

## **За всяка мечта винаги се намира по една Mastercard, а човешката глупост е безценна**

В моя органайзер бяха записани рождените дни на всички директори на детски градини, на всички домакини на училища и на отговорниците на различните групи продавачи по пазарите. И то не само техните, но и на шибаните им мъже, на шибаните им деца и на шибаните им заместници. И на тези дати всеки път им изпращах цветя, бонбони, коняк или играчки за малолетните им копелета. С картичка, която подписвах от името на нашата славна компания. Макар че картата на славната компания едва покриваше и половината от тези разходи. Останалото го доплащах аз. Бях smart creative , „създавах топли отношения“, „влизах в най-тесния кръг“, „предразполагах към общуване“, „ставах близък приятел“ и други такива неща, записани в корпоративните правила за продажби, които изобщо не ми помагаша. Помогаше ми само едно – омразата. Мразех клиентите си и само благодарение на това успях толкова успешно да им пробутвам продукцията ни. А докато гледах мургавите им лица, докато се взирах в перхидролените им коси и оглеждах торбестите им сака и износени обувки, си мислех, че след година, най-много след година и половина неминуемо ще сменя позицията си. Всеки един от тях ми изглеждаше като стъпало в кариерата ми. Като малко нащърбено стъпалце на име Вахид или Раиса Андреевна.

Мислех си за онзи ден, когато повече нямаше да виждам гадните им мутри. Когато, седнал в новото си, пък макар и купено на кредит BMW, щях да обиколя предишните си работни места. Представях си как щях да отида в шибаното „Каюм Заде“ ЕАД, щях да вляза и щях да предложа на отговорничката на павилиона Алина, която беше любовница на собственика, да ми духа. Не безплатно, не. А срещу пет хиляди рубли. „Да духаш на собственика на BMW и шеф на мос-

ковските продажби на такава корпорация за теб е един добър challenge , миличка. Какво? Не знаеш значението на думата challenge или пет хиляди са ти малко?“. Да, точно така щях да ѝ кажа. Точно така. Но на този етап духах аз. На всеки от тях. С надеждата, че в бъдеще корпоративните богове ще ме възнаградят с един висококачествен минет.

Когато поех длъжността мениджър на отдел, се сдобих с петнадесет подчинени, двама от които бяха в болнични, трима бяха излезли в студентски отпуск (от който двама тъй и не се върнаха), а останалите десет бяха пъстра сбирщина с осмокласно, в най-добрия случай с десетокласно образование и една камара тренинги за продажби зад гърба си. Ала нито едно от тези обучения очевидно не бе оказало нужния ефект върху скъпоценните ми служители. Можеше да се работи само с три четиридесетгодишни жени, които влачеха семействата и впиянчените си мъже на гърба си и затова бачкаха като прокълнати. Всъщност както и аз. Освен това имаше и двама възпитаници на хуманитарни вузове, в чиито очи все още мъждукаха отблясъци от кариерния пламък. Общият им сбор беше петима души. И на практика аз вършех всичко сам вместо останалите, тъй като установих, че беше невъзможно да ги науча или да ги принудя да работят. Глобите и отрязаните премии не помагаша, защото заплатата от 25 хиляди рубли им беше напълно достатъчна да живеят и да си купуват пиячка. Повечето от тях не подлежах на административни съкращения. Понеже въпросните бездарници бяха защитени от Кодекса на труда. От време на време уволнявах едни вампири и наемах други, но новите бяха още по-зле. В крайна сметка заряха ротацията и реших да работя с лийнениния материал, с който разполагах.

И всеки ден поях тези свине с кладенчова вода. Първо се опитвах някак да разнообразя заседанията, като им поднасях интересни факти за развитието на пазара на играчките в други държави, като давах примери за креативен подход към продажбите и им представях в сбит вид обученията, през кои-

то бях преминал самият аз. Но всичките ми номера се удряха в бетонната стена, която кравешките очи на служителите ми издигаха. Старанията ми да изградя нормални отношения и да ги науча поне на нещо им изглеждаха като някакво забавление, което им даваше възможност да се откъснат от всекидневната рутина. Като нещо средно между лекар, който се е отзовал на повикването ти, защото имаш служебната застраховка и бабичките, които продаваха билети за театрите от уличните будки и непрекъснато вдъхновено разказваха за премиерите, на които нито една от тях никога нямаше да отиде...

Полагах огромни усилия да превърна процеса на продажбите поне в някакво подобие на игра – организирах конкурси с награди във вид на билети за футбол или карти за намаления в ресторанти (като купувах всичко това със собствените си пари). Озлобен от липсата на резултати, преминах към драконовски мерки на управление, като ги карах да пишат огромен брой отчети, правех извънредни заседания и орязвах отпуските им. Но освен ответна злоба и две молби за напускане „по собствено желание“ тъй и не постигнах нищо друго. Неслучайно ги наричахме добитъци...

В крайна сметка се примирих и започнах тъпо да копирам стила на управление на нашия началник – упражнявах брутален натиск, създавах си любимци, нагнетявах напрежението и от време на време се правех на пич. Както сочеше практиката, това се възприемаше нормално.

След традиционните дрънканици за това колко важни са нашите резултати за цялата дирекция, за необратимия провал на годишния план и за смяната на целия състав, която ще последва, преминах към текущата ситуация. Посочих цифри от миналата година в сравнение със сегашната, показах графиките на движение в другите отдели, размахах листове с анализи за всяка група от стоки, негодувах, взривих въздуха с въпроси, които не получиха отговори, и заплаших служителите с възможно най-песимистичните прогнози. Общо взето говорих около двадесет минути. А след това преминах

към личните показатели. След като наричах всеки поотделно, включително и онези три жени, чиито показатели винаги съответстваха на плана, накрая им предложих да зададат въпроси и да изразят желанията си.

Клетката умря. По лицата на служителите се четеше гневно съчувствие. Нещо от сорта на „пич, разбираме, че планът ти гори, но защо си се лепнал за нас?“. С всяко следващо заседание на тази тема въпросите и желанията ставаха все по-малко и по-малко. С ужас очаквах деня, в който след моя емоционален монолог никой нямаше да ме попита нищо. Дори нямаше да се закашля, нямаше да си погледне часовника и нямаше да прояви никаква емоция. Просто не можех да си представя как щях да приключа такова заседание. Може би трябваше да започна да говоря отново? Но това беше глупаво. Или да се опитам да разприказвам всеки поотделно? Това беше невъзможно. Или пък просто да се сбогувам и да изляза? Тогава как, по дяволите, щях да започна следващото заседание? Направо с „довиждане, колеги“, така ли? Но по принцип можех да разбера моите колеги. Че какво имаше да се говори? Пазарът се сриваше. И ние не можехме да направим нищо по този въпрос. Това го знаеха всички, включително и Лвов. Включително и аз. Включително и подчинените ми. Просто сега беше мой ред да им набивам канчетата. Приближавах се към задънената улица стъпка по стъпка. Страхът, който ми навяваше тази тишина, ме парализираше.

Та нали ние имахме перспективи, устойчив растеж, здрави семейства, стабилни доходи и карти на привилегировани клиенти във фитнесите. Ние имахме всичко, макар че всъщност няхахме нищо. Ние бяхме осреднени, стандартизирани и използвани от Системата хора. Хора, които са определили не само собственото си бъдеще, но и бъдещето дори на внуците и правнуците си. Армия бездарници, обречени на стабилност. Нашата посредственост ни бе дарила с това право. Ние бяхме стотици хиляди човешки лица, разменили свободата си срещу потребителски кредит. Нашето нищо беше нашето всичко.