

ПОЧЕМУ УЧИТЕЛЬ ОТКАЗАЛСЯ ОТ ПСЕВДОНИМА?

商法

— УЧИТЕЛЬ, — СПРОСИЛ УЧЕНИК, КОГДА ВЫШЛА
БОЛЬШАЯ КНИГА, — СКАЖИ, А ПОЧЕМУ ТЕПЕРЬ ТЫ
РЕШИЛ НАЗВАТЬ СВОЕ ИМЯ В СВЯЗИ С ЭТОЙ КНИГОЙ?

— Десять лет назад, написав первую книгу, — ответил Учитель, — я выдумал имя и фамилию для псевдонима, как мне казалось, удачно... многие люди пытались найти ее «автора», но я объяснял им, что автор хочет остаться в тени и важно, что написано, а не кем... Я и сейчас так считаю... Однако оказалось, что выбранное имя совпало с именем реального человека, тоже

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

Учителя, последователя сенсея Микао Усуи. Он занимается целительством, духовными практиками, и некоторые люди, читавшие книгу, решили, что «Путь торговли» имеет к этому отношение.

Ученик улыбнулся:

— В «Пути...» есть духовная составляющая, нельзя отрицать. Но уж целительством-то мы тут точно не занимаемся.

Другие ученики зашумели, Учитель посмотрел на них и спросил:

— А вы как считаете? Скажи ты, — он указал на Первого Ученика.

Первый Ученик ответил:

— Я думаю, можно сказать, что мы занимаемся исцелением бизнеса. Я, например, свой точно исцелил.

Учитель рассмеялся:

— Да, но называть это все-таки лучше по-другому. Так вот. Совпадение имени принесло неудобства этому сенсею. Его фотографии прилагали к цитатам из книги, к нему обращались люди с вопросами о продажах... А одно из правил его Пути гласит «не беспокойся»*.

Получается, я невольно все это время проверял его на прочность, пытался побеспокоить...

Один из его учеников, заботясь о своем Учителе, нашел меня и попросил как-нибудь это исправить. Я уважаю людей, выбравших и осознавших свой Путь, даже если их Путь мне не близок.

Ученик спросил:

* «Не беспокойся», «не волнуйся» — 心配するな, shinpai suru na (японский). Прим. авт.

— Учитель, а как быть с теми, кто считает, что раз эти истории и притчи написаны тобой, а не мифическим великим и таинственным Учителем, имени которого никто не знает, то они... ну, что ли... менее ценные?

Учитель засмеялся:

— А почему с ними надо «как-то быть»? Это их выбор. Кстати, помнишь случай, когда я поставил свою подпись под предложениями ученика и что из этого получилось?*

Ученик кивнул:

— Да, помню.

— Так вот, — продолжил Учитель, — возможно, эта история как раз для таких людей.

* История находится на с. 34–35 в этой книге. *Прим. ред.*

Однажды ученик спросил Учителя:

— Учитель, вчера мой друг позвонил по телефону и попросил, если это возможно, задать тебе его вопрос. Можно?

— Да ты уже начал, в общем-то, — пожал плечами Учитель.

Ученик посмотрел по сторонам и продолжил:

— Ему предложили должность менеджера отдела продаж, он должен будет стать начальником для десятка продавцов, своих сегодняшних коллег... — ученик замолчал.

— А где же вопрос?

— Да-да, — спохватился ученик, — он спрашивает, стоит ли ему соглашаться.

— Ничего себе! — удивился Учитель. — А что ему есть на завтрак — бутерброд с сыром или с колбасой, он не просил у меня уточнить?

Ученик молчал, понимая, что Учитель обязательно что-то добавит.

— Как могу я, сидя здесь, говорить, кем ему быть, а кем не быть?! — возмутился Учитель. А потом добавил:

— Хотя нет, могу. Ему не надо быть начальником. Никаким. Именно потому, что спрашивает.

— Но он очень хороший продавец! — возразил ученик.

— Ты любишь своего друга. — Сказал Учитель, — это хорошо. Но при чем здесь это?

Мы попросили Первого Ученика прокомментировать эту историю.

Он сказал: «Я не слышал этой истории, ясно, что она произошла много позже того, как я покинул Школу, но тут нет никаких загадок. Во-первых, Учитель говорит о том, что если человек сомневается, в таком случае лучше ему не быть никаким начальником. Во-вторых, о том, что “быть отличным продавцом” и “быть хорошим руководителем продавцов” — вещи, просто никак не связанные между собой».

Однажды ученик спросил Учителя:

— Учитель, клиент, которому мы даем товар с отсрочкой в месяц, не хочет подписывать договор. Он предлагает работать просто так, «на честное слово». Что мне делать?

— А для чего тебе нужен договор? — спросил Учитель.

— Ну... чтобы все соглашения были зафиксированы.

— Хорошо, а в твоей фирме это обязательное требование?

Имеешь ли ты право работать без договора?

— У нас считается, что это очень желательно, но я не обязан... Хотя в случае каких-то проблем именно отсутствие договора будет причиной того, что я останусь виноватым во всем.

— Справедливо, — улыбнулся Учитель. — Но ведь ты и с договором будешь виноват. Это твой клиент... А если ты будешь настаивать на заключении договора?

— Тогда клиент, скорее всего, откажется со мной работать, — расстроился ученик.

— Как ты думаешь, — снова спросил Учитель, — почему он не хочет заключать договор?

— Я не думаю, я знаю. Он говорит, что не хочет разводить лишние бумажки.

— Интересно, — улыбнулся Учитель, — а какие тогда бумагки не лишние?

Мы спросили именно того бывшего ученика Школы Пути, который записал в своей тетради этот текст, в чем все-таки смысл истории. Вот что он нам ответил: «Вы знаете, Учитель говорил нам так: «Бумажки не умеют обманывать. Обманывать умеют только люди».



Однажды, когда ученики собрались для занятий, Учитель спросил:

— Как вы думаете, какую самую страшную ошибку может совершить продавец?

Ученики задумались.

Один из них сказал:

— Стремиться продавать все и всем.

— Серьезная ошибка. Даже глупость, а не ошибка.

— Хорошо. Еще? — кивнул Учитель.

Новенький ученик, сидевший в заднем ряду, поднял руку.

— Ты не в школе, ты в Школе Пути. Говори, — показал на него Учитель.

— Я думаю, это когда продавец не хочет учиться.

— Здорово, молодец, но и это, мне кажется, не самое страшное.

— А может быть, самая страшная ошибка — когда продавец считает, что он умнее, выше покупателя? — предположил Первый Ученик.

— Неплохо, очень неплохо, еще варианты?

Учитель обвел взглядом учеников.

— Ну... может быть, это когда продавец не делится опытом с другими продавцами? — один из учеников сказал это совсем неуверенно.

— Отличный вариант. Не худший, но очень плохой. Будь смелее, — подбодрил его Учитель.

Один из лучших учеников сказал:

— Учитель, а не может ли худшей ошибкой быть непризнание своих ошибок?

Учитель улыбнулся и медленно захлопал в ладоши.

— Молодец! Я знал, что вы придетете к этому. Кстати, ты был совсем близок, — сказал он новенькому ученику. А потом добавил: — Есть еще одна «самая страшная ошибка», но я уверен, что вы догадаетесь сами.

Мы не нашли ни в одной тетради продолжения этой истории. Один бизнесмен, постоянно входящий сейчас в различные рейтинги крупнейших предпринимателей, который был тем самым новичком, тоже не смог вспомнить продолжения, но сказал: «Я уверен, что вторая «самая страшная ошибка» — это все время искать свои ошибки или во всем подозревать их или что-то в этом роде».

Однажды ученик спросил:

— Учитель, как ты считаешь, что можно назвать высшим мастерством в продажах?

— А сам ты как думаешь? — улыбнулся Учитель.

Ученик замялся.

— Может быть, умение продать что угодно кому угодно?

Учитель рассмеялся:

— А так разве бывает?

— Наверное, нет... я не видел... тогда что? — снова спросил ученик.

Учитель обернулся к остальным ученикам:

— Кто-то поможет?

Ученики молчали. Тогда Учитель сказал:

— Думайте, завтра я попрошу вас ответить.

И отпустил их по домам.

На следующий день Учитель обратился к ученикам:

— Ну что, надумали, что же является высшим мастерством в продажах?

Один из учеников неуверенно предположил:

— Может быть, повторные продажи?

— Что ты называешь этими словами? — спросил Учитель.

— Это когда твой позавчерашний клиент приходит к тебе сегодня...

— Может быть, — сказал Учитель. — Еще варианты есть?

Другой ученик поднял руку.

— Говори, — кивнул Учитель.

— Я думаю, мастерство в продажах — это высокое соотношение продаж к попыткам продать.

— Высокое по сравнению с кем? — спросил Учитель.

Ученик смущился, — ну не знаю, может быть, с другими продавцами?

— Ну хорошо, я тебя понял. Еще варианты?

Учитель посмотрел на учеников.

— А может быть, это когда продажи получаются сами собой? — робко предположил ученик, позже всех присутствовавших поступивший в Школу.

— Что ты имеешь в виду? — удивился Учитель. — Как это «сами собой»?

— Ну, то есть, когда ты не думаешь, что говорить, что делать, просто делаешь то, что хочется делать, и все получается.

— То есть? — попросил еще уточнить Учитель.

— Ну это как... как дышишь, как живешь...

Учитель улыбнулся и сказал:

— Это — ответ!

Мы попросили Первого Ученика прокомментировать эту историю.

— Да, — сказал он, — тут есть что объяснить. Настоящим продавцом ты становишься, только когда забываешь все, чему учился для продаж... Опасно только забыть это раньше, чем нужно.

Он помолчал и добавил:

— Или можно.



Однажды Учитель заметил, что один из учеников явно думает о чем-то постороннем. Учитель спросил ученика:

— Что случилось с тобой такое, что мешает тебе быть здесь с нами?

— Знаешь, — сказал ученик, — это, кажется, не очень-то имеет отношение к нашим занятиям.

— Не уверен, — возразил Учитель, — ведь если бы твоя проблема была из совсем другой темы, ты бы легко отвлекся от нее.

— Ты прав, — вздохнул ученик, — вот в чем дело... Меня пригласили на собеседование в очень крупную компанию... Мне было лестно, что они отыскали меня и позвали. Я встретился с менеджером, который руководит компанией. Было впечатление, что мы с ним давно дружили и общались много лет каждый день, — у меня такое впервые случилось с незнакомым человеком! Это

было очень интересно, я обрадовался и думал, что, возможно, мне и в самом деле было бы хорошо работать там и до сих пор уверен, что смог бы многое сделать для той компании.

Потом менеджер сказал, что владелец не совсем отошел от управления и часто принимает важные решения сам. Это меня насторожило. Совпало: владелец оказался у себя в кабинете и захотел со мной поговорить.

Я вошел к нему и сразу понял, что ничего не получится. Каким-то образом я почувствовал, что этот человек совмещает в себе все самое плохое, что мне встречалось в людях... Не знаю, поймешь ли ты, Учитель, что я имею в виду.

— Да, так бывает, — улыбнулся Учитель, внимательно глядя на ученика. — Это называют по-всякому: и интуицией, и умением разбираться в людях и... ошибкой иногда. — Учитель снова улыбнулся: — Но ты ведь еще не все рассказал, что хотел?

— В общем, я специально повел разговор так, чтобы не понравиться ему. И мы очень быстро рас прощались.

— Хорошо, но почему ты так озабочен этим? — спросил Учитель.

— Видишь ли, Учитель, я до сих пор не уверен, правильно ли поступил. Мне действительно очень хотелось работать в этой компании. И боюсь, что теперь буду долго жалеть, что эта встреча так закончилась.

— Ну что ж, — сказал Учитель, — скажи, как ты думаешь, если этот человек... действительно такой, каким он тебе показался, ты смог бы с ним все-таки работать?

— Какое-то время, думаю, смог бы. Просто потому, что плюсов там тоже очень много.

— Ну а потом?

— А потом в какой-то момент ушел бы.

— А в каком случае ты бы больше расстроился?

— Видишь ли, Учитель, я, кроме всего прочего, не уверен, что не ошибся.

— Ну что ж, — сказал Учитель, — пока мне нечего тебе сказать, но я думаю, что пройдет время, и ты сам добавишь нам что-то к этой истории.

Через два дня ученик пришел с радостным лицом и с порога начал говорить:

— Представляешь, Учитель, вчера мне позвонил тот менеджер, с которым мы так хорошо пообщались вначале. Он спросил, что случилось со мной во время разговора с владельцем. Я объяснил — теми же словами, что и тебе, но он не понял. Тогда я, опираясь на свое впечатление, предположил, как этот владелец ведет себя в тех или иных ситуациях, и понял, что ни разу не ошибся.

— Получается, ты верно почувствовал этого человека?

— Получается, так. Менеджер говорил, что он очень сожалеет о моем решении. Я ответил, что тоже хотел бы работать с ним вместе. Мы очень тепло попрощались, и ты знаешь, я больше не переживаю.

— Вот видишь, — сказал Учитель. — Это ведь значит, что раньше ты переживал из-за чего?

— Получается, из-за того, что боялся, что ошибся в своих выводах?! — удивленно воскликнул ученик.

— А знаешь, — наклонил голову Учитель, — тебе достаточно просто больше доверять самому себе!

Один из учеников Школы Пути, в тетради которого мы нашли запись об этой истории, пометил ручкой на полях около нее: «Удивительно, почему-то все, кроме него, сразу были уверены, что он прав!»



Однажды ученик спросил:

— Учитель, на прошлом занятии мы говорили о цитатах, о высказываниях мудрецов. Я тогда не привел ни одной, но потом дома покопался в своих старых тетрадях и вот что нашел: «Стремись упорядочить хаос. В разногласии ищи гармонию. В ядре трудностей лежит благоприятная возможность...»

Учитель жестом остановил его:

— Я не слышал этого раньше. Не называй автора пока.

И обратился к остальным ученикам:

— Что вы можете сказать об этом?

Один ученик сказал:

— Это дзен.

— Нет, это не дзен, — улыбнулся Учитель. — Хотя похоже.

Другой ученик сказал:

— Это, наверное, кто-то из древних мыслителей.

Учитель посмотрел на ученика, приведшего цитату. Тот усмехнулся:

— Не древних.

— Может быть, это сказал какой-то ученый? — спросил третий ученик.

Учитель просиял и обратился к загадавшему:

— Постой, а не тот же человек сказал, что математика — это единственный совершенный метод водить самого себя за нос или что-то в этом роде?

— Да, — улыбнулся ученик.

Учитель долго смеялся, а потом сказал:

— Надо же, как я сразу не догадался, ведь мы спорили с Элом именно по поводу хаоса!

Мы выяснили, что оба высказывания принадлежат Альберту Эйнштейну. Учитель встречался с ним в конце 40-х, после этого они переписывались. Учитель запретил Эйнштейну называть его Учителем. Известно, что после этой встречи Эйнштейн сказал: «Если бы мне пришлось начать жизнь сначала, я бы предположил стать продавцом товаров, чем быть студентом наук. Я думаю, обмен — благородная штука».

Прим. Тадао Ямагучи

Однажды Учитель выступал перед студентами известной бизнес-школы. Когда он рассказал о Пути то, что считал нужным, и предложил задавать вопросы, один из студентов спросил:

— Скажите, Учитель, если бы вы могли дать продавцу только один совет и при этом было бы условие: совет должен состоять из одного-единственного слова, что бы вы сказали?

Учитель встал, вытянул руку в сторону спросившего и спокойным голосом произнес: «Заткнись!»

Присутствующие опешили, и в зале повисла полная тишина. Студент, задавший вопрос, встал и молча поклонился Учителю.

Когда выступление Учителя завершилось (а произошло это почти сразу, потому что никто больше не посмел задавать вопросы), ректор бизнес-школы подошел к Учителю и, недоумевая, спросил его: «Учитель, как же так, мы договаривались, что вы ответите на вопросы наших студентов, а вы...» В это время мимо проходил тот самый студент, который задал единственный вопрос. Учитель жестом подозвал его, и когда он подошел, спросил: «Если бы в твоем условии было не одно, а два слова, какое было бы вторым?» Студент, не задумываясь, ответил: «Вторым было бы слово “Слушай”». Ректор замер, поклонился Учителю и отошел.

Учитель пригласил этого студента в Школу Пути и впоследствии тот стал одним из Первых Учеников.

Это подлинная история. Когда мы с Учителем позже обсуждали этот случай, он сказал, что был даже рад отсутствию вопросов после моего. «Что можно было еще добавить?» — сказал Учитель.

Прим. Тадао Ямагучи



Однажды ученик спросил:

— Учитель, я работаю продавцом в крупной фирме, производящей и поставляющей оборудование для заводов. Я прекрасно знаю наш товар, притом что он очень сложный технически.

Кроме того, я потратил много времени, чтобы досконально изучить потребности клиентов в нашей отрасли, и теперь часто лучше них понимаю, чего они хотят на самом деле. Точнее, чего хочет их бизнес. Но показатели у меня далеко не такие хорошие, как могли бы быть.

— О каких показателях ты говоришь? — спросил Учитель.

— Соотношение визитов и продаж, соотношение продаж и повторных продаж...

- А откуда ты взял эти глупости? — удивился Учитель.
- Этими показателями руководствуется мое начальство при оценке моей работы, — сказал ученик.
- Скажи, а ты чем руководствуешься для оценки работы этого своего начальства? — спросил Учитель.
- Что ты имеешь в виду? — удивился ученик.
- Кто-нибудь понимает? — посмотрел Учитель на учеников.

Все притихли.

- Хорошо, — сказал Учитель, — сегодня уже поздно, но завтра с утра я жду ваших мнений по этому поводу.

И отпустил учеников по домам.

На следующий день с самого утра после приветствия и обычных упражнений Учитель сказал:

- Ну, кто готов продолжить вчерашний разговор?

Один из учеников, видя, что никто не рвется отвечать, поднял руку.

— Пожалуйста, — одобрительно кивнул Учитель.

Ученик встал:

— Я думаю, что показатели, которые назвал наш товарищ, не имеют ничего общего с продажами. Особенно в его бизнесе, если я правильно понял специфику.

Все удивленно посмотрели на него, потом на Учителя. Учитель сидел, прикрыв глаза, никак не проявляя своего отношения. Повисла пауза.

Через какое-то время Учитель посмотрел на отвечавшего:

- Видимо, придется разъяснить твоё мнение.

Ученик, приободрившись, продолжил:

— Что касается первого показателя, то я думаю, что если ты продал на тысячу долларов, то важнее, сколько при этом

заработала фирма, а не сколько раз ты заходил до этого к клиентам. Что же касается второго показателя, то если ты продолжаешь продавать свой сложный товар разным клиентам, то это лучший показатель твоей работы, чем то, что какой-то клиент не купил его вновь через какое-то время. Тем более что в вашем случае слишком многое зависит не от тебя.

- Это ответ, — сказал Учитель.
- Но Учитель, а что насчет оценки деятельности руководства? — спросил один из учеников.
- При чем здесь это? — удивился Учитель.
- Но как, мы же именно об этом думали! — остальные ученики закивали.
- Вот! — сказал Учитель. — Я всегда твержу вам, что часто важнее «зачем» делать что-то, чем «как»! — и улыбнулся.

После того как мы прочитали об этом случае в тетради одного из учеников, у нас осталось ощущение некоторой незавершенности, с которым мы обратились к Первому Ученику. Вот как он прокомментировал эту историю:

— Все эти показатели бывают хороши для относительно простых товаров, а их пытаются засунуть всюду. Это вредит продажам. Учитель это и имел в виду, когда спрашивал про оценку деятельности руководства. Но ученики поняли его слова слишком буквально.

Как говорил Учитель, «гораздо вероятнее, что дурак пройдет через незапертую дверь, чем умный — через запертую». Кстати, — добавил Первый Ученик, — Учитель говорил еще, что мудрец только тот, кто никогда не ломает замков на дверях.