

МОЁ - ЧУЖОЕ

Как строить отношения с бизнес-партнерами

Сегодня прорубил, как нужно строить отношения в бизнесе.

Нужно искренне хотеть помочь человеку. Без привязок к тому, что он тебе что-то взамен, без ожидания благодарности от него в любых формах. Как это возможно в бизнесе? Возможно. Конкретные примеры-ситуации из моей недавней практики.

Ситуация первая. Консалтинговая компания. Встретились на тему создания и развития сайта. Они сомневаются, плохо разбираются в интернет - для них это новая зона, непонятная и поэтому страшная. Они не знают, сколько может стоить, дорого ли у нас, качественную ли мы услугу предлагаем. Встретились, они сказали, что будут думать.

Потом я перезваниваю женщине, с которой мы встречались - как дела, что решили. И тут, во время разговора с ней, на меня озарение какое-то спустилось, я вдруг почувствовал, что она - ЧЕЛОВЕК!!! Что надо помочь ей. Она говорит, что вот, мол, дорого у вас, нам бы подешевле. Я сворачиваю деловой разговор и выхожу в зону личного общения. Во время разговора, разумеется, все это

текло само собой. Я предлагаю следующее - давайте, если у нас дорого, - понятно, хорошо, - давайте я выступлю в качестве эксперта, чтобы Вам, как человеку в интернете разбирающемуся плохо, не навешали лапши на уши, не начали грузить техническими терминами, чтобы вытянуть из Вас деньги любыми способами. Я не хочу, чтобы из вас вытягивали деньги и использовали вас. Я хочу вам помочь, чтобы вы получили наилучший продукт за деньги, которые вы готовы потратить. Я действительно хотел ей помочь. Искренне, от сердца, так как вижу, что по ту сторону провода - Человек, живое существо.

Самое интересное, что она на 99,999% закажет у нас и сайт, и визитки. При всем при том, что специально такой цели я не ставил себе - выбить из нее заказ. Не было такого, что я думаю: "вот сейчас, скажу, что помогу, потом подскажу там где-то чего-то, а она у нас закажет сайт, так как будет к нам хорошо относиться". Это - торговля. Это - не работает.

Так все устроено, что как только внутри, даже в тонких формах, начинаешь торговаться таким об-

разом, то все - все рухнет, происходят странные случайности, непонятности - например, кто-то пришел, сказал, что у него знакомые хорошо сайт делают, - короче говоря, события складываются таким образом, что все рушится. Рушится от неправильного импульса, запущенного в мир. Импульса торговли. Торговли человеческого.

И обратно. Если искренне, от чистого сердца, излучаешь, стремишься помочь, не "себе, себе, себе", а отдаешь - легко и свободно - то мир так устроен интересно, что "все равно она к тебе еще вернется" (с) Крошка-енот.

Не торговаться! Это важно! Просто излучать излучать Любовь, иметь настоящую, искреннюю мотивацию сделать хорошо другому. Просто так. Без надежды на отдачу. Без привязки к результату. Просто так. Не "себе, себе, себе", а "другим".

Такое должно стать нормой - уровнем "ноль".

Роман Мандрик,
roman@mandrick.ru

Сидела я сегодня в офисе и прорубила меня очевидная штука. "Реальные" процессы (в т.ч. бизнес-процессы) - суть отражение уровня развития сознания. Можно сколько угодно писать красивые концепции, разрабатывать хитроумные схемы - они не будут работать, пока не вылезешь из "троглодитного" уровня - "мое - мне, мне, мне" - "чужое". Не будет работать полноценно, трястись и дергаться будет масштабный "внематричный" проект - ФАБ www.fabrussia.org в частности, Дзен.ру www.zen.ru - в общем, пока сознание "работает" так. Можно соорудить эффективную "автоматную" систему - несложно при наработанных функциональных "придатках", дальше - нет.

Это важная, глубинная фишка. Когда разделение "мое" - "чужое" исчезает - все по-другому. Костылей-подпорок - не нужно.

Анна Зверева,
zvereva@fabrussia.org



ВОЙНА ИЛИ ЛЮБОВЬ?

Ольга Млончин, Израиль:

Не люблю быть зависима, а значит и ограничена, от чего-либо, кого-либо. Если не откликаются на первый зов - делаю сама. Если в процессе вдруг появится чья-либо помощь - всегда приму с благодарностью. Ведь нельзя же заставить человека делать добрые дела, да ещё и совершенно бесплатно.

Клейн:

Ты не туда движешься, Ольга. Твои "не люблю", как и твои "принципы" ("если не откликаются на первый зов... и т.д.") - это дрова. Если не сказать большего. Ты слишком проста и агрессивна. ...Нет-нет, по сравнению с окружающими тебя людьми ты чрезвычайно сложна, мила и добра. Но по сравнению с тем, с чем нужно, по сравнению с той планкой, с которой и начинается настоящее (а не "полукармическая активность") ты пока еще - "слишком проста и агрессивна".



Евгения Мягченкова:

Ты можешь это как-то пояснить? Почему "не туда движешься"? Видимо, я тоже пока слишком проста и агрессивна, потому что сама поступила бы точно так же. Не важно, в какой ситуации. У кого есть желание и возможность - помогут сами. Нет - значит, нужно двигаться самостоятельно.

Клейн:

Это верхний топ для слоя простых (обычных) отношений в жизни. Он не достаточен для того, чтобы получилось настоящее ("некармическое", настоящая жизнь, настоящий поток, то-к-чему-вы-стремитесь). Есть вражда, есть не-вражда, есть любовь.

Нижний уровень - вражда. То, что близко тебе ("сама поступила бы точно также"), то, что является верхним топом для слоя простых (обычных) отношений в жизни - это не-вражда. А нужна любовь. Не война. Даже в самой мягкой форме. Даже в форме не-вражды. Итак. Есть война. Есть любовь. Есть слой простых отношений, есть другой - более высокий, "настоящее". Вот и все.