

ВИКТОР КУВШИНОВ

# РЫНОК НЕВОЛЬНИКОВ

КАК СОПЛИ В ГОЛОВЕ ПРЕВРАТИТЬ  
В КОНКРЕТИКУ НА СЧЕТУ



ГИПНОЗ  
УМА



МАТЕМАТИКА  
ДЕНЕГ



ДЕЙСТВИЕ И  
РЕЗУЛЬТАТ

ИНСТРУКЦИЯ ПО ОСВОБОЖДЕНИЮ ОТ ВНУТРЕННЕГО РАБСТВА  
И СОЗДАНИЮ ЖИЗНИ, КОТОРУЮ ВЫ ХОТИТЕ

Виктор Кувшинов

**РЫНОК НЕВОЛЬНИКОВ**

«Автор»

2026

## **Кувшинов В. Н.**

Рынок невольников / В. Н. Кувшинов — «Автор», 2026

Вы уже читали умные книги про деньги. Слушали советы. Пробовали. Но всё равно не удовлетворены своими доходами. Это не потому что вы недостаточно старались. Мозг физически блокирует любую стратегию роста, если вы действуете из позиции страха и дефицита. Никакие знания через этот блок не пробиваются. После этой книги вы поймёте, где именно застряли - и почему застревали каждый раз. Найдёте точку, из которой деньги перестают быть "нереальными". Получите протокол, который перезапускает мышление - не мотивацией, а физиологией. Советская математика водки, невольничий рынок в Феодосии, протокол управляемого диссонанса - и ни одной духовной практики. После каждой главы - практический блок. Читать без блокнота бессмысленно. "Гипноз в моих руках - это скальпель. Этим скальпелем я режу дурь."

© Кувшинов В. Н., 2026

© Автор, 2026

# Виктор Кувшинов

## РЫНОК НЕВОЛЬНИКОВ

### РЫНОК НЕВОЛЬНИКОВ

*Как сопли в голове превратить в конкретику на счету*

"Гипноз в моих руках - скальпель. Этим скальпелем я режу дурь."

Виктор Кувшинов

### ПРЕДИСЛОВИЕ К ЭЛЕКТРОННОМУ ИЗДАНИЮ

Почему вы всё равно не разбогатеете

Стоп. Отложите скроллинг. Откройте настройки экрана, выкрутите яркость на максимум и прочтите следующие три абзаца внимательно.

Если вы будете просто читать этот текст глазами, пропуская его через себя, как очередной сериал на вечер, - ваша жизнь не изменится ни на копейку. Мой сорокалетний опыт работы с человеческим мозгом гарантирует это.

Ваш мозг обманет вас. Он пробежится глазами по строчкам, кивнёт: "Да, Кувшинов прав, насколько же точно!" - получит порцию дофамина и закроет файл. Вы испытаете чувство глубокого удовлетворения от того, что "познакомились с мыслями умного человека". Иллюзия инсайта. Подмена действия потреблением.

Поэтому вводим Правило Кувшинова. Прямо сейчас отложите телефон, встаньте и найдите ручку с бумагой. Обычную тетрадь, блокнот, печатный лист - неважно. Каждая глава этой книги содержит расчёты, задачи и удары по вашей самооценке. Если вы не пишете - вы просто трагите моё и своё время. Выжимайте из текста конкретику, записывайте цифры, делайте расчёты. Пишите - и тогда мы начали работать.

### ЧАСТЬ I. ТРАНС "УМНОГО БЕДНОГО"

Глава 1. Синдром папы, или почему машина - это нереальные деньги

Сорок миллионов экземпляров. "Богатый папа, бедный папа". Астрономическая цифра. Если бы все эти люди сложились в очередь, они бы обогнули экватор.

А теперь вопрос от практика, а не от теоретика: где они все? Где эти миллионы финансово свободных людей, которые прочитали главную книгу о деньгах? Почему статистика банкротств, закредитованности и жизненного тупика в тех же странах не меняется годами?

Ответ прост и жесток. Кийосаки написал отличную книгу. Но совершил ту же ошибку, что и профессора в институтах: он дал информацию. А информация, пропущенная через старый фильтр восприятия, превращается в мусор.

Люди читали книгу из той же точки, в которой застряли. Из точки тревоги, дефицита, позиции "я маленький человек". Они узнавали себя на страницах, кивали - но не сдвигались с мёртвой точки ни на миллиметр. Показать другую реальность - не значит переселить туда человека.

Давайте разберём это на живом мясе. На реальном кейсе из практики.

Ко мне приходит клиент. Мужик взрослый, с высшим образованием, всю жизнь пахал где попало, работу просто ненавидел. И вот недавно нашёл дело, которое ему нравится. Впервые в жизни! Светится, счастлив, рассказывает, как у него всё наладилось, как его ценят.

Я его слушаю. Ситуация классная, рад за него. Спрашиваю:

- Ну, с делом разобрались. А что дальше? Какая у тебя картина успешности?

Он говорит:

- В принципе, у меня всё нормально. Ну, только вот машину хочу. Но это какие-то нереальные деньги.

Вот эта фраза. "Нереальные деньги". За неё я и зацепился.

Посмотрите, что происходит в голове у этого человека. Он изменил деятельность. Он стал получать удовольствие от процесса. Но его гипнотический фокус остался на том же уровне, что и когда он гнул спину на нелюбимой работе. Он смотрит на машину не как на объект покупки, а как на кусок какой-то другой, недостижимой вселенной.

Его мозг просто выключил математический аппарат, чтобы не испытывать стресс от несоответствия желаемого и действительного. Мозг сказал: "Это нереально, не парься". И человек успокоился.

Я начал с ним разбирать его дело. Спрашиваю, сколько он получает за единицу времени, как можно повысить доходность?

И тут вылезает главная драма образованного, но бедного человека. Я говорю:

- Ну, вариантов три. Либо больше клиентов найти, либо цену поднять, либо...

- Либо! - подхватывает он. - Либо нанять людей, которые будут делать это за меня, а я буду организовывать!

Он сказал это с таким лицом, будто открыл Америку. "Либо нанять людей!". Ему сорок с лишним лет, у него высшее образование, он живёт в капиталистической стране уже тридцать лет, а для него делегирование - это еретическая мысль, которая только что пришла в голову.

Знаете, почему он не видел этого пути раньше? Потому что его мозг находился в позе "работяги". В этой позе видна только прямая линия: я - работа - деньги. Любая попытка мозга выйти из этой линии вызывала тревогу. Мозг блокировал мысль о делегировании, потому что она требовала смены идентичности. Из "того, кто копает" в "того, кто стоит с кнутом".

А человек не готов стать тем, кто с кнутом. Ему комфортно в яме.

Вот в чём главная ловушка. Почему вы можете читать десятки умных книг и стоять на месте? Потому что ваш мозг обожает делать вид, что он работает над проблемой, пока вы на самом деле просто сидите в знакомой, тёплой, безопасной яме.

Выучить новый термин - не значит сменить позицию. Понять, что нужно делегировать, - не значит встать с лопаты. Разница между знанием и бытием огромна. И мозг тратит колоссальные усилия, чтобы стереть эту разницу, убедив вас, что вы "уже в процессе".

Но математика безжалостна. Пока вы не измените физиологию своего подхода - состояние - и не совершите физическое действие, Лексус так и останется во вселенной "нереальных денег".

\* \* \*

[БЛОКНОТ ПРАКТИКА: Тест "Пяти лет"]

Обязательно выполните это письменно. Не в голове. На бумаге.

1. Напишите текущую дату: \_\_\_\_\_

2. Ваш средний доход за месяц 5 лет назад: \_\_\_\_\_

3. Главные материальные активы 5 лет назад (машина, квартира, накопления):

\_\_\_\_\_

4. Ваш средний доход за текущий месяц: \_\_\_\_\_

5. Главные материальные активы на сегодня: \_\_\_\_\_

*Посмотрите на две строчки с доходами и две строчки с активами. Найдите разницу. Если разница укладывается в процент инфляции и стоимость естественного износа вещей - поздравляю, вы в глубоком трансе.*

*Возьмите красную ручку и напишите под этими цифрами крупными буквами: "Я НАХОЖУСЬ В ТРАНСЕ БЕДНОСТИ. МОИ ДЕЙСТВИЯ НЕ РАБОТАЮТ". Если это вызвало дискомфорт, неприятие или желание оправдаться - значит, ваш мозг работает отлично. Он*

*защищает вашу уютную яму. Запишите эти оправдания рядом. Это список того, что вам придётся перестать жевать, если вы действительно хотите выйти из транса.*

## Глава 2. "Девочка с визитками" и холодильник-самобранка

В предыдущей главе мы разобрали мужчину, который застрял в позе "работяги". Но есть другая порода людей. Они гораздо активнее. Они не просто сидят на месте, они бурлят, они потребляют огромное количество информации, они стремятся к свету.

Знакомьтесь. Это Алиса.

Я буду называть её "Девочка с визитками". Потому что в её голове успешный человек - это тот, у кого есть красивая визитка, свечка в кофейне и правильный настрой.

Алиса - типичный продукт современной индустрии личностного роста. Она прошла огонь, воду и медные трубы популярного мотивационного конвейера. Наелась аффирмаций на тренингах уровня Блиновской, насмотрелась на красивые слёзы катарсиса у Чекалиной. Знает все космические законы притяжения. Умеет визуализировать. Может часами рассуждать о том, как важно "излучать правильную частоту", чтобы деньги потекли в её жизнь.

И знаете, что самое смешное? Она искренне верит, что она умная и осознанная.

Но когда начинаешь копать в её запросах, выясняется жуткая вещь. У неё нет никаких конкретных понятий. Никаких цифр. Ноль.

Я спрашиваю:

- Алиса, чего ты хочешь?

- Я хочу быть успешной! Чтобы деньги просто были! Чтобы я могла позволять себе всё!

Слышите? "Холодильник-самобранка" из русской сказки. Расстелила скатерть, появилась гора еды. Ничего не делаешь, просто находишься в правильном вибрационном состоянии, и вселенная кладёт тебе деньги на карточку.

Это чистая шизофрения. А не бизнес.

Я всегда смеюсь над преподавателями, так называемыми коучами, которые собирают стадионы, запускают марафоны по денежным потокам. Если бы это было что-то работающее - новинка, один раз, два, три, - и все пошли. И потом все стали бы богатыми и счастливыми.

Где они? Их нет. По статистике, которая гуляет в информационном поле, успешных людей, занимающихся своим делом, от силы три-пять процентов. А остальные 95 процентов - потребители информационного мусора. Они купили марафон, попрыгали, похлопали в ладоши, почувствовали себя ненадолго крутыми - и пошли дальше работать за копейки.

Знаете, почему я называю мотивационные прыжки аэробикой для идиотов? Потому что эффект абсолютно тот же. Ты потратил энергию, тебе выбросили в кровь порцию эндорфинов и дофамина. Тебе стало хорошо. Ты подумал: "Я молодец, я двигаюсь!". Так лучше бы пошёл в ресторан, нормально поел, выпил вина. Хотя бы желудок наполнился качественно. А от прыжков на сцене толку ноль.

Возвращаемся к Алисе. Вся ошибка этой эзотерической кухни заключается в том, что у них нет предмета.

Помните классику? Ильф и Петров. "Сколько вам надо денег для счастья?" - "Ой, много!". Если мне человек говорит "я хочу быть богатым", я говорю: "Стоп. Сколько? Назови цифру в месяц". Часто зависают. Называют что-то с потолка: миллион, два. А почему миллион? Что будешь с ним делать? Как управлять? Нет математического аппарата для управления миллионом. Твой мозг при мысли о нём просто закоротит.

Если у человека нет конкретной цифры и понимания, чем он эту цифру отработает, - любая техника гипноза или визуализации бесполезна. Вы просто пытаетесь запустить космический корабль, у которого нет топливного бака.

Мозг не может выстроить маршрут к размытому "хочу лучше". И он делает то, что делает любой организм при отсутствии чёткой задачи, - имитирует бурную деятельность. Ходит на тренинги. Печатает умные цитаты в соцсетях. Делает красивые визитки.

Визитки - это отдельный вид искусства у Алисы. Она может два месяца выбирать шрифт для визитки. Перебрать десять дизайнеров. Но когда я спрашиваю: "А кому ты их будешь раздавать?" - она впадает в ступор.

Она тратит колоссальный ресурс психики на подготовку к успешности, избегая единственного действия, которое эту успешность приносит, - реального контакта с рынком.

\* \* \*

[БЛОКНОТ ПРАКТИКА: Деконструкция "Успешности"]

Прямо сейчас. Ручка. Бумага. Никакой воды.

Шаг 1. Напишите 3 раза, крупными буквами, ЦИФРУ вашего желаемого ежемесячного дохода (после вычета налогов). Не "много". Конкретная цифра в рублях.

1. \_\_\_\_\_ 2. \_\_\_\_\_ 3. \_\_\_\_\_

Если залезли в интернет искать "среднюю зарплату" - вы трус. Пишите то, что вызывает учащённое сердцебиение.

Шаг 2. Напишите, ЧТО конкретно вы готовы отдать обществу за эти деньги. Запрещено писать: "Свою энергию", "Хорошие эмоции", "Осознанность". Только физические, измеримые результаты.

Моё обязательство: \_\_\_\_\_

*Посмотрите на второй абзац. Если там хоть одно слово с корнем "энерг" или "сознан" - зачеркните и переписывайте. Деньги появляются только в обмен на решение чужой проблемы.*

Глава 3. Гипноз против института: почему знания не превращаются в навыки

Учёба. Высшее образование. Священная корова, перед которой изгибается даже самый матёрый циник.

Студент садится на скамейку. Профессор вещает с кафедры. Студент конспектирует. Через четыре года сдаётся диплом. И что дальше? Человек идёт работать по специальности и с ужасом понимает, что не умеет вообще ничего.

Вы ведь помните такой предмет в университете - "Логика"? Он был. Его читали. Его сдавали. И на следующий день эта информация благополучно умерла в нейронных связях, так и не превратившись в инструмент.

В чём принципиальная разница между институтской системой и реальным обучением? В институте вам вываливают информацию в воронку. Чистое потребление. Вот вам том, вот вам лекция, впитывайте. Никакой ответственности за результат. Через четыре года вы выходите с головой, забитой теоремой Пифагора и датами битвы при Бородино, но совершенно не способны решить элементарную бытовую задачу.

Я видел это тысячу раз. Ко мне приходят люди с красными дипломами, экономисты, юристы. Образованны, начитанны. Но когда дело доходит до анализа конкретной ситуации, сливаются. У них нет навыка мышления.

Как я учу своих учеников? Совсем по-другому. Я даю микродозу. Совсем маленький объём информации. Но эту информацию ученик обязан немедленно превратить в опыт. Сделать. Провести сеанс. Разобрать кейс руками. Заработать первую, пусть и жалкую, денежку. Только когда навык сформирован на физическом уровне, когда нейронная связь закреплена действием, - я даю следующую дозу.

Сейчас бешеной популярностью пользуются интенсивы. Трое суток без сна, "погружение", медитации. Собрал пяток человек, распустил через три дня. Толку - ноль. Вы получите мощнейший гипнотический транс от переутомления, будете верить, что вы боги, а когда выспитесь - всё разом улетучится. Потому что не было шага превращения знания в мышцу.

Здесь мы подходим к любимой болезни современного образованного обывателя - к синдрому самозванца.

Алиса ко мне приходит. Я её натаскиваю. Даю инструмент. Она идёт, применяет его. Инструмент работает. Она даже заработала какие-то первые деньги. Я говорю:

- Отлично. Инструмент есть. Теперь тебе необходимо просто работать. Нужны клиенты. И тут начинается:

- Ой, я ещё никто. У меня нет имени. У меня мало опыта. Как я могу просить деньги? Я же самозванка!

Слышите эту логику? Мозг требует абсолютной идеальности перед тем, как начать действовать. Это защитный механизм. Мозг говорит: "Ты не готов, подожди ещё годик, почитай ещё пару книг, сходи ещё на один тренинг к Блиновской. А потом - может быть".

Я Алисе говорю прямо:

- Посмотри на тех, кто тебя там учит. Многие ли из них имеют реальный практический опыт? Нет. Они учат, потому что не могут делать. Говорят же: если не можешь работать - учи, как работать.

А ты уже умеешь. Ты уже получила результат. Почему тебе выгоднее стать "праведником", который сидит в кустах и удивляется успеху других, чем "самозванцем", который лезет в бой с тем, что есть?

Парадокс в том, что рынок не платит за идеальность. Рынок платит за решение проблемы. Не нужно быть Иисусом Христом гипноза, чтобы начать брать деньги. Нужно просто выйти на улицу и начать предлагать услугу.

Но "Девочка с визитками" вместо того, чтобы выйти на улицу, садится за компьютер и начинает писать идеальную статью про гипноз. Или дизайнерит идеальный сайт. Она имитирует подготовку к деятельности. Потребляет время, делая вид, что работает.

Знание без действия - это просто конденсат на стенках черепной коробки. Оно не приносит ни денег, ни здоровья, ни уважения. Оно просто занимает место, создавая иллюзию занятости.

\* \* \*

[БЛОКНОТ ПРАКТИКА: Аудит мёртвого багажа]

Достаём блокнот. Выполняем жёстко и без оправданий.

Шаг 1. Выпишите 3 курса, книги или вебинара, которые вы "прошли" за последний год.

1. \_\_\_\_\_ 2. \_\_\_\_\_ 3. \_\_\_\_\_

Шаг 2. Напишите напротив каждой - какую ОДНУ конкретную физическую операцию вы выполнили после изучения.

1. Результат: \_\_\_\_\_

2. Результат: \_\_\_\_\_

3. Результат: \_\_\_\_\_

*Спорим, у 90% читающих хотя бы две строчки из блока "Результат" останутся пустыми? Если они пустые - признайтесь себе письменно: "Я потратил X тысяч рублей и Y часов своей единственной жизни на имитацию деятельности". Если что-то написали - задайте себе последний вопрос: "Это принесло мне реальные деньги или реального клиента?" Если нет - вы превратили знание в хобби.*

## ЧАСТЬ II. РЫНОК НЕВОЛЬНИКОВ: БИЗНЕС-МАТЕМАТИКА БЕЗ ЭЗОТЕРИКИ

### Глава 4. Невольничий рынок в Феодосии: с чего начинается ваша цена

Хватит рассуждать о трансах и эзотерике. Пришло время выйти на базар. На настоящий, натуральный рынок, где решается, сколько вы стоите.

Представьте невольничий рынок. Лучший в античности - в Феодосии. Стоят рабы. Прикованные. Жара, мухи, пот. Подходит покупатель. Желаящий прикупить пару-тройку голов для своего хозяйства.

По каким параметрам он будет выбирать? Как определит, сколько заплатить?

Первое, что делает покупатель, - он командует: "Открыть рот!". Раб открывает рот. Покупатель смотрит зубы. Целые ли? Нет ли гнили? Зубы - это показатель здоровья. Если зубы целые, значит, желудок работает, значит, человек может грызть коренья, переваривать грубую пищу и таскать тяжести с утра до ночи. Это первый, базовый критерий.

А теперь откройте рты вы. Современные, образованные, с дипломами. Вы спите по пять часов. Питаетесь сухомыткой на бегу. Постоянно нервничаете. Вместо мозга у вас в черепной коробке болтается какой-то конденсат от соплей, который бьётся о кости, а вы называете это "мыслями". У вас нет энергии. Вы физически истощены.

Если бы вы стояли на том рынке в Феодосии, покупатель посмотрел бы на вас, покачал головой и прошёл мимо. Вы не сможете грызть коренья. Сдохнете в первую неделю.

Но на рынке стоит ещё один раб. Хлипкий такой, ботан. Плечи узкие, к земле не пригибается. Зубы, может, и не очень. Но почему-то продавец кричит за него цену в три раза выше, чем за здорового амбала. Почему?

А потому что этот ботан поёт песни Орфея. Ни патефона нет, ни интернета. Если хозяину захотелось послушать музыку - ему нужен живой человек, который умеет делать то, чего не могут другие. Этот навык - уникальная ценность. За него платят.

Жёсткая правда: человеческая жизнь не ценится. Самые главные ресурсы на Земле - это ископаемые. Нефть, газ, золото, литий. Человек - это существо, предназначенное для переноса небольших тяжестей. Поэтому человеческая жизнь в масштабах системы не ценится. Войны идут за нефть и газ. За человеческую жизнь войн не бывает. Жёстко? Неприятно? Спорьте со мной - не получится. Посмотрите на новости.

Что это значит для вас лично? Это значит, что если вы находитесь в позиции простого "человека для переноски тяжестей" - вы стоите копейки. Вы легко заменяемы. Любой другой студент с таким же дипломом сможет нажимать на те же кнопки, что и вы.

Ваша ценность равна нулю, пока вы не освоили навык "Орфея". Пока вы не стали тем, кто делает что-то уникальное, за чем люди идут конкретно к вам, потому что аналогов мало.

И вот тут многие делают роковую ошибку. Они пытаются петь песни Орфея, будучи физически истощёнными. Приходят ко мне: "Виктор Николаевич, я хочу разбогатеть!". Я смотрю на него: глазки слабенькие, очочки здоровые, ножки тоненькие, голова после бессонной ночи.

Я говорю: "Что вы можете?"

- Я могу работать за компьютером!

- Отлично. А если электричество отключат? Ваша ценность мгновенно обнулится. Здоровье - первое. Если у вас нет базовой энергии, вы не сможете даже подойти к рынку, чтобы предложить своего "Орфея".

Нужно соединить два фактора: ресурсное тело - чтобы выдержать нагрузку - и уникальный навык - чтобы поднять чек.

\* \* \*

[БЛОКНОТ ПРАКТИКА: Оценка товара]

Переводим вас из статуса "я личность" в статус "я товар на рынке". Не обижайтесь, деньги платят за товар.

Шаг 1. Физический ресурс (Зубы). 1) Сколько часов вы спите? \_\_\_\_ 2) Сколько раз в неделю едите настоящую еду? \_\_\_\_ 3) Есть ли у вас физическая энергия на 2 часа активного бодрствования без кофеина? (Да/Нет) \_\_\_\_

Если на пункт 3 ответ "Нет" - поставьте себе жирную единицу по шкале "невольник". Вы не готовы к капитализму.

Шаг 2. Навык "Орфея". Напишите: "Я умею [решать конкретную проблему] для [конкретной категории людей] с помощью [конкретного инструмента]".

Мой навык: \_\_\_\_\_

*Если написали что-то вроде "умею работать в Excel" или "умею общаться с людьми" - зачеркните. Это навык "переноски небольших тяжестей" в цифровом формате. За это платят минимум, потому что вас легко заменить другим.*

Глава 5. Сантехник с балалайкой, или Прибавочная стоимость по-русски

В прошлой главе мы определили, что вы должны быть Орфеем. Но как это переводится в реальные деньги?

Обычный человек с высшим образованием, когда слышит "повысь свою ценность", впадает в ступор. Ему кажется, что для этого нужно ещё пять лет учиться или получить лицензию от Бога.

На самом деле всё решается проще. Давайте проведём элементарный расчёт. Сядем и возьмём лист бумаги. Именно так я сделал с нашей Алисой.

Алиса уже умеет оказывать услугу - неважно, гипноз это, консалтинг или уборка квартир. Суть математики от этого не меняется. За один сеанс ей платят 1000 рублей.

Я спрашиваю:

- Алиса, как тебе повысить доходность?

Она задумывается. Первое, что приходит в голову среднему человеку:

- Ну... взять больше клиентов! Запустить рекламу!

Отлично. Давай считать. Сколько клиентов за день ты можешь физически обслужить? При хорошем пахе - максимум пять-шесть. Умножаем 6000 рублей на 30 дней. Получаем 180 000 рублей в месяц. Это потолок. Ты просто сдохнешь на седьмой день от такого графика.

Второй путь: поднять стоимость до 2000. Математика меняется: пять клиентов по 2000 - уже 10 000 в день. Чувствуешь разницу? Но и здесь мы врезаемся в стену. Кто тебе будет платить 2000? Нет имени, нет громких кейсов.

Третий путь: реклама через знакомых, соцсети. А для чего реклама? Чтобы получить больше клиентов. А мы уже посчитали - больше клиентов ты физически не потянешь.

Вот здесь обычная логика заканчивается. Человек видит три пути, все ведут в тупик, и делает вывод: "Ну, ничего не поделаешь, надо больше работать".

А я беру ручку и говорю:

- Алиса, мы раскладываем проблему на составляющие. Как выйти из рамок?

И тут я привожу пример, который, возможно, не самый политкорректный, но идеально объясняющий суть прибавочной стоимости. Представьте сантехника. Обычного дядю Васю. Приходит к вам в квартиру, чинит кран за 1000 рублей. Это базовая ценность носильщика. Но допустим, этот дядя Вася пришёл, починил кран, а заодно ещё спел хозяйке арию из "Риго-летто". Всё - король. Цена услуги выросла не потому, что он стал лучше чинить кран. Цена выросла потому, что он изменил пакетное предложение.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.