

Тренировочный центр "железный человек".

Макс, владелец тренировочного центра, по телефону очень эмоционально сказал: "Мистер Хэнкс, вы уже два года здесь тренируетесь. Если у вас есть какие-либо жалобы к нашей тренировочной программе, мы можем изменить ее в соответствии с вашими потребностями. Вам не обязательно идти в другое место..."

"Макс, эти два года мне нравилось работать с вами. Я также доволен вашей тренировочной программой, но я люблю путешествовать и всегда хотел бросить вызов Эвересту. Стоять на самой высокой точке Земли - одна из моих целей в жизни. Именно по этой причине я решил уйти в другой центр. Как ты знаешь, я хочу забраться на гору. А Эверест очень опасное место. Да и мое тело не то, что в молодости. Если мое физическое состояние не будет в хорошей форме, я могу умереть по пути, и мое тело даже не смогут найти. Я не хочу рисковать своей жизнью".

Голос по телефону остановился на мгновение, а затем добавил: "Один из моих друзей тоже увлекается туризмом, и мы оба вступили в альпинистский клуб. На прошлой неделе он успешно поднялся на гору. При чём не на абы какую, а на Эверест. Прежде чем подняться на нее, он ходил в центр физической подготовки тренера Ли и занимался физической подготовкой в течение трех месяцев. Как раз поэтому я решил потратить три месяца и серьезно сосредоточиться на своей физической подготовке. А потом в сентябре я брошу Эвересту вызов!"

Макс положил трубку. Он выглядел подавленным.

- Еще один клиент ушёл, и снова в центр физической подготовки тренера Ли! Они уже открыли несколько филиалов и украли часть моего бизнеса, - холодно сказал Макс. Он с кислой миной взял отчет о бюджете за последние три месяца.

За эти три месяца тренировочный центр "железный человек" потерял кучу своих vip-клиентов, что значительно ухудшило его работу. В сфере услуг, чем больше клиентов, тем больше прибыль. Иногда совокупная прибыль от нескольких обычных клиентов не в состоянии переплюнуть прибыль от одного vip-клиента. Это было похоже на прибыль от продажи роскошной виллы, если сравнивать с прибылью от продажи десятков небольших домов.

Среди этих vip-клиентов почти все сбежали в центр физической подготовки тренера Ли. Точнее, они ушли тренироваться в новых филиалах. И менеджером одного из этих филиалов работал Крис Пейтон.

Это заставило Макса почувствовать себя так, словно он поднял камень и кинул его себе же в ногу. Однажды Пейтон заскочил в центр "железный человек" в надежде найти работу, однако Макс отправил его в тренировочный центр Даи Ли. Макс изначально планировал создать Даи Ли проблемы. Он и не думал, что за пару лет Пейтон станет тренером, который в силах работать самостоятельно.

"Так больше не может продолжаться!" Макс откинулся на спинку стула и задумчиво опустил голову.

"Центр физической подготовки этого тренера Ли расширяется слишком быстро. Они открыли три филиала за короткий промежуток времени, однако, похоже, он не понимает, что центры физической подготовки не какая-то там сеть супермаркетов. Открытие большого количества

магазинов не обязательно принесет много прибыли. Важно заполучить талантливых сотрудников. Тренеры - это ядро центра физической подготовки".

Придя к такому выводу, Макс вдруг издал смешок. У него зародился план.

...

Джонс сидел на диване, спокойно глядя на лежащий перед ним контракт. Его лицо переполняла нерешительность.

Джонс работал тренером. Он работал во многих различных спортзалах. Два года назад он подал заявление на работу в центр физической подготовки тренера Ли.

За эти два года Джонс добился определенных успехов. У него была постоянная клиентура, и в то же время он чувствовал, что его тренерские навыки улучшались. В прошлом он мог работать только в небольших и средних спортзалах, тренируя обычных людей. Теперь он мог тренировать профессиональных спортсменов.

Не так давно Даи Ли открыл новый филиал, и, видя, что Джонс является старшим сотрудником центра, его назначили заместителем управляющего в новом филиале. Это считалось повышением для Джонса, но как только он собрался сделать этот большой прыжок, он получил контракт, который лежал в его руках.

Босс центра физической подготовки "железный человек", Макс, лично посетил его и вручил ему контракт. Контракт обещал ему зарплату, которая была в пять раз больше его нынешней. Очевидно же, что Макс этим решил проверить его.

Джонс был средненьким тренером. Его уровень мастерства был ограничен обычными спортзалами. Таким образом, его зарплата, естественно, была не очень высокой. Судя по его тренерским способностям, зарплата, которую давал ему Даи Ли, была весьма щедрой. Но, когда он увидел зарплату, которую предлагал центр "железный человек", он подвергся серьезному искушению.

Конечно, Джонс знал, что ему придется пахать как папа Карла. Другими словами, если бы он согласился, то ему пришлось бы продемонстрировать более высокую ценность.

"Я работаю на тренера Ли уже два года. Я узнал от него довольно много чего. Я уже видел тренировочные программы, которые он делает для профессиональных спортсменов, и они не кажутся чем-то особенным. Я тоже должен быть в состоянии сделать их. И сейчас я уже не такой, каким был прежде, я определенно могу иметь дело с профессиональными спортсменами".

Джонс снова посмотрел на зарплату в контракте и наконец принял решение.

...

Когда небо начало светлеть, мелодия звонка разбудила Даи Ли. Определитель номера показал, что звонили ему из далека. Даи Ли понял, что звонит ему Блейк.

"Что-то случилось?" Даи Ли ответил.

"Ли, сначала я хочу поздравить тебя с помолвкой. Мне ужасно жаль, что я побеспокоил тебя в такой час..." - начал было Блейк, но осекся. "Сейчас в Америке ночь, так что у тебя, должно

быть, уже утро, не так ли? Солнце уже встало?" - спросил Блейк.

"Ты как раз вовремя. Мне уже пора вставать", - Даи Ли сел, протер глаза и спросил: "Если ты звонишь мне в такой час, возникли какие-то проблемы в тренировочном центре?"

"Да, мы столкнулись с кое-какими неприятностями. Вчера я получил от Джонса заявление об уходе. Я не придавал этому особого значения, но сегодня я получил еще четыре заявления об уходе. А это значит, что в течение двух дней пять наших тренеров подали заявление. И все они штатные тренеры". Затем Блейк назвал имена остальных четырех.

Даи Ли внезапно полностью проснулся. До сих пор в тренировочном центре Даи Ли работали тридцать штатных тренеров, если считать все филиалы. Пять заявлений за один раз означали, что они потеряли одну шестую своих людей.

Даи Ли тут же вошел в систему. Командная пирамида показала, что их имена пропали. И все титулы, которые давал им Даи Ли, стали вакантными. Это означало, что они больше не часть команды Даи Ли и что они больше не смогут получать бафы от командной пирамиды.

"Я думаю, что кто-то пытается украсть наших людей", - продолжал Блейк на другом конце провода. "Я провел расследование, и, как я и думал, все, кто ушёл, дали дёру в тренировочный центр "железный человек"".

"Тренировочный центр "железный человек"? Их босса же зовут Макс?" - спросил Даи Ли.

"Да. Это определенно дело рук Макса. Он предложил им очень высокую зарплату, чтобы украсть их у нас. Я беспокоюсь, что кроме этих пятерых, могут быть и другие, которые уйдут от нас. Мы уже потеряли одну шестую нашей рабочей силы. Если еще четыре или пять человек подадут заявление, это может повлиять на нашу работу", - сказал Блейк.

"У нас все еще есть тренеры, работающие на полставки, поэтому для стабилизации ситуации мы можем использовать их. И еще одно: тебе нужно будет немедленно нанять новых людей", - сказал Даи Ли.

"Я сделаю это, но что более важно, я беспокоюсь, что это может повлиять на других. Люди же похожи на овец. Пять человек, ушедших от нас за пять дней, могут повлиять на других, да так, что те тоже сбегут. Даже если мы сохраним их, нестабильность, вызванная постоянными кадровыми изменениями, может повлиять на их работу. А это в свою очередь может повлиять на рабочий дух сотрудников", - сказал Блейк.

Даи Ли кивнул. "Это проблемка. Ладно, я сейчас же куплю билет и вернусь уже завтра".

"Поддерживаю твоё решение". Блейк испустил долгий вздох. "С боссом здесь я думаю, что это может помочь успокоить эмоции сотрудников и стабилизировать ситуацию!"

...

Когда Даи Ли прилетел в Америку, беспокойство Блейка превратилось в реальность.

Возвращаясь в тренировочный центр, Блейк объяснил за рулем: - Сейчас восемь наших тренеров подали заявление, и ещё пять явно намекают на то, что они надеются на повышение.

- Другими словами, всего 13? Это почти половина. А тренировочный центр "железный человек" способен принять так много новых сотрудников? - Даи Ли, похоже, не нервничал.

Нанимать людей в Америке всегда было дорого, не говоря уже о таких профессиях, как тренер, где требовались профессиональные знания и опыт. Найм сразу 13 человек и выплата им заработной платы, социального обеспечения и медицинской страховки были большим финансовым обязательством. Обычный центр не в силах себе этого позволить.

- Наши уходят не только в тренировочный центр "железный человек". Насколько мне известно, нашими тренерами начинают интересоваться и другие тренировочные центры. Они хотят переманить наших людей, - сказал Блейк.

- Наши тренеры, оказывается, популярны! - Даи Ли засмеялся вместо того, чтобы волноваться.

- Результаты тренировки в нашем центре хорошие, и молва об этом распространилась. Многие запомнили наших тренеров. Они все думают о том, чтобы попытаться захватить наших людей, - Блейк сказал так, будто смирился с судьбой.

Даи Ли, все еще не паникуя, сказал: - С той пятеркой, которая попросила повышения зарплаты, что ты планируешь делать?

- Пока я не буду торопиться. Я сначала хотел обсудить это с тобой, прежде чем принимать решение, - Блейк посмотрел в зеркало заднего вида, хотя он знал, что в машине сидел только он и Даи Ли. После проверки он сказал: - Я не согласен с тем, чтобы повысить их зарплату. Как только ты поднимешь зарплату одному, и другие захотят повышения. Если мы согласимся с этим легко, то в следующий раз они могут обнаглеть и продолжить просить повышения.

Блейк притормозил и продолжил: - Но если мы не повысим им зарплату, они могут уйти. Сейчас у нас уже не хватает людей. Если еще пять человек уйдет, то это повлияет на нашу ежедневную работу. Эти тренеры имеют большой опыт, а новые сотрудники, безусловно, не смогут полностью взять на себя их обязанности. Кроме того, мы помогали им развивать свои навыки. Ресурсы, которые мы потратили на них, немаленькие, и если мы возьмём новых людей, нам нужно будет вложить деньги и в них.

Даи Ли потер виски. Это была проблема, с которой сталкивались многие предприниматели.

Сотрудник вырос из неопытного новичка в "элиту", а затем сотрудник упомянул, что он хочет в место получше. Ну конечно, босс почувствует, что потерял много денег. Босс будет чувствовать, что сотрудник использовал его компанию только как тренировочную площадку для новичков, отправляясь в другое место, чтобы показать свои способности после медленного роста. Мало того, что он не получил ничего, так он вынужден был также тратить своё время и ресурсы.

Именно из-за таких проблем всё больше и больше работодателей не желают тратить слишком много ресурсов на обучение новых сотрудников. Они беспокоятся, что после того, как они обучат новых сотрудников, сделав их "элитой", они не смогут их удержать. Вместо того, чтобы тратить время и ресурсы на обучение сотрудников, почему бы не переманивать таланты у других.

Например, в шестидесятые и семидесятые годы в Америке большинство компаний были сосредоточены на обучении сотрудников, и в течение этого времени большинство компаний также поощряли своих сотрудников принимать участие в обучении как на рабочем месте, так и вне работы. Сотрудники всё время учились. По мере того, как они улучшали себя, они, естественно, также улучшали свою работу, и это приносило много прибыли компании. Работники, которые улучшали себя, также получали более высокую зарплату, и это помогло создать общество с семьями со средним доходом, а ещё это стало началом так называемой

американской мечты.

Однако большинство компаний в настоящее время уже отказались от культуры, ориентированной на обучение сотрудников. И это медленно повлияло на весь мир. Сейчас более выгодно переманивать таланты, чем обучать их. Таким образом, по всему миру начали процветать хедхантинговые компании за исключением Японии. Японские компании практикуют систему пожизненной занятости. После того, как человек нанялся туда, он будет пахать там уже всю свою жизнь. Ему не нужно прыгать с места на место, а это означало, что хедхантеры там не нужны.

Любой босс хотел бы выбрать сотрудников, которые уже прошли обучение, но некоторые профессии все еще требуют обучения для сотрудников. В медицине, например, врачам приходится учиться на протяжении своей работы. Обучение во время работы, обучение на протяжении всей своей карьеры и обучение принимать трудности. В отечественных второсортных больницах имеются отделения, отвечающие за подготовку новых сотрудников. Если бы у них их не было, они не смогли бы пройти проверку департамента здравоохранения.

Это стало одной из причин, по которой невозможно было осуществить государственную политику, поощряющую врачей, имеющих опыт работы от семи до восьми лет, работать больше в качестве врачей общей практики.

Небольшие больницы с низкими стандартами и плохой техникой, естественно, приветствовали новых врачей, чтобы иметь больше специалистов. Их способности лечить пациентов были просто ужасны. Если бы врач мог стать заместителем главного врача, он мог бы управлять всей больничкой. Конечно, такие больницы не против иметь больше врачей, которые были хороши в преувеличении своих навыков. Это могло принести больнице много прибыли.

Глядя на это с позиции более крупных больниц, недавно окончивший медицинский институт студент наверняка потребует от больницы тратить ресурсы на его обучение во время работы. После назначения в отделение ему назначат главного врача, который будет руководить им, давать ему информацию о тысячах пациентов, чтобы он мог набраться опыта и в то же время осознал последствия своих ошибок. Обучение также будет стоить много денег, потратив несколько десятилетий и бесчисленных ресурсов и много рабочей силы, чтобы превратить новичка в специалиста. И теперь, если больница попросит его больше работать, по крайней мере, в своей больнице раз в неделю, а остальные шесть дней ездить и помогать другим больницам зарабатывать деньги, если конечно начальник больницы согласится, он вынужден будет посетить психиатрическое отделение.

С какой точки зрения не посмотри, однако тренеры и врачи были очень похожи. Обе эти профессии требовали технических знаний, и обе они полагались на накопленный опыт, чтобы вынести более точное суждение. В то же время они также должны были постоянно изучать новые теории, касающиеся их профессий.

Тренеры должны были тренировать спортсменов, а врачи лечить больных. Различия в организме человека могут быть отражены в спортивной тренировке и лечении. Для тренера ошибка в тренировке может привести к противоположному ожидаемому эффекту и привести к травме спортсмена. А для врача, если было назначено неправильное лечение, не было бы никакого способа вылечить болезнь, или это могло бы даже вызвать медицинский инцидент. В медицинской сфере постоянно появлялись новые лекарства и новое медицинское оборудование, число заболеваний, которые можно было вылечить, становилось всё больше и больше. И в области спортивной подготовки всегда появлялись новые методы подготовки и новое оборудование для тренировок. Люди всегда достигали новых пределов.

"Мой мозг скоро перегреется!" Когда Даи Ли подумал о сходстве между тренерами и врачами, он не мог не вздохнуть. Если бы это было в его стране, не имело бы значения, были ли это тренеры или врачи, они всегда были привязаны к учреждению. Так же, как проблема с просьбой врачей больше работать. До тех пор пока врач все еще был привязан к больнице, больница могла просто потребовать, чтобы врач оставался в больнице. Не было необходимости выходить на работу в качестве врача общей практики.

В Америке, однако, не было такого понятия, как быть привязанным к определенному рабочему месту. Если тренер в тренировочном центре хотел сменить работодателя, то, пока всё делалось согласно подписанному контракту, Даи Ли ничего не мог поделать.

- Найди адвоката. Я хочу посмотреть, можем ли мы в контракт добавить новый пункт, в котором будет упоминаться оплата штрафа для новеньких. Если срок контракта еще не истек, а они уже сматывают свои удочки, то им придется заплатить штраф! - сказал Даи Ли.

- Я тоже планировал это сделать. Я свяжусь с адвокатом во второй половине дня, - сказал Блейк. - Но а как поступим с той пятеркой?

- Конечно же, мы им откажем! - Даи Ли недовольно проговорил. Он показал лицо капиталиста.

- Мы не дадим им и цента. Мы не позволим им нагнать! Если люди будут просить прибавку к зарплате каждые несколько дней, то мы скоро обанкротимся!

<http://tl.rulate.ru/book/13232/582576>