

ЕЛЕНА ЧЕРНЫШОВА

ЭНЕРГИЯ ЦЕЛИ



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

Елена Федоровна Чернышова
Энергия Цели. Как
построить бизнес, жить с
удовольствием, заботиться о
себе и ничем не жертвовать
Серия «Лучший мировой опыт»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=48522986

*Энергия Цели. Как построить бизнес, жить с удовольствием,
заботиться о себе и ничем не жертвовать:
ISBN 978-5-04-107312-1*

Аннотация

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.

Содержание

Предисловие	6
Глава 1	11
Я так рада тебя видеть!	11
Что делать, когда не до улыбок?	15
Продлить реальность – о чём это?	18
Глава 2	22
Менеджер или лидер. Почему «или»?	22
Как включить в людях работу «с душой»?	25
Конец ознакомительного фрагмента.	28

**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.*

*Александрю 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 – толь-

ко 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 растиражированной 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

внутри 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 посчитаю 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

Заходите на сайт: 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 постави-

ли 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 отдель-

ной 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?! Лучше лишний 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*

решиительно 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. Чушь 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 б 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 силь-

ная 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 мрачнеют, 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 людей 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 людях 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 Ба-ли.

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

Антураж у нас под Тулой так себе. А учитывая, что 9 ме-сяцев 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 инте-реснее, 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 клю-

чик 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.