

ЕЛЕНА ЧЕРНЫШОВА

# ЭНЕРГИЯ ЦЕЛИ



КАК ПОСТРОИТЬ БИЗНЕС,  
ЖИТЬ С УДОВОЛЬСТВИЕМ,  
ЗАБОТИТЬСЯ О СЕБЕ И  
НИЧЕМ НЕ ЖЕРТВОВАТЬ

Лучший мировой опыт

Елена Чернышова

**Энергия Цели. Как  
построить бизнес, жить с  
удовольствием, заботиться о  
себе и ничем не жертвовать**

«ЭКСМО»

2019

УДК 159.9  
ББК 88.52

**Чернышова Е. Ф.**

Энергия Цели. Как построить бизнес, жить с удовольствием, заботиться о себе и ничем не жертвовать / Е. Ф. Чернышова — «Эксмо», 2019 — (Лучший мировой опыт)

ISBN 978-5-04-107312-1

Елена Чернышова откровенно и просто делится деловым и жизненным опытом женщины, отважившейся развивать мужской бизнес в российском регионе. Автор затрагивает темы, о которых не говорят публично, но которые волнуют многих женщин-предпринимателей. Прочитав эту книгу, вы узнаете: • Что нужно женщине, чтобы быть успешной в традиционно «мужском» бизнесе. • Как по-настоящему заботиться о себе, чтобы быть в отличной форме. • Почему не стоит использовать «женские хитрости» в деловых переговорах. • Как собрать вокруг себя преданных людей, чтобы ежедневная работа с ними была в радость. • Чему и у кого учиться, чтобы знания не копились напрасно, а использовались в деле. • Что делать, когда все идет не так, как вам бы хотелось.

УДК 159.9

ББК 88.52

ISBN 978-5-04-107312-1

© Чернышова Е. Ф., 2019

© Эксмо, 2019

## Содержание

Предисловие	6
Глава 1	8
Я так рада тебя видеть!	8
Что делать, когда не до улыбок?	10
Продлить реальность – о чём это?	11
Глава 2	13
Менеджер или лидер. Почему «или»?	13
Как включить в людях работу «с душой»?	14
Конец ознакомительного фрагмента.	15

# **Елена Федоровна Чернышова**

## **Энергия Цели. Как построить бизнес, жить с удовольствием, заботиться о себе и ничем не жертвовать**

*Хочу выразить благодарность:*

*Моему мужу, который сделал возможным всё, о чем я мечтала*

*Моей семье, которая подарила мне веру в то, что всё возможно.*

*Александру Банкину, без которого не осуществилась бы моя мечта  
написать книгу.*

*Моим коллегам, с которыми мы делаем наши цели реальностью.*

© Текст. Чернышова Е. Ф., 2019

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2020

## Предисловие

Женщины, которые сегодня думают о бизнесе, часто полагают, что своё дело – это сложно.

Многие считают, что для успешного старта нужно непременно иметь что-то выдающееся – способности, влиятельных друзей, гениальную идею, щедрого инвестора или начальный капитал.

Я же убедилась, что главное препятствие для женщин на пути к своему делу, самореализации и настоящему счастью – это ошибочные стереотипы, которые нам с детства внушают отовсюду.

Слышали, например, такое?

- Ну зачем тебе бизнес? Найди хорошего мужа, займись домом, детьми и будь счастлива.
- Если женщина успешна в бизнесе, значит, она не заботится о семье и упускает воспитание детей.

- Хочешь свой бизнес? Ты что?! Тебя же порвут, растопчут и уничтожат. Не женское это дело. Особенно в нашей стране.

- Женщины-бизнесмены – это безжалостные роботы. Они думают только о деньгах, манипулируют людьми, используют их. Не будь такой.

- Чтобы женщине построить бизнес, нужно многим пожертвовать. Забыть про семью, отдых, удовольствия – только работа, работа и работа.

Похожие слова я слышала десятки, если не сотни раз – и от мужчин, и от женщин.

Но если вы мечтаете о своём деле, я скажу вам одно: можно!

- Женщине можно создать и вести свой бизнес, быть успешной. И при этом ничем не жертвовать!

- Можно управлять компанией с сотней сотрудников и в то же время иметь счастливую семью и уделять время близким.

- Можно разбираться в логистике и финансах и в то же время быть чуткой, душевной, вызывать уважение коллектива и восхищение коллег.

- Можно вести своё дело и регулярно путешествовать, общаться, учиться, заниматься спортом, радовать себя и близких.

- И всё это возможно во вполне обычном бизнесе и не требует никаких экстраординарных способностей.

Как к этому прийти? Меня часто об этом спрашивают. Но, согласитесь, если бы на вопрос «Как стать успешным и счастливым?» был простой ответ, все были бы миллионерами. В нескольких фразах этого не расскажешь.

Мой ответ – эта книга.

Больше всего я не хотела бы пополнить ряды авторов мотивационной литературы с ратифицированной моралью: «Поверь в себя, иди к цели, сожми кулаки, и всё получится». Да, я верю, что человек может всё то, что по-настоящему захочет и поставит себе целью. Но – сюрприз – не всё сразу. Большой путь начинается с маленьких шагов.

Удивительно, но сегодня в России женщине легче создать бизнес, чем мужчине. Нам не стыдно быть слабыми, подойти, спросить. Обратиться за помощью. Если нас настигает неудача, мы нормально к этому относимся. Делаем выводы, собираемся с силами и начинаем снова.

Мужчина же в нашей культуре непременно должен выглядеть победителем, героем. А быть независимым и сильным, с одной стороны, и уметь выстраивать хорошие отношения в коллективе, с другой, – это зачастую противоположные вещи. Поэтому мужчинам даже сложнее.

К тому же нас, женщин, меньше привлекают официальный статус и его символы. Мы больше стремимся налаживать отношения, сотрудничать, а не вступать в борьбу за высокие должности, просторные кабинеты и единоличный успех.

И, наконец, женщины более разносторонни. Мы умеем и то, и другое, и третье. К примеру, вчера в офисе отключили электричество, и мне пришлось вовлекаться в вопрос установки генераторов. Не моя сфера, но и здесь я в чём-то помогла. Мы можем решать многое – от лучшего распределения задач в коллективе до цвета формы сотрудников. У мужчин традиционно более узкая специализация, им сложнее ориентироваться в широком круге вопросов, принимать решения и высказываться, не боясь показаться некомпетентными.

Поэтому то, что вы женщина, фактически увеличивает ваши шансы создать успешное дело, а не уменьшает их, как многие пытаются нас убедить.

Ещё одна причина прочесть эту книгу – понять, как основателю взаимодействовать с коллективом и выстраивать работу с людьми. Если бы такая книга попала мне в руки лет десять назад, это бы очень помогло.

Обычно книги для предпринимателей затрагивают либо основателя бизнеса, либо построение команды. В реальности эти процессы идут одновременно и нераздельно – вы меняете себя, появляются люди, которых вы притягиваете и отбираете, и потом возникает химия – меняетесь вы, меняется коллектив. И происходящее в нём влияет на всё в бизнесе, включая вас лично.

Я рассказываю, как взаимодействовать с людьми по мере роста бизнеса. Однажды и у вас настанет момент, когда придётся принимать болезненные и непопулярные решения, и важно вовремя и правильно это сделать.

Даже если вы не планируете создавать бизнес, эту книгу полезно прочесть, чтобы понять, как думает руководитель, когда он подбирает и продвигает сотрудников.

А если планируете – книга даст возможность примерить на себя позицию женщины-основателя, лидера, заглянуть внутрь её головы и подумать, нужен ли вам весь этот ворох проблем. Предпринимательство подходит не для всех. Быть классным специалистом и работать по найму – это тоже отличный вариант для многих.

Я начала работу над книгой потому, что хочу развиваться сама и создавать условия для развития других. Поэтому, если вы после её прочтения станете делать что-то по-новому, достигать лучших результатов и получать больше удовольствия, я считаю мою задачу выполненной.

Всё большое начинается с малого. Многие крупные бизнесы стартовали в гараже. Не стесняйтесь начать с чего-то небольшого. Важно не то, насколько дорого вы одеты, на какой машине ездите и какая у вас должность, а насколько внимательно вы прислушиваетесь к людям и искренне хотите им помочь.

Буду рада получить ваши впечатления, ваши истории. Пишите мне на почту, заходите на сайт, задавайте вопросы.

До встречи!

*Елена Чернышова*

Пишите: [elena@elenachernyshova.ru](mailto:elena@elenachernyshova.ru)

Заходите на сайт: [elenachernyshova.ru](http://elenachernyshova.ru)

## Глава 1

### Продлить реальность

#### Я так рада тебя видеть!

Утро понедельника, 8:45. Я паркую белую Audi TT на стоянке у офиса, где уже стоит десяток машин. И столько же – у склада неподалёку.

Склад работает по сменам: ночная уже ушла, вторая начала работу с восьми утра, а третья придёт к 16:00 и будет работать до полуночи. Ночью и утром на складе идёт погрузка фур. Днём они развозят нашу продукцию – хозтовары – по торговым сетям и магазинам Центральной России.

Мы производим то, что нужно в каждом доме, – губки, салфетки, пакеты для завтраков, фольгу, пергамент и сотни полезных мелочей, о которых хозяйки вспоминают, лишь когда эти мелочи внезапно заканчиваются.

Я захожу в двухэтажное новое здание. Сначала мы хотели сделать на первом этаже много кабинетов, но потом решили, что оставим пространство открытым. Пока шло строительство, мы работали в деревянном бараке, сидели за одним длинным столом, и это было весело. Чтобы сохранить эту атмосферу, на первом этаже нового офиса мы поставили рабочие столы в едином пространстве. У входа – диван, столик с документами для водителей и переговорные. А на втором этаже – бухгалтерия и отдел закупок.

Рабочий день в офисе начинается в девять, но многие приходят раньше, чтобы выпить кофе и подготовиться ко встречам и звонкам. С утра здесь немногочисленно: торговые представители уже «в полях». Они соберутся ближе к вечеру. Тогда и пойдут разговоры, обмен новостями, шутки. Бывает, что люди не расходятся допоздна: им нравится проводить время вместе. А сейчас – самая работа.

Девочки со мной здороваются. И вот моя фишка: с утра говорить каждому коллеге: «Я так рада тебя видеть!» Сначала они смущались, некоторые краснели, третьи спрашивали: «Что-то случилось? Почему ты мне так говоришь?» – «Потому что я и правда рада тебя видеть», – отвечала я с улыбкой. И видела, что людям становится очень приятно от этих слов, они улыбаются мне в ответ. И работа с таким настроением идёт лучше.

Почему я начала это говорить? Я много читаю и неоднократно натыкалась на исследования, как важно хвалить людей и говорить им приятное. У нас же в стране принято наоборот: мы очень хмурые, суровые. И привыкли, придя на работу, напустить на себя озабоченный серьёзный вид, коротко кивнуть коллегам мимоходом, мол, у меня полно важных и срочных дел. Ну, вспомните, часто ли вам говорил начальник, как он рад вас видеть? То-то.

Когда-то я поняла, как важно уметь говорить: «Спасибо», «Пожалуйста», «Я так рада тебя видеть» и другие приятные слова тем, кто работает рядом. А не думать, что люди должны сами по себе быть всегда в хорошем настроении. Ведь поддерживать градус хороших эмоций – это тоже задача руководителя. Для меня это уже давно стало очевидным и вошло в привычку. Но в других компаниях так пока мало кто делает.

Близкие, кто со мной работает, говорят: «Ты вечно приходишь и улыбаешься, ты вообще нормальная? У нас же столько работы, задач, проблем!»

А у меня настроение, которое я называю «песни петь и танцевать». И я не собираюсь его скрывать, потому что ко мне такой люди тянутся. А если нужно, серьёзной я тоже быть умею. Это-то как раз несложно.

Когда меня спросили, как мне удаётся быть такой позитивной и при этом управлять растущим бизнесом, я поняла, в чём дело. Я окружаю себя людьми, которые мне нравятся, с кем мне интересно, вкладываюсь в них, чтобы они раскрылись, проявили себя. И если они остаются со мной работать после первой встряски, я понимаю, что они готовы идти за мной и дальше, вкладываться полностью, поддерживать мои идеи. Или же честно скажут, если с чем-то не согласны.

Как оказалось, создавать людям условия для развития и роста не так-то просто. О том, как руководителю работать с людьми, чтобы собрать «своё племя», я расскажу в отдельной главе. Но сейчас у меня так: я прихожу на работу с удовольствием и действительно рада видеть тех, с кем общаюсь. И не забываю им об этом говорить.

## Что делать, когда не до улыбок?

– Лена, у нас недостача, – зашла ко мне обеспокоенная бухгалтер. Было это три года назад.

– Большая? – спросила я.

– Миллион сто восемнадцать тысяч, – ответила она, заглянув в выписку.

– А ты точно всё проверила, может, документы затерялись?

Спрашиваю, потому что не хочу сразу думать плохое. Люди могут перепутать, забыть, потерять. Но украсть? Свои же?! Лучшешний раз проверить.

– Проверила трижды, – отвечает она. – На эту сумму не хватает товаров на складе. Вот список. – Длинный документ ложится мне на стол.

Советуюсь с ближним кругом – со мной в компании работают муж и брат. Первое решение – всё перепроверить самим. Идём и проверяем. Недостача подтверждается.

Второе решение – найти того, кто украл. Замалчивать или спускать на тормозах такое нельзя. Я строю этот бизнес, я отвечаю за его успех, выкладываюсь полностью сама и вижу, с какой самоотдачей работают ребята. Замять воровство – значит подвести всех, кто работает со мной. А значит, это моя ответственность: найти того, кто решил нажиться за наш счёт. Иначе нужно просто закрываться, поскольку я не смогу работать, зная, что среди нас есть вор и предатель.

Не буду рассказывать всю историю, но после того как мы приняли решение найти мошенника, события развивались очень быстро. Мы определили круг из двух десятков подозреваемых: доступ к товарам имели кладовщики и экспедиторы. Новость о том, что ищут похитителей, распространилась в компании быстро. Поэтому даже тестирование на полиграфе оказалось излишним – воры запаниковали и выдали себя сами.

Инициатор сговора, в котором, как выяснилось, участвовали двое кладовщиков и экспедитор, пытаясь обмануть детектор лжи, хорошенько выпил и потом сам во всём признался. Часть стоимости похищенного мы вернули, провинившихся уволили. Коллектив вздохнул с облегчением, а в компании появился директор по безопасности, который вскоре оказался нам полезен уже в связи с другой историей.

Поэтому оптимизм в бизнесе – это не про приклеенные ко лбу розовые очки. Это про веру в себя и людей, про большие цели, которые зажигают и мотивируют, и про умение делать то, что не нравится, если без этого не обойтись.

### **Правила бизнес-оптимизма**

*1. Поставь большую и важную цель и иди к ней с удовольствием.*

*2. Будь готов к сложностям. Они обязательно будут.*

*3. Когда проблемы появятся, разберись с ними решительно и быстро. И снова работай в кайф. Если есть потери – фиксируй убыток и иди дальше.*

Если жизнь, как зебра, состоит из чёрных и белых полос, то наша задача – вырастить свою породу зебры «в сеточку», где широкие светлые полосы лишь иногда пересекаются тонкими тёмными линиями.

А через трудности важно проходить осознанно и быстро.

## Продлить реальность – о чём это?

Про бизнес есть множество мифов. Начиная с того, какой бизнес сейчас «модный», а какой нет.

Например, IT-стартапы – это сейчас модно. И весь жаргон с венчурными фондами, бизнес-акселераторами, гроус-хакингом и аджайл-методами привлекает много молодых людей.

Другое заблуждение – думать, что где-то для тебя есть «идеальный бизнес», работать в котором будет сплошная радость и праздник. Чуть редкостная, я считаю.

Однажды знакомая с удивлением спросила: «Как ты можешь заниматься хозтоварами – это же так скучно? Если бы я открыла бизнес, то это был бы ювелирный салон или ресторан...»

Она удивилась бы ещё больше, если бы знала, что меня просто распирает от предвкушения того, как мы будем внедрять новую систему управления складом, что я люблю поговорить о делах с водителями и экспедиторами и что в один из выходных – чтобы никто не отвлекал – я села анализировать финансовые показатели компании, используя формулы, которые узнала на последнем семинаре.

Я привыкла, что не вписываюсь в стереотипы. Симпатичная блондинка, 30 лет. Рост – метр пятьдесят четыре. Улыбка в пол-лица. И управляю компанией, где работают более 100 сотрудников, понимая, что мы только в самом начале пути.

Мне нравится знаменитая фраза Теодора Рузвельта: «Делай, что можешь, тем, что имеешь, там, где ты есть».

*«Делай, что можешь, тем, что имеешь, там, где ты есть».*

*Теодор Рузвельт*

Иначе мечты о каком-то «идеальном» бизнесе так и останутся мечтами. И если бы моя знакомая действительно попробовала открыть ресторан или ювелирный салон, её ждало бы неприятное открытие: чтобы поднять на ноги бизнес, который кажется идеальным со стороны, придётся вполне реально впахивать – на первых порах по 10–14 часов в день. И решать проблемы, которые возникают в любом бизнесе, – справляться с нехваткой ответственных сотрудников, адекватных поставщиков и свободных денег.

Поэтому я считаю, что не бывает «скучных» сфер бизнеса, а бывают неопределившиеся люди, которые пока не готовы отказаться от иллюзий и комфорта.

Сейчас, особенно в России, есть океан возможностей для того, чтобы открыть и успешно вести своё дело. Пространство для улучшений и новых идей есть в любой сфере – куда ни глянь!

«А как же стартовый капитал?» – спросят многие. Его можно заработать! За год-два работы по найму можно накопить миллион рублей и вложить их в своё дело. Сейчас сильная нехватка профессионалов в любой сфере – от программирования до продаж.

Да и подработать можно. Особенно полезно это делать в той сфере бизнеса, где вы планируете создать своё дело. Вы узнаете изнутри её специфику, найдёте перспективную нишу и за время работы в найме сможете накопить стартовый капитал.

Важно жить не сегодняшним днём, а поставить большую цель на перспективу – хотя бы на 10–15 лет вперёд. Так, у нас в компании есть цель – вырасти в 15 раз за 10 лет и стать одним из лидеров отрасли.

Именно это я называю «продлить реальность». Загляните в будущее, найдите для себя привлекательную цель и подумайте: каким человеком вам нужно стать, чтобы эта цель стала реальностью? Какие маленькие ежедневные шаги вы можете уже сейчас делать в этом направлении? А потом внедрите их в привычку.

**Как продлить реальность**

*Загляните в будущее, найдите для себя привлекательную цель и подумайте, какие ежедневные маленькие шаги вы можете уже сегодня сделать в её направлении. А потом внедрите их в привычку.*

Этот же приём «продления реальности» я иногда применяю к моим сотрудникам. Объясняю, ради чего мы работаем, что планируем сделать, и показываю, насколько интереснее им станет работать, когда мы этих целей достигнем.

Секрет в том, что большая мотивирующая цель даёт огромный заряд энергии, которого хватит и для движения вперёд, и для преодоления трудностей. А они обязательно будут.

В следующих главах я расскажу о том, что помогает мне в движении к этой цели. Поговорим, как строить бизнес «в долгую» и находить время для семьи, друзей и обучения.

Разберём, как выстраивать отношения в коллективе, разделять рабочее и личное, создавать «своё племя» – круг людей, с которыми ты «на одной волне». Я поделюсь находками, как отыскивать резервы времени и не забывать о себе – успевать отдыхать и заряжаться энергией. Чтобы по утрам не терпелось вскочить с постели и начать новый день.

## Глава 2

### Мне нужна ваша душа

#### Менеджер или лидер. Почему «или»?

Вы бы удивились, услышав на собеседовании от будущего руководителя: «Мне нужна ваша душа»?

А я именно так и говорю: «Мне нужна ваша душа – работать формально у нас в компании не получится». Одни улыбаются, особенно если сами любят работать с душой. А другие мрачней, говорят «я подумаю» и больше не возвращаются.

Уходят после этих слов обычно те, кто рассчитывал устроиться к нам, чтобы переждать, пересидеть, а потом поискать работу получше или переехать. Нам такие не нужны. Поэтому я и говорю про душу – пусть лучше сразу уйдут, чем мы потратим несколько месяцев на их обучение, а потом уволим. С такими лучше расставаться сразу.

В бизнесе, особенно в период роста, никогда не бывает всё гладко. Будет не хватать времени, денег и толковых людей. А от задач и сложностей никуда не денешься, их нужно решать сегодня. С теми людьми и ресурсами, которые есть сейчас.

Поэтому, если вы умеете включать в людях внутреннюю мотивацию, желание выкладываться ради общего успеха, вы включаете у них внутри такой мощный двигатель, до которого конкурентам, если они придерживаются формального управления, ещё расти и расти.

Вот почему небольшие предпринимательские компании часто обходят «жирных котов» отрасли с застывшими регламентами и формальными бизнес-процессами.

Мне запомнилось высказывание Питера Друкера о разнице между менеджером и лидером.

В мирное время в армии нужны менеджеры, которые будут устанавливать порядок и контролировать его соблюдение. Следить, что подъём у всех в 6 утра, а отбой в 22:00. Но в бою ни один менеджер никакими хитрыми инструментами не сможет заставить людей пойти на вражескую амбразуру и отдать свою жизнь. Их сможет повести за собой только лидер.

Когда ты лидер, люди становятся твоими союзниками и готовы сделать качественно больше, чем сделали бы для менеджера в обычном «рабочем режиме». Поэтому важно уметь переключаться. Нельзя быть только лидером и каждый день призывать: «Вперёд! В атаку!» Периоды планомерной работы также нужны. Важно чувствовать момент и уметь чередовать эти роли.

*Действовать всё время как в бою для сотрудников очень энергозатратно. Это приводит к выгоранию, ошибкам, болезням и увольнениям. Поэтому важно создавать промежутки времени, когда всё будет стабильно, чтобы люди понимали, что сейчас можно работать спокойно.*

И были готовы проявить себя и выложиться на полную, когда это потребуется.

Я стараюсь ещё на этапе собеседования отбирать людей, подходящих нам по ценностям, чтобы, когда понадобится идти в бой и выкладываться на 300 % от обычного, я могла на них рассчитывать.

## Как включить в людей работу «с душой»?

У многих есть ощущение, что «настоящая жизнь» проходит где-то далеко. Если другие создают стартапы и зарабатывают миллиарды, это происходит в Силиконовой долине в Штатах. Если снимают классное кино – то в Голливуде. Если проводят незабываемый отдых – то на Багамах или на Бали.

В Москве можно погулять по центру, сходить в музеи, забраться на смотровую площадку «Москва-Сити», побродить по «Афимоллу», словом, найти много всего интересного. А у нас в Туле часто даже фонари не горят. Изматывающая работа ради денег, телевизор по вечерам и шашлыки летом – вот удел большинства.

Антураж у нас под Тулой так себе. А учитывая, что 9 месяцев в году – это холода, дожди, слякоть и грязные сугробы, тут и в психушку можно попасть легко.

По контрасту я делаю наш офис оазисом, где кипит жизнь, происходит что-то интересное. Где люди чувствуют, что к их словам прислушиваются, где можно выложиться и повлиять на результат. Где тебя поймут и поддержат.

Офис должен быть магнитом для правильных людей. Жизнь в нашем коллективе должна быть для человека интереснее, чем за пределами офиса. Богаче, разнообразнее. Я расскажу, как я работаю с людьми, чтобы зажечь их, перевести в режим «работы с душой». Только хочу предупредить: это подойдёт не каждому, потому что я люблю людей. Я даже не так люблю бизнес, как людей, с которыми работаю вместе. Без этого ничего не получится.

Меня заводит, что я могу сделать жизнь людей, которые вокруг меня, интересней и ярче. Знаете, как говорят: «Тысячу свечей можно зажечь от одной свечки, и жизнь её не станет короче». То, что ты можешь сделать жизнь других людей лучше, – это очень классное чувство. И речь идёт не только о сотрудниках, а обо всех, кто попадает в орбиту моего внимания.

Чтобы «зажечь» людей, важно показать им большую цель. Чтобы они поверили в неё и почувствовали к ней причастность. Людям очень не хватает живого общения и общего важного дела.

Почему так успешны компании сетевого маркетинга – Amway, Energy Diet и другие? Там же продавцы зарабатывают копейки, это уже всем известно. Но они продают как оголтелые или хотя бы делают вид. Потому что там умеют вовлечь, создать сопричастность, приобщить к идее, к большой цели, нарисовать перспективу, пусть и весьма призрачную.

Вот именно в этом – в сопричастности большой цели, в умении донести до людей перспективу, как изменится их жизнь, когда цель будет достигнута, – я считаю, и есть ключик к тому, чтобы человек выкладывался полностью, работая у вас.

Вот пример. Был у нас экспедитор, который стал хандрить, начались прогулы, опоздания. Я вызвала его на разговор, но не для того чтобы отчитать, а чтобы доверительно поговорить, выяснить, в чём дело. «Лена, у меня каждый день одно и то же – поездки по тем же самым маршрутам, документы, пробки, а зарплата не растёт, жена недовольна, денег на отпуск не хватает, не могу я больше!» – высказал он наболевшее.

Я видела, что мужик он с головой, сообразительный, активный, и предложила ему попробовать себя в качестве торгового представителя. Расписала, сколько он сможет зарабатывать, и пообещала, что в экспедиторы он всегда сможет вернуться. Он согласился.

Через некоторое время я заметила, что он стал после поездок к клиентам возвращаться в офис не в пять вечера, как обычно, а к трём часам дня. «Что происходит? – спрашиваю. – У тебя планы идут, прирост есть, как так ты стал умудряться?» А он говорит: «Я теперь между точек бегаю. Из машины вышел и бегом, потому что понимаю, что мне надо в офис прибежать, чтобы успеть новых клиентов обзвонить». Раньше он не видел перспектив, как зарабатывать больше, а теперь видит. Есть ради чего работать – чтобы сделать лучше и себе, и компании.

## **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.