

И снова Сергей Азимов



Живу в Германии вот уже больше 15 лет, из которых 14 работаю сам на себя. Пока жил в Союзе, был строителем, рекламным агентом, сменил еще семь рабочих мест. Затем уехал за границу. Там начал продавать кассеты на базаре. Открыл свой магазин. Потом еще один. Параллельно занялся продажей ювелирных изделий по каталогу и отправкой автомобилей в Россию.

Набрав людей, понял, что их необходимо обучать. Сам стал обучаться в различных учебных заведениях Германии и Москвы и одновременно вел семинары личностного роста, техник продаж и мотивации. Обучался и посещал семинары лучших тренеров Германии и России. Общаясь с людьми, с удовольствием отметил, что слушатели отмечают сочетание

эмоциональности, красочности излагаемого материала с конструктивностью и техничностью. Т.е. смешно, но по делу. Реакция на первые мои семинары: «Как так? Деньги, да еще и без стартового капитала? Быть не может!» Могу заверить – может!

– Вы знаете о бизнесе все. Вы учите ему людей. А сами вы продолжаете совершенствоваться или считаете, что достигли вершины?

– Кто вам такое сказал, что я знаю все? Достичь вершины познания невозможно. Учиться надо каждый день, каждую свободную минуту. На своих ошибках, на чужих примерах, на том, что случайно увидел, где-то узнал. Здесь речь идет об алгоритмах и схемах, применимых практически к любому виду бизнеса. На семинары приходят совершенно разные люди,

студенты, топ-менеджеры, гуманитарии, предприниматели, коллеги-тренеры, учителя, звезды эстрады, следователи прокуратуры, эксперты госструктур... И каждый берет для себя что-то свое.

– Ваши «рецепты» успеха – они совершенно беспроигрышные?

– Одна из основных тем на семинаре – сведение риска к самому минимуму. Но большинство людей проигрывают по другой причине, нежели слишком большой риск – ОНИ ПРОСТО НИЧЕГО НЕ ДЕЛАЮТ или делают не то, что необходимо. Потому что не знают, что именно делать и как именно делать. ЧТО И КАК объяснить могу, но ДЕЛАТЬ человек должен сам. А что касается неудач, то споткнулся – поднимись. Важно – на один раз больше подняться, чем споткнуться.

– Вы гарантируете, что каждый, кто ничего полезного в тренинге не усмотрит, может забрать свои деньги. Многие забирали?

– Из более чем 3500 выпускников – около десятка человек. Если честно, когда рассказывал о такой гарантии своим знакомым, они посмеялись и сказали: «Это Россия, без штанов останешься». Но, видите ли, на такие семинары не ходят люди, которые поставили жизненную цель – ни с чем не соглашаться. И простая логика подсказывает, что с такой гарантией на семинар придет гораздо больше народу. А уж насколько хорош товар – это моя задача. Но я полагаю, что человек получит больше, нежели внесенные деньги, если просто останется в той атмосфере, в том окружении, которые создаются вокруг него всего лишь за три дня. Не говоря уже об идеях, техниках и приемах.

– Сергей, есть мнение, что стоимость ваших тренингов неподъемна для большинства.

– В жизни мы, как правило, не хотим, чтобы нас причисляли к так называемому «большинству». Много что предназначено не для всех. Те, кто стремится к лучшим изменениям, понимает, что то, что дешево или совсем бесплатно, не ценится должным образом и обычно не приводит к желаемому результату.

Поэтому информацию мы даем всем, но воспользоваться ею смогут только те, кому это действительно нужно. Согласитесь, если человек не может перешагнуть даже через то, что оплата, по сути, это залог, который в любой момент можно забрать назад, то что здесь на самом деле причина? Цена тренинга – это своего рода отбор подходящих кандидатов. Причем она сравнима и даже ниже цены, к примеру, телевизора или смятого в гололед бампера. Еще одна из «фишек» – возможность принять участие в тренинге за гораздо меньшие деньги или совсем бесплатно. Разве вести реальный бизнес проще, чем выполнить это условие?

– Ваш тренинг-семинар «Переговоры и Продажи» уверенно занимает ТОП-места в рейтингах и опросах. Вы можете дать некоторые пояснения – о чем он?

– Я даю методику выявления ключевых проблемных вопросов и варианты выходов из них. На основании опыта лучших продавцов и моих приемов пишется инструкция. Я объясняю – как заставлять и себя, и людей учить тексты и разыгрывать ситуации входную в режиме тренировки. Опыт семи лет проведения тренингов, постоянное общение с бизнесменами, проведение переговоров на самых разных уровнях, помощь в проведении переговоров, подготовка и помощь в проведении выступлений и презентаций, а также разговоры с

коллегами и выслушивание встречных предложений приводят к одному резюме: 80 процентов людей не готовятся к переговорам вообще; 15 процентов людей готовятся, но готовятся плохо, при ближайшем рассмотрении их аргументация неожиданно легко распыляется о возражениях оппонента; 4 процента – хорошо готовятся к переговорам, но при желании их есть куда улучшить.

– Что происходит с выпускниками после окончания семинара?

– У 20 процентов слушателей руки чешутся уже к концу 2-го дня. (В смысле появляются идеи и хочется быстрее добраться до телефона.) Треть работающих на дядю работу бросают (если точнее: они бросили бы, если бы я не запретил этого делать. Просто не рекомендую в омут с головой, хотя сам такой же породы). Самые большие успехи, конечно же, у предпринимателей. У них гораздо больше ресурсов, а я выполняю роль «катализатора-ускорителя» процесса внедрения какой-либо идеи в жизнь. Об остальных могу судить только по отзывам, которые присылают мне на e-mail.

– Сергей, а как это вас «угораздило» начать давать тренингам «Инструкцию по управлению мужчинами»?

– Мои слушательницы «подкинули» эту идею несколько лет назад, но я ее всерьез не воспринял – отшутился, как обычно. Пока в прошлом году не увидел реально, что мои техники переговоров, чуть «заточенные» под ситуацию, дают потрясающий меня самого эффект в личностных отношениях. Если это дает пользу, то почему бы не делать? Начал. Теперь это уже сформированный тренинг, отзывы о котором вы можете увидеть на моем сайте stervolog.ru.

ВЯЧЕСЛАВ СОРОКИН

Евгений Тарасов: «Идем дальше»

На страницах «ММ» мы не единожды рассказывали о работе в нашем городе уникального в своем роде проекта «С недвижимостью на «Ты», который был разработан и стартовал по инициативе начальника Магнитогорского отделения Федерального БТИ Евгения Тарасова.

Бесплатные семинары и консультации, посвященные вопросам недвижимости, получили неожиданно даже для разработчиков настолько широкий резонанс, что мы решили продолжить тему. Сегодня Евгений Тарасов рассказывает об итогах проекта и новых инициативах.

– Евгений Викторович, действительно ли проект оказался актуальным для горожан?

– Для многих магнитогорцев наша помощь оказалась как нельзя кстати. Но хочу подчеркнуть: если и говорить об итогах проекта «С недвижимостью на «Ты», то только о промежуточных. Люди продолжают идти с насущными проблемами, им наши специалисты оказывают посильную помощь. То есть проект, о котором мы говорим, как нельзя лучше соответствует простому русскому слову «РАБОТА-ЕТО». Мы не останавливали работу даже в новогодние каникулы, шестого января открыли дополнительную площадку для жителей левобережья.

– Вы о Сосновкой, 17? Поселок Горького, вобрав-

ший в себя весь спектр болячек, свойственных городским поселкам?

– Если мы не будем говорить о проблеме, она ведь не исчезнет, а скорее, наоборот, разрастется. Не побоюсь повториться, что главная цель нашего проекта заключалась в оказании реальной, действенной помощи конкретному человеку. Но это, так сказать, тактика. Стратегия же заключается в том, чтобы произошли изменения в головах. Это долгосрочная и сложная задача.

– Можем ли мы говорить о том, что ваши инициативы оказали какое-то положительное влияние в масштабах всего города?

– Прежде чем ответить, позволю процитировать одного уважаемого мною и известного человека. Президент МаГУ В. Ф. Романов не устаёт повторять: гораздо легче любить все человечество, чем соседа за стеной. Мы помогаем точно. Но и обобщение в масштабах города сегодня можно сделать.

Во-первых, в какой-то части нам удалось снять напряженность, связанную с жестким цейтнотом, в котором оказались тысячи горожан.

Во вторых, для многих исчезла неопределенность, вызванная обыкновенной нехваткой знаний – мы назвали это ликбез по недвижимости – кстати, поэтому и в названии проекта фигурирует «на Ты».

В-третьих, в актив про-



екта можно смело заносить и такой аспект: а ведь помощью в регистрации недвижимости, собственности мы, по большому счету, даем людям хоть некую уверенность, хоть в завтрашнем дне.

– Подавляющее число ваших посетителей, сами свидетели, люди старшего поколения. В новом офисе в левобережной части эта тенденция сохраняется? Вообще есть ли отличия в работе?

– В самой процедуре – никаких отличий. Закон – один. Другое дело – характер вопросов и обращений. Жители частного сектора – собственники априори. Они, как построили свой дом, стали в нем жить, так и стали собственниками. И мы столкнулись с тем, что вопросы, которые задают

жители частного сектора, индивидуальной застройки – гораздо шире и глубже тематики нашего проекта. А проблемы, с которыми приходится сталкиваться, – гораздо более сложные, нежели просто регистрация и учет. Мы провели всего несколько семинаров на левом берегу, но и этого достаточно, чтобы сделать вывод: жителей городских поселков волнуют прежде всего вопросы более рачительного, более хозяйского и даже более хозяйственного отношения к собственности.

– Нет, ну это вполне логично: мой дом – моя крепость и все такое...

– Вы знаете, лишь отчасти. То, что находится за собственным забором, как раз не превагирует. Жители поселков гораздо острее

обитателей многоэтажек чувствуют на себе и плохое качество дорог, и неважно организованный вывоз мусора, и неблагоустроенность территорий общего пользования. Да что там, и само отсутствие этих территорий. Мы живем в многоэтажках, и детская площадка во дворе – это как бы само собой разумеется. А в поселке? Дети есть, а качелей-каруселей проектом не предусмотрено?

– БТИ – то здесь при чем?

– БТИ в силу специфики своей работы сегодня находится на острие проблем, связанных с собственностью и недвижимостью. Все мною вышеперечисленное, да и не только, сегодня – чья-то собственность. Ничейного уже нет. Сначала мы подкорректировали

свои методики и тематику семинара, с тем чтобы помочь людям найти оптимальные пути более хозяйского отношения к собственности. Затем крепко задумались: вопросов, задаваемых «как бы не по адресу», много. Однажды взваливший на себя ношу помогать людям не может сказать: «А все, у нас проект закончился, это не в нашей компетенции...» Оказалось – наш проект «С недвижимостью на «Ты» стал неким индикатором, причем очень чувствительным, многих и многих городских проблем. Собственно, это и повлияло на нашу позицию в новом начинании. Новый проект будет очень логичным продолжением предыдущего. Речь идет прежде всего о проблемах, с которыми к нам идут горожане. Ведь за полтора месяца работы проекта к нам за помощью обратились более 300 человек! Новый проект можно даже назвать инициативой снизу. Это те же детские площадки в поселках, о которых я уже говорил. Вывоз мусора в поселках Первомайский, Горького, Магнитный – один!! раз в неделю. Или вот еще – жильцы четырех домов по Завенягина обеспокоены соседством с реальной школой, где учатся, скажем так, проблемные подростки. Собираются на детских площадках, открыто хулиганят... Нам задают вопрос: можно ли что-то сделать?

– И можно ли что-то сделать?

– До сих пор мы аккуратно

накапливали и обобщали все проблемные вопросы, с которыми шли жители. Там, где нашим специалистам с ходу удавалось давать какие-то консультации, мы их давали. Разъясняли оптимальный ход решения. Но сегодня, когда таких обращений накопилось более полусотни, когда мы провели детальные исследования возможных путей решения, мы поняли несколько вещей.

Во-первых – нам доверяют. Во-вторых – от нас ждут профессиональной помощи. В третьих – мы поняли: мы многое можем сделать и будем делать.

Что касается ресурсов – многое можно сделать на основе имеющегося у города ресурса. Там, где его не хватает, есть реальный и законный способ привлечения дополнительных сил. Мы настаиваем на совместном и комплексном подходе к решению задачи. Все это и подвигло нас к созданию нового проекта. Рабочее название – «ХОЗЯИНУ СОБСТВЕННОСТИ». Настоящий хозяин живет, а не «бывает» в своем городе. Он не просто знает о проблемах в хозяйстве, но и требует от других их решения, активно участвует в планировании, разработке и осуществлении перемещений. С помощью проекта мы надеемся на более скорое разрешение проблем городского благоустройства в самом широком смысле этого слова.

Записал
ИГОРЬ ГУРЬЯНОВ