

A low-angle, upward-looking photograph of several modern skyscrapers with glass facades. The buildings are arranged in a circular pattern, creating a sense of height and architectural grandeur. The sky is visible in the center, and the overall color palette is dominated by blues and greys, with some warmer tones on the building facades.

*Буканов Сергей Сергеевич*

# Думать как Я

# Сергей Сергеевич Буканов

## Думать как Я

*Издательский EPUB*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=38845964](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=38845964)*

*Думать как Я: Эдитус; М.; 2018*

*ISBN 978-5-00058-936-6*

### Аннотация

Вы часто опаздываете на работу? Постоянно конфликтуете с начальством? Хотите добиться успеха, но лень мешает даже встать с дивана? Не падайте духом! Вам поможет новая книга «Думать как Я» Сергея Буканова. Это отличное руководство к действию для тех, кто давно «записал себя» в неудачники и лентяи. Будьте уверены, автор сумеет вас в этом разубедить! Ведь он рассказывает историю собственной жизни, в которой было всё, что мешает людям развиваться – сон до обеда, компьютерные игры до ночи, беспробудная лень и депрессия. Но с этими «врагами» не так уж трудно справиться! Вы получите точный алгоритм действий, следуя которому, сумеете натренировать свою силу воли, избавиться от вредных привычек и даже сбросить лишний вес. Но это – лишь первые шаги! Ведь любому из нас хочется иметь хорошую работу, построить карьеру, чувствовать себя обеспеченным человеком. И здесь книга даст множество советов – мудрых и рассудительных, добрых и весёлых. С ними вы научитесь налаживать отношения с коллегами, работать в

команде и составлять деловые планы. Более того, вы освоите навыки контроля над собственными эмоциями... Впрочем, зачем перечислять? Читайте, и спешите вперёд – навстречу своим заветным мечтам!

# Содержание

- Вводная часть

Конец ознакомительного фрагмента.

7

29

# Сергей Сергеевич Буканов

## Думать как Я

© Буканов С. С.

\* \* \*

«Для кого эта книга?!» – спросите вы.

Давайте разберемся.

Вы руководитель? Тогда сможете понять те самые, необходимые основы и рычаги управления персоналом и компанией.

Вы бизнесмен? Тогда данная книга для вас. Так как она содержит ключевые правила и понятия ведения бизнеса и навыков управления. Возможно, многие из вас и без этого знают большую часть информации, но любой опыт – это уже опыт, и у каждого он уникальный, и я буду рад поделиться с вами своим.

Вы скептик? И первая же мысль, возникающая у вас: «Какая чушь! Очередная макулатура! Легко рассуждать, когда есть деньги!», и тому подобное. Хочу попросить вас не спешить с суждениями, я закладывал посыл и свой жизненный опыт, чтобы вы смогли изменить свою жизнь, добиться того, о чем мечтаете, даже если вы уже перестали верить в свою мечту. Я постараюсь это изменить!

Эта книга предназначена для каждого, кто встает по утрам и понимает, что его жизнь – не такая, как он планировал и ожидал; для тех, кто устал от нелогичности и ограниченности своего руководства; для тех, кто хочет жить для себя, а не для начальства; для тех, кто понимает, чего хочет достичь и что преумножить.

Эта книга – для ВАС!

И прежде, чем мы начнем, я хочу сказать несколько слов благодарности. Я хочу сказать огромное спасибо своей маме! Мама, спасибо тебе за всё, что ты сделала для меня, за всё твое терпение и переживания, за твою безграничную поддержку в моих, порой не самых удачных, начинаниях. Только благодаря тебе я всегда шел вперед и добился того, что сейчас имею. Также хочу поблагодарить всех, с кем мне посчастливилось работать, встречаться, жить! Вы наполняли мою жизнь красками, эмоциями, опытом. Благодаря вам всем я развивался как личность и как профессионал, и я безгранично благодарен за это.

Спасибо.

## ● Вводная часть

Итак, начну с того, что никогда нельзя «цепляться» за что-то одно. В последнее время мне всё чаще и чаще приходится рассказывать людям про могучую силу «И». Сила «И» гласит, в первую очередь, о том, что всегда будет важно: есть много разных факторов в достижении результата, а не конкретно что-то одно. Приведу пример: в работе любого предприятия будут важны «И» удовлетворенность покупателя, «И» качество продукта или товара, «И» место (помещение), «И» затраты на себестоимость, «И» затраты на оплату труда, «И» затраты на закупку инвентаря или оборудования, «И» многое, многое, многое другое. Аналогичный пример, но в более простой вариации. Для обычного среднестатистического человека всегда будут важны «И» уровень дохода, «И» расходы на питание, «И» расходы на транспорт, «И» расходы на коммунальные платежи, «И» затраты на шопинг, «И» расходы на отпуск, «И» также многое, многое, многое другое. В большинстве случаев люди пытаются жить по средствам, то есть покупать продукты питания и одежду по своему уровню дохода. Но лишь единицы задумываются о том, что, может быть, пора перестать искать лазейки и способы сокращения расходной части и всё-таки постараться увеличить уровень дохода?!

Многие скажут примерно следующее: «Я не учился», что

равняется ответу «У меня нет профильного образования», или «Мне никогда не повезет найти спонсора», или «У кого богатые родители, те и могут себе позволить образование в дорогих учебных заведениях, а как результат – и престижную должность или бизнес свой открыть».

НЕТ! НЕТ! И еще раз НЕТ!

Расскажу немного о себе.

Давайте пойдем по порядку.

Я обычный человек, который родился в Орле в 1991 году. Всё свое детство прожил в одной из деревень Молдавии. Так уж вышло, что наша семья туда переехала в тот момент, когда мне было шесть лет. В свои семь лет я, вместо уроков, пас коров, носил воду из колодца примерно в 350 метрах от дома, а носил в горку по 20 литров за раз, То есть по два ведра по 10 литров. А также периодически, вместо школы, в семь лет я уезжал с мамой и старшим братом табак полоть или сажать, но самое сложное было в том, что собранный табак надо было нанизать на нить, на которой он впоследствии должен был сохнуть.

Нанизывать приходилось острой большой иглой, то есть надо было продеть каждый лист, насадив их на веревку, и вывесить на сушку (для наглядности выкладываю фото). И мне это нравилось!





Мы с братом периодически играли после обеденного перерыва. Однажды играли в индейцев, кидались друг в друга этими огромными и острыми иглами. Только мы начали играть, как тут же перестали это делать, после того как брат попал мне в ногу и проткнул ее насквозь. А поиграть мы могли только после того, как вывешивали килограммов по 300 табака.

Работать мне всегда нравилось больше, чем учиться. Хорошо это или плохо, я так и не понял до сих пор. В Молдавии я учился, естественно, на молдавском языке, язык я выучил как-то быстро, это произошло само по себе, а русский язык для меня был как «иностранный». После своего рождения

до пяти лет я жил в Подмоскowie, в г. Балашиха. В Молдавии пробыл с пяти до 13 лет. Уровень образования там крайне низок. Чтобы вы примерно понимали, в школе, в пятом классе, как сейчас помню, нас учили различать масти коров и то, какой масти они вообще бывают. Справедливости ради скажу: да, нас «пытались» учить и таблице умножения, и географии. А чтобы вы понимали весь уровень образования, поясню: в пятом классе я на 100 % был уверен, что земля держится на трех китах!..

На ТРЕХ КИТАХ, чтоб их!..

Ко всему этому, я жил с отчимом, который на тот момент, пока мы с мамой и братом работали, сидел дома и пил вино, которое мы же с мамой и братом делали. А по вечерам скандалы, и синяки на нашем теле...

К чему это всё? Для знакомства с вами, не более того.

Вообще, я не люблю рассказывать о себе, так как эта тема (мое детство) крайне сложна для меня.

Хочу рассказать вам пару историй о моем мышлении в восемь-десять лет.

Мама меня иногда отправляла в магазин и просила разменять деньги. Я просто приходил в магазин и просил разменять, и вместо одной бумажки мне давали несколько. Наверняка вы тоже меняли в детстве деньги. А вам приходила мысль на этом «навариться»? Нет? Мне вот пришла такая мысль.

Первая моя идея о том, как приумножить свои деньги, ро-

дилась у меня в восемь лет. И связана она именно с размером денег. Так как мы с братом работали, в момент зарплаты мама нам с братом выдавала по пять молдавских леев. Кстати, зарплаты были очень маленькие, а пять леев – это было очень много, тем более для восьмилетнего ребенка. Общая зарплата в квартал выходила примерно 300–350 лее. По курсу рубля на тот момент это выходило примерно 6000 рублей. А это я помню, потому что к нам тетя приезжала, а я присутствовал в момент обмена валюты – рублей на леи.

Вернемся к моей стратегии по увеличению денег при размене. Я знал, что когда я даю одну бумажку и прошу ее разменять, обратно я получаю несколько. Идея была такова: подойти к продавцу и дать 25 «бани» – так называются молдавские копейки. И я был уверен: система рабочая и действенная. Подхожу я, значит, к продавцу, протягиваю 25 баней и прошу разменять на леи. Женщина посмотрела на меня, у нее был примерно десятисекундный ступор, после чего она протянула мне несколько баранок и сказала: «Иди, мальчик, иди».

Моему расстройству не было предела. Я вышел из магазина, там меня поджидал мой одноклассник, и я стал жаловаться ему, что продавец попалась «тупая» и не поняла моей просьбы.

Придя домой, я стал жаловаться маме, поведав о своей затее и о том, что продавец меня не поняла. А я-то ведь с благой целью пришел к ней, а она мне дала не то, что я хотел.

Мама посмеялась и разъяснила мне, что такое размен и как эта система работает.

Так я и понял, что на этом мне не заработать, и мне пришлось думать в другом направлении.

Долго думать не пришлось, ответ пришел через пару недель, когда я играл с игрушками из «Киндер-сюрприза». На тот момент все хвастались их количеством и оригинальностью. У кого их больше всего и разных, тот круче!

Так как в летний период к нам приезжали тети из Москвы, они привозили «Киндер-сюрпризы», и игрушек, оригинальных и обычных, было очень много. Я понял, что они мне не нужны, «надоели», а хайп еще есть и все за ними гоняются.

Моя стратегия была следующей.

Первым делом я могу разменять оригинальные игрушки на менее оригинальные и тем самым преумножить их количество, предлагая всем однокашникам и детям из параллельных классов обмен: одна оригинальная на две-три обычные игрушки – в зависимости от оригинальности моей. В течение месяца количество моих игрушек с 47 штук превратилось в 73.

Следующий шаг – это продать 73 игрушки всё тем же, у кого и разменивал, или просто однокашникам. Я к каждому подходил и предлагал «ЛЮБУЮ» игрушку за один лей.

Через месяц у меня под книгой на печи (там я копил свои деньги) было уже 63 лей. И больше продать игрушек мне не удалось.

Тут я понял, в восемь лет, что есть много рабочих систем для увеличения денежных средств. Вопрос в том, видим ли мы эти системы. И я также осознал, что если бы я просто продал свои 47 игрушек по одному лею, то у меня было бы всего 47 леев. А так у меня и игрушки остались, и денег я подзаработал. Причем не работая физически, а просто применяя коммуникативные навыки.

Честно говоря, почему-то у меня было ощущение, что я всех обманываю. Хотя обмана-то никакого и не было.

Следующий мой опыт, когда я также стал что-то продавать, был примерно через год.

Я очень любил рыбалку, и это не удивительно: в Молдавии каждый второй занимается рыболовством. Но в большинстве случаев – браконьерством. Зарплаты в колхозе крайне маленькие, и люди вынуждены это делать. Одним огородом порой не прокормишь семью. И вот, собственно, в чем смысл моей следующей стратегии.

Зная, что очень многие из моих одноклассников ходят на рыбалку, я понимал, что им нужны снасти. А в деревне хорошие крючки и леска – редкость. В качестве поплавка все использовали перья, а вот леска и крючки должны быть хорошими, но вручную это никак не сделать – приходилось их покупать. Для покупки хороших снастей приходится ездить в город на другом берегу реки Днестра – в Кишинев. Мама в те времена раз в неделю уезжала в Кишинев на рынок для продажи кур.

Немного математики и смекалки – так родилась идея, и появился новый источник дохода.

Паром стоит один лей в одну сторону. Туда и обратно – это уже два лея.

Один крючок в обычной палатке в Кишиневе стоит один лей. Упаковка из 10 крючков – пять леев.

Одна катушка хорошей лески стоит 2,5 лея. Упаковка из пяти катушек – 20 леев.

Я немного прикинул, и высчитал следующее: покупая товар упаковками и продавая его штучно по обычной розничной цене, я буду в плюсе. С одной упаковки крючков я буду в плюсе на 5 леев. А с продажи одной упаковки катушек лески я буду в плюсе на 7,5 леев. И – не менее важный для меня фактор! – при этом никого ни в чем не обманывая. Да и люди при этом экономят, не затрачивая два лея на паром в обе стороны. И если посмотреть, то покупатели даже в плюсе остаются, и им не надо никуда ехать и тратить полдня.

А мне и тратить не надо денег на дорогу: я просил купить леску и крючки маму, она ведь всё равно едет в город. Признаюсь, я иногда просил маму еще и за свои деньги купить – якобы это для меня.

Конечно, я стал действовать, как и с игрушками: предлагать всем своим однокашникам и ребятам из параллельных классов крючки и катушки с леской.

Примерно месяц у меня ушел на то, чтобы все были проинформированы о том, что, в случае необходимости, у меня

всегда есть крючки и леска, а цены у меня – как и в магазине в Кишиневе.

После чего люди сами стали обращаться ко мне; и когда стали обращаться уже те, кого я не знаю, я был удивлен тому, как хорошо работает на тот момент не известный мне термин «сарафанное радио». Моя ежемесячная прибыль была от 20 до 30 леев. Это очень и очень хорошие деньги для десятилетнего ребенка на тот момент.

Мое детство было богато на предприимчивость. И, повторюсь, наверное, именно поэтому мое мышление сейчас такое, какое оно есть. Жизнь заставляла думать о приумножении всего, что только можно. Будь то деньги, табак, орехи, виноград, яблоки и т. д. Ведь всё это мы продавали, а для продажи в большем количестве, чем есть, нужна была смекалка.

Приведу еще один пример из десятков, которые мы принимали для увеличения урожая.

Как я уже перечислил выше, мы продавали орехи. И вот способ увеличения урожая орехов. И это всё без воровства или обмана, как многие могли подумать.

В Молдавии в каждом огороде, на каждом участке у всех по несколько деревьев грецкого ореха. И растут они, как правило, вдоль забора; сам ствол дерева во дворе, а часть дерева растет над дорогой. В сезон созревания орехов они осыпаются. В этот сезон все ходят по улицам, дают, пинают и не замечают те самые орехи, потому как их слишком много,

всем они давно приелись, продажей практически никто не занимается.

Я первый, кто стал их собирать по пути со школы домой: набивал их полный портфель и нес. В мой портфель помещалось примерно 7 кг орехов. Так как там были еще тетради и книги, их я обертывал в пакет. Осыпались орехи примерно в течение месяца, и я просто подсчитал, что если я каждый день буду носить не по 7 кг, а по 6 кг, то за месяц я, таким образом, натаскаю около 180 кг грецких орехов.

Долго не думая, я рассказал об этом своему брату Валере, и он поддержал меня: мы стали ежедневно таскать домой набитые грецким орехом портфели. У нас проснулся азарт – кто больше насобирает. Таким образом, мы насобирали за месяц около 550–600 кг грецких орехов плюс к тому, что мы собрали у себя на огороде и на своих земельных участках. У нас было три земельных участка, предназначенные для разных целей. Ими мы, кстати, занимались после школы. Копали, сеяли, пололи и собирали урожай. А после сборки урожая некоторые овощи и зелень я сеял заново и собирал порой по два урожая с одной и той же грядки. А отчим, помню, всё ходил и удивлялся моей «смекалке». Я и не понимал, чему он удивляется, ведь я просто повторно посеял, а потом просто повторно собрал чуть больше. Я не понимал, что такого особенного я делаю. Для меня это было как-то слишком просто.

Вернемся к орехам. Это в тот момент, когда все остальные



одноклассники пинали их, а владельцы даже и не думали собирать опавшие орехи, они оставались валяться на асфальте.

Конечно, для продажи грецких орехов их сначала надо было очистить, ведь очищенные они были примерно в полтора раза дороже. И нам потом приходилось после полей приходить домой, кормить скот и убирать сарай, а под ночь садиться и очищать орехи от скорлупы, для того чтобы мама их потом продала. Чтобы потом были деньги для дальнейшего существования.

Это мое детство, моя жизнь. Я ни в коем случае сейчас не жалею о судьбе. Ведь, в первую очередь, она у каждого своя, и очень многие живут в еще более худших условиях, чем жил я, и я даже в какой-то мере рад, что мое детство прошло именно так, потому как жизненный опыт учил меня мыслить и незамедлительно действовать.

К концу того года, когда я учился в шестом классе, мама набралась сил, и мы в прямом смысле сбежали из Молдавии обратно – в подмосковную Балашиху. Мне на тот момент было 13 лет, и, естественно, мама пыталась меня пристроить в какую-нибудь школу. Столкнулись с тем, что если меня брали, то в первый класс, так как учился я до этого на молдавском языке. Или открыто предлагали дать взятку. А денег на взятки у нас не было совершенно. Мама даже рассматривала вариант отдать меня учиться в школу-интернат... Слава всему тому, чему можно сказать слава этому, мама не решилась на этот шаг.

Так само собой и вышло, что больше я не учился в школе никогда.

Выделяю неспроста, многие из тех, кто знает меня, не знают об этом.

Я не хочу сказать, что это здорово. Ведь я сталкивался в своей жизни с кучей проблем как раз из-за отсутствия опыта обучения по банальной базовой программе. Но я не хочу сказать, что это капец как ужасно.

На самом деле мы вообще много чего не знаем об окружающих нас друзьях или знакомых. А большинство людей, в прямом смысле, «зациклены» на образовании и считают, что без школы нет будущего. Возможно, это и так в некоторых случаях, не берусь судить. Но лично я придерживаюсь мнения, что ребенок должен развиваться в том направлении, в котором хочет. Не стоит принудительно заставлять его считать, петь или рисовать, танцевать, да еще и выстав-лять оценки за то, что изначально ему (ей) не нравится, и тем самым «гнобить» его внутреннее состояние. Как раз так и происходит в момент, когда какой-то учитель ставит двойку по пению, истории или биологии и т. д. Не всем быть великими звездами на сцене и не всем быть великими историками. Соглашусь лишь с тем, что основы какие-то изучать, конечно, надо, например основы правописания, истории и всех остальных предметов. Но лишь основы. И при этом нельзя, на мой взгляд, гнобить ребенка за то, что ему не интересно; под «гнобить» я имею в виду выстав-лять ему какие-то пло-

хие оценки. Всё должно быть максимально индивидуально, нужно объяснять, почему важно то или иное знать, а в возрасте лет до 13–14 и вовсе нужно всё преподносить в виде некоторых викторин и игр, а не через принуждение к изучению; второе – полный бред, на мой взгляд. Да и если углубиться, то можно сделать вывод: система оценок очень сильно давит эмоционально на психику ребенка. В наше время, я уверен, просто необходимо пересмотреть, в первую очередь, всю литературу, по которой учат. А во-вторых, кардинально изменить подход к учебе. И начать с того, что один учитель максимально индивидуально и эффективно сможет уделить время не более восьми учащимся.

Нет, я не был на домашнем обучении. Мама работала всю жизнь на двух, а то и трех работах, для того чтобы прокормить меня, брата и младшую сестру. Мы с братом помогали маме, и пока она работала на своей основной работе, мы с братом убирали подъезды домов; точнее сказать, мы были дворниками. А оформлена, естественно, была мама. В шестнадцать лет я наконец-то пошел работать на «нормальную» работу. Я устроился в одну всем известную американскую компанию общественного питания. И на тот момент я очень плохо писал на русском языке. А когда оформлялся, я даже заполнить анкету не мог, слово «Москва» я писал с двумя «с». Сотрудники из отдела кадров смотрели на меня, как на врага народа, и смеялись надо мной, диктовали мне по букве каждое слово. На тот момент я чувствовал, что я неуч,

но кроме стыда я ничего другого не ощущал. Когда я начал работать, то настолько был вдохновлен работой, что выкладывался на все 100 % каждый рабочий час, более того, я приходил всегда раньше, а бывало, что уходил позже и не просил никакой доплаты за это. Спустя три месяца, придя на работу, я увидел красочное объявление о своем повышении. И с того момента, в 16 лет, я уже стал «инструктором по обучению». Моей теперь уже основной обязанностью стало обучать всех новеньких всему тому, что умею сам. Тут-то я впервые и столкнулся с тем, что мне необходим русский язык. Банальные записи о пройденном обучении со стажемом я не мог сделать. Вот пишу об этом – и вспоминаю, как, читая мои записи, смеялись менеджеры у себя в менеджерской. С того момента я решил, что не хочу всю жизнь работать линейным сотрудником, и поставил перед собой цель добиться должности директора. Начал я с того, что стал читать книжки, рассказы и разные новостные статьи. Спустя год, когда мне было 17 лет и когда я еще даже на кассе не мог стоять по закону РФ, на свой страх и риск директор ресторана повысил меня до должности менеджера. Счастью моему не было предела. В дальнейшем я набирался опыта в открытии новых ресторанов и параллельно рос по карьерной лестнице. К сожалению (хотя нет, к счастью!), всё шло не так гладко и плавно, как было мной запланировано. В один момент между мной и заместителем директора ресторана пошли разногласия. Хоть директор и понимал, что я в некото-

рых ситуациях прав, он, как и подобает директору, продолжал поддерживать своего заместителя, что логично (как я уже ранее сказал, для компаний, которые развивают стадо, а не руководителей). В результате мне пришлось покинуть компанию. Но в моем увольнении роль сыграли две основные причины. Первую я описал выше. Вторая причина: мне в этот момент предложил работу не знакомый мне на тот момент «дядя». Он являлся индивидуальным предпринимателем и планировал открыть свой ресторан. А опыта у него в общепите не было, и он мне предложил должность управляющего. Конечно, я принял его предложение. Тут опыта я получил намного больше, нежели чем просто участвовать в открытии новых ресторанов в крупной международной корпорации, где уже каждый шаг для каждого наперед прописан и ошибиться нет возможности. В новой должности мне пришлось столкнуться с поиском помещения, дизайн-проектом, ремонтом, налогами, счетами, поставщиками, продумыванием меню совместно с технологом и многим другим. Увы, как только мы открылись и проработали один месяц (а всего у меня это заняло три месяца работы), мне этот «дядя» заплатил всего 20 000 рублей. Со словами «Не нравится – уходи». Так как я не был оформлен официально, то и предъявить было нечего. Я, не задумываясь, устраиваюсь на новую работу, тоже в международную корпорацию, ориентиром которой является кофе. На тот момент я уже четко понимал, что я не хочу быть наемным работником, и не важно,

на какой должности. Я уже хотел открыть свое дело, а мне на тот момент было 18 лет. В связи с этим я устроился не на руководящую должность, а на должность «бариста». Полгода я копил деньги и набирался опыта в приготовлении кофе, а так как это компания с большим количеством кофеен, то мне довелось поработать во многих из них, причем с большим количеством руководителей. И, что меня всегда поражало, будучи руководителями, менеджерами и управляющими, крайне редко они задумывались о собственном бизнесе. Большинство из них считает, что они добились своего потолка, у них нормальная «БЕЛАЯ» компания, нормальные работа и график. И их это устраивает. Но это точно не про меня. Через полгода, когда я подкопил 200 тысяч рублей, я решил, что мне этого хватит. Для подстраховки, чтобы наверняка хватило, взял кредит на сумму 340 тысяч рублей. Я в Интернете нагуглил варианты мелких и недорогих франшиз. Ну и открыл я свою франчайзинговую пирожковую «Татарские пироги» И что вы думаете, стал ли я от этого миллионером?! Конечно же НЕТ. Я допустил кучу ошибок. Поспешил, никого не слушал, место выбрал далеко не самое удачное, да и открылся в разгар летнего периода. Три месяца я поработал в убыток, за четвертый месяц вышел в ноль, и тут мне уже аренду платить было нечем. Пришлось закрыться, устроиться на работу и искать решения выплаты кредитной задолженности банку. Спустя два дня я уже работал официантом, а параллельно пошел учиться на курсы по специально-

сти «Стилист-имиджмейкер в рекламе и шоу-бизнесе». «Раз в бизнесе не получилось, буду развиваться в шоу-бизнесе», – подумал я. По завершении учебы мне было предложено поехать в Штаты – работать с известным журналом. Ни минуты не задумываясь, я сразу понял, что это не мое, и ответил, что лучше будет предоставить это место тому, кто действительно этого хочет. В группе вместе со мной была девушка Амина, она и поехала. Что произошло дальше с ее судьбой, мне не известно. Я же продолжил работать официантом, и тут я заново решил, что надо стать директором, только не в фастфуде, а в «классике». Учитывая свои обязательства перед банком, я немного заработался официантом, после чего работал достаточно длительный период менеджером. Периодически подрабатывал где-то по совместительству, а где-то просто выходил на работу в должности официанта. В 23 года мне надоело ждать должность. Я принимаю решение уволиться и устраиваюсь снова в фастфуд (тоже американская компания), но сразу на должность заместителя директора ресторана. Через месяц я уже понял, что это не мое, я могу больше, и что даже будучи на должности директора ресторана, я не смогу раскрыть свой потенциал полностью, так как это крупная компания, которая не принимает никакие нововведения и уж тем более от своих сотрудников. Так как на всё, что было мной предложено для оптимизации чего-либо, ответ был один: никому это не интересно, у нас есть стандарты, цели и показатели, их и надо выполнять. Последующие

два месяца я искал себе новую работу.

И вот что хочу сказать. По моим личным наблюдениям, большинство «руководителей» не понимают полноценной сути своей основной задачи. Они привыкли выполнять то, что от них требуют; за это их хвалили, за это их и повышали. И крайне редкий случай, когда руководитель, от директора и ниже, действительно полноценно понимает суть своей должности. Большинство, в прямом смысле, БОЯТСЯ выйти немножечко за грань того, что с них требуют. И как бы это грубо ни прозвучало, если встать в сторонку и посмотреть на менеджеров, заместителей или даже директоров, то у меня вырисовывается одна картина: «СТАДО», которое куда погонишь, туда и побегут. Так как я пас стада коров, этот пример действительно максимально наглядно показывает реальность.

Кстати говоря, только пара коров отбиваются от основного стада. А когда они отбиваются от стада, они очень сыто и вкусно наедаются.

На что-то это сильно похоже, не так ли?

Вот я себе и задаю один и тот же вопрос: неужели людям удобно делать то, что делает большинство?

Неужели, нет того желания – отбиться немного от стада и отъестся до отвала?

Видимо, большинству действительно так «удобно». Не мне судить, каждый делает собственный выбор, как ему жить, что читать, пить, есть и т. д.



Также один из важных моментов, почему всегда я увольнялся. А кстати говоря, это далеко не весь перечень смен моих работ. Я менял чаще места работы, но менял я их на аналогичные должности альтернативных компаний. Увольнялся потому, что всегда приятно работать с приятными тебе людьми. Не так ли? Если изначально человек тебе неприятен, но при этом зарплата соответствует твоим ожиданиям или, может, даже немного превышает их, то долго тебе с этим человеком не прожить. В первую очередь, люди увольняются из-за людей. Но, если углубиться, то устраиваются люди как раз не из-за людей. А из-за бренда, «белой» компании, уровня заработной платы, локации, графика работы, функционала или из-за должности. Но не из-за людей. Но если люди увольняются, причина тому в большинстве случаев — ЛЮДИ. Об этом мы еще поговорим подробнее.

С 23 лет началось мое основное развитие. Начало, которому положила компания Domino's Pizza. Это первый и единственный бренд, который я укажу в своей книге. Потому что именно эта компания сделала меня таким какой я есть сейчас.

Начну по порядку.

В 23 года, когда я работал заместителем директора в фаст-фуде и понимал, что тут нет будущего для моего развития, я выложил свое резюме на должность директора ресторана. В один из дней раздался звонок, и меня пригласили на собеседование. В Domino's Pizza на тот момент в России было око-

ло 30 ресторанов, я ничего ранее не слышал о данной компании. Первая мысль – что это некий индивидуальный предприниматель, владелец одного ресторана, приглашает на собеседование. Более того, собеседование было назначено на 31 декабря – накануне нового года. Я хотел сразу отказаться, так как мне неинтересно было работать там, где нет развития. А у большинства индивидуальных предпринимателей нет денег содержать даже один ресторан, не говоря уже про сеть и тем более стабильную зарплату. Но я всё же согласился приехать на собеседование. Когда я приехал, это оказался офис; первым человеком, который меня встретил, была Таисия Фролова – именно она и пригласила меня на собеседование. После приветствия она сообщила, что мне – на собеседование к операционному директору. К такому развитию событий я точно не был готов. Я, конечно, занервничал, и немного паники, конечно, было. Собеседование прошло успешно, и сразу по его окончании мне сказали ДА. Я не понимал своего состояния: радоваться или нет? Ведь, с одной стороны, я работаю пусть и замом, но в крупной международной компании, которую все знают. С другой стороны, если бы это была молодая компания, потенциал у которой был бы только на словах и в обещаниях, зато я получил бы должность директора ресторана. Придя на работу, я написал заявление об уходе, честно отработал все январские праздники и 12 января уже оформился в Domino's Pizza.

Первое, что мне не понравилось, так это процесс обуче-

ния внешних сотрудников. Мне пришлось пять недель с 9 до 19 часов обучаться в Бутово, а жил я в Балашихе. И к концу первой недели я уже валился с ног от жуткого недосыпа. В ходе обучения мне это не нравилось всё больше и больше, так как я всегда сравнивал уровень системности компании Domino's Pizza со своим предыдущим опытом. И мое подсознание говорило мне, что этой компании недолго жить – БЕ-ГИ. Но второе «Я» говорило моему подсознанию: ТЕРПИ. Когда закончились эти злосчастные пять недель обучения, я был направлен на дальнейшее обучение в ресторане у действующего директора. Там я столкнулся с тем, что я ничего не умею как руководитель именно в компании «Domino's Pizza, и всё, чему я научился, так это делать пиццу. А всё, что касается составления расписания, заказа продукции и полностью работы с корпоративными системами, мне вообще не было понятно. На этой почве я всё больше стал «забивать» на работу, отчего у нас с моим наставником (на тот момент это была Майя Сечина) не складывалось общение. Я понимал, что и моему территориальному управляющему транслируется негативная обратная связь по мне. Я снова выставил свое резюме на сайт поиска работы. На следующий день мне позвонили с предложением стать директором торгового центра. Собеседование прошел успешно, заработная плата соответствовала ожиданиям, местонахождение ТЦ и должностные обязанности меня полностью устраивали. Еще через день у меня произошло несчастье, и мне потребовалось

уехать. Я, долго не думая, звоню Максиму Соколову (на тот момент он был территориальным управляющим в Domino's Pizza) и говорю: «Я увольняюсь, и желательно без отработки двух недель», – и рассказываю про личную ситуацию. Осознанно умалчиваю про то, что параллельно мне еще предложили должность директора в ТЦ. Максим предлагает встретиться, и для меня это логичная встреча, на которую я соглашаюсь.

# 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.