

Свобода и бизнес

В бизнесе точка свободы возникает вместе со свободой выбора — лучших клиентов, проектов, количества заработанных денег, работников, партнеров, места и графика работы.

Многие бизнесмены ошибочно считают, что клиентов нельзя выдрессировать. Это невозможно и кощунственно!

Однако клиентов можно и нужно выбирать, дрессировать и управлять ими так, как считаешь нужным. Благодаря этому растут уважение, банковский счет, карма и хорошее настроение.

И у клиента тоже — представьте себе! Они могут избавиться от неуверенности и начать жить по твоим правилам. (Вы же начали жить по моим! По крайней мере, если мы работаем вместе, то делаем все **только** по моим правилам.)

В итоге освобождается море энергии, ресурсов и времени для реализации действительно ценных задач — постоянного поиска новых видов упаковки, продаж и раскручивания продуктов, сервисов клиентов и компаний в целом.

Мы можем продолжать учиться, экспериментировать, заниматься любимым делом. И все это делать с огромным удовольствием за большие деньги. Потому что мы умеем зарабатывать своим клиентам гораздо больше, чем они платят.

Все или ничего

За последние десять лет средства массовой информации заполнили мозги подрастающего поколения таким жутким количеством дряни, что становится страшно за их собственное будущее и будущее еще не рожденных детей.

Но главная проблема в том, что практически каждый сейчас пытается обойти фундаментальный закон вселенной — закон сохранения энергии. И получить что-то из ничего. Во всех смыслах.

Не работать, а получать зарплату. Владеть бизнесом, который сам развивается и приносит хозяину огромные деньги. Оседлать какую-нибудь прибыльную должность и стричь купоны в виде взяток, откатов или подношений.

А еще лучше — первое, второе и третье одновременно.

Попытки обмануть вселенную всегда заканчиваются крахом.

Даже если в какой-то момент вам удастся выдоить что-то из ничего, приглядевшись, вы поймете, что это кредит, точнее — кредит доверия, энергии, хороших взаимоотношений, денег наконец. А кредиты **нужно отдавать**. Причем с процентами!

Слова и суть

С помощью слов можно исказить суть продукта или явления либо, наоборот, — ее прояснить.

Пакую новый товар, компанию или услугу, я часто использую такие выражения, как simple (просто), easy (легко) и automatic (автоматизированный).

На самом деле с грамматической точки зрения правильнее говорить easier (легче), simpler (проще) и more automatic (более автоматизированный). Но когда грамматически выверенные предложения в последний раз что-то продавали?

Все получается сразу free&effortless (бесплатное и не требующее усилий), new&improved (новое и улучшенное), efficient&guaranteed (эффективно и с гарантией). Такой прием в английском языке называется приукрашиванием — это усиление акцентов и создание позитивных аффirmационных эмоций.

Это легально, и я спокойно сплю по ночам, используя всю эту (и не только эту!) чушь. Например, «Кока-Кола» рекламирует новую колу с витаминами как мегаполезную. Попробуйте налить ее в грязную кофейную чашку — и увидите, что получится!

Однако все названные термины — **сравнительные и субъективные**. Только так их и следует рассматривать.

«Восемь докторов из десяти рекомендуют нашу фигню!» Где эти доктора? Откуда вы их взяли? И куда девались остальные двое?

Верьте в то, что видите по телевидению, слышите по радио и читаете в газетах! И тогда ваша улыбка сразу станет белее самой белоснежной белочки. Гарантирано! После всего этого она сама к вам придет.

P.S. Насчет effortless (не требующий усилий) — **после длительного мытья полов и выноса мусора любая работа однозначно станет effortLESS** — не потребует усилий. Вся фишка в том, с чем сравнивать.

P.P.S. Я надеюсь, будучи взрослыми людьми, вы понимаете — **ничто** в этой жизни не дается без усилий. Даже сон. Ведь когда вы спите, сердце и легкие продолжают **работать**, а не прохлаждаются, пожиная плоды своего дневного труда.

Самый страшный гоблинский секрет

Самый страшный гоблинский (а также ведьмаковский, злыдневский и т. п.) **секрет** заключается **в том, что у темных сил нет ничего, кроме того, что мы им даем.** Мы сами их пугаемся и падаем ниц при первом намеке на появление страшного Призрака-из-под-кровати.

В бизнесе происходит то же самое.

Вы считаете, что у вас работают незаменимые люди, которых нельзя уволить, и они вовсю этим пользуются?

Уже в который раз на примере очередного клиента я убеждаюсь, что вера в мифического работника, которого невозможно уволить, потому что без него «весь бизнес развалится к чертям собачьим», неоправданна.

Когда после длительной агонии менеджер все-таки решается уволить нерадивого сотрудника или тот уходит сам, не дождавшись «судного дня», бизнес не только не разваливается, а начинает работать на порядок лучше. Быстрее. Продуктивнее. Прибыльнее.

А ведь счастливое увольнение могло бы произойти гораздо раньше...

Примерьте эту ситуацию на себя. У вас есть такой работник? Порвите его шаблон поведения — завтра же пригласите к себе в кабинет и отстраните от работы на пару недель. Без выплаты денег. За нерадивость!

Увидите, как спустя две недели все изменится.

Заодно вы поймете, нужен ли вам такой работник после всего.

P.S. Проделайте то же самое с клиентом, который вас сильно достал: притормозите все проекты на две-три недельки. Предварительно объяснив, что причиной является неадекватное поведение. Еще лучше — займите позицию, при которой вы можете его «уволить» в любой момент и ко всем чертям!

P.P.S. Таким мифом на поверку оказываются:

- цены, которые нельзя поднимать из-за клиентов, рынка и конкуренции;
- принцип «так все делают»;
- мнение, что «я не могу этого сделать, так как все клиенты сразу разбегутся»;
- уверенность, что «в моем городе/компании/стране такое не сработает»;
- «у меня другой бизнес»;
- любая другая отмазка, которую вы себе придумаете.

А зачастую всего лишь нужно рявкнуть на этого гоблина: «Да угомонись ты!» И он сразу послушается.

Мой смысл жизни

Для меня поиски смысла жизни закончились давным-давно.

Он прост, и его можно выразить одним словом:

Д-Е-Л-А-Т-Ь!

Не болтать, а брать и делать. Именно то, что задумал.

Пока остальные думают, возможно ли это в принципе и кто обязан все преподнести; ищут способы достичь своих целей наиболее эффективным путем; потом оптимизируют варианты в голове и обсуждают свою крутость или крутость возникших проблем с первым встречным.

Одним словом, ищут отмазки, чтобы ничего не делать прямо сейчас. Ждут доступные ресурсы, расположение фортуны, благосклонность окружающих, Ксении Собчак, ТВ и президента. В трансе разглядывают свои цели, составляя из них всевозможные коллажи. Я в это время беру и делаю!

Первым попавшимся, несовершенным способом, криво и косо, со скрипом, матом и синяками. И «почему-то» добиваюсь своего.

Стараясь в процессе познать себя и окружающий мир — действием, а не мыслью.