

## 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 компании 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.

Пакуя 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 аффирмационных 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. Гарантировано! 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 всю 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.

**Купить книгу на сайте [kniga.biz.ua](http://kniga.biz.ua) >>>**

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

P.S. Прodelайте 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 работает»;
- «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.