

“Любите ли вы платить?”

Фрагмент - 23.07.2018 г.

https://youtu.be/yRONf_ZVEJs?si=tDRf0sinCNtfBFIf

8:02

о. Андрей Лоргус:

[Говорящий 2]

Подумайте, охотно ли вы отдаёте свои деньги? Когда вы платите за что-то, вы делаете это с удовольствием?

[Говорящий 1]

Или вы боитесь отдавать деньги, не хотите, скрепя сердце, сжимаете кошелёк и кулаки, чтобы только не расстаться со своими кровными? Любите ли вы платить? Вот вопрос.

В который раз я получаю письмо или вопрос, а у вас это бесплатно? Такой вопрос задают иногда и в церкви, и в психологической консультации, и в институте, и студенты, и семинары, и лекции. Люди оценивают часто именно с этой точки зрения.

А это бесплатно? Что стоит за этим вопросом? Бедность?

Нет, не всегда. Или стоит за этим вопросом скупость? Тоже не всегда.

Почему так часто возникает вопрос, а это бесплатно? Для многих людей вопрос о бесплатно – это вопрос, буду ли я в этом участвовать. Если это бесплатно, я, пожалуй, поучаствую в этом.

Я приду на вашу лекцию, если это бесплатно. Я хочу вашу консультацию, если это бесплатно. Вот у вас там программа объявлена, а это бесплатно, я тогда приду.

Не придёте. Это парадоксально, но это факт. Как только мы в нашем институте объявляем что-либо бесплатно, на это не приходят.

Наоборот, когда эта услуга платная и даже дорогая, люди, которые оплатили, обязательно придут. И обязательно отнесутся к этому серьёзно и ответственно. Так же, как и я.

Если я получаю за что-то деньги, то я отношусь к этому серьёзно и ответственно. Я убедился на своём жизненном опыте, что всё, что

бесплатно, оказывается либо некачественным, либо оно не состоится, либо о нём забудут, либо никто не придёт. Почему так устроено?

Я думаю, что это связано с тем, что цена, конечно, понятие условное, цена есть некий символ, есть некий знак. Знак качества, может быть. Может быть, это знак профессионализма.

Но в большей степени, мне кажется, это знак ответственности. Если я что-то продаю за деньги, я отвечаю это как за товар, как за услугу. Это не всегда, конечно, работает, но часто.

И я думаю, что в наших социальных отношениях это такой работающий механизм – цена. И если я объявляю, что вот этот курс лекций я буду читать по такой-то цене, то я тогда в этот курс лекций вкладываю почти всё, что я имею. Всё не могу, но почти всё.

Значит, я буду к нему готовиться. Или я уже его приготовил. Я постараюсь его оформить, я постараюсь сделать его для вас интересным, содержательным, поучительным, чтобы вы могли и что-то унести с собой, и какие-то материалы, и список литературы, и знания, и чтобы вам было интересно со мной общаться.

Я постараюсь, чтобы в аудитории, если это будет просто мой монолог, лекция, чтобы вы не уснули. Я не могу этого гарантировать, потому что вы можете прийти на мою лекцию очень уставшими и уснёте. Такое бывает.

Это нормально, не переживайте. Если перед моими глазами сидят 2-3 человека, которые дремят, это житейское, это нормально. Если я публикую что-то в интернете, я постараюсь, чтобы этот текст был значимым.

[Говорящий 3]

И тогда он ведёт к какой-то цене. Я продаю свои книги, я продаю свои диски, я продаю свои учебные программы, свои консультации. И это для меня ответственность.

[Говорящий 1]

Это моя работа. Этим я живу. И как каждый человек, который работает и получает за это своё вознаграждение, свою работу, я это ценю.

Это мои знания, мой вклад. Это мой опыт. Это то, что я нажил за эту жизнь.

Это не кто-то оценивает меня, а я оцениваю свой труд. Я люблю свой труд, и поэтому я его оцениваю. Понимаете, цена — это не только знак качества и профессионализма, это ещё цена любви.

То, что я люблю, я оцениваю выше. Парадоксально, но это факт. Ведь оценка — это не просто то, за что можно продать рыночные отношения, как договоримся.

Оценка — это ещё насколько это дорого моей душе. Например, вы будете продавать старинную книгу, которую читали вы в детстве. Она вам дорога.

Вы очень цените её, и вы не хотели бы с ней расставаться. И поэтому цену вы повышаете больше. А тут ваш опыт, ваши мысли, ваши знания.

И вы оцениваете их больше, и поэтому цену ставите выше. Вы больше это цените. Конечно, есть много чего в мире бесплатного.

И я тоже пользуюсь бесплатным. Я пью воду чистую из родника, и она бесплатная. Я прошу дать мне консультацию кого-то из своих друзей или даже из коллег, и часто это бывает бесплатно.

Я многое сам совершаю бесплатно. У меня есть бесплатный приём, бесплатные консультации, у меня есть открытые лекции бесплатные. Я дарю свои книги, я дарю свои тексты, я дарю свои фотографии.

В этом мире очень много бесплатного. И это хорошо, по-другому мир бы не мог бы существовать. Но есть мир профессионализма.

Мир, в котором труд имеет цену. Понимаете, труд бесплатный, это что-то такое безответственное. Я не скажу испорченное, безответственное.

Каждый профессионал очень высоко ценит свои усилия, свои знания, свой опыт, свой мастерство, свой инструмент. И это его цена. Уважайте свой труд.

Уважайте себя как профессионала, уважайте свои знания и свой опыт. И та цена, которую вы ставите себе, своим продуктам, своим услугам, всё том, чем вы готовы поделиться с людьми, вот эта цена, это уважение к своему труду.

[Говорящий 2]

Уважение и любовь. Не бойтесь назначать ту цену, которую вы чувствуете. Сколько вы поставите, столько люди будут уважать вас, вашего профессионального усилия.

Труд — это ценность. И ценность — это то, что вы сотворили, ваше творчество.