

Piroska Gyula

**Împinge capra
în prăpastie!**

Prima ediție

Prefață	7
Care e diferența dintre un vultur și un cioban?.....	11
Azi e ziua mea, ce cadou îți dorești?	13
Cum a stricat Piroska Gyula <i>Gândul de sfârșit de săptămână?</i>	17
Curve de lux, pirați, balene și zburătorul.....	21
Îl spânzură pe Piroska Gyula	25
Tu exiști pentru firma ta sau firma ta există pentru Tine?	29
Fii și tu un chinez bătrân, nu câinele lui Pavlov!.....	33
Îți iubești viața?	37
Lasă naibii totul și mai bine omoară-te!.....	41
Cum să fii necruțător cu angajații tăi?	45
Învață de la <i>Abramovics</i> , patronul <i>FC Chelsea</i> !	47
Nu-i lăsa pe cei de la <i>Suzuki</i> să te tragă-n piept!	51
Să nu fii și tu precum posterul din cabinetul medicului de întreprindere!.....	53
Învață de la <i>Asul Roșu</i> !.....	57
Ce trebuie să scrii în anunțul de angajare, dacă vrei să găsești omul potrivit?	59
Știai că preotul bun mănâncă ciorbă?	61
Nenea Ionică, portarul, e persoana cea mai importantă din compania ta	65
Împinge capra în prăpastie!.....	69
Cum să ajungă firma ta independentă?	73
<i>Koncz Zsuzsa</i> și <i>Bródy János</i> au spus, din nou, adevărul.....	77
Nu fii pompier!.....	81
A murit cățelușa noastră!	85
Cum poți să împiedici ca angajații tăi să tragă chiulul?.....	89
Închipuie-ți că sânii ei se leagănă în mâinile tale!	93
Sâmbătă am depus jurământul în fața unui public numeros.....	97
Tragedie în învățământul maghiar.....	105
Cum ai putea să îndrepti asta?	109

Națiunea este ori mârșavă ori needucată?	113
Aș vrea să zidesc ușa biroului soțului meu.....	117
A demisionat colegul meu și a dus cu sine și clienții.....	121
Nu angajatul e problema, ci Tu.....	123
Membru al familiei în firmă – E bine sau rău?	127
Ce poți învăța de la mama unui băiețel autist?	129
Faci sex în grup în firmă?.....	133
Nu fi așa bleg cu femeile, cum am fost eu!.....	137
Spaima încheagă echipa	141
Admirator obsesiv a lui Victor – Gyurcsánist	143
Ai grijă! Se spune despre Tine că ești un animal.....	147
La mulți ani, tanti <i>Batki Margit!</i>	151
Zilele trecute m-am întristat	155
Ce mi-a spus mie <i>Bigé László</i> , al doilea cel mai bogat maghiar?.....	159
Găsește și joacă jocul demn de Tine!	163
Intră și tu într-o cadă cu apă fierbinte!	165
A doua mare greșeală de marketing a lui <i>Piroska Gyula</i>	169
Nu mă mai ameți aici cu faptele!	173
Ieri a fost aniversarea a treizeci și cinci de ani de la bacalaureat.....	177
Visul meu este o Ungarie, în care... ..	181
S-a născut bebe Lea, nepoțica mea	185
Înfrunți-moartea cu seninătate?	189
Să nu fii victima fabricilor de medicamente!	193
Nu fi „aproape” om!	199
Nu te plimba prin pădure cu soția ta fără să folosești lanterna!.....	201
Drept încheiere	205

Care e diferența dintre un vultur și un cioban?

Majoritatea managerilor muncesc pe rupe. Îndrăznesc să afirm că în majoritatea cazurilor muncesc mai mult decât subalternii lor. Cauza principală a acestui lucru este faptul că nu delegă, nu împart sarcinile de lucru.

Mai degrabă muncește el de se rupe!

Nu știi dacă este și cazul tău?

Dacă da, atunci cu siguranță că uneori ai gânduri de genul „Acum, firma e pentru mine sau eu sunt pentru firmă? Angajații mei sunt pentru mine sau eu sunt pentru angajații mei?”

Firma ta nu va putea crește niciodată, dacă ești sau nu dispus să împarți sarcinile de lucru.

Dacă tu ai impresia că doar atunci va fi bine, când le rezolvi doar Tu însuși, că doar așa va fi bine cum faci Tu, că Tu trebuie să iei toate deciziile, atunci Tu în firma ta vei deveni un zeu.

Și cu asta eu îți garantez că vei fi un zeu foarte ocupat. Observă dacă în jurul tău mai sunt și alți zei, sau măcar semizei!

Un client de-al meu – director într-o mare firmă multi-națională de la noi – a făcut următorul lucru: în biroul său, în partea dreaptă imediat lângă ușă, se află un dulap. Când cineva intră pe ușă, privirea-i cade imediat pe părțile laterale ale acestui dulap. Pe laturile lui a pus o coală A4 pe care a imprimat cu majuscule următorul text: „Nu-mi adu probleme! Am și eu destule! Vino cu propuneri de rezolvare!”

Începând de atunci dacă cineva bătea la ușa biroului său și intra îi spunea: „Fii atent! Înainte de a spune orice, citește mai întâi, te rog ce e scris acolo, pe partea lateral a dulapului!”

Și de atunci, în marea majoritate a cazurilor se întâmpla ca cel care citea, începea să zâmbească și spunea: „A, ok!” Apoi ieșea.

În calitate de manager aceasta este atitudinea potrivită!

Dar am o poveste și mai bună decât asta!

Un client de-al meu, dealer auto, este poreclit „Vulturul”. La început doar colegii, dar apoi și prietenii îi spuneau

„Vulturul”. În zilele noastre, chiar și fiul cel mare al celor doi tineri, pomenea despre tatăl său ca fiind „Vulturul”.

De ce?

Pentru că, după un training prietenul nostru, dealer auto și-a dat seama că în multe cazuri colegii îl puneau pe el la lucru și nu el pe colegi.

Începând de atunci, a făcut următorul lucru: dacă un angajat venea la el cu o anumită problemă, îl asculta frumos dând din cap după care îl întreba:

„Fiule! Știi care e diferența dintre un vultur și un cioban?”

„Nu șefu.”

„Atunci fii atent la mine! Ciobanul își mână frumos turma. Iar pe vultur îl doare-n cot de asta!”

Așa că, din acel moment colegul știu că șeful a adoptat atitudinea vulturului și că „îl doare-n cot” de această problemă.

Așa a devenit prietenul nostru dealerul auto, „Vulturul”.

Dragă Prietene!

Nu munci până nu mai poți!

Adoptă atitudinea vulturului și distribuie munca angajaților tăi!

1 noiembrie 2013.

Azi e ziua mea, ce cadou îți dorești?

Am împlinit cinzeci și trei de ani. În asemenea situații e frumos să primești cadouri. Dar acum eu am gândit asta invers. Aș vrea să-ți dau eu Ție un cadou.

Am un vechi prieten în New York, *Bernard Percy*. Este un interpret de talie mondială, specialist în educația copiilor și dascăl. Zboară anual zeci de mii de kilometri. Doar anul trecut a ținut cursuri pentru mai mult de douăzeci de mii de oameni, începând din Australia, până în Israel și Mongolia.

Este exemplul meu în viață, pentru că, deși în februarie a împlinit șaptezeci de ani, totuși își trăiește viața și își ține prelegerile cu o energie și o vitalitate fantastică.

Săptămâna viitoare face o vizită în Ungaria. Cadoul meu aniversar pentru Tine este o propunere: îți propun să vii la *Seminarul pentru creșterea copiilor și relațiile de cuplu*, ținut de el.

Și care e cadoul în asta?

Cadoul este că, poți să participi la seminarul lui *Bernard*, la un preț care reprezintă doar o mica frântură din prețul pe care îl plătești la trainingurile mele.

Și de ce naiba Ți propun într-un *Gând de sfârșit de săptămână* cu tematică de antreprenoriat subiecte de familie?

În primul rând pentru că jumătatea mea, Eva, este cea care organizează aceste seminarii. Așa că această scrisoare este cadoul meu aniversar pentru ea. Iar în al doilea rând pentru că, din multe puncte de vedere o familie funcționează la fel ca o companie. Și, evident e valabilă și viceversa: într-o companie regulile sunt aceleași ca și într-o familie. Deseori la trainingurile mele evidențiez principiile de bază și regulile după care funcționează o companie folosind exemple din familie. Pentru că pe undeva și o familie este o companie, o organizație. La fel cum și o națiune este o companie, o organizație. În ea funcționează aceleași reguli de fier, ca într-o familie, sau o companie. Aceste reguli de fier, nu strică să fie cunoscute de orice tată de familie, orice manager și orice politician.

Oare în ce măsură ești *Tu* mulțumit de managementul Ungariei din ultimii douăzeci și trei de ani?

Eu nu prea sunt!

Bernard obișnuiește să spună că el are cei mai minunați trei copii din lume. Este extrem de mândru de ei.

Apoi adaugă întotdeauna: „*Dacă tu nu gândești așa despre ai tăi, atunci trebuie să vorbim!*”

La fel se întâmplă și într-o firmă!

Oare ești mândru de colegii tăi?

Te gândești la colegii tăi cei mai apropiați ca la cei mai fantastici colaboratori?

Dacă nu, vino la *Seminarul despre creșterea copiilor* a lui *Bernard*!

Vei vedea că pe colegii tăi trebuie să-i *educi* ca și pe copiii tăi. Cu mână forte, dar în același timp oferind stimă și dragoste.

Interesant e cum aceste două lucruri, duritatea și dragostea nu se exclud una pe alta. Ci tocmai împreună funcționează bine.

Cum e de exemplu un copil mic. Tocmai învață să meargă. Fără îndoială, va reuși să învețe să meargă. Aștepți asta de la el. Nu-i spui că va cădea și că se va lovi adică „*E bine, Ștefănuț! Nu e nevoie să înveți să mergi îți cumpărăm un frumos scaun cu rotile. Până la șaisprezece ani tot vei învăța să mergi.*”

Asta-i o prostie!

Învață acum să umble și gata!

Punct!

Atât de dur ești cu el!

În același timp acționezi cu dragoste și afinitate. Încurajezi copilul. Ești drăguț și iubitor cu el.

Tot așa trebuie să te porți și cu colegii tăi!

Merită să vii împreună cu jumătatea ta și la *Seminarul despre familie* a lui *Bernard*.

De ce?

Bernard mai obișnuiește să spună la seminarul său, că „*O relație de cuplu nu ajunge să fie ideală pentru că nu există probleme în ea. Ci de la faptul că problemele sunt rezolvate într-un mod ideal.*”

Același lucru e valabil și pentru compania ta! O firmă nu devine ideală de la faptul că în ea nu sunt probleme. Ci de la faptul că sunt rezolvate într-un mod ideal.

Așa cum succesul unei relații de cuplu depinde de buna colaborare și relațiile bune dintre cele două părți. Într-o companie trebuie să folosești aceleași metode de aplanare a conflictelor ca și într-o relație de cuplu.

Un alt motiv pentru care se merită să vii la seminarul lui *Bernard* este că o situație familială bună oferă o stabilitate extrem de mare pentru activitatea din cadrul firmei. În crearea și menținerea acestei bune situații familiale *Bernard* îți poate fi de un foarte mare ajutor.

Dragă Prietene!

Te aștept cu drag, împreună cu jumătatea ta, în weekendul viitor la *Seminarul despre relațiile de cuplu și creșterea copiilor!*

8 noiembrie 2013

Cum a stricat Piroska Gyula *Gândul de sfârșit de săptămână?*

La noi în companie au avut loc modificări ale posturilor. Am încredințat marketingul firmei mele pe mâna unor oameni noi, a unei companii externe, *szovegirasblog.hu* (*blogderedactaretext*). Având în vedere că această săptămână a fost puțin mai agitată, din cauza publicării noii mele cărți, nu am putut să-mi aloc suficient timp pentru negocierile cu ei.

Și minunatele consecințe nu au întârziat să apară.

Ieri dimineața am scris doar jumătate din *Gândul de sfârșit a săptămânii*. Între timp am mers la birou să discut cu cineva crezând că voi termina articolul după ședință. Pe când am terminat ședința, ei, conștiincioși fiind, l-au și trimis spre publicare având în vedere că chiar și așa scris pe jumătate, avea sens. Am primit pentru el o mulțime de feedbackuri pozitive.

Cu toate acestea, n-a fost pe placul meu. De aceea, acum ți-l trimit Ție, din nou, finalizat și întregit.

Iată-l, citește-l cu drag:

Ai un produs de intrare?

Dar asta ce mai e?

Acel produs sau serviciu pe care îl păstrezi pentru cumpărătorii noi.

Dar asta, la ce folosește?

Majoritatea companiilor nu dispun de o structură elaborată a produselor, o ierarhie a produselor, iar în cazul firmelor care oferă servicii, produsul de intrare. În locul acestora au numeroase produse, servicii, cărora li se face publicitate în același timp, deversându-le pe toate în poala potențialului cumpărător.

Merită să-ți construiești o scară a produselor sau serviciilor tale! Totul ar trebui să pornească cu produsul de intrare! Acesta ar trebui să fie un produs cu preț scăzut, sau chiar gratuit pe care clientul ar trebui să fie prost să nu-l cumpere!

Așa este la mine, de exemplu, *Gândul de sfârșit de săptămână*, care apare gratuit în fiecare zi de vineri.

Acesta ar trebui să fie urmat de un produs la un preț puțin mai ridicat, dar totuși ieftin. La mine, acesta este cartea mea „*Vâslim în aceeași barcă*”, în valoare de 15 RON + TVA.

Tot de genul acesta este și cartea apărută ieri „*Ce poate avea în comun prostituția din Cuba cu afacerile tale?*”. Aceasta costă 39 RON +TVA.

Dacă ai participat alaltăieri la petrecerea de ziua mea, ai avut ocazia să cumperi un exemplar cu dedicație. Dacă n-ai participat va trebui să aștepți până săptămâna viitoare când se deschide magazinul on-line.

Următorul meu produs, puțin mai scump, dar care în același timp oferă o plus valoare, este cursul „*Să meargă firma ca ceasul Doxa!*” în valoare de 90 RON +TVA. Este de fapt un training de trei ore jumate plin de dulcegării, unde poți cumpăra la preț redus primul meu produs principal, *Bazele antreprenoriatului 1*.

Și astfel clientul urcă încet-încet pe scara produselor!

Odată un client m-a rugat să-l ajut la marketing. Vindea sisteme de management. Problema acestuia era doar că modulul de început costa cinci milioane de Forinți și pe acesta ar fi trebuit să-l cumpere clienții săi de prima dată.

Următoarele module erau mult mai ieftine. Dar și așa asta era un pas mult prea mare. În plus dacă o companie cumpără un sistem de management atunci ea se implică într-un mod foarte serios pe parcursul mai multor ani. Introducerea unui nou sistem necesită enorm de mulți bani, timp și energie.

Așa că am elaborat un serviciu introductiv. Acesta era o evaluare de o zi a firmei la preț de cinzeci de mii de Forinți, dacă bine țin minte suma.

Prin acesta era evaluat potențialul client din punctul de vedere al tipului de soft de management potrivit pentru ei. Pe atunci pe piața maghiară se găseau șaiszeci și patru de softuri de management. Clientul meu le-a studiat în detaliu pe toate. La evaluarea firmei a stabilit care sistem de management este cel mai potrivit pentru companie. După care a ținut o prezentare de o oră jumate în fața lor.

Dacă firma respectivă era de așa natură încât sistemul lor propriu era cel ideal, atunci se ofereau pe ei înșiși. În multe cazuri se încheiau contracte pentru că el demonstra în fața clientului că e expert. Se împrietenea cu managerul, directorul financiar și administratorul de sistem.

Dacă nu softul lor de management era cel mai potrivit, atunci îl recomanda pe cel al concurenței, concurent de la care cerea un comision când se încheia contractul.

Așa clientul avea de câștigat!

Și concurența avea de câștigat!

Și avea și el de câștigat!

Deci, sub produsul de intrare de cinci milioane de forinți am introdus unul de cincizeci de mii de forinți și imediat vânzările au început să meargă mai bine.

Dragă Prietene!

Găsește-ți propria scară de produse!

15 noiembrie 2013