

Сказка про пароход

Вообразите картину: плывёт по морю шикарный белый пароход. Волны плещутся, небо синее, солнышко сияет. Чайки, дельфины, девочки на яхтах загорают. Команда управленческая – загляденье: молодцы один к одному, друг за друга – горой. А Капитан – просто секс-символ. На мостике с биноклем в белой форме, кокардой сверкает.

Вдруг, откуда ни возьмись, хмарь налетела, волны вспенились, солнце скрылось. Ветер подул. Чайки с дельфинами, а также девочки с яхтами куда-то растворились. Словом, тайфун. Кризис.

А Капитан, надо сказать, не простой был. Степень MBA имел, гарвардскую бизнес-школу с отличием окончил. А там ему профессора всё рассказали про антикризисное управление. Первым делом надо Комитет создать. Все мнения собрать путём мозгового штурма, и консенсус выработать. А для демократии процесса, а также активизации – мотивации участников капитанским авторитетом не давить.

Перелистал Капитан быстренько свои конспекты, после чего собрал Антикризисный Комитет. В составе Старпома, Боцмана, Стармеха и Штурмана. А для пущей демократии – неформальных лидеров от коллектива: Буфетчицу, Радиста и Кока.

Собрал, и говорит: дескать, коллеги, у нас кризисная ситуация. Прошу высказывать соображения.

Буфетчица орёт: кошмар! Ужас – ужас – ужас! Спасайся кто может! Это Штурман во всём виноват: знал, гад, заранее, а не сказал.

Штурман отвечает: здрастье. Я неделю назад всех предупреждал про тайфун, а вы что? Обойдётся, проскочим... вот и проскочили.

Боцман говорит: вношу предложение. Надо срочно выкинуть за борт всё лишнее, а то потонем. А ты, Оксанка, заткнись, не наводи панику.

Тут Штурман консолидируется с Боцманом и предлагает начать сброс балласта с хозяйства Кока. У него там и продуктов навалом, и всякие кастрюли – мармиты – холодильники. Перебьёмся сухим пайком.

Кок спрашивает: а вы кино видели на прошлой неделе? Как мой коллега Стивен Сигал взвод спецназа чумичкой отоварил? Так вот, каждого, кто приблизится к камбузу на 5 шагов, ждёт та же участь.

Вам хорошо, а я – лицо материально ответственное. Покидаете добро за борт, а мне – сидеть потом. Кстати, кастрюли – от «Цептера», стоят больше, чем наш пароход и вы все вместе с потрохами.

А ты, Штурман, как тайфун пройдёт, первый прибежишь борща просить. Из чего я его варить буду, из Юнги?

Радист говорит: Юнга тощий, его на всех маловато будет. В смысле борща предлагаю кандидатуру Оксанки. Её и на первое, и на второе хватит, и ещё останется сальца засолить...

Когда Антикризисный Комитет оторвал Буфетчицу от бороды Радиста и более – менее усмирил, Капитан предложил перейти к более конструктивной дискуссии.

Тогда Старпом и говорит: в целом идея неплохая. Только насчёт балласта, я предлагаю из капитанской каюты книжки повыбрасывать, их там тонн 5 будет...

Капитан на это ничего не ответил, однако Старпома с его креативом взял на заметку.

А Старпом продолжает: а ещё надо хозяйство Стармеха потряхнуть. У него там железок всяких немерено. Так ли они и нужны?

Буфетчица присоединяется: вот-вот, а ещё мне Батюшка на берегу говорил, что тайфуны и цунами – это нам всем, уродам, наказание божие за гордыню. Поэтому надо стармеховы моторы и прочие бесовские штуки за борт побросать, а всем молиться, пока не поздно.

Стармех отвечает: а у меня в машинном, между прочим, всё в порядке. Это у вас тайфун, а у меня как качало – так и качает, шум как стоял, так и стоит. Так что со своим тайфуном сами разбирайтесь, а мне некогда. И покинул состав Комитета.

Тогда Штурман доводит до сведения собравшихся, что по агентурным данным у Боцмана в трюме течь. И не совсем понятно, по каким причинам Боцман эту важнейшую информацию от товарищей скрывает.

Боцман говорит: а вот это – моё внутреннее дело. Вас не касается. Дырку в борту мы матросом Толстогузенко заткнули, до Одессы хватит. Может, у Радиста чего лишнее найдётся?

Радист говорит: нет проблем. Выкинем за борт радиостанцию. Она тяжёлая, килограмм двадцать. Это, само собой, спасёт судно... А для подачи SOS будем ципать Оксанку. Азбукой Морзе. Она завизжит – на берегу услышат.

Когда Антикризисный Комитет вторично уладил силовой конфликт Буфетчицы и Радиста, Штурман спрашивает: а что у тебя, Боцман, там за ящики в трюме? Может, ими пожертвуем ради общего спасения?

- А вот это, - отвечает Боцман, вас никого не касается. Это не корпоративная собственность, а моя частная. Везу надувную мебель из Шанхая.

А если кто ещё на эту тему вякнет, - продолжает Боцман, так мы с пацанами сейчас быстренько мою мебель надуем, погрузимся и – на берег. А вы тут возитесь со своим тайфуном. Кстати, Толстогузенку из дырки в трюме тоже заберём. Кем хотите, тем и затыкайте. Хоть Штурманом.

И вообще, - вконец распаляется Боцман, правильно Оксанка сказала: Штурман во всём и виноват. Надо не предупреждать было, а меры принимать. Курс там менять, или что, на то и Штурман.

Короче, Комитет принял антикризисное решение: назначить виноватым Штурмана. После чего и потонул в полном составе вместе с пароходом.

Э, нет, отставить, не в полном. Спасся Боцман на надувной кровати, и Буфетчицу, само собой, тоже прихватил. Доплыли до Одессы, поженились, и жили долго и счастливо.

Мораль: правильно народ говорит. Хорошим людям – кризис, а плохим – одно удовольствие.

*Хороший секретарь удваивает
эффективность своего шефа,
плохой — уменьшает ее
наполовину.*

Приписывается
Мерилин Монро

МЕДЕДЬ И СЕКРЕТАРШИ

Жил-был Медведь по имени Михал Потапыч. Был он владельцем среднего купи-продажного бизнеса, а заодно и директорствовал, ибо справедливо полагал, что без надзора Хозяина офисная челядь весь бизнес по норам и дуплам растащит.

И была у него секретарша Бобриха. Служила она ему верой и правдой много лет. И привык он к ней, как к домашним тапочкам. Так, что уже и замечать перестал. Приходит на работу – она уже тут сидит. – Здравствуй, говорит, Михал Потапыч. Вам чайку с цветочным или с липовым?

Потом зайдёт и ненавязчиво напомнит, что в 13.00 – обсуждение проекта поставки баранины с Волками, в 14.00 – капуста с Зайцами, а ещё Медведица Настасья Петровна просила медвежат из садика забрать, а то у неё сегодня фитнес. Сами заедете, или мне?

Добрая она была только с шефом, а с остальными – злющая, просто ужас. Всю офисную фауну выстроила. Курящих гоняла, без записи никого в кабинет шефа не пускала. Про задания и совещание всем за два дня напоминала, а кто проштрафится, опоздает, или забудет что – душу вынет.

Так и жили – не тужили.

Только вот раз зашёл Медведь в офис к злейшему своему другу – коллеге Слону. Зашёл – и обомлел. В приёмной Газель сидит, да такая красивая! Шкурка шёлковая, рожки маленькие, глазки – как блюдца. Персидские, с синей поволокой. А шея-то, а шея!

Вспомнил тут Медведь свою Бобриху, мымру очкастую – усатую, и такая тоска его взяла! Вечно этим азиатам самый цимес достаётся. Мне б такую!

Он и говорит Слону, - слушай, давай секретаршами меняться! Моя просто золото, будешь за ней, как за каменной стеной. Слон подумал, да и согласился.

Приходит Михал Потапыч в офис – чудо! Под картиной Шишкина не Бобриха сидит, а чудо – Газель, глазками поводит. Ну, думает Медведь, теперь моя жизнь изменится. И точно, изменилась.

Газель, оказалось, кроме как глазками стрелять, особо ничего и не умеет. Чай заваривает не нашенький, а зелёный, от которого ни вкуса, ни запаха. В мёде вообще ничего не понимает. Зверьё офисное распустила – дальше некуда. Каждый суслик на работу приходит, когда хочет, и дверь к шефу пинком открывает.

Волков бананами хотела накормить! Сорвала важную сделку.

До анекдотов доходило. Факс зайцам отправляла два часа. Медведь спрашивает: ну что, прошёл факс? Она отвечает: да нет, уже двадцатый раз обратно высовывается...

Заскучал Медведь по прежним денькам. Подумал, да и пошёл к Слону сделку обратно отыгрывать.

А там сидит Бобриха, злющая – ужас. Усы – антеннами, очки сверкают. Вам, говорит, назначено? Нет? Ну так извините. У Абдурахмана Рахимыча всё по минутам расписано. И не пустила.

Тогда назначил наш герой встречу со Слоном по мобильнику, в ресторане. Посидели, как водится, винца попили... Тут Медведь и говорит: дескать, Абдурахман, дурака сваял. Давай обратно секретаршами меняться.

А Слон – ни в какую. Ты, говорит, обещал, что буду за ней как за каменной стеной. Спасибо, брат! Я теперь доволен. Всех моих мартышек и попугаев выстроила, чай правильный зелёный заваривает. Слонят после работы из садика забирает. Не поверишь – пол-работы за меня делает!

Нет, не отдам ни в какую! Хочешь – «Майбах» подарю, как другу, а Бобриха – моя!

Так и остался Медведь с носом, т.е., с Газелью.

И поделом ему! Когда подбираешь секретаршу, не на глазки и шейку смотреть надобно, а на компетенции + необходимую для этой профессии степень стержности...

СКАЗКА ПРО КОЛОБКА

Катится по дорожке Колобок. Весёлый такой, пухленький, нотбуком помахивает. А навстречу ему – Медведь.

Превед, говорит, хлебобулочное. Ты как раз вовремя, мне ланчевать пора.

А Колобок в ответ: превед, Потапыч! А ты давно холестерин проверял? Я, знаешь ли, на сметанке мешон... Так что насчёт ланча – подумай. Я ведь не простой колобок, а весьма образованный. Глядишь, пригожусь. Давай-ка лучше к тебе, там побалакаем, а насчёт ланча – всегда успеешь.

И вот сидят они у Медведя в офисе. Газель – секретарша им кофе по-турецки принесла. Наслаждаются.

Тут Колобок и спрашивает: дескать, а какая у тебя, Потапыч, стратегия развития бизнеса?

- Чо???

- Ну в смысле какие ты, как топ-менеджер, видишь перспективы на ближайшие 2 -3, а то и 5 годов?

- Да какие там перспективы, - машет лапами мишка. Мёду вот соберу, да и продам. А тамось и поглядим. Налоги, опять-же, то ли будет ЕСН, то ли нет...

- Ты, Потапыч, - говорит Колобок, на рынке уже целые два года, ветеран, можно сказать. Должен смотреть на вещи шире. Все уважающие себя предприматели работают исключительно на долгосрочную перспективу. Вот, к примеру, Генеральные Моторы. Слышал?

- А то, ответствует косолапый, сам на таких езжу.

- Или, скажем, Цубися. Азиаты, они знаешь, какие ушлые?

А у Медведя как раз один злейший кореш был, Слон. Тот самый, который у него лучшую секретаршу Бобреху увёл, а вместо неё Газель придурошную подсунул. Медведь при упоминании азиатов завёлся, прямо как мотоцикл. А Колобок продолжает:

- Вот ты, скажем, хочешь быть как те самые Моторы, или Цубиси?

- А то, - ответствует Медведь.

- Тогда, говорит Колобок, давай заключим договор. Ты мне неделю времени и гонорар. Я тебе – полный отчёт, как твоё мелко-медовое предприятие привратить в Медубисию.

Мишка губищи раскатал... но когда Колобок озвучил стоимость своих услуг, несколько заколебался. Однако, уж очень ему хотелось Слоняру умыть. Поглядел он на колобковы румяны щёчки, на нотбук последней модели, подумал... да и согласился. В случае чего, думает, всё равно съем. Вместе с нотбуком.

И вот настал день отчёта.

Включил Колобок Power Point, и показывает Медведю презентацию. Вот, говорит, твоя новая организационная структура. Тут – Совет директоров. А здесь – департаменты. Я лично предлагаю дивизиональную структуру в соответствии с продуктовой линейкой. Департаменты липового, цветочного и дубового мёда.

- Дубового не бывает, - чешет лапой в затылке Медведь.

- Ладно, тогда этот департамент убираем. Не принципиально. Главное – общая концепция.

- А кто в этих твоих парламентах заседать будет? – любопытствует Медведь. Их у тебя вон сколько понапихано. А у меня всего-то я, да Настасья Петровна, да трое медвежат...

- Эта семейственность в бизнесе – позапрошлый век, - отрезал Колобок. И квалификации у твоих в менеджменте явно не хватает. Всех уволить, нанять новых! Могу предложить свою кандидатуру на пост CEO.

А ещё надо провести эмиссию ценных бумаг. Ты про голубые фишки слышал? Вот. А у тебя будут бурые, под цвет шкуры. Успех на рынке обеспечен!

От таких слов Медведь конкретно озверел. А Колобок ему: а чем ты не доволен? Я свою миссию выполнил. По договору всё буква в букву. Гонорар прошу перечислить в течение трёх банковских дней на указанный счёт. Иначе гарантирую санкции.

Кстати, говорит, буду признателен, ежели порекомендуете меня, как консультанта, своим деловым партнёрам.

Медведь от такой наглости хотел было присесть на господина консультанта сверху, а потом думает: а что народ скажет? Имидж-то неохота портить. С другой стороны, ежели узнает кто, за что деньги уплочены – засмеют.

- Ладно, говорит, катись себе с миром. И ноутбук не забудь. Вместе с презентацией.

Катится Колобок дальше. А навстречу ему – Кабан.

Тут Колобок особо чиниться не стал. Так, с места в карьер, и спрашивает: а какая у тебя, свинтус лесной, стратегия развития бизнеса?

А Кабан, в отличие от Медведя, был мужик продвинутый. У меня, говорит, такая стратегия, чтобы на эту осень собрать в сто раз больше желудей, чем на прошлую. Нет, в двести!

- А за счёт чего ты намерен достичь таких показателей? - интересуется Колобок.

- Соседние леса окучу. Арбайтов завезу.

- Рассуждаешь ты, вздохнул Колобок, прямо не как бизнесмен современный, а как прежний красный директор завода. «Соберу... окучу...». Скажи ещё, план выполню и перевыполню. Надо думать, не сколько соберёшь, а сколько продашь, и какая маржа.

А как насчёт хеджирования рисков? Ежели, скажем неурожай будет? Или закон какой введут против завоза арбайтов, с целью профилактики свиного гриппа? А ты слышал, что Слон собирается паромом желудей с Китая доставить*? Они вдвое подешевле твоих станут. Что делать будешь?

Призадумался Кабан. А Колобок не унимается. В наше время, говорит, каждый серьёзный предприниматель должен задумываться о диверсификации товарного портфеля. Иначе – кранты. К тому же сегодняшний покупатель падок на новое. А ты всё жёлуди да жёлуди... Надоел уже всем со своими желудями. Хоть бы бренд какой новый сочинил. Нет, точно, Слон тебя схавает и даже не заметит.

- Так что делать-то?

* Эта негодия Слоноу не удалась. Почему – читайте в сказке про паром.

- А всерьёз заняться базарингом. Какой сегодня бузизнес без продуманного, научно обоснованного базарингового подхода!

Кабан, само собой, про базаринг слышал что-то, но в деталях не разобрался.

- Ладно, - велел Колобок, - садись, слушай.

Кабан присел на пенёк и развесил уши.

Тут Колобок закатил ему целую лекцию, текст которой, дабы не нарушать сюжета, мы приводим в конце сказки.

- Ну, ты понял, – поинтересовался Колобок, что тебе теперь делать надо?

- Не совсем, - неохотно признался Кабан.

- Я ж тебе уже сказал: базаринг развивать. Во-первых, создать нормальный бренд своим желудям, в пику слоновьим китайским. Перепозиционировать их на рынке, придать им, так сказать, новое звучание! Покрасить, что ли... Во-вторых, произвести анализ сегментов рынка с точки зрения употребления желудей. В-третьих, диверсифицировать предложение. Кроме желудей ввести в свою товарную линейку, эээ..., скажем, кумкваты. Ну, и наконец – провести агрессивную рекламную кампанию с целью формирования лояльности покупателей и качественного расширения клиентской базы.

- Кум... чего? Это что за птица?

Тут Колобок окончательно открыл Кабану глаза на жизнь. Объяснил, что кумкваты – не птица вовсе, а овощ такой африканский. С виду почти как тот же жёлудь, только помягче, и на вкус гораздо приятственней. А самое главное – что один кумкват стоит, как тонна твоих желудей!

Кабан от такой информации прямо обомлел. Размечтался, как кумкватами торговать будет, и разбогатеет враз, как тот Баззарри. Только один вопрос его мучал:

- А кто жёлуди соберёт, пока я базаринговать буду?

- А это, говорит Колобок, - моё дело, моя профессия. Готов за долю малую провести за тебя всю эту работу и в сжатые сроки (неделю) представить бузизнес-план.

- А за какую долю? – насторожился Кабан. Услыхав, за какую, попробовал поторговаться, предлагал желудями в конце сезона расплатиться... Но в итоге сдался: уж больно ему захотелось драгоценных кумкватов отведать. Да и Слону давно уже следовало хобот натянуть...

Колобок не обманул: через неделю бузизнес-план представил. На шестьсот страниц, с таблицами и графиками. Получил с Кабана причитающееся, и, пока тот разобрался, покатился дальше.

Катится Колобок, катится. А навстречу ему – Волк. Не стал Колобок, по прошлому опыту, тратить время на вякие там лясы про бизнес-ланч, а сразу взял клиента за рога. – Скажи, говорит, Волк, какое твоё занятие?

- Баранов стригу. Баран – это не только ценное мясо, но и...

- Ладно, говорит Колобок, не надо среди меня базаринг разводить да за твоих баранов агитировать. А вот как у тебя насчёт стратегического видения?

- По нынешним тяжким временам, отвечает Волк, стратегия одна, - выжить, чтобы с самого шкуру не сняли.

- Стратегия выживания не оптимальна, надо быть проактивным и ориентироваться на процветание... ну, это потом. А как у тебя с базарингом? Целевые сегменты рынка определил?

- Лучше, - говорит Волк. У меня – госзаказ. Подчистую всю шерсть забирают по твёрдым ценам. Какая-то у них там национальная программа, говорят... По поддержке разнокалиберного волчьего бизнеса.

- Ну тогда у тебя один путь: сокращение издержек за счёт внедрения прогрессивных чих – налогов. Могу заняться. Я в этом деле – спец.

- На налоги чихать – я тоже раньше был спец. А сейчас за это отправляют, куда Макар телят не гонял.

- Да я не про то. Я, в смысле, надо проанализировать твою стрижку баранов, найти слабые места, оптимизировать бизнес-процессы...

- Денег нет, - отрезал Волк, который был уже наслышан о размерах колобковых гонораров.

- Ради перспективы я готов взять часть рисков на себя! Заработаем – сочтёмся!

На том и поладили.

Колобок неделю бегал вокруг баранов, что-то там линейкой мерял, по секундимеру процесс стрижки засекал, на ноутбуке расчёты вёл. А потом является к Волку и говорит: всё! Еврика!

- Вот смотри, на что уходит основная часть живого ручного труда. Непосредственно на процесс стрижки! Сейчас тебе каждый барано-метр обходится в десять рублей. Если механизировать стрижку, то барано-метр впишется где-то в 95 копеек. Ожидаемый срок окупаемости проекта – меньше года. А дальше ты будешь только зарабатывать!

- Так за чем дело стало? – обрадовался Волк.

- Дело в форме, - вздохнул Колобок. У твоих баранов она неправильная: в форме барана. Там сложные кривые и поверхность: машина либо не справится, либо слишком дорого встанет, ежели её мозгами оснастить...

- Выходит, всё впустую... - огорчился Волк.

- Да нет же, есть изящное решение! Надо всего-то изменить форму барана. Если он будет в форме параллелепипеда, то у машины не возникнет проблем со стрижкой.

- Переведи, - попросил Волк.

- Ну, баран должен быть в форме кирпича. Если хочешь, квадратный (хотя это математически не корректно).

- Квадратные бараны?! Да ты чо, совсем с глузду съехал!

Тут Колобок такое поведал, что у Волка хвост дыбором встал. – Молодой Царь Иван, говорит, приказал в Стольном Граде новый департамент открыть. Специально для финансирования в области ловли блох, а также других перспективных разработок. А во главе того департамента сам боярин Барбосыч поставлен, - во как!

- Знаю я твою Барбосыча, - отвечает Волк. Что с него получишь, босый ваучер? А насчёт блох – это они очень даже вовремя. Мабуть, и прок будет.

- Ничего ты не знаешь! У меня брательник в специальном институте работает, так они уже один такой грант от Барбосыча получили: на выведение квадратных арбузов.

- А это ещё зачем? – поразился Волк.

- Для удобства складирования и транспортировки. Нет, ты смотри: квадратный арбуз – это уже пол-дела! Надо только скрестить его с бараном, - вот тебе и будет квадратный баран! Одна польза, и никаких капиталовложений! Про овечку Долли слыхал? Так будет тебе целое стадо барашков Петей квадратной, то есть параллелепипедной формы!

Сказано – сделано. Сели наши друзья на пенёк, скоренько на колобковом ноутбуке отбацили челобитную самому боярину Барбосычу, да и кинули по электронке.

Барбосыч прочитал челобитную, обрадовался – сил нет! Ему как раз пора было перед молодым Царём за ловлю блох ответ держать, а они, проклятые – ну есть паразиты! Кусаются, скачут, а в ловушку нейдут, и в интересах Царства – Государства работать решительно не желают.

А тут – такой многообещающий проект! Квадратные бараны! Всех догоним и перегоним, и любые фонды освоим, только давай!

Ну, тут быстренько скомстролили Комитет по Квадратным Баранам, сокращённо – КоКваБ. Председателем Барбосыч себя назначил, а в качестве членов – Волка (от бизнеса) и брата колобкова (от науки).

И закипела работа! Бумажки туда-сюда так и летают! Любо-дорого посмотреть.

А Колобок катится себе дальше, довольный - предовольный. А навстречу ему – Лиса.

- Здравствуйте, господин хороший. Вам страшно повезло. Я – представитель международной консалтинговой фирмы «Fox Business Consult Worldwide». Готова за умеренную цену решить все проблемы вашего бизнеса!

- Да я и сам вроде как консультант, - отвечает Колобок. Вот моё портфолие какое: самому Медведю стратегическое планирование наладил, Кабану - базаринг, Волку – современное «нов-хав» разработал, сам Барбосыч добро дал.

- А, так мы, выходит, коллеги, - обрадовалась Лиса. А скажите, внедрением системы сбалансированных показателей приходилось ли Вам заниматься?

- Ну..., - замялся Колобок.

- А как Вы полагаете, насколько приложима в современных условиях формула Розенкранца? - поинтересовалась Лиса.

- Э....

- А какой методологией пользуетесь Вы, коллега, при анализе стадии жизненного цикла организации? – осведомилась Лиса.

- , - скромно ответил Колобок.

- Вчерашний день, - отрезала Лиса. Сейчас в моде исключительно Ицхак Адизес. Советую почитать. Кстати, а что Вы полагаете насчёт оптимизационной кривой Штаккеншнуйдера?

- Чо? – опешил Колобок.

И тут свет в глазах его померк... И сказать нам больше почти нечего.

Кроме послесловия.

Судьба наших героев сложилась по-разному.

Медведь так и не внедрил у себя систему стратегического планирования, однако до сих пор исправно снабжает мёдом всю округу.

У Кабана всё сложилось хуже. Он так увлёкся базарингом, что уехал в дальние края на поиск кумкватов, и теперь его безуспешно разыскивает Интерпол, при том, что его адрес в Лондоне есть в любой телефонной книжке.

Волк окончательно сошёлся с Барбосычем, совсем забросил своих баранов и теперь возглавляет КоКваБ. Карьера на Государевой службе пришлась ему гораздо приятственней, чем хлопотливый и рискованный бизнес.

Что касается Лисы и Колобка... Вы зря полагаете, что дело закончилось банальным актом поглощения. Ну кто же станет употреблять в пищу такие таланты?!

Сейчас они – партнёры компании «Fox&Col Business Consult Worldwide», и совместно терроризируют, т.е. извините, консультируют весь лес.

И карты им в лапы!

Лекция Колобка про базаринг

Было то, или не было, а говорят, жил в Тосканне в XVI веке купец по имени Джакомо Баззарри. Торговал он рыбой на тосканском рынке.

- Так то рыба, а у меня – жёлуди, встрял Кабан.

- Ты молчи и слушай, - заткнул его Колобок. Базаринг – он для всего базаринг.

Как-то раз выдался урожайный год, и весь рынок был завален рыбой. Тогда Баззарри заметил, что у одних купцов рыбу почему-то берут лучшие, чем у других. Сделав наблюдения, он и создал классическую концепцию базаринга, которая вошла в историю под его именем.

Состоит она в следующих принципах:

- 1. Продавцы, у которых берут хорошо, говорят с покупателями ласково, улыбаются, и никого далеко не посылают.*
- 2. У них для одних покупателей всегда есть форель, для других – макрель, а остальным предлагают кефаль.*
- 3. Рыба у них свежая, и от прилавка не воняет.*
- 4. А постоянным покупателям предоставляются скидки.*

Стал Баззарри делать так же, и вскоре разбогател несусветно.

- А что с ним дальше стало?

- Есть разные версии. По одной - отравили беднягу. Конкуренты. Мафия.

Средневековье, знаешь-ли, дикость. По другой – успел удрать в Пиндостан, поменял имя – фамилию и даже завоевал популярность. Книг несколько написал про свой базаринг. Кое – какие на наш язык перепёрнуты. Только тебе не одолеть, больно толстые. Толще тебя.

Тогда Кабан интересуется: а что будет, если все купцы так торговать начнут? Как тогда завоевать конкурентное преимущество?

- А это уже – следующая стадия развития базаринга. Слушай дальше.

Хотя Баззарри и старался хранить свой метод в секрете, работнички его распродали тайну конкурентам направо – налево. Видать, промышленный шпионаж ещё в ту пору был изобретён... И в скором времени весь рынок стал работать исключительно по этим принципам.

А покупателей разболели – дальше некуда. Уж и от форели – макрели носы воротят, белугу с калугой им подавай. Слова им поперёк не скажи, сразу жалобную книгу и директора требуют. Закручинились купцы, стали думу думать, как выжить и преуспеть в таких условиях внешней среды.

Тогда-то и наступила следующая стадия в развитии идей базаринга. Кто-то заметил, что рыба-то у всех более-менее одинаковая, и покупатель одинаково придирчив... а только всё равно у одних купцов берут лучше, а у других - хуже.

И вот что заметили.

Оказалось, что средний покупатель, хоть и изображает из себя знатока, на самом деле форели от макрели, и тем более, белуги от калуги на самом деле не отличит.

И тогда настала следующая стадия развития базаринга. Стадия впаривания и заморочки!

Продавцы поняли, что самое главное – не товар, а что покупатель про него думает. Значит, главное – завернуть мозги покупателя так, чтобы он думал правильно. То есть, покупал, причём именно у нас, причём именно то, что мы продаём, и по предлагаемым ценам.

Дальше всех в этом начинании продвинулись Пиндосы.

- А это ещё кто? – заинтересовался Кабан.

- Не важно. Нация такая, торгашеская. Чёрту нимб продадут, а ангелу – рога. У них целая наука для этого создана.

- Я бы поучился, - заметил Кабан.

- Пройдёшь хренинг продаж – научишься. Приходи. Расписание – на моём сайте. Ты, главное, дальше слушай.

И с этого времени всё меньше средств стали вкладывать в производство товара, и всё больше – в создание его имиджа.

- Это уж прям какой-то поц-модернизм, - встрял Кабан.

- Правильно, он и есть. Надо, какой ты образованный!

Самое главное стало – объяснить покупателям, что без именно нашего пива, там скажем, или рыбы, или желудей ему – просто крандец. Во-первых, микробы сожрут. Во-вторых, перхоть задушит и кариес загубит. В-третьих, никто разговаривать с тобой не станет, потому как без нашего товара ходят только голимые лохи! В-четвёртых, потребление нашего товара – признак хорошего тона, здоровой семьи, и патриотизма! И вообще, наша пластмассовая жувачка – намного лучше натуральных фруктов...

- Ну, это – вряд ли, - заметил Кабан. Ты ещё скажи, что пластмассовые жёлуди лучше настоящих.

- Не проблема, главное, заставить в это поверить! Не перебивай...

И тут настала нынешняя, современная стадия базаринга. Стадия базаринговых войн!

- Это что же, - испугался Кабан, - опять, как в девяностые, мочить друг друга станем?!

- Да нет, не бойсь, - успокоил его Колобок.

Это – война брендов и корпораций! Она – бескровная (относительно), и полем сражения являются умы потребителей!

- Тогда ладно, пушай они между собой стреляются. Нам до них далеко.

КАК ИВАНУ-ЦАРЕВИЧУ НЕВЕСТУ ПОДБИРАЛИ

В одном Царстве – православном государстве жил-был Царь. И был у него сыночек любимый, Царевич Иванушка.

Молодец – загляденье, кровь с молоком. Волосы русые сзади в конский хвост собраны. Три образования – и все загранишные. Не пьёт, ни курит, неполиткорректных выражений не употребляет. Наркоты – тем паче, ни-ни. Увлечения: пейнт-бол, рафтинг, горные лыжи, теннис, интернет.

Жить бы им, да радоваться. Только вот напасть: заскучал чтой-то Иван-Царевич. Сидит у себя в кабинете, пейнт-бол и прочие забавы забросил. То в «Кваку» режется, то «В контакте.ру» сидит, а то «7 навыков» Стивена Кови в двадцатый раз перелистывает. Бледный стал, и кушает плохо.

Забеспокоился Царь-Батюшка. Собрал конвульсион из дьяков да бояр. В результате трёхсуточного мозгового штурма было выработано конструктивное предложение: *надобно Царевича женить*. Глядишь, повеселеет, да и пора уже.

Тогда вызывает Царь своего главного HR – боярина на ковёр персидский и даёт задание: срочно организовать конкурс на замещение вакансии царевичевой невесты.

- А срок? - спрашивает HR – боярин.

- Вчерась ещё надо было, - отвечает Царь.

Тогда HR – боярин, согласно технологии рекрутмента, начинает у Царя ненавязчиво выяснять требования к кандидаткам. На что получает грозный ответ: «А ты на что? Ты HR, или кто? Сам думать должен. А у меня – дела срочные, государственные».

Закручинился HR – боярин, поскольку сей пост занимал всего-ничего (а до этого был штатным дворцовым психоаналитиком с дипломом), и опыта в таком штучном деле, как поиск невест для Топ-менеджмента, отродясь не имел.

Делать нечего. Зашёл он на Ха-Ха.ру, подобрал несколько похожих вакансий, подредактировал, и вот что получилось:

Невеста для Царевича требуется в стабильное Царство – государство.

Жен., строго до 20 лет, в/о (МВА, как минимум - мини). Происх. дворянск., опыт работы не менее 5 лет, компьютер, Интернет – уверенный пользователь. Рекомендации.

З/п по результатам собеседования, полный соцпакет, годовые бонусы и царские подарки по итогам года.

Присылать только резюме с портретом и указанием вакансии.

Адрес: info@tzar.ru.

И понёс руководству на утверждение.

Царь спервоначалу раскипятился. – Что это, - кричит, - за «опыт работы 5 лет»?! Ты что, дурья башка, хочешь Царевичу вдову, али разведённую какую подsunуть? Выговор тебе с занесением, т.е., посадением на кол! Потом отмяк. В целом, говорит, нормально. Можешь публиковать.

На следующее утро у HR – боярина почтовый ящик от резюме ломится. Обрадовался он быстрому решению проблемы, сел разбирать.

И – вот незадача: резюме вроде куча, а годных – нет. То возраст не тот, то образование, а происхождение – и говорить нечего. Один даже мужик с бородой попался. «Я, пишет, понимаю, что в невесты не гожусь, однако готов свои таланты многия предложить на службу Царю-Батюшке за приемлемое вознаграждение».

Закручинился вдругорядь HR – боярин, однако, смотрит, среди резюме ещё письма интересные попадаются. От компаний разных. Пишут: «Кадровое агенство «Праблема». Ваша праблема – наша праблема! За умеренную сумму – никаких праблем!».

Особо привлекли внимание боярина два письма. В одном предлагались услуги охотничьи. «Кого хотите, пишут, того вам и сохотим. Хучь Королеву Аглицкую, хучь кого». А другое боярин вообще не понял: «Лизинг и аутстаффинг». Но слова заморские понравились. Показал он письма Царю, и тот повелел: веди! Разберёмся.

Первыми поспешили на ковёр охотнички бравые. Мы, говорят, и правда кого хотите вам сманим. Видали, какая у короля хранцузского жёнушка – топ-модель? Наша работа. За умеренную плату звезду с неба снимем. Можем – Настёнку, можем – Ксюху, а то и самоё Борисовну. А потом тихо так спрашивают: дескать, а ваш Царевич, - он какой аренды будет? Может, ему, скажем, Тима, Дима, али Арнольд – герцог Калифорнийский более потребны?

Царь-Батюшка от таких идей разбушевался, прямо в разнос пошёл. Вы чо, кричит, совсем с глузду съехали, гей-еси добры молодцы?! Какая там аренда! Охотничков велел в темницу бросить, агенство ихнее разнести по брёвнышку, да и HR – боярину очередной выговор достался.

Тут приходят эти, которые со словами заморскими. Ничего тут, говорят, сложного нет. Предлагаем вам невест у нас в аренду брать.

- Это как это? – опешил Царь.

- А легко. Какую закажете – такую пришлём. У нас штат большущий. Можем красу неземную для эскорта, или же для светских раутов и дискотек. Можем – работающую, чтоб стряпала, да дворец в порядке держала. Можем – ласковую для любовных усад. Можем умницу, чтобы разговоры вести. А есть и спецпредложение: невеста – адреналин. Скандалит, капризничает, посуду колотит – лучше не бывает. А хотите – всех по очереди, какое настроение будет.

- Такое, призадумался Царь, мне самому пригодится. Ты, боярин, отведи этих молодцев на кухню, скажи, чтоб накормили. А для Царевича – нет. Не то чтой-то.

Закручинился HR – боярин в третий раз. Полез от тоски в почтовый ящик, из которого резюме уже с-под крышки лезут. И вдруг – нате. Сразу три – и все подходящие!

И все на одно лицо. Все Марьи, все блондинки, с одинаковым происхождением и образованием! Как тут нужную выбрать?

Отправился тогда боярин к знакомому мудрецу – консультанту. Звалит его Колобок, он по всему Царству славился. Изложил ему боярин своё горе. А Колобок и говорит: не печалься. Есть на это дело процедура специальная, ассесмент называется.

Надо, говорит, для невест специальные задачки придумать. По-заморскому – кейсы, по-нашему – сундуки. Какая из претенденток лучше справится – ту и на

испытательный срок, согласно Трудовому кодексу. А остальных пока в резерве поддержим на всякий случай...

- А какие, спрашивает боярин, задачки?

- А такие, отвечает Колобок, чтобы в процессе их выполнения проявились профессионально важные компетенции. Вот, например: «Царевич пришёл наутро навеселе и весь в губной помаде. Ваши действия?».

Или такая задачка, «на подносе» называется, по-заморскому – он трей. Предлагаем кандидатке в невесты всякие обычные хозяйственные дела: встать, макияж навести, в парикмахерскую сходить, подружкам позвонить, сериал посмотреть, собаку выгулять... И пусть она их расположит по матрице Кови в порядке важности – срочности.

- Кови – это мы понимаем, - соглашается HR – боярин. Вон, Царевич его 7 навыков всё изучает, скоро за восьмой примется...

Только вот, говорит Колобок, одна незадача. Что для невесты главное? Чтобы сумела Царевича ублажить. А как мы эту компетенцию проверим, без Царевича-то? Вдруг, что называется, не сойдётся?

Тут царёва секретарша звонит. Говорит, Его Величество на ковёр требуют.

Заходит HR – боярин к Царю, а тот – прямо как чайник раскалённый. Ты чем, кричишь, занимаешься? Я тебе когда велел Царевичу невесту найти? Вчерась! А сегодня – уже сегодня! В темницу пойдёшь, к охотничкам!

Только хотел HR – боярин успехами похвалиться, да про Главную Компетенцию посоветоваться, - вдруг открываются двери, заходит сам Иван – Царевич. Да ещё с девицей. Вот, говорит, знакомьтесь, батюшка. Невеста моя, Заглада. Мы с ней «В контакте. ру» познакомились.

- А какого она роду – племени? – вопрошает Царь.

- Чистейшей редкостной породы: коренная москвичка в 10-м поколении.

Тут и сказке конец. Сыграли свадьбу. Я там был, однако, не пил: эвент-услуги предоставлял. В смысле, ресторан заказывал, Настёнку с Ксюхой, Тиму с Димой, и самое Борисовну обеспечивал.

Ежели нужно, обращайтесь. Цены умеренные.

КАК ТРИДЕСЯТОЕ ЦАРСТВО РЕОРГАНИЗОВЫВАЛИ

В некотором Царстве – тридесятom государстве жил-был Царь. И был у него сыночек любимый, Царевич Иванушка. А у Царевича – жена молодая, красавица Заглада. Они друг в друге души не чаяли, жили в мире и согласии.

Только молодые-то не больно Царство своим присутствием баловали: всё больше по заграницам. Так, бывало, наедут на Рождество или на День Всеобщего Умиления, Царя-Батюшку Хеннеси из дьютн-фри попотчуют – да и во свояси.

Так и жили: Царь – царствовал, бояре – боярствовали, холуи - холуйствовали, крестьяне – крестьянствовали, разбойники - разбойничали. Всё как положено в нормальном царстве.

Только вот раз беда большая приключилась. Наблюдал Царь чемпионат по мордоболу. И как Ихние Нашим десятую банку безответную в ворота закатили – Кондратий его хватил. Помянул Царь гуся какого-то незлым тихим словом, да и почил в бозе.

Пришлось Ивану с молодой женой срочно собирать кейсы (в смысле, чемоданы) и возвращаться на родину на ПМЖ. Дело-то такое: Царство без присмотра оставлять нельзя. Что соседи не упрут, то свои растащат.

Ну, совершили все необходимые формальности. Царь помер – да здравствует Царь! Приступил Иван к выполнению обязанностей.

Стал он своё хозяйство изучать, и чем дальше – тем больше у него вопросов и претензий возникало. Всё на родине оказалось не как у людей.

Вот, офис, к примеру. В загранице – оно как? Опен-спейс! Сразу видно, кто дело пытается, кто в «однокорытниках. ру» сидит. А тут – у каждого боярина свои хоромы за дверями дубовыми да секретаршами неприступными. Что они там делают – то ли о государственном благе пекутся, то ли так, дурака валяют, а то ли заговор чинят?!

На доске объявлений две пожелтелые бумажки болтаются. Одна – поздравление всем к позапрошлогоднему Рождеству. Вторая – приказ какого-то Ермолашку выпороть на конюшне, - и того старше.

А сервис – надо бы хуже, да некуда. Не дворец, а санаторий «Красный Совок». Лифт не работает. В туалете царском половина лампочек вывинчена. С кухарни ароматы – будто кошку запекают в собственной шкуре. Заглада жалуется: три дня кряду полотенце в ванне на пол кидала, чтобы постирали, а они его всё обратно на крючок вешают! В саду – статуя безрукая, «Девушка с ослом», да фонтан без воды.

А хозяйство вдрызг запущено. Конюшню десятый год строят. Уже и сметы пересмечивали, и фонды выделяли, и подрядчиков с субподрядчиками на колья сажали... А воз и ныне там. Фундамент в бурьяне, ни тебе конюшни, ни денег.

Классический отечественный бардак, одно слово!

И ведь никто ни за что ответа держать не хочет! Каждый боярин бородой мотаёт: дескать, не мой это вопрос, а соседнего департамента.

Молодой Царь Иван, вообще-то по воспитанию был большим демократом и либералом, и склонен был прощать людям мелкие недостатки. Однако, когда подали им с Загладой на ужин осетрину явно третьей свежести – тут и он не стерпел. Вспомнил тёзку своего грозного... Надо думает, весь менеджмент менять к лешему. Кого постарше – на незаслуженный отдых. Остальных – кого

губернаторствовать подале от Столицы, в Усть-Перепендюйск, а кого – на кол, к подрядчикам в соседи.

Одна проблема: кем заменить? Иностранцев звать – спасибо, до нитки обдерут, а результат непредсказуемый (в допетровскую эпоху дело было, ещё не настала мода экспатов полками завозить). Своих – старые себя показали, а молодых никто не выучил. Прямо кризис рынка боярского труда!

А был при дворе один человек, персоналом заведовал. HR – боярин. Заслуженный работник, в своё время успешно реализовал проект по женитьбе самого Ивана, тогда ещё Царевича. За что прежний Царь ему зипун со своего плеча пожаловал. Правда не новый и молью траченный, но ведь дело не в зипуне, а в уважении!

Славился HR – боярин образованностью и честностью. Правда, злые языки толковали, что честен он исключительно поскольку в его хозяйстве и украсть-то нечего, кроме резюме да личных листков по учёту кадров... Однако, поклёп это: в нашем Царстве иные HR – бояре и на таком сырье капиталы делали. К примеру, лучших людишек охотничкам за головами продавали. Суровое время было...

Призвал Царь Иван к себе вышеуказанного боярина, озвучил проблему. Какие, говорит, соображения будут?

HR – боярин отвечает: решать проблему надо комплексно. Параллельно вводить инновации, и бояр менять. Плохие испугаются – и сами разбегутся. Хорошие – приспособятся. А остальных постепенно наймём и вырастим в новых условиях.

Однако, самим не справиться. Надобно нанять бизнесс-консультантов. Есть, говорит, у меня в соседнем лесу проверенная фирма, международная, «FCBC - Worldwide» называется.

Царь тут было начал насчёт тендера идеи выдвигать, однако, HR – боярин его от этого дела предостерёг. Пока, дескать, тендерить будем, время уйдёт. А по результатам всё равно на этих же и остановимся, уж поверьте моему опыту.

Боярин знал, что говорил. Во-первых, в известном проекте по женитьбе Ивана (тогда ещё Царевича) кое-кто именно из этой фирмы его на ум-разум и наставил. Во-вторых, эта же фирма ему весьма прозрачно намекала на комиссионные в случае Царского заказа на консультирование, или же ещё на что-нибудь. А что? В те времена это дело в нашем Царстве считалось нормальным явлением, и честным боярам репутацию не портило, даже наоборот. А в-третьих, кроме указанной фирмы, в поле зрения других-то консультантов и не наблюдалось...

И вот, являются ко двору консультанты – Колобок с Лисой.

Царю они сразу глянулись. Перекинулся он с ними парой словечек загранишных, мудрёных. Ну, там, об темя-задница и фактивность, всякое-такое... Видят, люди грамотные, дело знают.

Тогда сели договор – контракт составлять. Тут Царь Иван задал консультантам жару, не даром в заокеанских нивирситетах юристпруденциям обучался! Все строчки вылизал, особенно которые внизу мелким шрифтом.

Больше всего споров было насчёт передпроектного обследования. Лиса и Колобок говорят: эта работа большая, и должна быть соответственно оплачена. Царь Иван им отвечает: а чего там обследовать, я и так вижу, что кругом бардак. В общем, согласились на оплату по результатам опосля подписания Сторонами

Акта приёмки – сдачи. Ежели таковой будет подписан. А ежели нет, намекает Царь, то колья у нас не только для подрядчиков на строительство конюшни...

В общем, нормальный получился контракт. Начинался он с традиционной мантры:

«Некоторое Царство – тридешатое государство, именуемое в дальнейшем «Заказчик», в лице Царя Ивана, действующего на основании Воли Всевышнего, и международное консалтинговое агентство «Fox&Col Business Consult Worldwide», именуемое в дальнейшем «Исполнитель», в лице Генерального директора Фокс Руди Патрикеевны, действующей на основании Устава, вместе именуемые «Стороны», заключили настоящий Договор о нижеследующем...».

И далее – в том же духе. Был даже отдельный раздел про то, что в случае чумы, холеры, падения метеорита, неудачных испытаний Большого Абалденного Столкняка, или иной напасти никто ни за что ответственности не несёт.

Лиса, правда, категорически настояла, чтобы из раздела «Ответственность Сторон» была убрана формулировка *«В случае ненадлежащего исполнения будут посажены на кол»*. Ну это – уже нормальный договорной процесс.

Долго ли, коротко, однако контракт подписали, печати поставили. Пора за дело приниматься. Выделили консультантам отдельную комнату. На технику, правда, пожадничали: у вас, говорят, колбков нотбук есть, и хватит.

Первым делом консультанты, естественно, потребовали Организационную Диаграмму Царства, Положения о Палатах, Должностные инструкции бояр, Отчёты, и ещё кучу всяких бумаг. Оказалось, однако, что предоставить их никак не возможно, поскольку всё сгорело во время последнего пожара Царской канцелярии ещё в тыщца – замшелом году.

Диаграмма, правда, нашлась. Она была изображена на гобелене в Грановитой палате. Хотя до сих пор все думали, что это – картина сражения Царя Гороха с Котами-рыцарями. Впрочем, как уверили бояре консультантов, диаграмма вполне актуальна, поскольку с тех времён в системе управления Царством мало чего поменялось.

Тогда стали консультанты с боярами беседы беседовать. Просили каждого к себе в комнату, чаем-кофеом поили, и всё выясняли: а что ты, боярин, делаешь повседневно на своём рабочем месте? Какие у тебя задачи на текущее и перспективное будущее? Что делают коллеги твои, бояре? И как ты видишь дальнейшее развитие нашего Царства – государства?

Целу неделю потратили, а толку – чуть. Все бояре отвечали одно и то же. Делаю – что обычно. Задачи – нормальные. Коллеги – ничего не делают, зачем их, иродов, Царь – Батюшка держит, да и земля носит – не ведомо. Развитие – оно, конечно дело, к прогрессу. А вопче – Начальству виднее.

На общем сером фоне HR – боярин самим Питером Друкером кажется.

Один лишь более-менее нормальный боярин среди всех нашёлся, по прозвищу Барбосыч. Самый молодой, самый активный.

– У нас, тут, говорит, не Датское королевство, но подгнило – точно. И не что-то, а всё. Систему менять надо! В том числе, и энергетическую, поскольку лампочки во дворце кончаются, оттого их у Царя – Батюшки и повывинчивали. Готов лично взяться за реализацию проекта.

Отчаялись совсем консультанты от такого изобилия информации, отправились к Царю на поклон. Так и так, пришли с промежуточным отчётом. Прав Ты был, Твоё величество, окромя полного бардака ничего иного в системе управления диагностика не выявила. Не вели казнить. Единственная надежда – на Барбосыча, да и тот, по правде сказать, слегка малахольный.

А Царь, как уже говорилось, был большим демократом и либералом, и сам кое-что соображал в теории организаций. Не даром в юности С. Кови зачитывался, да и С. Паркинсоном не гнушался. Я, говорит, вас предупреждал. Компания, в смысле, Царство, явно переживает стадию полного маразма. Ну ладно, вот вам по пятаку медному за проведённое исследование. Спасибо хоть, мои наихудшие подозрения научными методами подтвердили. Можете приступать к разработке рекомендаций.

Ну, Колобок с Лисой ночку покумекали, а наутро тащат Царю план муроприятий. Всё дело, говорят, в мотивации. Нету у твоих бояр никакого стимула к продуктивной деятельности. Требуется привязать их вознаграждение к конечному результату. А кто не захочет – бороды поотрезаем.

- Точно, Царь отвечает, я и сам про мотивацию и стимулирование давно подумываю.

Собрал всех бояр, и говорит: значит так, господа хорошие. Хватит на печи бока пролёживать, пока Царство окончательно не развалилось. Кругом бардак, и терпеть я его боле не намерен.

А бояре кричат: точно! Бардак! Пора! И аплодируют стоя, причём каждый на соседа смотрит и думает радостно: вот, достукался, наконец, поганец. А я уж как-нибудь пересажу...

А Царь продолжает: для начала мы полностью поменяем ваше боярское мотивирование...

А бояре: что ты, Батюшка! Уж отец твой, царствие ему небесное, так нас всех мативировал! Уж так мативировал каждый день, что потолки трещали.

- Да нет, Царь говорит, не про то я. Издал, по рекомендации наших уважаемых консультантов, указ: с завтрашнего дня оклад вашего боярского содержания будет напрямую зависеть от достигнутых успехов! А кто не работает – не ест!

Бояре от радости шапки в воздух бросают. Спасибо тебе, говорят, милостивец! Это значить, нам ешшо из казны приплачивать станут?!

Царь, признаться, не ожидал такого эффекта. А тут подобрался к нему петушком Барбосыч, и информирует тихонько на ухо. Дескать, отец Ваш, благодетель, уж лет как двадцать боярам из казны ни копейки не даёт. Издал указ: поскольку боярское дело есть воровское, то и платить за него не след. Получил в руки кафтан, шапку да бороду – вот и кувыркайся, как знаешь!

Поглядел Царь на эту толпу мздоимцев да воров... Хотел было снова к идее прежней вернуться, ан-нет. Работать-то с кем? Отправил для острастки пару самых олигархистых в холодную...

Одним словом, конфузия вышла. Пришлось указ царский тихой сапой отменять. А Лиса с Колобком нотацию выслушали царскую и отправлены были опять думу думать.

Думали они – думали, и придумали.

- Дело в том, говорит Лиса, что у бояр твоих помимо мотивации ещё и командного духу не хватает. Надобно бы с ними хренинг провести.

Царю молодому эта мысль очень даже по душе пришлась. Сам он, в бытность в заграницах, в разных хренингах неоднократно участвовал. И в кружок садился, сам про себя и других правду-матку резал, и под стол залезал – петухом кричал, и через стенку прыгал... чего только не было. Сильно впечатляет!

- А по какой методике, - спрашивает, хренинг проводить станем?

- А по нашей, по авторской. Верёвочный хренинг называется.

- А почему верёвочный? – интересуется Царь.

- А вот видишь эту верёвку? Методика такая: вывезем всех в тёмный лес, и пусть как хотят, так и кукуют. Кто последним до дворца доберётся, того на этой самой верёвке на ближайшем суку и вздёрнем. И мотивация, и командообразование – в одном флаконе!

Ну, собирает Царь бояр и сообщает приятную новость. Завтра, говорит, с утраца чтоб все были во дворе в полной готовности. Дрест-кот отменяем, форма одежды казуальная! По рекомендации наших уважаемых консультантов едем на пикник!

Ой, бояре обрадовались! Оченно они это дело уважали: шашлык там – машлык, коньяк – маньяк... Что особенно отраднo: жёны не придерутся: царёв указ! То бишь, и от консультантов ентих какая-то польза есть.

Ну, прибыли всем кагалом в лес, на полянку. Кое-кто из бояр, особо ушлых, уже по дороге успел винца испить... Тут Царь и опубликовал повестку дня и правила игры. Да и отбыл во дворец, оставив бояр в недоумении.

Не прошло и часу, во дворец, кто бы сомневался, боярин Барбосыч прибёг. Зеркальце у него было волшебное, дорогу к дому показывало. А ежели с курсу собьёшься, говорило зеркальце человечьим голосом: «Куды прёшь?! Забирай влево!».

За ним, немного погодя, HR – боярин объявился, хотя и запыханный. Сам добрался, без техники. HR – овский язык, - он не то что до дворца, а до самого Питера доведёт!

Ждут бояр из лесу – пождут... Нету никого. Смеркаться стало.

А дело было так. У боярина-то, у него психология какая? Главное - не столько самому первым прибець, или там чего раздобыть – потырить, а главное – проследить, чтоб сосед – коллега ненаглядный вперёд тебя не успел, или чем полезным не разжился. Вот они прямо на полянке и передрались все. А кто в сторону дворца дёрнется – того за ногу, да в общую кучу-малу!

Идёт неделя, другая. Без бояр тихо во дворце стало, спокойно. Только Царь с Царицей, да HR с Барбосычем и остались. Ну, само собой, челядь всякая: повара там, горничные, бухгалтерия, садовники, девочки на ресепшене.

Смотрит HR – боярин: а командовать-то и некому! Раньше – начальник на начальнике, да начальником погонял, а теперь – пустота. Управленческий вакуум! А он же – HR, то есть ответственный за персонал. Вот и стал он постепенно всех выстраивать. Лампочки наконец вкрутили, полотенца стали менять вовремя, и осетрина с севрюгой на столе – исключительно свежайшие!

А Барбосыч, как ему свойственно, всё прожекты прожектирует. И каждый день Царю на стол очередные идеи предьявляет. То надумал, как всем Царством

миллионщиками стать. – У нас сколько народу? Мильён будет? Будет. Тогда пусть каждый наш гражданин даст другому по рублю. Один рупь – не жалко, а в конце все останутся с мильёном! Готов предложить свою кандидатуру в качестве первого, для эксперименту.

Потом приходит – насчёт блох. Они хотя и малые, а их же видимо-невидимо! Вот если всех отловить, да запрячь, - это же какая энергия получится! Всё Царство освещать – отапливать будем!

И Царю эти прожекты обсуждать – одно развлечение.

В общем, все довольны, и при деле. Колобок с Лисой получили положенное по контракту вместе с царской благодарностью, да и удалились восвояси дальше консультировать.

А тут мужики какие-то ненашенские объявились. Говорят, давай, Твоё Величество, конюшню достроим.

- А, опять подрядчики – субподрядчики?! – нехорошо ухмыльнулся Царь.

- Да какие там рядчики! Молдаване мы. Хлебушка дашь, да по грошику медному на нос – и построим. Глядь – и впрямь достроили.

HR – боярин их спрашивает: а евреи знакомые у вас есть?

– А почто?

- Да пора во дворце евро-ремонт сделать...

- А на что тебе енти евреи? Сами справимся!

Тут, правда, HR – боярин остерёгся. Дворец – не конюшня, всё-таки. Молдаване вряд ли управятся...

Что же касается бояр, то, говорят, часть из них одичала, а часть – в разбойнички подалась. Интересно, много ли они там спустя рукава наразбойничают...

О чём эта сказка? А о том, что грамотные и опытные бизнес-консультанты не мытьём, так катаньем любую проблему решить помогут. Хотя, бывает, и не тем способом, как ранее ожидалось...

Так что милости просим!