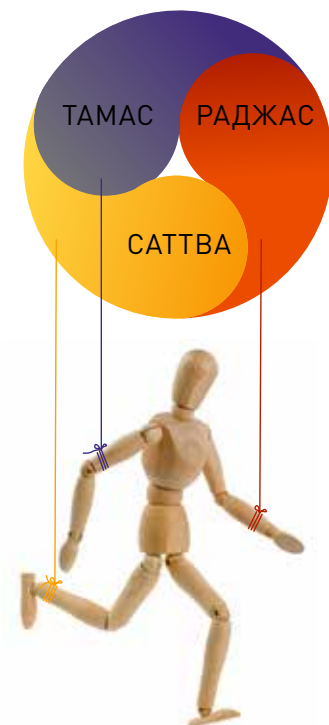


# ТРИ ГУНЫ



**Андрей Грищенко** – генеральный директор ООО «Оптика-Центр»



“

Я не только поступаю в соответствии с тем, что я есть, но и становлюсь в соответствии с тем, как я поступаю.

*Сократ*

Как я и обещал, начиная с этой публикации, мы будем знакомиться с крупными древними знаниями. Очень надеюсь и верю, что они помогут стать более успешными и востребованными. А разве это не одна из главных целей нашей жизни?

Эти знания были даны в древности просветленными мудрецами, а позднее дополнены и изложены для потомков в священных писаниях. Возраст этих знаний доказывает их жизнеспособность, мудрость и практическую пользу для людей в поиске счастья, гармонии и достижении своих целей. Иногда их называют знаниями высшего порядка. Знания, которые раньше считались сокровенными и недоступными для большинства людей, передавались только лично, по цепочке ученической преемственности.

Ради того, чтоб применить их в нашей профессии и жиз-

ни я взял на себя смелость и ответственность поделиться ими, дорогие коллеги.

Первое, с чего стоило бы начать, это понятие о трех гунах.

## ТРИ ГУНЫ

Основываясь на ведическую парадигму, философию санкхья (На санскрите संख्या) все в нашем мире подчинено действию этих трех гун. Еще их можно называть тремя энергиями, модусами, силами, режимами деятельности. Вся наша жизнь соткана из их качеств и свойств. На санскрите гуна (गुण) — это веревка, канат, то, что удерживает.



Тамас, раджас и саттва. Гуна тамаса — инерция, гуна раджаса — действие, гуна саттвы — равновесие.

Люди, а точнее состояние их ума, а значит и все, что создается их деятельностью также подчинена действию этих гун. Образ жизни, внутренний мир человека, вкусы, предпочтения, одежда, пища, методы и стиль ведения бизнеса, дружеское окружение — все определено качествами гун.

Тамас (санскр. तमस्) — невежество, неведение. Имеет общий корень с нашим словом тьма — это инертность, лень, тупость, апатия, глупость, вялость, уныние. Люди в гуне невежества — психология потребителя, сильная привязанность к материальному, неграмотность, низкая профессиональная квалификация, склонность к критике всего окружающего, низменные интересы,

грязная неаккуратная одежда, некачественная пища, пьянство и т.д.

Раджас (санскр. रजस्) — страсть. Это активность, энергия, трансформация, неудержимые стремления, возбуждение, страстные желания, вожделение, цель любым путем. Эта гуна, конечно, более высокая, чем тамас. Является причиной действия. Благодаря ей происходит развитие и движение, в том числе активная предпринимательская деятельность. Однако, эта гуна так же не дает нам желаемого счастья, так как ведет к привязанностям, страхам и переживаниям от потерь, тревоге, ярости и беспокойству, критике всех, кто не со мной и прочим негативным эмоциям.

Саттва (санскр. सत्त्वा) — благость. Общий корень со словом свет. Это баланс, гармония, ясность мыслей, до-

брожелательность, скромность, ответственность, интеллект, мудрость, открытость, бескорыстие, духовность, самоконтроль. Нахождение в этой гуне делает жизнь человека более осмысленной и счастливой.

### Проявления гуны тамаса в салоне оптики

Отсутствие должной чистоты, опрятности в торговом зале и кабинете врача (оптометриста). Безвкусный, ближе к вульгарному, дизайн салона, «уставшие» рекламные материалы и прочие вспомогательные средства, затёртая полиграфия. Ассортимент оправ, часто невысокой ценовой категории, но с очень высокой торговой наценкой. Вполне характерно большое количество готовых китайских очков. Скучный ассортимент очковых и контактных линз, отсутствие предло-

жений по мультифокальным и индивидуальным линзам. Низкая квалификация сотрудников, неграмотная речь, в действиях просматривается нацеленность только быструю покупку и скорая потеря интереса к клиенту при необходимости неординарного решения. Диагностика часто проводится неквалифицированным специалистом, без лицензии, без какого-то алгоритма и осознанного подхода. Сложная коррекция не осуществляется. Диагностическое и производственное оборудование в плохом техническом состоянии, часто не используется в полном объеме своих возможностей. Тамастичный специалист, в соответствии с законом «подобное притягивает подобное» будет притягивать таких же клиентов. Результатом их взаимодействия в салоне оптики будут вульгарные, скучные, а часто профессионально неграмотные решения. Неправильная коррекция, неудобные очки, неправильно подобранные контактные линзы и т.д. Вследствие этого – закономерные жалобы и негативные отзывы, влияющие на репутацию салона или компании. Все это определяет явно не тот результат, который, как правило, ждет собственник бизнеса.

### Проявление гуны раджаса в салоне оптики

Одними из наиболее характерных качеств гуны раджаса являются повышенная активность и страстное желание быть лидером во всем, перфекционизм. В соответствии с такой мотивацией часто работает принцип стараться владеть всем, что есть в мире оптики и предлагать товары и услуги по максимуму. Это вроде и хорошо, но нужно быть готовым к тому, что часто декларируемый список услуг или ассортимент товара опережает реальную готовность их оказать или с этим ассортиментом эффективно работать. В результате услуга бывает оказана недостаточно качественно, что ведет к плохой репутации и, возможно, к жалобам. Ассортимент большой, но непродуманный. Явная тенденция и желание собственника бизнеса работать в сегменте fashion, premium и luxury при том, что коллектив не всегда готов и не умеет работать с данной категорией товара. Желание построить большую сеть, обусловленная действием этой гуны, приводит к проблемам в управлении, недостаточной квалификации персонала, текучести кадров, низкой лояльности сотрудников к компании и, как следствие, к клиенту. Имеет место бес-

системная и частая смена поставщиков по инициативе руководителя. Это приводит к тому, что консультанты не успевают сориентироваться и начинают «плавать» в новом товаре, мало его знают. И если, в случае с оправками дело обстоит проще, так как часто покупатель сам определяет свои предпочтения, то появление новой линейки линз с незнакомыми названиями и своими техническими особенностями часто является проблемой и продажи сложных линз снижаются или остаются на низком уровне.

Стойкое и сильное пребывание в гуне раджаса ведет нас к выгоранию на работе, потере любого интереса, кроме материального. Часто желание найти «лучшую долю» приводит специалиста к частым сменам места работы в страстном желании найти более достойную и перспективную компанию, продать себя подороже в соответствии со своим, как ему кажется, высоким профессиональным уровнем. Я думаю, в нашей отрасли хорошо знакома такая тенденция «миграции уникальных специалистов» из одной оптики в другую. Раджастичный специалист, который страстно нацелен на результат и высокие продажи, несомненно, с точки зрения объема продаж более эффективен. Часто благодаря применению всем известного

метода «впаривания». И зачастую, за счет своей напористости, освоенных профессиональных навыков, манипуляцией пациентом, нацеленности на желаемый результат цифры продаж, в том числе дорогих линз и оправ у такого специалиста, существенно выше, чем у первой категории сотрудников. Раджас, как движущая сила способствует развитию предприятия, это, возможно, более естественная с точки

зрения бизнеса и коммерции энергия. Однако, есть и другая сторона свойств и последствий проявления данной гуны. Сотрудник в состоянии раджаса часто является причиной скандалов, как внутри коллектива, так и с руководством компании и с клиентами. Ибо «корона успеха» требует почитания и лавров.

Кроме того, с точки зрения закона «подобное притягивает подобное» стоит

ожидать и раджастичных клиентов. Завышенные требования, а порой и потребительский экстремизм вполне могут присутствовать в работе, исходя из характера и особенностей качеств данной гуны.

*Продолжение следует.*

