

Введение

 Меня так умиляет, то количество «великих» бизнес - инструкторов, так называемых коуч – тренеров, прячущихся за множеством обтекаемых оборотов вроде консалтинга и тренинга, проводящих дорогостоящие мероприятия по данной тематике и пытающихся чему-то научить. Примечательно, что в большинстве случаев – подобного рода мероприятия являются основным видом дохода «знатоков» в области бизнеса. Эти люди одевают дорогие костюмы, взятые на прокат, аналогично поступают с автомобилями, на которых торжественно и чинно подъезжают к месту проведения мероприятия, а потом, суммируя всё, что удалось вычитать из разных источников выдают под эгидой уникальных знаний, неоднократно проверенных на собственном опыте.

    Год от года в места духовного очищения расположенные за тысячи километров от мегаполисов приезжают такие люди и раскаиваются в своих деяниях.

«Я обманывал людей» - говорят они опустив глаза. А позже возвращаются к привычному порочному кругу, благо не всегда.

Сегодня всё больше набирает популярность и подкрепляется уважением профессия со звучным названием - менеджер! В 80-ти процентов случаев это «продажники», а остальные 20% берут на себя те, кто ими управляет и занимается клиентскими нервотрёпками. Зная ситуацию изнутри компании, а так же в значительно более обозримом масштабе снаружи, нежели большинство – могу резюмировать следующее понятие: если коротко, но по существу – менеджер, это офисная проститутка, чума 21-го века, распространяющаяся по просторам мира как сорняк с привлекательным видом, но приносящий вред. Только в отличие от менеджера, обычная проститутка более честна и порядочна. Здесь всё понятно, есть цена, есть тело, есть час времени и результат, который может быть устроит, а может быть – нет, включая риск заболеваний, о которых всегда говорят представители данных профессий. Всё открыто и прозрачно. У менеджеров всё обстоит намного более подло...

объясню, как между собой связаны менеджеры, коучи, одуванчики и те знания, которые были бы весьма кстати тем, кто намерен чего-то добиться в бизнесе.

**Одуванчик**

В начале 2016 года, мне сделали предложение стать бизнес – тренером. Коуч - тренером разъезжающему по стране и проводящему мастер-классы.

8 000 рублей с человека за посещение семинара, проведение мероприятия становится возможным при наличии 20 и более участников. 20\* 8 000 = 160 000 р. Половину прибыли забираю себе я. Принимая во внимание, что маршрут проведения мероприятия строится по близлежащим городам, за месячный тур можно заработать несколько миллионов рублей чистой прибыли. А так же осмотреть местные достопримечательности до или после проведения семинара на 1,5-2 часа. Пообщаться с интересными людьми, которые иногда приходят на подобные мероприятия. Помимо того, что я мог бы рассказать, основываясь на личном опыте, была разработана готовая программа, которая должна была выдаваться за чистую правду.

Я отказался от этого проекта, несмотря на то, что люблю путешествовать, да и ораторская деятельность мне вполне симпатична. Мне не симпатичен тот обман, который кроется во всех подобных мероприятиях. Сама цель – собрать бабки с народа (часто последние), а не сделать так, чтобы они стали богаче.

Я давно уяснил, что действительно успешные предприниматели и бизнесмены никогда не откроют Вам секрет своего успеха. Ведь нам не нужны конкуренты...

Скажу, что слово менеджер с самого своего появления и внедрения в Россию в конце 90-х начале 2000-х годов меня уже тогда интуитивно отталкивало. Я ещё был мал, для того чтобы работать и сколько-нибудь понимать о менеджменте, но слушать «шелест утренних звёзд» умел уже тогда. Интуиция, внутреннее знание, уровень чувств и ощущений показывающий истинную суть со всем, с чем или кем имеешь дело, было у меня уже тогда. Когда же я сам проработал год менеджером, потом семь лет собственником сети компаний и после чего несколько лет основателем международной корпорации, то в полной мере узнал, что понятие менеджер было заимствовано из англо-американского мира не просто так, ради красивого названия. Эзотерический смысл этого слова сегодня в полной мере отражает действительность, и, увы, она не слишком праздная.

Основная доля менеджеров в нашей стране, да и во всех остальных – это люди, занимающиеся продажей какой-либо продукции, услуги, информации. Когда я впервые пришёл в компанию на должность менеджера по продажам, то получил тот перечень информации, который должен знать человек, продающий товар. Но, к сожалению, я тогда не мог и предположить, что информация, подготовленная для обучения менеджеров, и информация, отражающая реальное положение дел не одно и то же. Я, как и уйма таких же ослов в 2009 году свято веря в наилучшее качество и лучшие условия, убеждал покупателей, которые заключали со мной сделки. Каково же было моё изумление, когда впоследствии разъярённые клиенты звонили в компанию и очень убедительно обещали застрелить меня. Иногда, схема работала, и всё шло в компании так, как это и планировалось, но время от времени я начинал прозревать и понимать, что меня обманули, а я в свою очередь, обманул огромное количество людей, которые сердечно жали мне руку перед уходом и смотрели в мои чистые глаза с благодарностью.

 Года работы мне хватило на то, чтобы понять всю систему гнилого маркетинга в не только в отдельной компании, но и в стране, строящегося на обмене. Обман заключается в том, что продукция покупается или изготавливается из самого плохого, дешёвого или непригодного вовсе сырья, после чего подкрепляется фальшивыми сертификатами, что сейчас делается очень просто и недорого, и впоследствии обманным путём продаётся покупателям за очень большие деньги под эгидой качества.

Эта ситуация меня не устраивала. Найти компанию в которой я мог бы работать по совести, принося тем самым пользу обществу и при том, зарабатывая на жизнь - найти не удалось. Поэтому было принято решение самому организовать компанию и сделать всё так как того требует совесть. Резюмируя годы владения собственной организацией, могу сказать, что первые 3 года я работал без прибылей, потому что платил работникам больше чем себе, обхаживал клиентов, балуя их скидками, подарками и привилегиями. В полной мере возмещал ущерб, если мои работники его причиняли клиентам, отдавал всё на благо общества и дела в целом. А со временем, узнал, что меня обманывают не только клиенты, которые хотят выкружить побольше денег из компании и доверчивого директора в моём лице, но и поставщики, которым я верил и платил дорого за «качественный» материал и комплектующие. Но больше всех, меня обманывали мои же работники, которым я так усердно старался платить больше чем всем остальным в городе, лично приезжал на помощь по первому зову и старался для них, как для полноценных членов своей семьи. В итоге, через 7 лет после всего того, что было сделано, я оставил дело, поскольку попросту не смог больше вариться в сфере окружающего повсюду обмана. У коллег, товарищей и конкурентов были те же самые проблемы, только они в отличии от меня относились по скотски ко всем точно так же, как и все относились к ним, при этом вежливо улыбаясь, прикрываясь масками приличия, качества и стати. Менеджеры – что с них взять. Тогда я решил вообще не участвовать в процессе всего того обмана, которым живёт не только мой родной город Новосибирск. Я организовал международную корпорацию, в которой всё что от меня требовалось – найти клиента и передать его в работу. Я в данном случае никого не обманываю, никому ничего не предлагаю и не отвечаю ни за что. Зато, минимальная прибыль от одного заказа на мой пай начиналась от 500 000 рублей. Заказов я наработал за первые 4 года примерно на 80 000 000 рублей чистой прибыли только своей, своевременно передавая их в работу. Как Вы думаете, сколько в результате денег до меня дошло? Правильно... ничего. Как оказалось, даже в международных отношениях, система менеджмента с той же гнильцой, что и во всех остальных сферах. Люди лучше будут обдумывать и воплощать в жизнь какие-либо обходные пути, лишь бы не отвечать за свои действия. Набить свой кошелёк и слинять. Откаты, сговоры, обманы, шантажи... увы, это реалии сегодняшнего маркетинга. Отсюда и состояния у отдельных личностей и нищета вокруг среди основной массы людей.

Люди, занимающиеся хозяйством, работающие на земле знают, что такие сорняки как одуванчик, борщевик, вьюнок берёзка и многое другое, прекрасно распространяются по участку, несмотря на все старания по их истреблению. А вот вырастить что-то путное не так-то просто, постоянный уход нужен. Сорняки – за ними никто не ухаживает, их наоборот истребляют, а они живут и распространяются. Как всё похоже в этом мире, неправда ли? Бизнес сорняки – имеют ту же самую природу. Сетевой маркетинг, сетевые пирамиды, рынок фондовых бирж, ставки на спор и не только, и даже бизнес, так или иначе связанный с торговлей. Если это вредно – Вы имеете почти 100%-ный шанс на успех.

 Как я понял из своего опыта – клиент сам хочет быть обманутым. Он покупается на красивую обёртку и слова, которые хочет услышать. Всё это имеет какой-то гипнотический эффект, мозг отключается и работает только та часть, которая отвечает за потребительское отношение ко всем и ко всему, а так же за возможность не упустить халяву.

Я устал от этой системы, прогнившей с одной стороны и неблагодарной с другой, поэтому покинул мир бизнеса. Но если Вы не намерены сдаваться, то я подскажу пару интересных заметок, которые возможно Вам очень сильно пригодятся.

1. Почему одуванчик?

Да потому, что его распространение и успех жизни связано лишь с одним требованием, которое к нему предъявляет природа – не сопротивляться! Природа всегда идёт по наиболее простому пути, это закон вселенной и мне об этом сейчас известно. Всё что нужно одуванчику – это не противиться лучам солнца, не бастовать тогда, когда идёт дождь, принимая в себя влагу и нестись по ветру тогда, когда высохшие ворсинки отрываются от стебля. Эти ворсинки разносятся повсюду и цепляются за всё, за что только можно. Если где-то по пути, попадается кусочек земли – то потомство одуванчику обеспечено. Он цепляется за любую возможность развития. Да, где-то семена приземляются на водоём, где-то на асфальт, где-то застревают в перегородках и заборах, но всё, что долетает до земли – прорастает и даёт очень быстрое потомство. Вполне допускаю, что в бизнесе нужно придерживаться точно такого же принципа – не сопротивляться. Появился интернет – размещайтесь там. Появились какие-то рекламные площадки – спешите о себе там заявить. Появились свободные площади для размещения – пробуйте там закрепиться. Появилась новая потребность или изменились вкусы клиентов – занимайте эти поля, пока их не заняли другие сорняки. А когда одуванчиков на поле становится 1000 штук на 10 квадратных метров, то бороться с ними уже не представляется возможным. То же самое произойдёт и с Вашим бизнесом. Вытеснив все остальные культуры, и прочно заняв площадку, согнать Вас оттуда уже будет крайне сложно.

1. Немногие знают, что САМЫЕ БОЛЬШИЕ ЖИВОТНЫЕ В МИРЕ (КИТЫ) ПИТАЮТСЯ САМОЙ МЕЛКОЙ РЫБЁЖКОЙ (но в больших количествах)

Ещё меньше людей понимают, что это значит. Это правило «что внизу – то и наверху» действует во всех сферах бизнеса. Генри Форд знал это, продавая самые дешёвые машины в больших объёмах, он создал величайшую корпорацию. Много книг написано со знанием того, что если Вы хотите создать успешный бизнес – то Ваш товар должен быть доступным большому количеству людей. Основная доля населения должна иметь возможность купить то, что хотите продать Вы. Если при этом уровень качества будет не самым плохим из имеющихся, то шансы на победу Вы получите однозначно. Нужно будет только заявить о себе, а потом поддерживать марку.

В заключении, скажу, что при всех сложностях ведения успешного бизнеса, продажных чиновниках, несоразмерных налогах и недобросовестных клиентах, в России бизнес строить легче чем на Западе. Там налоги ещё более высокие. Да, там другой уровень заработных плат, поэтому покупательная способность выше. Но если Вы открыли, к примеру, ресторанчик и некачественно обслужили одного или двух клиентов, то бизнес по большому счёту можно будет закрывать. Это мне сказал человек, который имел удовольствие общаться с бизнесменами Запада. У нас в стране научились обманывать, убеждать, красиво преподносить и лавировать перед покупателем. Но почему-то совершенно не позаботились о том, что после покупки, клиент рано или поздно очнётся.

 Как-то старались наши деды и прадеды трудиться на совесть. Жить по совести, работать по совести, основывать достойные семьи. Что же случилось с нами, менеджеры???