

# КУЛТА КЪМ ИКОНОМИЯТА ИЛИ ЗАЩО ЕВТИНОТО ИЗЛИЗА СКЪПО?



Добринка Йорданова  
консултант

Когато говорим за качество и цена, всички се сещаме за английската поговорка: „Не съм достатъчно богат, за да си позволя да купувам евтини неща“. И докато преди 20-на година не я разбирахме много добре, защото всичко беше с еднакво качество и без кой знае каква възможност да избираме, то и сега не сме много близо до простата истина, че заслужаваме по-високо качество, за което съвсем логично обаче ще платим повече. Защото тези, които повярваха безрезервно



на тази мъдрост бяха използвани от всякакви предприемчиви българи, решили да натрупат бързо и много пари от това да предлагат стоки и услуги „менше“ на цени като за топ качество. Затова, колкото и патриотично да съм настроена, не мога да се сърдя на сина ми, който си паза-рува от eBay. На желанието ми да го накарам да влезе в българските МОЛ-ове, той ми изброи 3 неща, с което спора приключи: истински маркови стоки, истински намаления, реална коректност. Така, че разбирам много добре хората, които пред дилемата да си купят нещо скъпо с неясен произход и качество избират евтиното и не-претенциозното. И така ден след ден, година след година до днес, когато разбираме, че сме променили навика си на мислене, навичите и победението ни на потребители. Вече нямаме истински коректив за това, което консумираме, защото немотията ни доведе до издигане в култ на „икономията“, и съвсем естествения бум на магазините от типа за 1 лев, 1 долар, 1 евро и дрехи втора употреба...

Миналата година, в една студена есенна сутрин се натъкнах на гледка, която ме накара да се замисля за това, колко ниско сме свалили летвата на изискванията си. Уличките в центъра бяха празни, с изключение на една доста голяма и шумна група спокойно чакащи на тротоара. Зарадвах се вътрешно, т.к. кризата вече се усещаше осезаемо и това да видиш опашка за каквото и да било беше истинска радост за окото. С любопитство се приближих, за да видя какво е предизвикало интереса на тези жени, и с изненада установих, че тази група добре облечени дами тръпне в очакване да отворят магазин за дрехи втора употреба. Ентусиазмът на първите дошли се четеше в очите и в думите: „Днес е денят за нова стока!“ С тъга се замислих, че тези жени живеят от понеделник до понеделник, чертаейки планове какво и как ще напазаруват, горди от добрите покупки. Но истината, зад заблудите за изгодното пазаруване е, че в тези магазини влизаме с ясното, макар и задрямало съзнание, че ще направим компромис с качество, и пълнейки кошницата си казваме: „Е, какво му плащаш?“



*Пълним доловете (и умовете) си с боклуци, с ясното съзнание че няма да ни служат дълго, само защото са „много евтини“.*

А не е ли трогателно, когато отидете на гости на вашите родители мама да направи палачинки в тигана от вашето детство. Само този тиган прави палачинките уникални по вкус, а преживяването неповторимо. Сигурно е бил скъп преди 40 години, когато някой го е купил, но не се ли е изплатил за това време? Не го ли ценим по-високо, защото е напоен с емоциите и преживяванията на целия ни живот?



И ако погледнем на нещата от забавната им страна и застанем на ръце всичко ще си дойде на мястото: тогава пирамидата, вместо на върха, ще стъпи на основата си и очакваните резултати ще бъдат определящи за нашите решения с кого, какво и как правим. А няма ли да ни е по-лесно вместо да ходим на ръце, просто да обърнем пирамидата? Не можем обаче да се залязваме, че това ще стане бързо, въпреки, че загубихме толкова време да вървим назад без да си даваме сметка за това.

„А сега нека си представим, че всички тези примери се отнасят за „performance development“. Как избирате тренер, ментор, коуч? Кое е определящо за избора ви на корпоративно/фирмено ниво: Цена, Време за работа, Know-how и резултати - или колко обеди и кафе паузи са включени в обучението? И макар да знаем, че нищо качествено не е евтино, ние не преставаме да отглеждаме собствената си заблуда, че е важно да намерим „изгодно“ обучение, а ако е безплатно още по-добре. А резултатите? Каква част от чутото на семинара приложихте? Къде сложихте записките от последното обучение, в което лекторът беше обаятелен и ви говори хубави неща 2 дена, а вие го слушахте в захлас? Измерихте ли резултата за вас, екипа ви и компанията, в която работите? Или просто вашия HR мениджър ви даде да попълните една форма за обратна връзка дали сте доволен или не? А дали евтиното обучение без резултат няма да доведе до това да се наложи да го повторите на друго място: и пак време, пари...?!? И ако теглите чертата, ще се окаже, че англичаните наистина са прави и евтиното ви е коствало много повече. Най-разбираем и близък до повечето от нас е примерът с езиковите курсове. За хора като мен, които са учили език работейки и гледайки сами децата си, критериите за избор са били: курсът да е евтин, кратък и без много домашни. Дойде момент, в който трябваше да си призная, че след 5-6 подобни кратки и евтини курсове очакванията ми са далеч от постигнатия резултат, че похарчените пари са били на вятъра и трябва да започна



отначало на място, където се плаща много, но няма компромис с постигнатите резултати. А сега прехвърлете тази аналогия върху всички ключови компетенции, които искате или позицията ви изисква да развиете. Колко разтваряте ножицата, за да свържете очакванията с резултатите?

*Друга заблуда е, че развивайки умения, вие или компанията, в която работите трябва да харчите пари*

Огледайте се и изберете хора, които ви предлагат възвръщаемост на инвестицията, която ще направите. Така само ще спечелите. Вдигате вежди и не вярвате? И аз не вярвах, защото се броят на пръсти куражлиите, които в България ще ви предложат да измерите ROI след тренинг или обучение, нещо което извън границите ни е добра практика, а тук все още е обгърната в недоверие екзотика. И колкото и мнителни да сме като нация, когато някой гарантира, че ще постигнете резултати срещу парите, които сте инвестирали, това не е прост рекламен трик, а знанието и самочувствието, че ви предлагат проверено качество и доказани резултати. За съжаление обаче, няма нищо атрактивно в това да разберете, че ако искате да постигнете резултат и то дългосрочен, е необходима целенасочена и продължителна работа в тази посока. „Микровълнови“ обучения и семинари, колкото и изгодни да са, не са инвестиция, а разход и добър ресурс за нови контакти, нищо повече. Може би ще постигнете бързи резултати, но трябва да се простите с илюзията, че те ще бъдат дългосрочни.

Затова ще споделя безпокойството си, че т.нар. „Ваучърна система“ по ОП „Развитие на човешките ресурси“ няма да ни направи по-конкурентни като нация, защото се акцентира на обучението на килограм.

Ако т.нар. „доставчик на услуги“ ви предлага висока цена, срещу която гарантира постигане на измерими резултати, той няма да може да работи с вас по тази програма, защото основния критерий за отсяване на тези доставчици е цената. Къде е качеството в критериите и не е ли по-голяма икономия вместо да влезеш в магазин за 1 евро, да си купиш скъп тиган, който да ползваш дълго време? И колко ценно е за вас нещо, което получавате безплатно? Всъщност ако се замислим, ние упорито продължаваме да браним детинската наивност, че някой е дължен да се погрижи за нас и да ни плати или подари това, от което имаме нужда. Нещо, което изненадва чужденците.

Друг аспект на „икономията“ е мисленето ни „Живей ден за ден“ и стремежът ни към показан лукс

Изборът да инвестираш в своето бъдеще или да купиш изгодно плазма е тежък. Или да избираш между това да подобриш ефективността си или в най-новия модел смартфон - the choice is yours! Както се казва, в началото имайте предвид края. Тръгнете от там, където искате да стигнете към мястото на което сте сега: само така ще можете да сложите нещата на правилните им места и да изберете въз основа на вашите очаквания, магазина, в който да влезете и на кого да се доверите, за да постигнете повече в личен и професионален план.

Живейте за мига, но с яснота за вашата голяма картина: вие сте автора и главния персонаж на нея!