Казва ти, че си недостатъчен. А после ти продава лекарството срещу собствената си отрова: курс, наставничество, система, добавка за концентрация. Малко индустрии имат този лукс. Козметиката го прави с лицето ти. Диетите с тялото ти. Hustle културата го прави с характера ти. Тя не ти казва, че изглеждаш зле. Казва ти, че си слаб човек. Продава ти чувството, че си виновен, че си човек, и после да ти вземе пари, за да те „оправи“. И тя работи безотказно. Защото не се бори с теб. Използва най-доброто в теб. Амбицията. Желанието да си полезен. Готовността да се жертваш. Взима качества и ги обръща срещу собственика им. Ние тримата бяхме идеалната ѝ публика. Млади. Амбициозни. Без наставник. С начални резултати, които приехме като доказателство, че сме прави. И платихме цената за тази заблуда. Не с пари. Пари се връщат. Аз съм губил над 5 милиона евро и съм се връщал. Не с репутация, защото тя също се връща с времето.



Платихме с години, с нерви, с приятели, които спряха да се обаждат, и със здраве. Здравето се откупува. Но на курс, който сам определя. И никога не ти връща същата валута, с която си платил. Японците казват: „Седем пъти падни, осем пъти стани.“ Hustle културата обича само втората половина. Стани. Веднага. Без въпроси. Без почивка. Без да признаеш болката. Но смисълът на ставането не е да се върнеш послушно при онова, което те е съборило. Ако питаш мен, истинската загуба не е в падането. Истинската загуба е да пожертваш живота си за чужда представа за успех и да наречеш това дисциплина. Самураят не би размахвал меч безкрайно само за да докаже, че не е уморен. Паднеш ли, ставаш. Но не ставаш, за да служиш на вината. Не ставаш, за да повториш същата заблуда с повече сила. Ставаш, за да разбереш падането. За

да избереш посоката си. За да служиш на дълга си, на характера си и на живота си. Понякога най-смелото ставане е да тръгнеш в друга посока.

Навън хората празнуваха живота. Ние го изработвахме.



Защо правя бизнес? (Или антидотът на отровата)

Години по-късно един човек ме попита нещо, което никоой от нас тримата не си беше задавал в онази стая: защо. Не как. Не колко. Защо. Поеми си въздух. И си задай въпроса: „Защо, по дяволите, правя бизнес?“ Вероятно мотивите ще се различават от моите. Аз написах и подредих своите 10 причини – тези, които ме движат днес, а не онези от 2016 година.

Вземи лист хартия и напиши своите десет „защо“. Срещу всяко от тях отбележи, как точно твоето начинание ще ти го осигури.

Ето моята изповед:

1. Щастие. Вярвам, че когато човек дава, той винаги получава. Първото и най-важно нещо в моя живот е да съм щастлив. Моят приятел – Христо Димитров е дефинирал трите условия за щастие в своята книга „Теория за алтернативната загуба“ и те са: Свобода, Мир и Любов. Тази дефиниция е и моят компас. По-късно в тази книга ще разбереш, защо пътят към бизнеса е различен за всекиго, но всеки, истински успял в бизнеса, накрая е извън hustle културата.

2. Свобода. Бизнесът определено може да даде свобода, от която всеки има нужда, но само и единствено, когато е структуриран правилно. Ето къде повечето хора се излъгват. Мислят, че свободата идва с напускането на работата. Не идва. Тя идва със структурата. Бизнес без структура не ти дава свобода. Ангажира те повече, а резултати липсват.

Тук ще получиш и специален бонус курс по Бизнес Организиране и Структуриране като мой вечен читател.

3. Любов. При писането на тази книга все още не съм намерил своята любов, но получавам много от моето семейство, приятели от моята среда. Именно затова реших да правя бизнес в България – за да подобря средата тук, в нашата страна.

4. Мир. Живея точно както пожелаая. Ставам без аларма в 5:00 и лягам в 21:30ч. Ако реша, мога да прекарам деня си в гората, защото бизнесът ми е дал мир. Всеки, който ме познава, знае, че нямам звук на телефона от поне дванадесет години. Докато пиша това изречение, дори не знам къде е той.

5. Сигурност. Искам да не се тревожа за сметките и да спя спокойно. Живея с едни и същи пари на месец, без значение колко генерирам. Карам старата си кола, живея под наем и се чувствам сигурен, защото уменията са тези, които ми дават това, от което имам нужда – а именно сигурност и спокойствие.

6. Смисъл. Аз съм част от една от най-големите организации в света – Art of Living (Изкуството да живееш). Те казват, че човек се чувства щастлив, когато дава. Намирам своя смисъл, когато давам чрез тази книга, в моя бизнес, и когато променям живота на хората към по-добро.

7. Значимост. Чувствам се пълноценен, когато помагам. Затова моят бизнес модел е даващ. Дълго време търсех значимост на грешното място. Мислех, че тя се измерва в оборот, в кола, в брой поръчки на ден. Оказа се, че тези числа не носят значимост. Носят допамин. А допаминът свършва за 20 минути и иска още. Значимостта е друго. Тя не идва от това какво имаш, а от това какво остава след теб в чуждия живот. Затова давам първо. Давам преди да е платено. Давам на хора, които може никога да не ми станат клиенти. И това не е благотворителност. Това е най-стабилният бизнес модел, който познавам. Защото когато човек получи резултат от теб, преди да ти е дал пари, той спира да те слуша като продавач. Започва да те слуша като човек, който вече му е помогнал. Доверието е единственият капитал, който не се обезценява. И когато го имаш, не убеждаваш. Избираш.

8. Безопасност е да изградиш бизнес, в който не се оглеждаш параноично през рамо, защото знаеш, че не си продал фалшиви илюзии на никого. Когато не лъжеш хората и не спекулираш, просто нямаш нужда от охрана, дебели стъкла и скъпи гардове.

Най-скъпата застраховка в предприемачеството остава чистата съвест, защото само тя ти купува абсолютния лукс да спиш спокойно.

9. Спокойствие. То е директно следствие от всичко изброено дотук. Когато бизнесът ти е изграден върху стабилни основи и ти дава предвидимост, ти изтриваш онзи изгарящ стрес, който трови ежедневието на повечето хора, въртящи се в хамстерското колело. В свят, обсебен от хаоса и непрестанното бързане, спокойствието отдавна не е просто състояние на ума – то се превърна в най-високата и недостъпна форма на лукс.

10. Свързаност. Създадох общество от съмишленици, в което хората си помагат, вместо да се възприемат като конкуренти. Стотици идват на моите семинари не само заради знанията, а за да споделят идеи и да усещат, че не вървят сами по пътя си.



Мостът между два бряга

Повечето хора поставят парите на първо място. Силно се надявам ти, читателю, да не ги позиционираш на върха. Знай, че парите са най-честият повод човек да направи бизнес, но ако те са единственият смисъл, начинанието отива в канала още през първите 365 дни.

Осъзнах, че моят личен път всъщност е преминаване по мост между два коренно различни бряга. Тръгнах от бряг, обсебен от скъпите коли и лукса, за да премина към No Hustle философията на фругализма (*frugalism*) и минимализма. Тази култура не е отказ от работа, а преход от суетата към разумната ефективност. Тя не е нова мода, а концепция със силна история. Тя има над 15 разновидности в различните култури, като започнем от конфуцианството и будизма до западния стоицизъм.

Именно тук открих истинския смисъл на стоицизма. Стоикът не е човек, който живее в мизерия или гладува. Напротив, това е личност с изградена вътрешна дисциплина, която се радва на живота чрез пълен самоконтрол. Щастието е в това да не си роб на вещите и чуждото мнение. Когато спреш да търсиш смисъла в следващата покупка, започваш да го намираш в себе си и в стойността на труда си.

Може да има ред други причини, които няма да изброявам. Моля те, читателю, не забравяй да напишеш своите десет на един лист. В следващите редове ще ти разкажа, как Hustle културата повлия върху моите 10 причини, и как дълги години живеях в заблуда. Защото Hustle културата е като кредитна карта с огромна лихва: в началото ти дава илюзия за мощ, но накрая „банката на живота“ пристига, за да запорира здравето и спокойствието ти. Ако си сред хората от тази култура, опитай се да вникнеш в моята гледна точка, която не държа да е правилна, но е преживяна.

Нека да помислим отново. Член съм на много организации. Една от тях се казва „Инсайт“, където веднъж проведохме интересен експеримент. Мой приятел трябваше да отговаря на поредица въпроси, като един от тях беше: „Какво искаш?“. Първоначалният му отговор беше стандартен: „Кола и къща.“

След дълбок размисъл, опирайки се на интуицията и подсъзнанието, той осъзна, че всъщност копнее за семейство – за съпруга и деца. Умът му обаче, неосъзнато бе приел матрицата на общоприетото масово мислене в нашето свръх материално общество. Вслушвайки се само в плитчините на съзнанието и вкопчен в илюзията за „реалност“, той бе материализирал изконните си човешки желания чрез вещите. Вярваше, че без сигурността на къщата и автомобила, няма да има семейство.

Живеейки само през призмата на егото, създаваме заблудата, че това е единственият възможен живот. Но изследвайки го по-дълбоко, откриваме, че тази реалност не съществува – поне не по начина, по който сме я възприемали досега. Много често, когато става дума за бизнес, си задаваме въпроса: „Защо искам бизнес?“ Най-честият отговор е: „Заради парите.“

Но дали търсим точно тях? Не са ли умът и егото тези, който ги превръщат в самоцел? Неслучайно наричаме парите средство, а не цел. Човек, който вярва, че щастието се крие единствено в тях, вероятно никога не е притежавал пари. Или по-важното, никога не се е замислял сериозно за смисъла на съществуването си. Защо е тук? Каква е неговата дарба? Каква е мисията му в този „пуст“ живот?

Защо Щастието е №1?

Сигурно някой от вас се чудят, защо съм поставил щастието на първо място? Защото за мен, както и за милиони други хора по света, то е еквивалент на добродетелта и на създаването на добавена стойност.

Като започнем от Християнството, където спокойствието е състояние на благодат и доверие в Бога, преминем през Будизма, където истинският мир се нарича Нирвана, и обиколим всички останали движения и религии – ще видим, че всички те водят до равновесие, спокойствие, състрадателност и добродетелност. Без значение дали е Ислям, Индуизъм или Юдаизъм, виждаме, че те всички водят до едно и също състояние: Любов, Мир и Свобода.

Глобалните крахове

Но тогава, в онази задушна квартира край морето, никой от нас тримата не знаеше тези истини. Егото ни беше твърде гладно, за да търси мир. Когато укротяването на ума липсва, парите стават самоцел, а илюзията за вечен растеж те превръща в перфектната жертва.

Бяхме просто дребна, микроскопична версия на нещо много по-голямо, което се случваше по същото време на глобално ниво. Същата сляпа вяра, същото безумно колело, само нулите бяха различни. Мадоф не беше Християн. Мадоф беше това, което продават на Християн.

Когато егото реши да се състезава с математиката, крахът винаги е въпрос на време. Нека излезем за малко от нашата тясна стая в Слънчев бряг и погледнем голямата сцена на глобалните фалити. Там, където илюзиите се измерваха в милиарди, а цената се плащаше с животи.

1: Кръстникът на лъжата - Бърни Мадоф

Бърни Мадоф не беше поредният инфлуенсър от социалните мрежи, а истински архитект на илюзията. Той беше председател на NASDAQ – човекът, на когото и най-умните вярваха безрезервно.

Спри за момент върху това. Не говорим за момче с наета Ламборгини. Говорим за човек, който е ръководил втората по големина фондова борса в света. Ако някой е трябвало да разбира от числа, това е бил той. Ако някой е трябвало да е застрахован от илюзии, това е бил той.

И точно затова започвам с него.

Илюзията: На хартия Мадоф управляваше 64.8 милиарда долара. Реалната сума, която инвеститорите му бяха поверили (главницата), беше 20 милиарда. Останалите 45 милиарда бяха чиста фантазия, напечатана в месечните извлечения, за да се поддържа митът за успеха.

45 милиарда, които съществуваха само като мастило върху хартия. Хора са планирали пенсии с тези числа. Университети са строили сгради с тях. Числата бяха толкова реални, колкото и планът ми в онази стая в Слънчев бряг, че „още малко“.

Математиката на краха (Ноември 2008 г.): Всяка Понци схема е хамстерско колело – спреш ли да тичаш, падаш. Когато финансовата криза удари, клиентите поискаха да изтеглят 105 милиона долара. В прословутата сметка на Мадоф в Chase (№703) имаше едва 13 милиона.

Обърни внимание какво го уби. Не разследване. Не журналист. Не регулатор. Уби го изваждане.

Присъдата: Когато в касата ти има едва 13 милиона, а взискателите настояват за 105 милиона, играта приключва окончателно. В този момент Бърни Мадоф осъзнава неизбежното: хамстерското колело е спряло да се върти.

Развръзката настъпва на 10 декември 2008 г. – само два дни след бляскавото коледно парти на фирмата.

Задръж и тук. Два дни. Този човек е стоял на парти, вдигал е чаша, усмихвал се е на служителите си и е знаел точно колко има в сметка №703. Знаел го е през цялата вечер. Аз познавам това усещане в дребен мащаб – да си физически в стаята, а вътрешно да броиш. Той е бил на своето собствено бляскаво парти, напълно отсъстващ ментално. Точно както аз дълго време бях чужд на празниците около мен. Само че неговият лаптоп е бил в главата му.

В интимна, но вледеняваща обстановка, Мадоф събира синовете си и изрича думите, които поставят убийствен край на една цяла епоха от илюзии: „Всичко е една голяма лъжа“. Още на следващата сутрин светът се събужда с новината за неговия арест.

Цената на този „билет за успеха“ се оказва непосилна, защото правосъдието е лишено от сантимент. През юни 2009 г. съдът произнася максималната възможна присъда – 150 години лишаване от свобода. Въпреки по-късните опити за т.нар. „състрадателно освобождаване“ поради напреднало бъбречно заболяване, законът остава непреклонен и молбите му са отхвърлени.

Земният му път приключва на 14 април 2021 г. На 82-годишна възраст архитектът на най-мащабната финансова измама умира от естествени причини във Федералния медицински център (FMC) Бътнър, Северна Каролина. Една смърт, далеч от светлините на Уолстрийт, който той толкова умело бе манипулирал.

Умира в затворническа болница. Човекът с 64.8 милиарда на хартия. Помниш ли какво ти казах за безопасността? Ето я сметката. Той не плати накрая. Той плати всеки ден, в който трябваше да помни собствената си лъжа.

Урокът: Случаят „Мадоф“ е най-важният урок в тази книга. Дори да си председател на NASDAQ, дори да управляваш най-уважаваната фирма на Уолстрийт, ако бизнесът ти е илюзия, математиката винаги печели. Няма значение колко бързо бяга хамстерът. Ако пътят води към пропаст, скоростта само ускорява падането.

2. FTX: Златното момче на крипто и изчезналите 8 милиарда

Открадната сума: \$8,000,000,000

Период на действие: 2019–2022 г.

Статус: Осъден на 25 години затвор

Метод: Понци схема, маскирана като технологична иновация, използваща скрит административен достъп до платформата.

Мадоф беше от старата школа. Костюм, Уолстрийт, махагоново бюро. Лесно е да си кажеш, че на такъв не би повярвал.

Сам Банкман-Фрийд беше проектиран точно за хора като нас.

Той бе „тихото момче“ с обикновена тениска, на което светът безразсъдно повери активите си. През 2019 г. този възпитаник на MIT основа борсата FTX, представяйки я като най-сигурната и прогресивна дигитална крепост. До януари 2022 г. пазарната капитализация на компанията достигна главозамайващите 32 милиарда долара.

Забележи какво нямаше той. Нямаше Ламборгини в гараж. Нямаше седем лапици с книги зад гърба си. Нямаше поза.

И точно това беше позата.

Сам присъстваше навсякъде – даряваше колосални суми за политически кампании, проповядваше алтруизъм и се превърна в иконичното лице на „крипто бъдещето“. Но зад очилата и рошовата коса се криеше деструктивен план.



През „задната врата“ на борсата

Всъщност „геният“ управляваше сложна измамна структура, скрита зад лъскав софтуерен интерфейс. Ето как бе реализиран капанът:

Фасадата: FTX (борсата, където депозираш капитала си) и Alameda Research (негова лична търговска фирма).

Лъжата: Публичното уверение бе, че Alameda е просто обикновен клиент на платформата.

Механизмът: Банкман-Фрийд е използвал специален „административен достъп“ (backdoor) в софтуерния код на FTX. Чрез него той тихомълком е отклонил 8 милиарда долара от клиентските депозити директно към сметките на Alameda.

Тук спри. Аз имам инженерно образование и съм строил софтуер. SMPRO беше една от първите платформи за автоматизация на продажби в България. Знам какво е backdoor. Знам, че той не се появява случайно. Никой програмист не пише такъв ред код „по невнимание“.

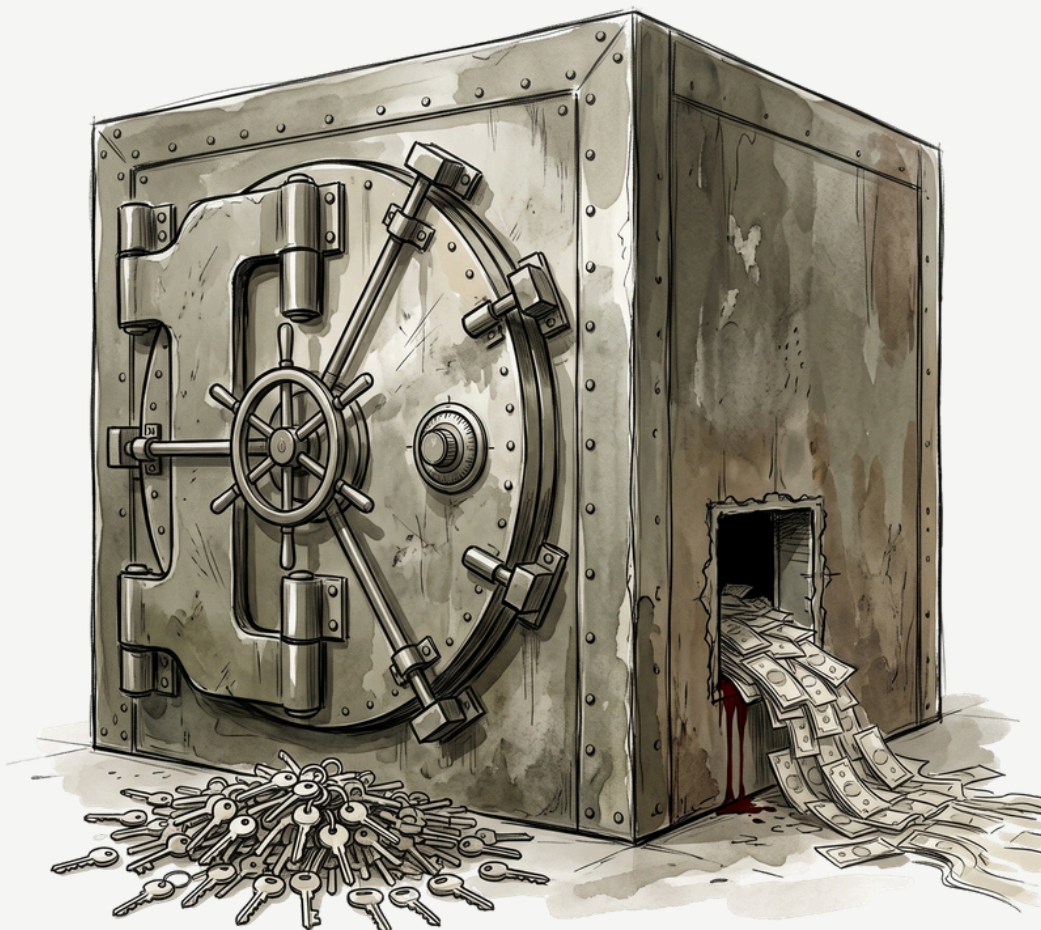
Този ред е бил написан от някого. Одобрен от някого. Тестван от някого.

Това не е грешка. Това е архитектура.

Никой не подозираше за това – нито инвеститорите, нито одиторите или служителите. Потребителският интерфейс просто не отразяваше липсата на средства.

Хората отваряха приложението и виждаха числото си. Числото беше там. Красиво, зелено, актуализирано в реално време.

Само парите ги нямаше...



Къде отидоха вашите средства?

Докато вярвахте, че портфейлите ви са защитени, Alameda пропиляваше тези милиарди за:

- Високорискови вътрешни спекулации;
- Политически лобизъм и влияние;
- Инвестиции в съмнителни стартъпи;
- Луксозни придобивки, включително прословутото имение на Бахамите.

Човекът в тениската имаше имение на Бахамите. Разбира се, че имаше.

Крахът: Когато конкуренцията дръпне шалтера

Истината лъсна през октомври 2022 г., когато конкурентният гигант Binance обяви, че разпродава своите FTT токени (собствената валута на FTX). Това предизвика масова паника. Хората се втурнаха да теглят капиталите си, но трезорът бе празен – всичко бе „изгоряло“ в Alameda. На 8 ноември 2022 г. империята на Сам обяви несъстоятелност, сричайки се от 32 милиарда оценка до пълна нула.

Виж колко бързо стана. 32 милиарда до нула. Не за години. За дни.

Защото никога не е имало 32 милиарда. Имало е 32 милиарда доверие.

А доверието не се срива постепенно. То се срива изведнъж, като стъкло.

Тук е разликата с Мадоф. Мадоф го уби изваждане. Сам го уби един конкурент с един пост.



Сметката се плаща с години

Правосъдието реагира светкавично. На 12 декември 2022 г. SBF бе арестуван на Бахамите. Съдебният състав го призна за виновен по всички седем обвинения, сред които финансови измами (wire fraud) и пране на пари. Бившият „златен месия“ получи присъда от 25 години затвор.

25 години за 8 милиарда. Хората обичат да смятат това като сделка. Не е сделка.

Той беше на 30, когато го арестуваха. Излиза около 55. Взима си обратно парите? Не. Взима си обратно 25-те години? Не.

Урокът: Мадоф ни учи, че статусът не те спасява. Сам ни учи нещо по-неудобно – че фасадата вече не изглежда като фасада. Не търси Ламборгини. Търси къде са парите, когато поискаш да си ги вземеш.

3. „Университетът“ за фалити: Случаят IM Mastery Academy

И тук трябва да кажа нещо неудобно за себе си, преди да продължа.

Аз продавам обучение. Имам академия. През нея са минали 44 327 души. Когато пиша този раздел, не пиша за чужда индустрия – пиша за моята. И точно затова ще бъда обективен. Защото между това, което правя аз, и това, което правят те, разликата е една, и тя трябва да бъде казана ясно.

Попадал ли си на тях в TikTok? Двадесетгодишни младежи, вторачени в лаптопи с многоцветни графики, които те питат: „Защо работиш за шеф, когато можеш да печелиш от телефона си, докато си на плажа?“

Аз купих точно това обещание. И знаеш ли къде ме доведе?

В квартира на 200 метра от плажа. Спуснати щори. Настолен компютър с три монитора, докарани с кола от Шумен. Никой не работи „от телефона си на плажа“. Пяскът влиза в техниката, екранът не се вижда на слънце, а работата иска бюро, стол и тишина.

Рекламата продава плажа. Реалността е бюрото. Разликата между двете е цялата тази глава.

И преди да си кажеш, че това е стара история от друго десетилетие – отвори телефона си сега. Прелисти дузина видеа. Ще го намериш.

Само че днес момчето е на 18, не говори за трейдинг, а ти обяснява как ще забогатееш с изкуствен интелект, докато си пиеш кафето. Кафето е задължително в кадъра. То е доказателството. Показва ти, че не работи, а печели. Зад него – басейн под наем. Отгоре – надпис „\$14 000 този месец, без опит“.

Продуктът се е сменил. Трейдингът стана AI. Форекс стана автоматизация. „Пасивен доход, докато спиш“ стана „ботът работи вместо теб“.

Сценарият е дума по дума същият.

Аз печеля от изкуствен интелект. Реално. Обявен съм за Иноватор на годината 2024 в AI. И точно затова знам колко работа стои зад всяко нещо, което тези видеа наричат „автоматично“. Няма кафе в тази картинка. Има месеци тестване, счупени системи и платени грешки.

Правилото е неизменно от 20 години насам, само декорът се сменя: **колкото по-лесно изглежда в рекламата, толкова по-скъпо излиза в живота.**

Това не е случаен viral ефект. Организаторите на IM Mastery Academy купуват хиляди видеа дневно, в които „успешни студенти“ уж генерират по 10 000 долара месечно. Разследвания доказват, че голяма част от тези кадри са заснети от наети актьори, а не от реални трейдъри. Всичко е театър.

Добре дошъл в лабораторията на илюзиите. Зад обещанията за лесен живот стои колосална схема, акумулирала 1.2 милиарда долара от наивни потребители. Основателите Крис и Айсис Тери създадоха не просто обучителен център, а една от най-мощните „hustle“ машини в историята. Те оперират чрез лабиринт от дъщерни дружества, за да заблуждават регулаторните органи. Когато един бранд се компрометира или бъде затворен, те просто го преименуват и го лансират отново като „революционна“ иновация.

Обърни внимание на този детайл, защото той е диагнозата. Бизнес, който трябва да си сменя името, за да оцелее, не е бизнес. Той е бягство с фирмена регистрация.

Аз нося моето име върху всичко, което правя. Не защото съм суетен, а защото нямам къде да отида, ако сгреша. Това е единствената гаранция, която работи.

Как прибират активите ти?

Механизмът е гениален в своята простота. Продават ти мечта за „пенсиониране на 20“ и „пасивен доход, докато спиш“. Входът за този елитарен клуб достига 400 долара на месец. Но IM Mastery Academy не е училище за търговия. Тя функционира чрез агресивен МЛМ (Multi-Level Marketing) компонент.

Когато осъзнаеш, че реалният трейдинг е труден и започнеш да губиш капитал, те ти предлагат „спасителен“ план Б: „Стани дистрибутор! Продай курса на приятелите си и печели комисиони!“ Така от студент се превръщаш в поредния вербовчик в мрежата.

Ето къде е капанът, който повечето хора не виждат.

В момента, в който станеш вербовчик, ти вече не можеш да си признаеш, че си сгрешил. Защото ако системата е фалшива, значи ти си излъгал приятелите си. И вместо да излезеш, започваш да продаваш по-силно – не за пари, а за да докажеш на себе си, че си бил прав.

Не купуваш курс. Купуваш невъзможност да си тръгнеш.

Откъде идват средствата всъщност?

Истината е в числата. Структурата генерира по-високи приходи от такси за привличане на нови членове, отколкото от действително обучение. Финансов анализ показва, че 70% от постъпленията на компанията са от абонаменти, а не от успешен трейдинг или продажба на образователен продукт. Това е класическата дефиниция на пирамида.

Има един универсален тест.

Питай откъде идват парите. Ако идват от резултата на клиента – това е бизнес. Ако идват от влизането на следващия – това е пирамида. Няма трети вариант, колкото и добре да е нарисуван сайтът.

Кой ти преподава?

Тук ситуацията става опасна. „Експертите“, които обещава финансово свобода, често са лишени от всякаква легитимност:

- Липсва им официално финансово образование;
- Няма необходимите лицензи;
- Няма документирана история на успешни сделки (track record).

Всъщност „треньорите“ са просто топ продавачи. Те те обучават как да пласираш илюзията на следващия клиент, а не как да анализираш пазарите.

Питай човека, който те учи, какво е правил, преди да те учи.

Аз имам 22 години онлайн търговия зад гърба си. 150 000+ транзакции. И три фалита с над 5 милиона евро загуби. Тези фалити не ги крия – те са ми учебникът. Аз съм платил за тези грешки. Ти не е нужно да ги плащаш.

Момчето с кафето до басейна няма какво да ти покаже отпреди курса. Няма фалит. Няма транзакции. Няма нищо, което да е излязло от него в света. Единственият му продукт си ти.

Статистиката на провала: Числата не лъжат

- 60% от клиентите прекратяват плащанията си още след първия месец.
- 90% напускат окончателно в рамките на половин година.

Защо се отказват от „златната мина“? Защото вместо да печелят „за минути“, те губят спестяванията си за секунди.

Прочети тези две числа още веднъж и помисли какво означават за модела.

Ако 90% си тръгват за половин година, а компанията расте – значи компанията не работи с клиенти. Тя работи с поток. Отпадането не е проблем за нея. То е горивото. Всеки, който излиза, е освободено място за следващия.

Това е точно обратното на среда. Средата се измерва по хората, които остават.

Държавата срещу „Академията“

На 29 май 2025г. илюзията се срина. Федералната търговска комисия (FTC) и властите в Невада подадоха официален иск в Окръжния съд на САЩ. Обвиненията са тежки:

- Неверни твърдения за потенциални печалби.
- Маскиране на пирамидална структура като образователна дейност.
- Целенасочена експлоатация на млади и финансово неграмотни хора.

Прочети последното още веднъж. Не „клиенти“. Не „инвеститори“. Млади и финансово неграмотни хора.

Това не е бил страничен ефект. Това е бил профилът на купувача.

Резултатът

Компанията е заплашена от многомилionни санкции и пълна забрана за дейност. Но за хилядите младежи, повярвали, че са „вълци от Уолстрийт“, останаха само дълговете и горчивият вкус на измамата.

И нещо, което санкциите не покриват. Тези младежи няма да загубят само парите. Ще загубят вярата, че изобщо може да се научат. Следващия път, когато срещнат истински наставник, вече няма да слушат.

Това е най-скъпата щета от цялата тази индустрия. Не изпразнените сметки. Изпразненото доверие.

А машината няма да спре. Утре кафето ще е същото, басейнът ще е същият, само AI ще стане нещо друго. Затова написах тази глава – не за да разпознаеш IM Mastery. За да разпознаеш сценария.



4. Дан Лок: „Босът“ в Бентлито и дребният шрифт за \$4,000

Дотук говорихме за хора, които са скрили парите. Мадоф ги нямаше. Сам ги отклони през задна врата. И двамата свършиха в затвора, защото са лъгали.

Този случай е различен и точно затова е по-опасен.

Дан Лок не лъже в договора. Всичко пише. Черно на бяло, в договора, който ти подписваш.

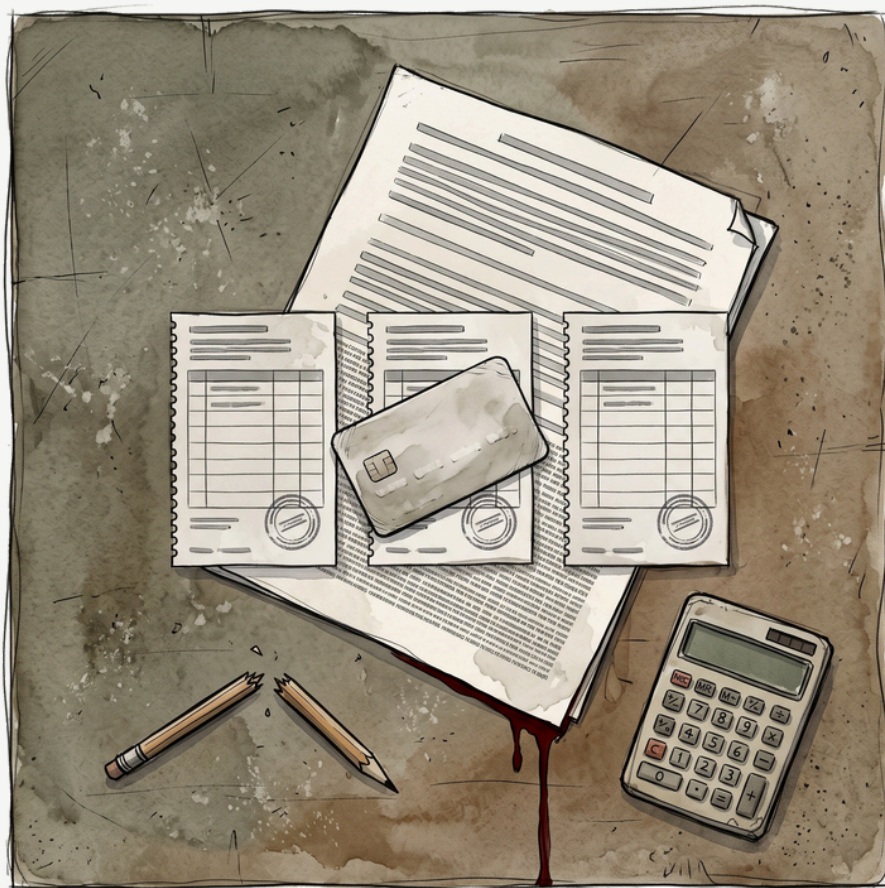
Само че никой не го чете.

Помниш ли поредицата „Boss in the Bentley“ в YouTube? Там Дан Лок, удобно настанен на задната седалка на ултралуксозен автомобил, ти диктуваше правилата на успеха. Имиджът бе изграден безупречно, нали? Точно този блясък бе основният инструмент за продажба на неговата сертифицираща програма – High Ticket Closer© Certification Program.

Обърни внимание на декора, защото той не е случаен. Задната седалка. Не шофьорската. Посланието е едно изречение, без да е казано: аз вече не карам. Мен ме карат.

Ние в онази стая гледахме точно това. Не думите. Седалката.

Цената на пропуска за този „елитарен“ живот? Еднократна такса от \$4,000 или три вноски по \$1,600. Но преди да посегнеш към кредитната карта, прочете ли внимателно условията? Математиката в тях е безмилостна.



24-часовият капан

Политиката за възстановяване на средства (Refund Policy) е юридически шедьовър на принудата, който трябва да видиш, за да повярваш:

- Имаш право да изискаш обратно сумата си ЕДИНСТВЕНО в рамките на 24 часа от покупката.
- Изтече ли денонощието – възстановяване е невъзможно (NO REFUND).
- Ако си провел дори една коучинг сесия – правото ти на отказ се анулира.
- Ако си избрал разсрочено плащане и решиш да се откажеш? Анулирането е недопустимо (NO CANCELLATION). Договорът те обвързва да изплатиш пълната стойност до последната стотинка, независимо от степента на удовлетвореност.

Прочети втората точка отново, защото тя е гениална в лошия смисъл.

Ако си провел дори една сесия – губиш правото си на отказ.

Тоест ти не можеш едновременно да пробваш продукта и да имаш право да го върнеш. Или го пипаш и оставаш вътре завинаги, или се отказваш, без да си видял нищо. Няма трети вариант.

Това не е политика за връщане. Това е капан, написан на езика на политика за връщане.

И 24 часа не са случайни. Те са точно толкова, колкото емоцията да не успее да падне. Ти купуваш вечерта, развълнуван. Спиш. На сутринта се събуждаш с първото трезво съмнение – и вече е късно.

Договорът е проектиран така, че да те хване между решението и разума.

Кажи ми колко дълго те държат насила, и ще ти кажа колко струва това, което продават.

Какво обещаваат всъщност?

Докато „Босът“ жонглира с милиони долари пред камерата, правните документи на компанията му (DLE) разказват съвсем друга история. Там, черно на бяло, е записано: „DLE не дава НИКАКВИ обещания, гаранции или уверения по отношение на вашата бъдеща възможност за работа, доходи или финансови резултати.“

Спри тук. Това е най-важният абзац в целия случай.



Пред камерата: Бентли, милиони, „елитарен живот“. В договора: не обещаваме нищо.

Двете неща са едновременно верни. И това не е противоречие – това е конструкция.

Маркетингът продава мечтата. Юристът я взима обратно. Ти плащаш и за двете.

Има едно правило, което ще ти спести десетки хиляди: **чети договора, не рекламата**. Рекламата е това, което искат да усетиш. Договорът е това, което наистина ти дават. Когато двете не съвпадат, договорът винаги печели. Не защото е по-честен, а защото е този, който отива в съда.

Реалността извън Бентлито

Ако слезеш от луксозната лимузина и влезеш в платформите за свободно мнение като Reddit, перспективата се променя драстично. Форумите са пренаситени с въпроси от типа: „Заслужава ли си да инвестирам \$4,000?“. Потребители масово алармират за липса на практически резултати, а публичният имидж на Лок все по-често бива етикетиран като „fake guru“ (фалшив гуру) заради неговите агресивни методи на продажба.

Забележи кога хората задават този въпрос. Преди да платят? Не. След това.

Прочети този въпрос още веднъж: „Заслужава ли си да инвестирам \$4,000?“

Човек, който пита това в интернет форум, вече е решил. Той не търси информация. Търси разрешение.

Дори неговата афилиейт мрежа е програмирана за самозащита: ако клиент по чудо успее да получи възстановяване или оспори плащането (chargeback), неговият вербовчик автоматично губи своята комисиона.

Гледай тази клауза. Тя превръща човека, който те е довел, в твой пазач. Приятелят, който те е препоръчал, вече има финансова причина да те разубеждава, когато поискаш парите си обратно.

Системата не наема охрана. Тя я прави от собствените си клиенти.

Така функционира системата – ти плащаш за бляскавата мечта от YouTube, а получаващ договор, който те „затваря“ (High Ticket Closed) окончателно още на 25-ия час.

Урокът: Мадоф умря в затворническа болница. Сам излежава 25 години. И двамата – защото са лъгали. Дан Лок не е, защото не е излъгал – просто е написал истината там, където никой не гледа.

И това е неудобната част. Не всичко, което те ощетява, е незаконно. Има цяла индустрия, която работи в границите на закона и извън границите на почтеността. Държавата няма да те защити от нея.

Ще те защити само един навик: преди да платиш, прочети какво пише, когато не си доволен. Този абзац ти казва всичко за човека отсреща. Много повече от колата му.

5. Тай Лопез: Понци схема за 112 милиона долара

Тук вече не пиша като наблюдател. Затова го оставям за последно.

Всичко започна с една вирусна реклама през 2015 г. „Here in my garage, just bought this new Lamborghini here...” – фразата, която милиони потребители в YouTube чуваха денонощно, докато Тай Лопез позираше пред новия си автомобил и седемте лавици с книги. Тогава той продаваше знание. Десет години по-късно заглавията в пресата са коренно различни.

Забележи гениалността на кадъра, защото аз я разбрах чак години по-късно.

Колата не беше най-важното. Книгите бяха. Ако беше само Ламборгинито, щеше да е поредният хвалипръцко и умният човек щеше да прелисти. Но лавиците казваха друго: аз не съм богат, защото имам късмет. Богат съм, защото знам нещо. И ти можеш да го научиш.

Той не ти продаваше кола. Продаваше ти обяснение защо още нямаш такава. Че разликата между вас двамата е информация. А информацията се купува.

Ние в онази стая се хванахме на блясъка. Ламборгинито ни хвана за яката. Но срещу другия вид примамка няхаме никаква защита – човекът с износената тениска, който изглежда твърде зает, за да лъже.

Не съществува.

На 25 септември 2025 г. Комисията по ценни книжа и борси на САЩ (SEC) официално повдигна обвинения срещу Тай Лопез и неговите съдружници – Алекс Мер и Лоръл Бъркърнроуд. Според документите, подадени в Окръжния съд на Флорида, тримата са организирали Понци схема на стойност 112 милиона долара.

Схемата според регулатора

Обвинението се фокусира върху дейността на тяхната компания Retail Ecommerce Ventures (REV). Стратегията включваше придобиване на емблематични, но фалирали марки като RadioShack и Pier 1. На инвеститорите е била обещавана годишна възвръщаемост до 25%, подкрепена от твърденията, че тези структури генерират стабилен паричен поток.

Спри върху числото. 25% годишно, гарантирани.

Аз съм в онлайн търговията от 22 години. 150 000+ транзакции. Знаем колко тежи един процент марж. Проблемът не е в числото. Проблемът е в думата до него. Доходност и риск са едно и също нещо, гледано от двете страни. Банката ти дава 2 процента и спиш спокойно. Борсата ти дава 8 и не спиш. Това не е несправедливост. Това е цената. Затова, когато чуеш висока доходност и сигурност в едно изречение, не гледай числото. Гледай кой е махнал риска от изречението и защо. Той не ти продава доходност. Продава ти липсата на страх. И точно за нея плащаш.

Разследването на SEC обаче констатира, че реалността е коренно различна:

Крахът: Всички компании в портфейла на REV са оперирали на червено.

Нещо повече – бивш служител на компанията коментира скандалното несъответствие между фасадата и реалността с думите: „Никой не подозираше, че буквално нито един бранд не печелеше пари, докато в същото време ръководството се облагодетелстваше с милиони.“

Нито един. Не „повечето“. Не „някои“. Нито един.

Механизъм: Доходите на старите вложители са изплащани директно от капитала на новите участници, а не от реална търговска дейност.

Ето го отново хамстерското колело. Същото като при Мадоф, само с 500 пъти по-малко и много повече камери.

Лично облагодетелстване: Твърди се, че Лопез и Мер са отклонили поне 16.1 милиона долара за лични разходи, луксозни имоти и екстри, които не отговарят на финансовото състояние на фирмата.

И тук кръгът се затваря по начин, който трябва да те заболи.

Луксът в рекламата не беше резултат от бизнеса. Луксът беше бизнесът. Колата не показваше, че системата работи – колата беше системата. Ти плащаш, за да видиш доказателството. С твоите пари се купува доказателството. Следващият вижда доказателството и плаща.

Гаражът не беше витрина на успеха. Гаражът беше фабриката.

6. Грант Кардон: Илюзията 10X и частният самолет, платен с дребен шрифт

Помниш ли Любомир от онази задушна квартира в Слънчев бряг? Човекът, който поглъщаше видеата на Тай Лопез и Грант Кардон. Той не просто слушаше. Той живееше с философията на 10X.

Ако Кардон крещеше от частния си самолет, че трябва да умножиш усилията, целите и парите си по десет, Любомир спираше да спи. Защото 10X не е просто маркетинг. То е религия, която изисква пълно подчинение. Според тази доктрина, ако не си обсебен, значи си мързелив. Грант продаваше перфектната отрова за амбициозни млади хора, която превръщаше бърнаута в медал за храброст.

Забележи механизма. Той не ти казва да работиш повече. Казва ти, че всеки, който спи, вече губи. И ти купуваш безсънието като инвестиция.

Но Любомир реши да стигне докрай. Заложил не само здравето си, но и парите си на своя гуру. Преди няколко години той инвестира сериозна сума в Cardone REIT I, фонд за недвижими имоти, управляван от Cardone Capital на Кардон.

Обещанието беше просто и гръмко, както всичко при Грант: месечен пасивен доход, целева възвръщаемост и шансът да инвестираш рамо до рамо с човека, който продава успеха като система.

И тук е кукичката, но тя не е в договора. Тя е в главата ти. В твоята представа ти не купуваш фонд. Купуваш място до него, рамо до рамо с човека от самолета. Това усещане за близост до успеха е истинската стока, която те кара да платиш. Не сградите.

Тук спри. Чети договора, не рекламата.

Любомир гледаше самолета на Грант, но не прочете проспекта на фонда му. А там реалността беше по-малко кинематографична и доста по-предпазлива. В годишния отчет за 2025 Cardone REIT I пише, че разпределенията зависят от наличния distributable cash и може да не са показателни за бъдещи разпределения, а очакваният hold period на имотите е седем до десет години.

Прочети това още веднъж. Рекламата на Грант ти продава „месечен пасивен доход“. А хартията на неговия фонд плаща на всеки три месеца, и то само ако изобщо има кеш. Обещаха ти всеки месец. Документът казва веднъж на тримесечие, при условие. А недвижимият имот е неликвиден по презумпция. Влизаш лесно, но изходът е съвсем друга математика.

По-важното е, че публичните документи показват и как работи икономиката на фонда. Manager-ът и неговите affiliates получават 1% acquisition fee върху покупната цена на всеки имот, 1% disposition fee върху брутната продажна цена при продажбата, и 1% annual asset management fee, изчислен върху събрания от инвеститорите капитал. А отчетът изрично признава конфликта: по-високата покупна цена носи на Manager-а по-високи acquisition и asset management такси, независимо от качеството или представянето на инвестицията.

Задръж точно тук, защото това е диагнозата. На него му се плаща, когато купува. Плаща му се, когато продава. Плаща му се, докато държи. И колкото по-скъпо купи, толкова повече взима. Дори сделката да е лоша за теб, тя е добра за него.



И тук става ясно как работи 10X в реалния свят. Формулата е безупречна. Само че не е безупречна за инвеститора. Безупречна е за човека отпред. Тя умножава не само амбицията, а и стимулите на човека, който стои отпред. Ето го хамстерското колело в костюм. Любомир въртеше своето с татуировка на рамото. Грант въртеше едно много по-голямо и таксуваше всяко завъртане.

А ако искаш най-точната юридически и фактологично издържана реплика, тя е тази: Ninth Circuit reversed the district court's dismissal and allowed the claims to proceed, а на 27 март 2026 district court granted the Plaintiff's motion for Class Certification. Обвиненията все още не са доказани.

Помни разликата с Дан Лок. Дан написа истината там, където никой не гледа. Грант махна числото оттам, където има отговорност, и го остави там, където има продажби. Едното е в проспекта. Другото е в самолета. Ти избираш кое да прочетеш.

Аз нося името си върху всичко, което правя, защото нямам къде да избягам, ако сгреша. Грант също носи своето. Само че за него името е машината за пари, а не гаранцията. А когато целият фонд е един човек и неговата харизма, ти не инвестираш в тухли. Инвестираш в настроението му.

Самураят не размахва меча десет пъти по-бързо, за да докаже, че е силен. Нанася един удар, в точния момент, в точната посока. 10X ти дава скоростта. Никогa посоката. А хамстерът, който бяга десет пъти по-бързо, стига до стената десет пъти по-скоро.



Новият декор на илюзията: Как продавачите на мечти се преоблякоха

Да не би гурутата изведнъж да са станали скромни? Защо ламборгинито изчезна от кадъра, а на негово място дойде тих глас и обикновена тениска? Продавачите на мечти се промениха отвътре. Сметката излезе друга. Старият модел стана твърде скъп и твърде опасен. А когато една лъжа започне да струва повече, отколкото носи, дори измамникът я изоставя. Пазарът смени потребителското поведение. Публиката се умори от режисиран успех. Едно десетилетие на културата „fake it till you make it“ направи хората цинични. И знаеш ли колко струваше тази постановка? В Монте Карло около 80% от бизнеса на фирмите за наем на луксозни коли идва не от богаташи, а от създатели на съдържание. Плащаш около 1 500 евро на ден за Ферари. Или 500 евро за половинчасова фотосесия. Само за да излъжеш непознати в Instagram, че колата е твоя. А измамниците разбраха риска. Да продаваш курс за 997 долара на тийнейджъри е задънена улица с екстремно висок репутационен и регулаторен риск.

Страхът от детективите и държавата

Началото на края дойде с появата на „интернет детективите“ като Coffeezilla и Spencer Cornelia, към които бързо се присъединиха и други безпощадни разследващи влогъри като James Jani, Mike Winnet, Scott Shafer и Always Marco. Те не просто започнаха да ровят, те разбиха на парчета цялата бизнес логика на тази индустрия. Зачетоха се в публичните имотни регистри, проследиха блокчейн транзакциите, разнишиха договорите с дребен шрифт, извадиха на светло скритите мрежи от офшорни фирми и интервюираха ужилените, които доскоро се срамуваха да признаят как са били измамани. Изведнъж наетото Ламборгини вече не беше доказателство за успех. То стана червен флаг за измама. Всяка снимка в имение под наем, всеки нает за два часа частен самолет и всяка фалшива екселска таблица с печалби, се превърна в потенциална призовка и в материал за вирусно разобличаващо видео, което можеше да срина репутация за милиони за една нощ. И машината им не работеше на дребно. Само Coffeezilla събра над четири милиона зрители на канал, чиято единствена задача е да разфасова фалшивите гуру. Той разнищи имена като Тай Лопез и Дан Лок, а именно той направи ключовите разговори със Сам Банкман-Фрийд дни преди FTX да рухне. Едно негово видео стигаше, за да превърне „успешния предприемач“ в подсъдим пред очите на милиони.

А зад влогърите застана и втора вълна, която не се снима. Цели организации проследяват същите схеми на едро, име по име. Платформи като BehindMLM години наред разчертава кой на кого плаща в пирамидите, особено в случаи като IYOVIA и iMarketsLive. Truth in Advertising вади на светло фалшивите твърдения за доходи и точно те публикуваха разбивката по случая IM Mastery. Разликата е проста. Влогърът ти сваля ореола пред публика. Организацията събира доказателството, което после отива в съда.

А след детективите дойдоха и регулаторите. Федералната търговска комисия (FTC) и Комисията по ценните книжа и борсите (SEC) най-накрая се събудиха. Помниш ли Тай Лопез с книгите в гаража? SEC заведе дело за Понци схема на стойност 112 милиона долара. Помниш ли IM Mastery Academy? Бяха ударени със съдебно решение за близо 800 милиона долара заради измама.

Точното число е 795.8 милиона. Основателите Крис и Изис Тери подписаха на 13 май 2026 година. А сега прочети статистиката на самата им компания, защото тя казва всичко: 60% от клиентите спират да плащат до месец. 90% си тръгват до половин година. А средният „доход“ на онези, които изкараха под 500 долара, беше 77 долара и 51 цента. За цяла година. Не на месец. За година.

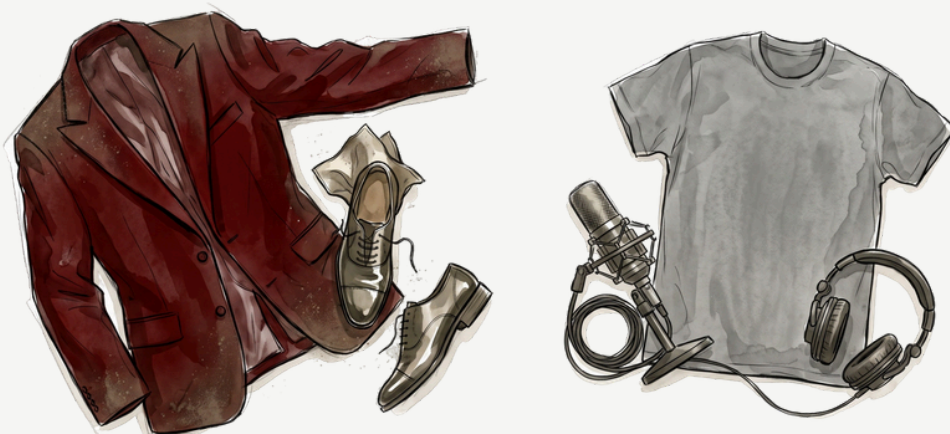
Лайфстайл маркетингът стана твърде скъп и опасен. Да се снимаш с чужда кола днес е най-бързият начин да осъмнеш в съда.

Корпоративният костюм и скритият глас

Затова индустрията се трансформира. Гурутата се преоблякоха.

Дан Лок свали червения костюм, излезе от Бентлито и днес се нарича „Certainty Capitalist“ (Сигурният капиталист). Вече не крещи. Говори тихо, с улегнал, институционален глас, в кратки 3-минутни аудио подкасти. Кръсти ги „Dan Lok Notes“. Три минути глас, никакво лице, поднесени като лични бележки към по-младия му Аз. Той вече не ти продава курс за затваряне на сделки. Сега той е „инвеститор“, който придобива дялове в B2B софтуерни компании и изгражда екосистеми. По собствени думи портфейлът му генерира над 120 милиона долара годишен приход, който самият той нарича „суетна цифра“.

Алекс Хормози отиде още по-далеч. Той носи обикновена тениска, раздава цялата си информация напълно безплатно и ти казва суровата истина, че бизнесът е труден. И точно когато си му повярвал, защото не прилича на типичния гуру, той прибира истинската печалба, като придобива дял (equity) в компанията ти чрез своя холдинг. Холдингът се казва Acquisition.com и по собствени данни минава 250 милиона долара годишен приход. Няма курс за 997 долара. Има книга за под 20 долара и покана за партньорство. През 2021 продаде 66% от два свои бизнеса за 46.2 милиона долара, а наскоро направи „най-голямата инвестиция в живота си“, купувайки дял в платформата Skool на Сам Оувънс, оценена на близо 1 милиард. Безплатното съдържание не е крайният продукт. То е филтър. Хормози не търси тийнейджър, който да купи курс. Търси собственик на работещ бизнес с приходи между 1 и 30 милиона долара, който да му даде част от компанията си.



Преди фунията завършваше с кредитната карта. Днес завършва с договор за собственост.

Грант Кардон пък премести фокуса от масовите курсове за 97 долара към Cardone Capital. Частен фонд за недвижими имоти за милиарди, където вече събира такси за управление. Това е по-добра математика за човека отпред. Плаща му се, когато купува имота. Плаща му се, докато го управлява. Плаща му се, когато го продава. Инвеститорът носи риска, а управителят събира таксите. Около 5.3 милиарда долара активи под управление от близо 20 000 инвеститори. Звучи безупречно. Звучи безупречно, нали? Докато не прочетеш независимия доклад на NOYACK Investment Research. Според техния анализ, от създаването си през 2021 година, реалната възвръщаемост на фонда му е около минус 11% на година. Вложени 10 000 долара са се стопили до около 7 000. Рекламата продава „пасивно богатство“. Хартията носи загуба. Помниш ли какво ти казах? Чети договора, не рекламата.

Забележи механизма. Спри тук и виж какво направиха.

Те замениха B2C илюзията с B2B институционалност. Те разбраха, че да продаваш мечти на дребно е минало. Истинските пари са в таксите за управление, в дяловия капитал и в изграждането на авторитет. Ето я и математиката, която всички те разбраха. Курс за 997 долара има таван. Публиката ти е капацитетът. Продадеш ли на всички, свърши. Но когато вземеш дял в компания, таванът се движи с компанията, не с аудиторията. Затова смениха посоката. Илюзията вече не е в колата. Илюзията е в престижа. Улегналият корпоративен глас е много по-труден за разобличаване от видео пред наето Ферари.

Изкуствен интелект и безлицевият капан

Но ако големите играчи се качиха в корпоративния асансьор, какво стана с нишата за „лесни пари“? Тя просто ребрандира илюзията. Изкуственият интелект.

Влез отново в TikTok. Онова 20-годишно момче, което до вчера ти продаваше курс за дропшипинг или SMMA (маркетингова агенция), днес ти продава курс за AAA (AI Automation Agency). Обещанието е абсолютно същото: „Ще изкарваш 50 000 долара на месец, докато спиш, като правиш AI чатботове за локални бизнеси без никакъв опит чрез no-code платформи“.

Само че зъболекарят в съседния квартал няма нужда от сложен AI бот. Реалността е, че това момче отново не печели от чатботове. Прави пари, като ти продава абонамент за обучението си как да правиш чатботове. Хамстерското колело просто смени табелата си. Виж числата на един от водещите в тази ниша (като Лиъм Отли). Над 305 000 членове в безплатната общност. Входът за платения „акселератор“ е между 5 000 и 7 150 долара. И това не е всичко, което плащаш. Инструментите като ElevenLabs, Make.com и GoHighLevel отгоре ти струват още 200 до 800 долара на месец. Точно както старото SMMA изискваше рекламен бюджет. Само името се смени.

Още по-гениалното и страшно творение на тази нова ера са Faceless (безлицевите) канали. Учат те как да използваш ChatGPT за текст, AI за генериране на видео и AI за глас. Правиш съдържание и печелиш от реклами, без никой да знае кой си. Стигна се дотам, че вече продават цели виртуални хора. Модел на име Aitana López не съществува. Създадена е от агенция с изкуствен интелект. И според създателите си изкарва средно около 3 000 евро на месец, а в добър месец до 10 000. Един несъществуващ човек. С над 340 000 последователи. Който рекламира добавки и не може да бъде съден, защото го няма.

Това е перфектното престъпление на Hustle културата. Те вече дори не рискуват собственото си лице. Продават ти абонамент за софтуери и курсове чрез виртуални аватари. Ако утре схемата рухне, както се случва с много канали, блокирани от YouTube заради „reused content“ (повторно използвано съдържание) или платформата блокира канала, няма кой да поеме отговорност. Няма репутация за губене. Няма лице, което да бъде съдено. Разбира се, юридически зад канала пак стои собственик. Без лице не означава без отговорност. Но безлицевият модел прави схемата по-лесна за изоставяне, копиране и пускане отново под друго име. А когато един профил изгори, на негово място могат да се родят сто нови още същата вечер.

Днес схемата просто върна наетото Ламборгини, облече се в корпоративен костюм или се скри зад „безлицев“ изкуствен интелект. Всичко това, за да продължи да върти същото хамстерско колело, но вече дълбоко под радара на регулаторите.

И познай кой продължава да тича вътре.

Когато празниците са „работни дни“

Сега, докато четеш за схемите на Тай Лопез и изчезналите милиарди на криптокралете, може би си казваш: „Е, аз не съм толкова наивен. Мен не могат да ме излъжат така.“

Прав си. Вероятно няма да те излъжат така.

Но истината е, че не е нужно да дадеш парите си на някой измамник, за да бъдеш ограбен. Аз не дадох милиони на Тай Лопез. Дадох на тази индустрия нещо много по-скъпо: времето си.

Мадоф и Сам взеха пари. Тези хора взеха нещо, което подлежи на връщане. Аз си дадох годините доброволно и никой съд няма да ми ги присъди обратно.

Най-скъпите измами не искат кредитната ти карта. Искат съгласието ти.

В онзи период аз не просто следвах съветите на тези „проповедници“ – аз ги живеях. Те казваха: „Работи, докато другите спят“ – и аз не спях. Казваха:

„Празниците са за бедните, богатите правят печалби“ – и аз им вярвах. Докато светът празнуваше живота, аз празнувах оборота.

Никога няма да забравя Новогодишната нощ срещу 2017-а. Моят приятел Здравко Попов – човек на живота, истинска душа, повтаряше постоянно:

„Хайде бе човек, остави ангажиментите поне за днес, Нова година е! Ела да празнуваме заедно!“

Отидох. Физически бях там, но ментално присъствах в eBay, Amazon и PayPal. Всички около мен се смееха, забавляваха, музиката гърмеше, хората се прегръщаха. А аз седях в ъгъла, вторачен в лаптопа. Екранът сияеше върху лицето ми, докато обработвах поредната поръчка. До мишката стоеше чаша за наздравица. Шампанското се стопли, газировката изчезна, а аз просто кликах: Fulfill Order. Помниш ли Мадоф на неговото коледно парти? Два дни преди края. Стоял е там, а вътрешно е бил в сметка №703.

Аз бях на моето парти в същия ъгъл. С други числа. С една и съща липса.

Знаех точно колко поръчки имам за обработка. Не знаех песента, която свиреше

Здравко ме гледаше с недоумение, може би и със съжаление. Той празнуваше новото начало, а аз празнувах поредните 50 долара печалба.

Петдесет долара.

Изписвам ги с думи, защото искам да ги видиш бавно. Не петдесет хиляди.

Петдесет.

За петдесет долара пропуснах Нова година с приятел, който няколко пъти ме покани.

Тогави си казвах: „Те не разбират. Те харчат, а аз печеля. Аз съм по-умният. Аз градя империя.“

Всяка вибрация на телефона за нова продажба ми носеше допамин, който бърках с щастие. Мислех си, че съм железен. Че съм „хакнал системата“. Това беше моят живот няколко години подред. Всеки празник беше просто още един ден, в който конкуренцията почива, а аз „дърпам напред“.

Сега виж какво съм правил всъщност. Не съм строил бизнес. Обработвал съм поръчки. Всяка от тях беше проста задача, която някой друг можеше да свърши срещу няколко лева на час. Аз я вършех на Нова година, в ъгъла, сам, и наричах това империя.

Хамстерът в колелото също се движи. Просто не отива никъде.

Не осъзнавах, че когато превърнеш всеки ден в работен и всяка наздравица в сделка, ти не печелиш играта. Ти просто си идеалният хамстер, който върти колелото толкова бързо, че то започва да дими. Летях към стената със затворени очи.

И никой от гурутата в Instagram не споменава как се случва, когато собственото ти тяло реши принудително да ти дръпне шалтера. Никой не заснема това видео. Няма кадри от чакалнята пред гастроентеролога. Няма кафе до басейна, когато си свалил 20 килограма и не можеш да изкачиш стълбите до втория етаж. Тази част от историята не се продава добре.

Защото какъв е смисълът да си станал като Стив Джобс, накрая да можеш да си купиш цял остров, а на него да няма лекар, на когото да платиш, за да ти помогне да си върнеш здравето?

Здравето не е стока, която можеш да поръчаш в Amazon. Когато изстискаш лимита си до последната капка в името на Hustle културата, тялото ти просто спира да приема подкупи. Никакви милиони не могат да поправят щетите, когато пожарът е изпепелил всичко отвътре.

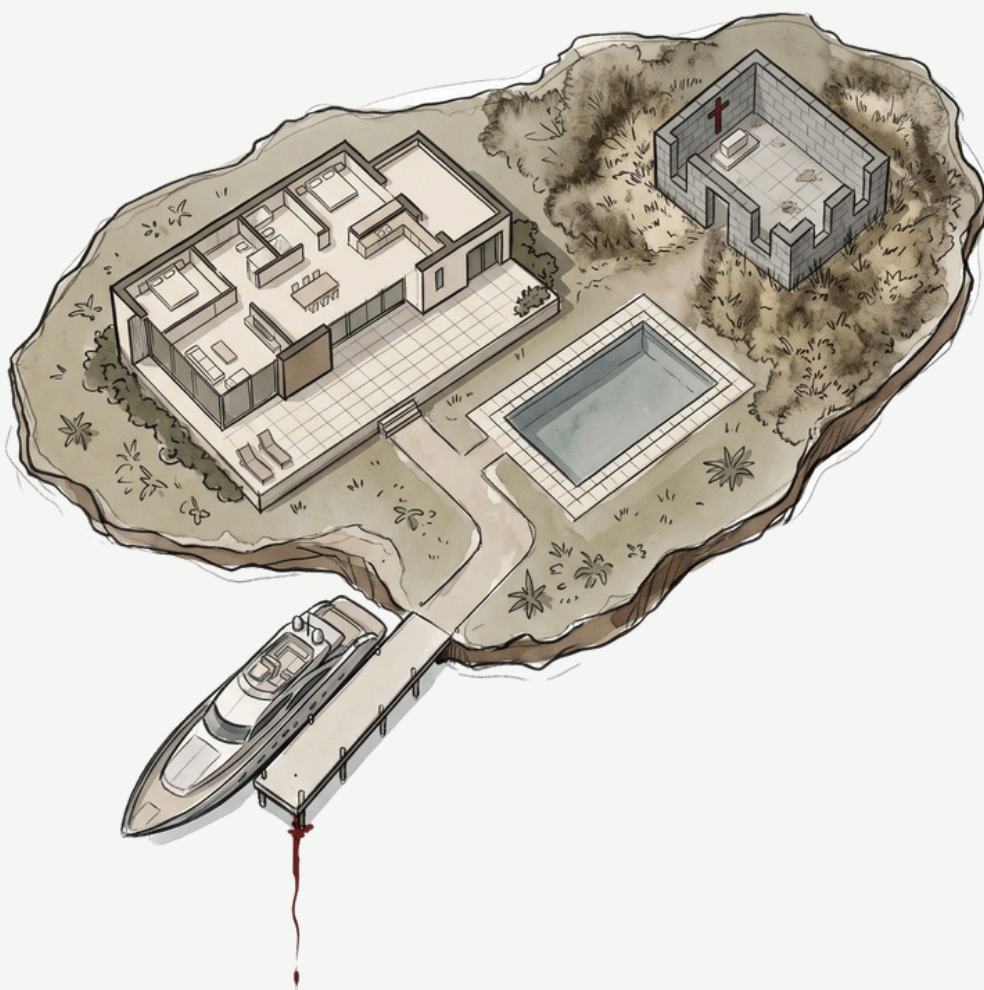
Помниш ли какво ти казах за Дан Лок и договорите? Че трябва да четеш какво пише за случая, в който не си доволен.

Hustle културата също има договор. Ти го подписваш всеки път, когато си кажеш „после“. Само че клаузите му не са скрити в дребния шрифт – те са скрити в тялото ти. И се четат чак когато вече не могат да се откажат.

Аз стигнах до 25-ия час.

Тримата излязохме от онази стая по различно време. Християн беше пръв, защото тялото му го изхвърли. Любомир беше последен, защото беше платил най-скъпо, за да остане. Аз бях по средата. Не защото поумнях, а защото тялото ми спря да преговаря. Не излязох от бизнеса. Излязох от колелото. Само че разликата не се учи от книга. Учи се, след като сметката пристигне.

Моята пристигна през ноември. С мирис на лак.



ЧЕТВЪРТА ГЛАВА

БЪРНАУТ: КОГАТО ТЯЛОТО КАЖЕ „НЕ“



Помниш ли онази Нова година със Здравко? Онази, в която „празнувах“ оборота. Докато шампанското се стопли до мишката. Тогава си мислех, че това е цената на успеха. Да жертваш празника в името на целта. Не осъзнавах, че това беше само капарото.

Истината е, че Hustle културата прави нещо много по-зловещо от това да ти отнеме съня: тя те ослепява. Когато си в режим на постоянна война, „10X“, адреналин и кофеин, преценката ти се изкривява. Ставаш толерантен към неща, които здравият разум би отхвърлил мигновено. Точно в пукнатини на умората се промъкват паразитите – грешните хора. Онези, които ти обещават „империи“, докато ти крадат времето и те карат да се чувстваш виновен, че искаш да си поемеш дъх, да отпочинеш.

Бях идеалната жертва. Толкова бързо въртях колелото, че не видях кой стои до мен и кой ми подлага крак. Мислех си, че мога да нося на всичко – работата, напрежение, токсични партньори. Сериозна заблуда. Сметката за това парти дойде, но не веднага. Съдбата е търпелив кредитор. Тя те чака да натрупаш достатъчно лихви и после ти взима всичко наведнъж.

След година в този режим на самоунищожение получих първия червен картон. Оказа се, че машините са по-умни от хората. Техниката се предаде преди мен. Една сутрин хард дискът на компютъра ми просто изпуши. Спря. Прегря от денонощното въртене на данни, от отворените петдесет таба в браузъра. От тежестта на проектите, които носех на гърба си. Това беше метафора, която крещеше в лицето ми: „Спри! Системата прегрява!“

Аз обаче не видях знак, а само „техническа пречка“. Видях поредния проблем за решаване. Веднага поръчах нов диск, но доставката изискваше няколко дни. Вселената буквално ми подаряваше принудителна ваканция. Всеки нормален човек би отишъл на плаж или би се наспал. Би се видял с приятели да побъбри

на по едно питие. Нещо... нещо различно! Но тук се задейства онази „болна“ и счупена логика на хъслъра, който се страхува повече от тишината, отколкото от смъртта. Вместо да почина, докато чакам новият хард диск, паниката ме стегна за гърлото. „Как така няма да правя нищо? Аз губя инерция! Трябва да уплътня времето. Няма да губя нито минута.“

Мозъкът ми, отровен от манията за продуктивност, роди „гениална“ идея: да извикам майстор да изцикли паркета. Не в някоя празна стая. А в стаята, в която живея, спя и работя. В моя бункер. Мислех си, че правя „оптимизация на процесите“. Всъщност подготвих газовата камера за собственото си тяло.

Да спиш в „аромата“ на успеха

Майсторът си свърши работата, прибра инструментите, избърса ръцете и ме погледна сериозно.

– Момче, слушай ме внимателно. Да не си посмял да влизаш вътре. Лакът е силен. Тази вечер тук няма да спиш. Утре ще дойда да ударя втората ръка.

– Разбира се, няма проблем! – кимнах послушно, но в главата ми вече течеше друг сценарий.

Преместването беше „излишна логистика“ – багаж, път, разсейване. Защо да губя два часа, като мога да работя? Още същата вечер влязох вътре, легнах да спя на отворен прозорец. Беше ноември.

На сутринта майсторът се върна за втория слой лак. Отвори вратата и видя оправеното легло и ме изглежда като извънземно.

– Ти луд ли си? Тук ли спа? Човек, това е отрова. Ще се разболееш!“

Свих рамене мислейки си: „Ти си майстор. Ти, не разбираш от бизнес. Аз гоня срокове.“ Човекът нанесе втория слой лак, клатейки глава с недоумение. Прибра си парите и си тръгна. Вероятно мислеше, че съм наркоман или самоубиец.

Какво направих аз, след това предупреждение? Взех ли си поука? Разбира се, че **не**. Отворих прозореца широко, нищо че е зима. Въздухът беше леден, но си казах: „Ето! Проветрява се, аз съм машина. Мен студ не ме лови.“ Навлякох най-дебелото си яке, топла шапка и легнах отново свит под завивките в ледената, воняща на химикали стая. Мислех си, че това е „цената на успеха“. Че е проява на „железна воля“. Всъщност беше бавно самоубийство.

Диагнозата: Алибито

Тялото ми издържа още ден-два на чист инат. После просто дръпна шалтера. Стомахът ми се срина. Не беше просто болка. Имах чувството, че съм глътнал нажежени въглини. Всяка мисъл за храна предизвикваше позиви за повръщане.

Всеки нормален човек би се позамислил и притеснил. Аз бях странно спокоен, защото имах перфектното алиби: лакът. Бях сигурен, че вината не е в мен. Не беше стресът и липсата на сън. Виновен беше лакът. В моята глава уравнението беше просто. Химия + дишане = отравяне. Отидох на лекар не за да ме прегледа, а за да ми потвърди теорията.

Влязох в кабинета с увереността на човек, който вече си е поставил диагнозата в Google. Още от вратата му заявих, че съм се натровил, защото съм спал в стая с пресен лак. Поисках нещо силно за детокс, за да се връщам към задачите си. Лекарят ме погледна над очилата си и не каза нищо. Просто ми посочи кушетката. Прегледа ме внимателно. Натисна корема ми и подскочих до тавана от болка. Погледна изследванията. След това се обърна към мен, скръсти ръце и ме погледна в очите.

– Момче, това не е от лака.

Аз веднага се възпротивих, защото беше ясно, лакът миришеше ужасно. Той обаче ме прекъсна. Беше категоричен. Обясни ми, че не съм се натровил с химия. Това беше остър гастрит. Попитах го от какво е тогава. Отговорът му беше кратък.

– Проблемът е в теб. Това е нервен стомах и класически бърнаут. Ти си се самоизял отвътре.



Отричането и присъдата

Повярвах ли му? Абсурд. Аз бях хъслър. В моя свят думи като „нерви“ и „стрес“ бяха оправдания за слабците. Бях убеден, че лекарят е некомпетентен и просто не може да открие истинския, „химическия“ проблем. Затова потърсих второ мнение. Отидох на специалист гастроентеролог с надеждата, че той ще ми даде „вълшебното хапче“, с което да се върна в играта до понеделник. Вместо това, той ме погледна строго, извади рецептата и написа една дума: *Нек-сиум*. След което ми сервира присъдата, без упойка:

– Momче, ще пиеш това дълго време. Стомахът ти е съсипан. Лигавицата е унищожена. Свиквай с мисълта, че вече имаш хроничен проблем.

Тези думи ме удариха по-силно от всеки фалит. Излязох от кабинета с лист хартия в ръка и с усещането, че съм инвалид. Бях на двадесет и няколко години, а се чувствах като старец, чието тяло току-що е подало оставка.

Скелет в огледалото

През тези месеци свалих 20 килограма. Не просто отслабнах, аз се изпарих. От огледалото ме гледаше скелет – бледа сянка на човека, който бях. Дрехите ми висяха като на закачалка, няхах сила дори да изкача стълбите до втория етаж. Бизнесът вървеше, но „собственикът“ умираше. Реших да се боря по единствения начин, който познавах – с груба сила и желязна дисциплина. Превърнах ежедневието си във военен лагер. Започнах да ходя в гората всеки ден, без извинения. Минах на режим, който за повечето хора би бил наказание. Шест месеца ядох само варена храна. Без сол и каквито и да е подправки и мазнина. Без вкус. Хранех се като робот, под часовник, въпреки че стомахът ми се бунтуваше и ми се гадеше от всяка хапка безвкусна каша. Насилвах се да гълтам, защото вярвах, че волята е по-силна от биологията. И това проработи. Киселините, които ме изгаряха отвътре и ме караха да се будя нощем, започнаха да изчезват. Тялото спря да се съпротивлява и започна да се подчинява.

Постепенно, с нечовешки усилия, успях да си върна килограмите. Тялото ми започна да изглежда нормално. Мускулите се върнаха.

Когато влязох във форма, направих нещо, което начеса егото ми до кръв. Върнах се при онзи гастроентеролог, хвърлих хапчетата на бюрото му и му казах:

– Докторе, подари ги на някой, който е наистина болен, защото са доста скъпи. Аз се оправих.

Той ме гледаше изумено. Бях победил прогнозата му. Мислех си, че съм „хакнал“ медицината.

Сивото одеяло на депресията

Докато помпах мускули във фитнеса и се гордеех, че съм победил хапчетата, не осъзнавах най-важното. Бях поправил хардуера, но софтуерът беше изгорял. Физически бях здрав, но отвътре бях пустиня. Не бях тъжен, защото тъгата поне е чувство – аз бях напълно празен.

Това беше Сивото одеяло. Събуждах се сутрин и гледах тавана с часове. Нямаше я вече тръпката от изкараните пари: цифрите в банката бяха просто безсмислени пиксели на екрана. Нямаше го хъса да мачкам конкуренцията. Останало беше само пълно безразличие. Чувствах се като робот, току-що поправен в сервиза – лъснат отвън, но са забравили да инсталират драйверите за щастие.

Започнах да си мисля, че полудявам. Вярвах, че съм се счупил завинаги и че така ще изглежда остатъкът от живота ми. Като една перфектно функционираща, но дълбоко нещастна машина.

Телефонното обаждане, което промени всичко

Спомняш ли си момента, в който върнах хапчетата на лекаря? Тогава се чувствах, като победител. Върнах килограмите, направих мускули и стабилизирах бизнеса. Отстрани изглеждах като човек, който е стъпил здраво на краката си – успешен млад предприемач.

Истината обаче беше друга и я виждах само аз, когато останех сам в тъмното. Тялото ми работеше, но отвътре бях развалина. Чувствах се счупен. Не просто уморен, а фундаментално изхабен. Сякаш радостта е нещо, което се случва на другите хора. За мен беше останала само дисциплината и изпълнението на задачи. Страхувах се, че до края на живота си ще бъде просто една добре смазана машина за пари, лишена от душа.

В един сив следобед, телефонът ми звънна. На екрана се изписа името на Геомил Георгиев. Познавахме се от света на онлайн търговията – бяхме колеги и обменяхме идеи за дропшипинг, платформи и стратегии. Очаквах поредния разговор за обороти, за нов ъпдейт на алгоритъма или за проблем с доставките от Китай. Вдигнах машинално.



Геомил ми се обади за нещо съвсем тривиално, но след като приключихме с деловата част, той замълча за секунда и ме попита „Как си? Звучиш различно.“

В света на hustle културата на този въпрос има само един правилен отговор: „Мачкам. Всичко е топ. Разбиваме ги.“ В онзи ден обаче, нямах сили да сложа маската. Гардът беше паднал. Вместо стандартната лъжа, от устата ми излезе истината: признах му, че не съм добре, че се чувствам мъртъв отвътре. Очаквах да чуя някой клиширан съвет от типа на „стегни се“ или „пийни едно уиски“. Вместо това Геомил ме изненада.

– Виж, чуй ме внимателно. Този уикенд в Русе има семинар на име „Справи се с ума си“. Аз ще бъда там. Ела и ти.

Разсмях се. Казах му, че съм бил на стотици семинари за маркетинг фунии и продажби и не ми трябва още информация. Той ме прекъсна спокойно:

– Няма да учиш маркетинг. Ще учиш как да дишаш. Организацията се казва Art of Living или (Изкуството да живееш). Просто ми се довери и ела.

Тук говорим с Геомил Георгиев за щастието.

Сканирай кода или влез на tsvetanradushev.bg/geomil



Пътуването към Русе (и към себе си)

Не знам защо се съгласих. Може би от уважение към Геомил. Може би, защото бях толкова отчаян и бях готов да опитам всичко. Може би защото имаше оцеляла малка, но здрава частица в мен. Тази, която искаше да живее. Тя ме накара да запаля колата.

Все пак докато пътувах към Русе бях със смесени чувства. Моето Его се бунтуваше. То крещеше в главата ми: „Какво правиш, бе? Ти си сериозен бизнесмен. Какви са тия глупости с дишането? Това е за хипита. За хора, които нямат работа. Ти губиш два дни, в които можеше да направиш пари.“ И въпреки вътрешния саботаж, пристигнах.

Залата не приличаше на бизнес конференция. Нямаше хора с костюми, нямаше размяна на визитки и надцакване, кой колко е изкарал миналия месец. Имаше нормални хора. Имаше усмивки. Имаше едно спокойствие, което ме дразнеше. Защото ми беше чуждо.

Геомил ме посрещна. Видях изцъклените ми, тревожни очи. Стегнат в бронята си на „непукист“. Но видях и истината и каза само:

– Добре дошъл. Остави телефона. Тук няма да ти трябва.

Технологията на дишането

Семинарът започна и тогава разбрах, колко съм бил заблуден. Аз си мислех, че „дишането“ е просто. Нещо, което правим автоматично, за да не умрем. Но това, което ни показаха, беше технология.

Първо беше Бхастрика (дишане като духало). Инструкторите ни накараха да дишаме интензивно. Ритмично движейки ръцете си нагоре-надолу. В началото се чувствах глупаво. „Аз какво правя тук? Мятам ръце като луд?“ Но след третия рунд... нещо се случи. Усетих прилив на енергия какъвто нито един 'pre-workout' бустер или четворно еспreso не ми бяха давали. Беше чиста енергия. Усетих как кръвта нахлува в онези части на мозъка ми, които бяха заспали от месеци, най-вече душата. Сякаш някой беше избърсал праха от предното стъкло на колата ми. Виждах по-ясно. Започнах да чувствам. Тогава разбрах истински, защо Геомил ми говореше за това, като за „технология“, а не като за упражнение.

„Дишането е най-естественият, най-евтиният и най-мощният лек открит от човечеството.“

Вим Хоф – Леденият човек

И тогава дойде основната част. Сударшан Крия. Геомил ми беше казал, че това е техниката, която променя играта. Но думите не могат да те подготвят за преживяването.

Легнахме на постелките. Започнахме да следваме ритъма. В началото умът ми не спираше да бърбори. Моят най-голям враг. „Това е губене на време. Имам да пускам реклами. Трябва да проверя имейла.“ Но ритъмът на дишането е по-силен от мислите. Постепенно, без да усетя кога, бърборенето спря. И тогава се отприщи. Физически усетих, как напрежението излиза от мен. Не говоря метафорично. Усещах тръпки по крайниците си. Стягане и отпускане в стомаха. Там, където гастритът ме беше мъчил. Всичкият онзи натрупан кортизол излизаше. Целият страх от провал и вина, че „не правя достатъчно“. Всичките безсънни нощи в Слънчев бряг. Миризмата на лака. Празните амбиции. Всичко това започна да се отмива. Бях като мръсна чаша, която най-после бе поставена под мощна струя чиста вода.

Когато процесът приключи и отворих очи, светът изглеждаше различен. Не, залата в Русе беше същата. Аз бях друг. Цветовете бяха по-ярки, а постоянната радиостанция на тревожността в главата ми беше замлъкнала. Имаше тишина. Благословена, дълбока тишина. Погледнах Геомил. Той се усмихваше. Знаеше какво преживявам. Беше минал по същия път.

– Как е? – попита той.

– Жив съм! – отговорих тихо. И за първи път от години го мислех наистина.

Урокът от Русе

Този уикенд в Русе не ме направи милионер. Не ме научи как да продавам повече стоки в Amazon. Но направи нещо много по-важно. Върна мен самия. Разбрах, че през цялото време съм лекувал грешното нещо. Лекувах тялото си с диети и фитнес. Лекувах банковата си сметка с работа по 18 часа. Но бях оставил ума си без поддръжка. Главния команден център. В Art of Living научих нещо фундаментално. Дишането е дистанционното управление за нашите емоции. Не е нужно да си роб на гнева, на страха. Нито на умората. Имаш инструмент. Винаги е с теб, точно под носа ти. С него натискаш „Reset“. Тръгнах си от Русе променен. Поне така си мислех. Шофирах към Шумен, а в купето на колата още пулсираше тишината, която бях открил след дишането. Тялото ми беше спокойно, стомахът не гореше, а предното стъкло на живота ми изглеждаше чисто. И докато пътят се извиваше, в ума ми започна да се прокрадва един познат, токсичен спътник. Моето Его и неконтролиран ум. То започна да шепне: *„Добре, Цецо, подиша, отпочина си... браво. Но виж колко време загуби. Докато ти лекуваше гастрит, светът дръпна напред. Ти си лидер, а сега си в подножието. Трябва да наваксаш. Трябва ти удар. Нещо голямо, което да върне баланса в банковата сметка веднага.“*

Преходът: Клопката на „наваксването“

Краят на 2017 година. Бях на семинар във Варна на Юли Тонкин заедно с Енчо Боев – мой много близък приятел, който е и разбиващо успешен онлайн търговец. Един от първите клиенти на моя курс по дропшипинг в Академия „От 0 до успех“. По него време той вече продаваше изключително добре. Беше машина за поръчки. Днес той ръководи най-голямата школа във Варна – танцова школа „Еньовче“.

Залата кипеше от енергия. Магията ни беше обзела напълно. Вярвахме в неограничените възможности и в илюзията за вечния растеж. Енчо реши да направи жест. Купи ми подарък – ВИП билет за следващото голямо събитие. „Ново начало“ София на 13 януари 2018 година. Аз не му останах дължен. Веднага върнах жеста. Купих ВИП билет и на него. Искахме най-доброто, да сме на първия ред. Искахме да сме сред елита. Бяхме гладни за успех. Готови за огромни мащаби. Мозъкът ми произвеждаше допамин на килограми. Мислех си: „Светът е в краката ми.“

Бях поправил хардуера – тялото ми беше здраво. Софтуерът ми обаче беше зациклил на старите настройки. В главата ми все още работеше манията за бърз резултат. Имах параноичен страх, че изоставам. Търсех асансьор към върха. Не исках да катеря стълбите, стъпало по стъпало. Бях в състояние на тежък емоционален дефицит, а това е най-опасното време за вземане на решения.

Прибирах се от София. Семинарът „Ново начало“ беше приключил. Духът ми беше в облаците. Тялото ми тръпнеше от нови планове. Бях нахранили ума си с лозунги за промяна, но банковата сметка мълчеше. Тя не беше съгласна

с моето „ново начало“. И точно тогава телефонът извibriра. На екрана видях името му – Борис Гичев. Гласът му беше леден и спешен:

– Цецо. Трябва да се видим веднага. Има нещо важно. Не е за по телефона. Това променя правилата на играта. Ела в Пловдив.“

Сърцето ми заби в гърлото. Егото ми започна да триумфира. „Ето го! Борис не се обажда за глупости. Това е твойт реванш. Това е начинът да купиш обратно времето си. Болестта ти отне една година. Борис ще ти я върне за един месец.“

На разклона не завих към спокойствието на Шумен. Завих рязко към Пловдив. С всеки километър адреналинът изтриваше остатъците от здравия ми разум. Отивах на бизнес среща. Така си мислех. Всъщност отивах на тест. Този тест щеше да ми струва точно 50 000 евро. Бях на път да науча най-скъпия си урок. Спекулацията не е инвестиция. Особено, когато се опитваш да нахраниш егото си с нея.



ПЕТА ГЛАВА

КАЗИНОТО В КОСТЮМ

Защо яхтите винаги принадлежат на брокерите



Пристигнах в Пловдив, студеният януарски въздух ме удари право в лицето и скова кожата ми. Главата ми все още се тресеше от остатъчния адреналин. Магията от семинара в София все още течеше в кръвта ми. Бяхме прекарвали дванадесет часа на ВИП редовете, скачайки без почивка на събитието, и попивайки всеки призив за успех. Чувствахме се непобедими, сякаш бях хакнал кода на вселената.

Малко преди разклона се разделих със своя приятел Енчо Боев. Той замина за Варна, за да обслужи онлайн магазина си в eBay. Прибра се, за да гради бизнес. Аз обаче продължих към Пловдив.

Продължих към своята голяма илюзия

Търсех прекия път – асансьора към върха. Егото ми беше ненаситно, гладно за реванш. Искаше да запълни всяка една дупка от месеците на тежко боледуване. Желаете да изтрие всеки спомен за онзи преbledнял скелет в огледалото.

В състояние на пълен емоционален дефицит, предприемачът е най-лесен за отстрел. В този момент ти не си лидер, а жертва с кредитна карта в джоба. Мислех си: „Това е сериозна бизнес среща.“ Вярвах, че инвестирам в бъдещето. Грешах брутално. Отивах директно в казиното. Но това казино беше различно – в него нямаше шумни рулетки, ярки неонов светлини и евтини пластмасови чипове. Имаше скъпи костюми, сложни екселски таблици и графики, обещаващи вечен растеж. Гледах как Ethereum е скочил от 9.94 евро през януари 2017 година до историческия си връх от над 1100 евро през януари 2018. Спекулацията винаги носи изящна маска. Тя се облича в скъпия костюм на успеха. Използва трудни научни термини. Крие се зад кухи авторитети. Тя ти обещава. Парите

ти ще залепнат за тавана. Но гравитацията в този свят работи само в една посока. Винаги към пода. Винаги към дълбокия джоб на брокера.

Гравитацията на спекулацията

Влязох в залата, където ме чакаше Борис Гичев. Лицето му беше спокойно, погледът уверен и логиката – желязна. *Борис не е човек на излишната суета. Класическа светла риза и тъмен панталон...* Това не е модно изявление, а униформата на експерта, който е дошъл да върши работа, не да позира за корица. Ръкавите му винаги са навити, готови за действие. И разбира се, неговата запазена марка – очилата Ray-Ban. През тях Борис не виждаше просто света. Той виждаше алгоритми, кодове и начини нещата да станат по-ефективни. Човекът, който ме научи на златното правило: ако повтаряш едно действие повече от три пъти, трябва да го автоматизираш.

В онзи момент му се доверявах безрезервно не само заради инженерния му гений, но и заради неговия морален компас. Борис е дълбоко вярващ християнин. В мътните води на криптоспекулациите, където всеки гледа да „излъже системата“, той беше канара на стабилността. Неговата вяра му даваше онази етика, която липсваше на всички самозванки гурута. Ние бяхме перфектният тандем: аз бях газта и визията, той беше двигателят и кормилото. Двамата с Борис си приличахме изключително много. Запознахме се още по времето на SCI пирамидата. И двамата бяхме минали през жестоката месомелачка на Форекс търговията. Знаехме отлично как работят финансовите пазари. Бяхме свикнали с адреналина на високия риск.



Отидохме да купим машини – реален, физически хардуер. Устройства, чиято единствена задача беше да копаят дигитално злато. В съзнанието ми това не беше хазарт, а чист бизнес. Вярвах, че притежавайки самата машина, вече не си просто клиентът, който се надява парите му да „залепнат за тавана“. Ти се превръщаш в собственик на самата печатница.

Това беше най-голямата илюзия. Казиното просто беше сменило костюма си. Вече не ми продаваха акции или валутни двойки. Продаваха ми „активи“. Отидох да хвърля 50 000 евро за техника, вярвайки, че купувам физическа застраховка, която ще генерира доход, докато аз спя. Предстоеше ми обаче да науча по трудния начин, че когато платформата изчезне, няма значение дали си купил чипове, или притежаваш самата рулетка. Гравитацията на голямата спекулация винаги прибира всичко обратно на пода.

В онзи разговор с Борис ние цитирахме мисълта на Фред Шуед като горчив виц. Познавахме отлично неговата книга „Къде са яхтите на клиентите?“ от 1940 година. Бяхме наясно с безпощадната истина. В края на деня брокерите хвърлят парите на клиентите към тавана. Всичко, което залепне там, е за клиента. Всичко останало, което гравитацията прибере на пода, остава за брокера. Точно това знание ни караше да се чувстваме недосегаеми. Мислехме се за твърде опитни, за да се подхлъзнем отново на борсовия под.

Финансовата супернова

Схемата на Борис заобиколи защитните ми механизми чрез числа, които изпепеляваха логиката. Тя не беше залог върху поредната вълнообразна графика, а беше маскирана като „производство“. Борис и брат му вече бяха изградили функционираща криптоферма. Те реално печелеха, докато ние само говорехме за стратегии. Той ми разкри статистиката на този невъобразим възход: през януари 2017 година, когато те са стартирали, цената на Ethereum е била едва **9.94 евро**. По онова време са „копали“ монетите с лекота, докато трудността на мрежата все още позволяваше на обикновения хардуер да трупа активи. Към момента на нашия разговор на 13 януари 2018 година, денят, в който София пулсираше от „Новото начало“, цената на Ethereum не просто беше прехвърлила 130 евро. Тя беше изригнала до космическите **1102.95 евро**. Това не беше просто ръст. Това беше финансова супернова. Ако през януари 2017 година стойността беше под 10 евро, то точно една година по-късно тя докосваше нива, които означаваха над **11 000% увеличение**.

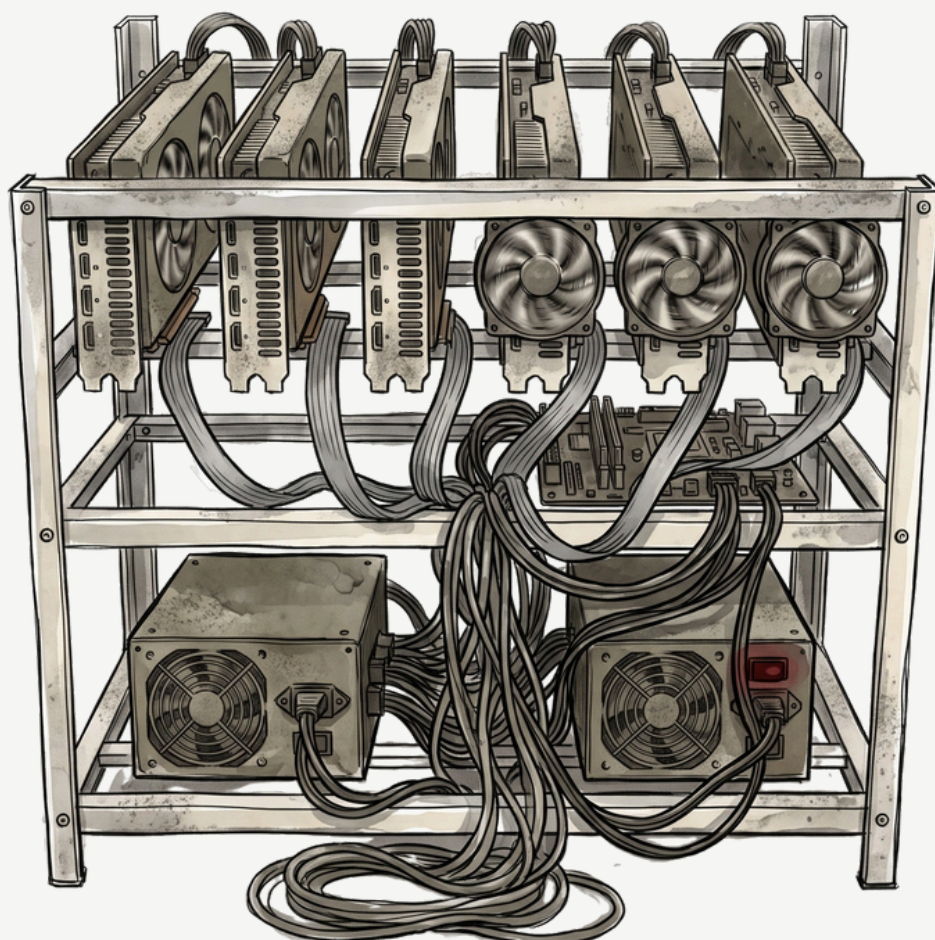
Гледахме данните. Целият свят беше полудял по тази дигитална треска. Има едно желязно правило в бизнеса: Никога не търси сигурност в оферта, която обещава такива аномални скокове. И двамата го знаехме, но Егото ни намери съвършената вратичка. Логиката беше подменена. Ние не купувахме „въздух“, а купувахме желязо. Добиването на криптовалута чрез Proof of Work изискваше физически машини и графични процесори (GPU).

Като софтуерен инженер виждах през кода на тази „революция“. Proof of Work? За мен това е най-голямата конспирация в света. Принципът е: някой те наема да изчислиш нещо, без да ти казва какво е. Ти не знаеш чия работа вършиш и защо. Просто предоставяш изчислителна мощ.

Хабиш ток, хабиш желязо, износваш компоненти за хиляди евро. А накрая алгоритъмът ти подхвърля награда – точно толкова, колкото „системата“ реши, че заслужаваш в този момент. Работиш за анонимен господар, който определя правилата в движение. За мен цялата тази система беше ясна още тогава. Да работиш за някой, който ти плаща колкото реши, за да му свършиш работа, която не разбираш. Това не е децентрализирана свобода. Това е дигитално крепостничество, маскирано като сложна математика. Знаех го, виждах го, но Егото ми прошепна: „Няма значение, че е конспирация, важното е, че печелиш“.

Това променяше всичко. Рискът изглеждаше илюзорно нисък, защото планът беше кристално прост. Продаваш добитото веднага, за да прибереш чист кеш при тези рекордни цени. Дори пазарът да се сринеше, в ръцете ни оставаше реален актив. Машините, които винаги можехме да продадем на вторичния пазар. Това беше фаталната грешка в калкулацията на моя капан. Вярвах, че хардуерът е моята застраховка срещу гравитацията.

Бях слушал за Ethereum още през 2016 година, но тогава го бях игнорирал, като поредната софтуерна прищявка. Не разбирах технологията на „умните договори“, представена от Виталик Бутерин. Платформата беше извървяла пътя



от 2014 година, когато по време на 42-дневната предпродажба бяха събрани **18.3 млн. долара**. В моята глава обаче блокчейнът все още беше просто еволюция на торентите, които свързвах единствено с пиратството от миналото. Гледах на това, като на поредната спекулация, която се надува изкуствено, докато не се пръсне в лицата на наивниците.

Но Егото ми не търсеше икономическа истина. То търсеше бърз реванш за месеците застой. Таблицата с цените действаше, като мощен емоционален наркотик.

Борис ми предлагаше да спра да бъда клиентът, чиито пари падат на пода, и да стана собственик на „фабрика“. Искях да притежавам тези машини, които печатат бъдещето със скорост от един блок на всеки 15 секунди. Влязох в това казино с абсолютното убеждение, че купувам производствен актив.

В действителност бях платил **50 000 евро** - един от скъпите „билети“ в живота ми. Билет за челен сблъсък с реалността, която не се интересува от твоята мотивация.

Офисът на илюзиите

Прибрах се от Пловдив, зареден с опасен и изкривен ентузиазъм. Пулсът ми беше опасно висок, а адреналинът от София все още ме държеше. Той беше барутът, а срещата с Борис беше фитилът. Бях убеден, че това е моят момент. Веднага вдигнах телефона и поръчах абсолютно всичко по списъка. Машината беше задействана.

Рано сутринта бях пред куриерския офис на Спиди. Натоварих десетките тежки кашони с треперещи от нетърпение ръце. Изсипах компонентите директно на пода в офиса. Гледах планината от хардуер: десетки видеокарти GTX 1060 6 GB и AMD RX 580 8GB, торби с екстендъри за паралелна работа на 6 GPU от една платка. Стотици специални 6-pin и 8-pin PCIe, хранващи конектори, купчини силови кабели и молекс. Всичко беше поръчано с фанатичен ентузиазъм.

Първият ми голям проблем беше моето Его, което ме вкара в този капан. Вторият обаче беше чисто технически: имах компоненти за 50 000 евро на пода, но нямах никаква представа как да ги сглобя.

В този момент влезе Милчо. Мой приятел от детството. Собственик на автосервиз. Дойде, за да помогне с новия рутер. Трябваше монтаж и кримпване на кабели. Звучи странно, защо автомеханик ми оправя рутера? Защото това беше хардуерен проблем. Не беше софтуерен. Милчо е практик и разбира от много неща. Знае как да окабели цяла стая. Разполага с уменията, инструментите и техниката за това. Милчо влезе и огледа пода. Видя планината от компоненти.

– Ригове ли ще сглобяваш? – попита той.

Гледах го учудено. Припомни ми разговор отпреди година. Тогава ми беше споделил, че започва да копае. Искаше мнение. Аз го отрязах веднага.

Казах му, че не се занимавам със спекулации. Докато аз бях философствал, Милчо беше действал. Той извади винтоверт и една флашка. Свърза машините за минути. Настрои ги, закачи ги към пула.

– Готов си! Очаквай първите преводи скоро – каза Милчо.

Машините заработиха, но заедно с тях се засили и вътрешният ми конфликт. Бях се превърнал в ходеща човеко-машина, в която софтуерът започваше да доминира над човешкото.

Офисът спря да бъде бизнес пространство. Стаята стана склад за дигитални илюзии. Миризмата на нова електроника ме упояваше. Миришеше на възможност. Офисът вече не дишаше. Той бучеше. Вентилаторите на десетките видеокарти работеха на максимални обороти, създавайки плътен, вибриращ шум, който не спираше нито за секунда. Въздухът стана тежък, сух и замириса на озон и нагрятата пластмаса. През зимата не пускахме отопление. Беше толкова горещо, че стояхме по тениски и на отворени прозорци, докато навън градът беше скован от лед. Имах монитори, на които в реално време течаха графиките на пуловете за копаене. Зелените цифри бяха моят наркотик. Всяко „споделено решение“ (share) от машините беше като звук на касов апарат в главата ми. Не виждах, че този шум и тази жегва всъщност изсмукват жизнената ми енергия. Бях се превърнал в обслужващ персонал на собствения си хардуер. Бях купил „свобода“ за 50 000 евро, но се събуждах в затвор от кабели. Поддръжката на тези машини беше ежедневен ад. Всяка минута, в която машината не работеше, беше загуба. Така че ставах посред нощ, рестартирах сървъри, сменях разтопени кабели и се борех с праха, който се трупаше по вентилаторите. Моите „войници“, които трябваше да работят без оплаквания, всъщност бяха капризни примадони. Бях се превърнал в роб на желязото. Това беше безмилостната истина зад „магическия“ доход: аз не притежавах бизнес, аз притежавах една много скъпа и шумна работа, която ме изтощаваше физически.



Не виждах свирепия капан. Януари 2018 година, Ethereum летеше към 1100 евро. Търсенето беше лудост и аз плащах спекулативни цени за всеки чип.

Бях сляп. Гледах кашоните и виждах милиони. Инвестирах тези 50 000 евро без мисъл за риск. Заложих всичко на десетки видеокарти. Подът беше заринат от обещания за богатство. Не знаех, че сглобявам финансовия си затвор. Нямах търпение да започна. Бях в околото на бурята.

Масовото безумие беше факт. В България казваме, че чуеш ли таксиметровият шофьор да ти говори за крипто, значи си закъснял фатално. Този урок е написан с кръв преди почти 100 години.

През 1929 година инвеститорът Бърнард Барух описва точно този сценарий. Таксиметрови шофьори му казвали какво да купува. Момчето, което му лъска обувките, му правело финансови резюмета. Готвачката му следяла борсата през брокерска сметка. Популярният мит често приписва това на Джоузеф Кенеди. Твърди се, че продал всичко след съвет от ваксаджия. Историческите доказателства обаче сочат към Барух. Той видял сигнал за крах. Разбрал, че пазарът ще се срине.

Знаех тази история. Тя е основа на всеки пазарен цикъл. Но се подведох жестоко. Егото ми беше по-силно от логиката. Мислех, че този път е различно. Вярвах, че съм по-умен от Барух.

Антиподът: Расото срещу Смартфона

Аз съм ходеща лаборатория. На китката ми примигва последен модел смарт часовник. В чантата ми има два смартфона, които знаят за мен повече от мен самия. Следя съня си, броя калориите си. Хаквам биологията си с приложения. Използвам изкуствен интелект, обучен директно върху моя ДНК тест. Софтуерът решава точно, какво да ям, как да тренирам. Всичко е оптимизирано до последната клетка. Живея в свят на пиксели и непрестанни нотификации. Както самият отец Николай Петков се шегува с мен: **„Ти и до тоалетната ходиш, като на бизнес среща“**. Вярвам, че ако нещо не е дигитализирано, то просто не съществува.

Моят най-аналогов приятел е отец Николай Петков. Погледът му те приковава вед нага. Очите му са дълбоки. Пронизващо сини. Гледат отвъд теб. Сякаш виждат невидимото. Лицето му е обрамчено от гъста, тъмна брада и коса. Непокорни, естествени. На врата му виси масивен дървен кръст. Нищо лъскаво. Нищо излишно. Докато аз търся най-бързия маршрут с GPS, той е обиколил целия свят на автостоп. Без резервации, без планове. Само с вдигнат палец, чиста вяра и облечен в черно расо. В света на скъпите костюми и брандовете, той носи своята униформа на духа. Николай изказва една велика мисъл. **„Въздухът не е дигитален. Не можем да го видим, но съществува. Също, както и душата съществува.“** Това е неговият отговор на моя свят от пиксели. В джоба му няма последен модел iPhone, а стара Nokia с фенерче. Преди пет години му подарих нова, модерна слушалка, но той дори не я разопакова.

Продължава да ползва старата си Nokia, чиито бутони са толкова изтрети от употреба, че са гладки като речен камък. За него технологията е само инструмент. Тя не е част от личността му и не храни неговото Его. Той владее идеи, пронизващи вселената, докато аз, все още се опитвам да овладее следващия ъпдейт.

Видяхме се вчера, навръх Коледа 2025-та година. Оказа се, че той още притежава Ethereum, но активите му са блокирани в хакнатата борса CRYPTORIA от години. Николай няма достъп до тях. Днес ме помоли да пусна оплакване към ликвидаторите. Това ме провокира да напиша тази глава докато всичко е прясно.

Във видеото с него обсъждаме произхода на името Ethereum. Виталик Бутерин намира думата в Wikipedia. В списък с елементи от научната фантастика. Етерът е хипотетичният невидим медиум, който пронизва вселената и позволява на светлината да се движи.

Бутерин искаше Ethereum да бъде точно това. Невидимата среда за приложенията построени на него. Николай дава запомняща се дефиниция за богатството: **богат е не този, който притежава много пари, а този, на когото парите му стигат за неговия начин на живот.**



Той предупреждава, че егото е бездънна яма – то не иска почивка, иска победа. Дори когато си на плажа, то те кара да проверяваш телефона и да изпитваш вина, че не работиш, че изпускаш следващия голям удар. Бърнаутът е неизбежен и той не идва от физическа умора, а от емоционалното изтощение на постоянното доказване. Философията на Николай действа като антивирусна програма за този порочен кръг. Тази гледна точка ще пренастрои софтуера в главата ти.

ВИЖ ОТЕЦ НИКОЛАЙ: ФИЛОСОФЪТ В СВЕТА НА КРИПТО

- Сканирай кода или отвори tsvetanradushev.bg/petkov



Видеото свършва, но в него Николай спестява най-голямата болка. Истинската цена на този урок остана скрита зад кадър. Когато започнахме да копаем през 2018 година, ние складирахме добитите монети директно в борсата Cryptopia. Изглеждаше лесно и удобно за бърза продажба. Не знаехме, че подготвяме собствения си разстрел. Нека ти разкажа какво се случи в действителност, когато светът беше в истерия. Моят ентусиазъм в разговорите ни зарази отец Николай да закупи криптокопачки. Той също влезе в това начинание.

Ентусиазмът е силно заразен вирус. Моята сляпа вяра в „дигиталното злато“ не изпепели само моя фокус; тя проби защитите дори на най-аналоговия човек, когото познавам. Отец Николай – човекът с изтритата Nokia и дървения кръст – се подведе по моята абсолютна увереност. Моят софтуерен бърк, *Confirmation Bias*, стана негова реалност. Той влезе в казиното. Купи си копачки и инвестира реални пари в „желязо“, защото вярваше на мен. А аз вярвах на алгоритъма. Качихме се в асансьора.



АЛГОРИТЪМЪТ НА ЗАБЛУДАТА: Как софтуерът автоматизира твоя фалит

Знаеш ли защо толкова много интелигентни хора изгарят в криптосхеми и финансови пирамиди?

Не е защото са глупави. А защото играят срещу машина, която е програмирана да хакне биологията им. В днешно време *Confirmation Bias* (потвърждаващото изкривяване) вече не е просто човешка слабост. То е автоматизиран софтуерен процес. Оръжие за масово поразяване на здравия разум.

Ти си мислиш, че правиш независимо „проучване“. Отваряш YouTube или Google. Пишеш: „Ще се качи ли *Ethereum*?“ или „Коя е следващата криптовалута с 100x ръст?“.

В този момент ти не търсиш обективната истина. Ти търсиш оправдание за собствената си алчност. И машината отсреща знае това перфектно.

Алгоритъмът не работи за теб. Работи за платформата. Неговият единствен KPI (ключов показател за ефективност) е *Retention* – да те задържи вътре колкото се може по-дълго време.

Истината е скучна. Истината боли. Анализите за риск и „мечи пазари“ те карат да се замислиш, да се изплашиш и в крайна сметка – да затвориш приложението. Илюзията за лесни пари, от друга страна, ти инжектира директна доза допамин. А допаминът продава реклами.

В секундата, в която кликнеш на първото видео, което ти обещава скок до Луната, алгоритъмът хлопва вратата на килията зад теб. Той започва да ти сервира само и единствено съдържание, което потвърждава твоето вярване.

Твоят фийд се превръща в дигитален изолатор. Пълни се с „пророци“, зелени графики и хора, които вече избират цвят за новото си Ламборгини. Алгоритъмът изрязва всяко предупреждение. Скрива скептиците. Скрива финансовите одити. Изтрива реалността. Създава ти информационен балон, в който целият свят изглежда съгласен с твоята „гениална“ идея.

Ти си мислиш, че виждаш глобалния тренд. Всъщност гледаш ехото на собственото си его в криво огледало.

Именно заради това човек, попаднал в схема, остава сляп чак до самия срыв. Той не е просто заблуден. Той е алгоритмично изолиран. Всяко влизане в социалните мрежи е поредната доза успокоително, че е на прав път. Докато един ден не се събуди с празна сметка и осъзнае, че е бил просто продукт, продаден на брокерите от собствения си телефон.

Анатомия на свободното падане

Асансьорът тръгна право надолу.

Гравитацията не чете социални мрежи. Илюзията приключи със зверски трясък. Музиката спря. Екранът светна в червено. Онези 1100 евро за Ethereum се превърнаха в спомен. Пазарът влезе в свободно падане. Трудността в мрежата скочи, цената рухна, а сметките за ток останаха същите. Печатницата ни спря да произвежда злато; започна да бълва само жегата и минус. Желязото, за което платихме спекулативна премия, се обезценяваше с часове.

Инстинктът за оцеляване се включи. Трябваше да спра кръвоизлива. Дръпнах шалтера в офиса. Разглобих илюзията парче по парче и пуснах всичко на вторичния пазар. Действах като хирург в спешно отделение – разпродавах на геймъри и закъснели ентусиасти, за да спася каквото е останало, преди балонът да се спуска докрай.

Когато продадох и последния кабел в края на тази авантюра, дръпнах чертата. Математиката в Ексела показва абсурд. Бях възстановил първоначалните 50 000 евро и дори бях на плюс с около 10 000. За аматьора това е победа. За мен – съкрушителен морален фалит.



Най-токсичната печалба в живота ми. Сляп късмет. Станах от масата секунди преди крупното да прибере чиповете. Но цената беше жестока. Загубих месеци фокус. Спрях да бъда предприемач и станах хазартен играч. И най-лошото – подведох приятел.

Бизнесът не се гради на късмет. Късметът е аномалия. Време беше да инсталирам антивирусната програма завинаги.

Гравитацията не се моли. Тя не преговаря. Тя просто си взима своето.

Януари 2018 година. Ethereum удари исторически връх от **1120 евро**.

В офиса миришеше на нови амбиции. Числата на екрана не бяха просто пари – те бяха доказателство за моята „гениалност“. Но казиното винаги затваря точно когато си мислиш, че си разбил банката.

Февруари ни удари първият шамар. Цената се свлече до **714 евро**. Това бяха **-25%** от стойността, изпарени за четири седмици. „Просто корекция“, казваха пророците. „Здравословно отстъпление“, казваше моето Его.

Март 2018 обаче не беше корекция. Беше клане. Ethereum рухна с **-54%** само за месец, забивайки се в **326 евро**. Половината от всичко, което притежавахме – и аз, и Николай – беше ампутирано без упойка. Машините продължаваха да бучат, но вече не произвеждаха богатство. Произвеждаха паника. Сметките за ток не падаха с **-54%**. Те бяха единствената константа.

Тогава дойде капанът на надеждата. **Април**. Пазарът изригна със **+73%** нагоре до **566 евро**. Допаминът се върна. „Връщаме се в играта!“, крещеше софтуерът в главата ми. Това е моментът, в който спекулантът залага и последните си чипове. Но в света на гравитацията това се нарича *Dead Cat Bounce* – отскокът на умрялото коте.

- **Май: -14% (490 €) - надеждата започна да се пропуква.**
- **Юни: -21% (385 €).**
- **Август: -37% (241 €).**
- **Октомври: -13% (174 €).**

Всяко „дъно“ се оказваше просто стъпало към следващия етаж на ада. Видео-картите, за които бях платил хиляди, вече заливаха вторичния пазар и цената им падаше по-бързо от самия Ethereum.

Отварях статистиката всяка сутрин и гледах как „системата“ ми се подиграва. През **август 2018-та** дневната печалба от една машина се свлече до жалките **+0.23 евро**.

Спри и помисли. Инвестиция за хиляди евро, която бучи като самолетна турбина в офиса ти, консумира ток като малка фабрика, а накрая ти изплюва около 40 стотинки на ден.

През **септември** стана още по-зле – **+0.17 евро**. През **октомври** – **+0.16 евро**. Статусът на екрана светеше в жълто: „Почти нула“.

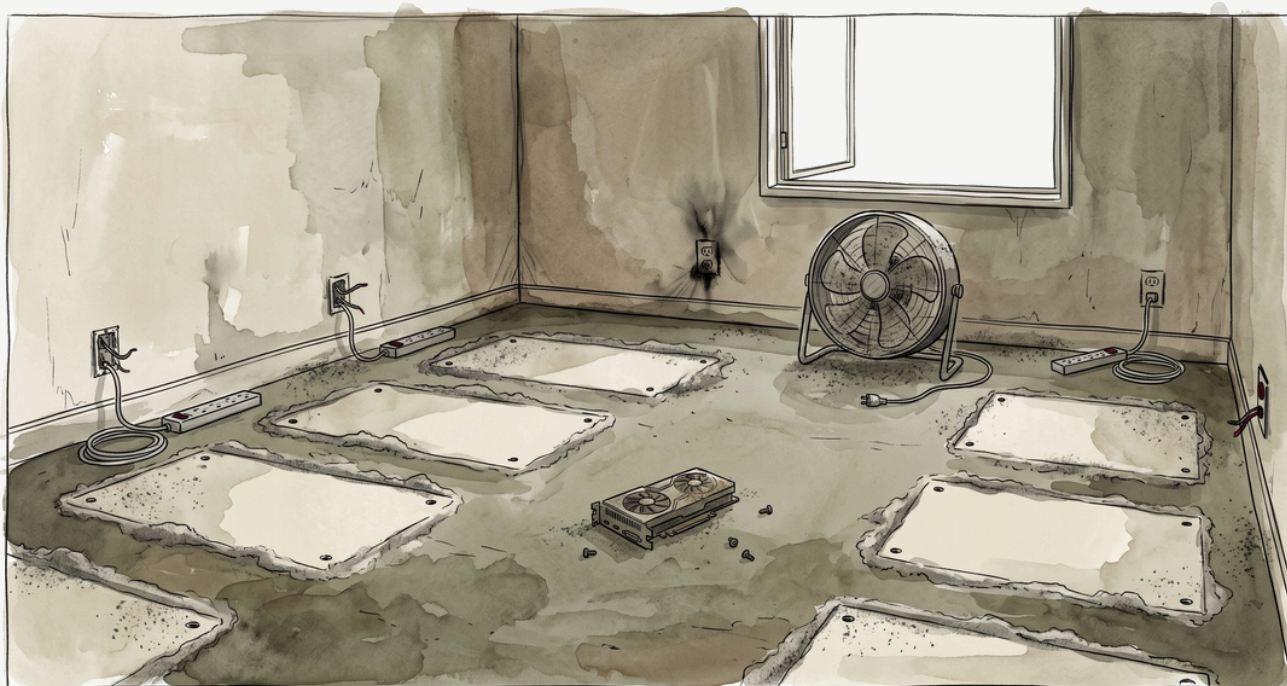
Бях заложил 50 000 евро, за да изкарвам по 16 цента на ден. Това не беше бизнес. Беше дигитално погребение на здравия разум. Машините работеха на пълни обороти, за да захранват единствено енергата и собствената ми заблуда. „Почти нула“ не беше просто цифра – беше финалната диагноза за моята арогантност. Гледах този жълт триъгълник на екрана и знаех, че той не предупреждава за техническа грешка. Предупреждаваше, че съм изгубил играта.

Ноември 2018. Окончателната капитулация. Слив с още **-41%** до котата от **102 евро**. Бяхме загубили над **90%** от пика. Печатницата за злато вече беше просто купчина гореща пластмаса.

И когато мислехме, че дъното е достигнато, дойде **14 януари 2019 година**. Борсата **Cryptopia** беше хакната. Платформата заби. Вратите се затвориха. Ethereum падна до **95 евро**, но дори тези остатъци вече не бяха наши. Те бяха заключени в небитието. Милиони се изпариха. Нашите пари – част от моите и тези на Николай – бяха блокирани в небитието на чужд сървър. Когато пазарът кърви, ти губиш по всички фронтове: монетата се обезценява, хардуерът става непродаем, а брокерът просто затваря вратата.

Излязох от тази схема с 10 000 евро отгоре, но се чувствах по-беден от всякога. Бях предал принципите си. Бях пропилял месеци в гледане на свещички и графики, вместо да градя системи. Бях се поддал на най-евтиния импулс – да направя „бързи пари“.

Гледах празния офис, където доскоро бучаха машините, и тишината беше по-страшна от шума. Тогава разбрах, че този провал не е финансов. Той е системен. Моят вътрешен софтуер беше заразен. Бях станал заложник на собствената си алчност, маскирана като „бизнес стратегия“.



Николай ме гледаше с онези негови пронизващи очи и аз знаех, че той е разбрал урока много преди мен. Той не съжаляваше за парите. Той съжаляваше за мен. Защото виждаше как съм изгубил себе си в това дигитално казино.

Това ме удари. Разбрах, че имам още един враг. Враг, който е по-хитър от умората. По-опасен от гастрита. И много по-труден за побеждаване. Врагът, който ме накара да спя в стаята с лака, не беше работата. Врагът, който ме караше да се състезавам с хора, които дори не харесвам, не беше нуждата от пари.

В този момент на пътя осъзнах, че има два вида бърнаут. Първият е от работа – тялото ти се чупи, почиваш си, възстановяваш се. Това е поправимо. Вторият е от Его. Това е, когато Hustle културата срещне комплекса за малоценност. Когато работиш, не за да създадеш нещо, а за да докажеш на целия свят, че си „някай“. Този бърнаут е смъртоносен, защото няма почивка, която да нахрани Егото. То е черна дупка. Мислех си, че съм се спасил. Но съдбата има чувство за хумор. Тя реши да ми изпрати поредния тест. Жив пример за това, какво се случва, когато оставиш Егото и Хъсъла да управляват живота ти едновременно.

Срещнах човек, който беше моето огледало от бъдещето, ако не бях спрял навреме. Той имаше всичко, за което аз мечтаех тогава – лимузините, парите, мащаба. Но отвътре гореше в ад, който сам беше запалил. Той беше човекът, който караше Майбах с летни гуми в снега, защото „нямаше време“ да спре.

Неговото име беше Максим. И се оказа, че уроците, които научих от него, са едно от най-скъпите удоволствия на света.

В следващата глава ще ви разкажа за него. За да видите как изглежда дъното, когато е опаковано в лукс.

АЛГОРИТЪМ НА ТРАНСФОРМАЦИЯТА

ГРЕШКА: Инвестиране на 50 000 евро в хардуер под емоционален дефицит и FOMO. Замяна на реалното изграждане на бизнес със спекулация („казиното в костюм“).

ПРИНЦИП: Спекулацията не създава стойност, тя преразпределя пари. Истинският бизнес решава болка на пазара. Богатият не е този, който хваща борсовия пик, а този, на когото парите стигат за неговия праг на свобода. Гравитацията винаги прибира парите при брокера.

НАВИК: Одит на Егото. Преди всяко финансово решение си задавам въпроса: „Това купува ли ми време и система, или просто храни нуждата ми за бърз, показан успех?“. Ако е второто, го премахвам веднага.

ИНСТРУМЕНТ: Правилото на Барух (когато таксиметровият шофьор заговори за инвестиции, ти разпродаваш) и философията на отец Николай за „прага на достатъчност“.

РЕЗУЛТАТ: Предпазване от импулсивни фалити. Връщане на 100% от фокуса върху изграждането на процеси (Процес, Процедура, Протокол), които генерират предвидим паричен поток, независим от борсовите истерии.

***Изгорих 5 000 000 евро и над 22 години в грешки.
Сега имаш възможността да избегнеш всичко това!***

Това, което прочете, е само една малка част от картата. Бизнесът не е въпрос на късмет, а на архитектура. Можеш да продължиш да гониш илюзиите за бързи пари и да чакаш тялото ти да „дръпне шалтера“ от бърнаут... или можеш да инсталираш системата, която превръща хаоса в предвидима печалба.

Ти не купуваш просто книга. Купуваш си застраховка срещу провала и над 22 години спестено бродене без посока.

***Спри да бъдеш затворник на собствения си бизнес!
Стани негов архитект!***

**Ако искаш да стартираш устойчив и печеливш бизнес,
без да губиш милиони евро и хиляди часове в грешки,
натисни бутона по-долу и взemi цялата книга:**

„От 0 До Успешен Бизнес“

**с БОНУС лична консултация с мен и курс по бизнес
планиране!**

ВЗЕМИ КНИГАТА СЕГА

**Или посети
tsvetanradushev.bg**

