

dr Andrzej Fesnak

11 najbardziej użytecznych porad w jaki sposób zaprogramować swój sukces?

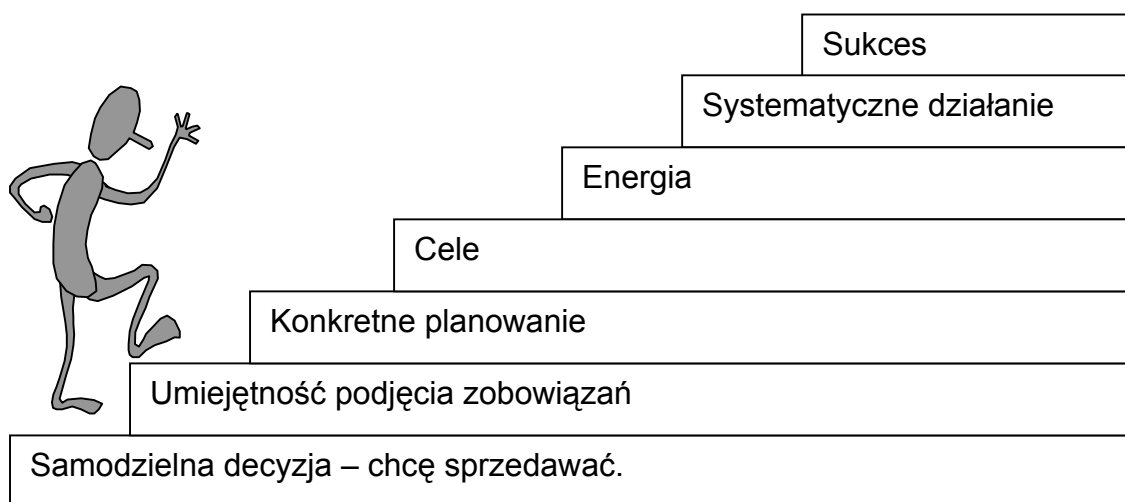
*Książka ta pochodzi z serwisu www.kursy-finansowe.pl.
Żadna jej część nie może być bez zgody autora i właścicieli
serwisu wykorzystywana w celach komercyjnych.
Serwis ten zawiera wiele unikalnych dla każdego człowieka
informacji – część z nich jest udostępniana nieodpłatnie.*

FTS, Warszawa 2004

Spis treści:

- Reguła 1** - Nie miej do siebie pretensji
- Reguła 2** - Zwracaj się do siebie w odpowiedni sposób
- Reguła 3** - Pracuj świadomie z podświadomością
- Reguła 4** - Świadomie używaj talizmanów
- Reguła 5** - Stwórz środowisko przyjazne twoim działaniom
- Reguła 6** - Przestań jeść, zacznij się sensownie odżywiać
- Reguła 7** - Dbaj o kondycję
- Reguła 8** - Ucz się od każdego człowieka
- Reguła 9** - Motywuj siebie i innych
- Reguła 10** - Twórz własne reguły skutecznego działania
- Reguła 11** - Ciesz się życiem

Jak zaprogramować własny sukces, jak sprawić aby pracowało się lekko łatwo i przyjemnie? Na to pytanie nie ma prostej odpowiedzi ani nie ma jedynej właściwej. Jest wiele różnych. Przyjrzyj się następującemu schematowi działania:



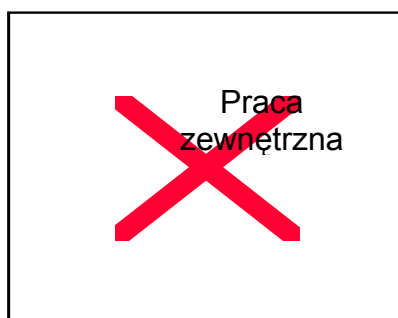
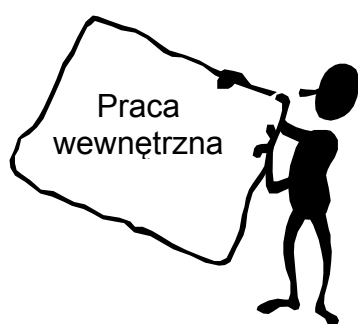
W niemieckich pubach przy ladzie wisi często napis – „Wir leben vom Verkauf” - „żyjemy ze sprzedaży”. W pubie oznacza to, że nie należy ględzić i zajmować barmana tylko zamawiać. Ale wielu ludzi w tym kręgu kulturowym utożsamia się w pełni z tym hasłem. Wszyscy żyjemy ze sprzedaży. Wielu będzie protestować, że to nie prawda - ale tak nie jest. Nawet najbardziej konserwatywny urzędnik żyje ze sprzedaży swoich umiejętności i czasu za etatową zapłatę. Co prawda nie musi kochać klientów – ale jeśli będzie źle sprzedawał swoją wiedzę i umiejętności – to po jakimś czasie pewnie zostanie wymieniony na „lepszy model”.

Jak zatem można programować swój sukces jako superhandlowiec? Co należy zrobić, aby odnosić sukcesy i cieszyć się ze swojej pracy?

Reguły neurolingwistyki mówią o tym, że jeśli ciągle się działa w taki sam sposób – to ciągle uzyskuje się takie same rezultaty. Jeśli więc chcesz – aby było inaczej – to musisz trochę inaczej zacząć myśleć i działać. A zatem niewątpliwie aby osiągnąć sukces musisz się odpowiednio nastawić. Ułatwi ci to jego osiągnięcie. Każdy człowiek, który zamierza odnieść sukces musi na niego pracować. To oczywiste i nie

trzeba się nad tym zastanawiać. Pytanie oczywiście w jaki sposób i nad czym powinien pracować, aby ten sukces sobie zapewnić.

Reguły jakości ISO nie definiują czym jest jakość, mówią tylko w jaki sposób można zapewnić procedury, które tę jakość gwarantują. Zastanów się zatem Czytelniku czy odpowiada Ci następujący podział:



Praca wewnętrzna to nieustanna praca nad Tobą samym w wielu aspektach życia. To kształcenie właściwej postawy psychicznej

wspomagającej Twoje działania.

Praca zewnętrzna z kolei, to Twoje konkretne działania zawodowe prowadzące do sukcesu. Jeśli masz go osiągnąć – to powinieneś się koncentrować na konkretnych działaniach. Jak wynika ze schematu są to:

- **S**amodzielna decyzja - chcę sprzedawać
- **U**miejętność podjęcia zobowiązań
- **K**onkretne planowanie
- **C**ele
- **E**nergia
- **S**ystematyczne działanie

Część z tych działań dotyczy pracy wewnętrznej, a część zewnętrznej. Niewątpliwie samodzielna decyzja - chcę sprzedawać oraz umiejętność podjęcia zobowiązań a także tankowanie energii należy do pracy wewnętrznej nad Tobą samym. Planowanie, wyznaczenie celu i systematyczne działanie to praca zewnętrzna.

Zacznijmy od pracy wewnętrznej nad Tobą samym.

Reguła 1 - Nie miej do siebie pretensji!

Zacznijmy od komunikowania intrapersonalnego, czyli tego to co robisz ze sobą samym. Na co dzień jesteś superhandlowcem i potrafisz skutecznie wywierać wpływ na innych ludzi. Czy równie skutecznie potrafisz wywierać wpływ na siebie samego? Ta sztuka jest niewątpliwie związana z własnym poczuciem wartości i obrazem siebie samego w Twoich własnych oczach. Rozmawiasz w myślach ze sobą codziennie, robiąc poranną toaletę, ubierając się, jadąc do pracy a także w ciągu dnia zastanawiając się nad różnymi sprawami. Rozmawiasz ze sobą wieczorem przygotowując posiłek, kąpiąc się i również bardzo często - zasypiając w łóżku. To wszystko jest pewne. Moje pytanie brzmi - jak ze sobą rozmawiasz?

Bardzo często jest to zły sposób. Bardzo często masz w stosunku do siebie wyrzuty, łajasz się w myślach, masz do siebie pretensje, zarzucasz sobie, że powinieneś lub powinnaś inaczej postąpić, inaczej się zachować, inaczej zadziałać. Ten stan ducha znasz chyba, prawda? Nie miej do siebie pretensji i nie wstydz się swoich reakcji.

To, że masz do siebie pretensje i zarzuty jest śmiesznie łatwym do wytłumaczenia absurdem. W każdej sytuacji – czy to sprzedażowej czy osobistej zadziałałeś zgodnie z najlepszym rozumieniem sytuacji i wybrałeś też najlepsze rozwiązanie. Po otrzymaniu dodatkowych informacji masz inny punkt widzenia i być może wiesz, że mogłeś zrobić coś lepiej lub inaczej, ale wówczas – w danym momencie zrobiłeś co mogłeś najlepszego! Nie ma zatem sensu obwinianie się i łajanie w myślach, że można coś było zrobić lepiej.

Użyję prostego przykładu. Jesteś w domu i nagle masz niezapowiedzianą wizytę. Podejmujesz gości tym, co masz. Oczywiście jutro można pójść na zakupy i przyrządzić lepszy posiłek, kupić nową pościel i położyć w niej gości spać, kupić lepszy szampon i mydło, żeby mogli się wykąpać używając bardziej ekskluzywnych kosmetyków, zaproponować lepsze wino *etc....* Ale Twoi goście potrzebują teraz coś zjeść, teraz się wykąpać i teraz się przespać. A więc dajesz to - co masz! Innymi słowy pretensje, które masz do siebie są bezsensowne – ponieważ w sytuacji w której byłeś zrobiłeś to, co umiałeś najlepiej! Twoi klienci wielokrotnie zmieniają zamówienia i decyzje, odkładają spotkania. Akceptujesz to. Bądź dla siebie tak wyrozumiały jak dla klienta.

Ćwiczenie: „Sam na sam”

- Pomyśl sobie jakich sytuacjach rozmawiasz sam/sama ze sobą?
- Wymień te sytuacje!
- Co oceniasz w takich sytuacjach negatywnie?
- Jakich wyrażeń negatywnych używasz?
- Co pozytywnego wnoszą te sytuacje?

Reguła 2 - Zwracaj się do siebie w odpowiedni sposób!

Zawsze mów o sobie z szacunkiem. Istnieje w Polsce taka maniera, że należy o sobie mówić źle z nadzieją, że ktoś gwałtownie zaprzeczy. Ten styl został wymyślony przez gospodynie domowe. Polska gospodyni jak już coś podaje na stół to na wszelki wypadek informuje, że to nie tak miało być i na pewno się nie udało. Oczywiście goście mają zaprzeczać i chwalić zupy, pieczenie, ciasta.... Nie wiedzieć czemu - zasada ta została podchwyczona przez wszelkiej maści sprzedawców. Wypad mówić z fałszywą skromnością i niedoceniając siebie lub wręcz pomniejszając własne możliwości lub osiągnięcia. Nie zdziw się, gdy ktoś zamiast zaprzeczać - odpowie Ci z uśmiechem: „przez grzeczność nie przeczę” albo „skoro pani tak uważa”... A słowa wypowiedziane pozostają....

A oto codzienny przykład:

Wychodzisz z domu, zatrzasnąłeś drzwi, zamykasz je na klucz, idziesz do samochodu i... stwierdzasz, że nie masz prawa jazdy ze sobą albo, że telefon komórkowy został w domu. Większość osób w takiej sytuacji mówi do siebie coś w stylu – „ale gapa ze mnie, ale fajfuła - żeby zapomnieć” ...i tak dalej.

Każdy, kto miał do czynienia ze sprzedażą, sportem lub treningami interpersonalnymi zna starą prawdę – własny autogeny trening i doping psychiczny potrafi zdziałać cuda. Wielu twierdzi nawet, że daje to efekt silniejszy niż jakiegokolwiek środki dopingujące. Jaki doping zatem sobie fundujesz rozmawiając w taki sposób ze sobą w sposób negatywny?

Myśl ma wymiar fizyczny, jest nie tylko mierzalna napięciem elektrycznym i wytwarzającym się polem magnetycznym. Jest również połączeniem komórek i neuronów. Nasz mózg składa się z setek milionów komórek. Gdyby przyrównać jedną komórkę do źdźbła trawy to mózg jest takim trawnikiem wielkości Argentyny i Brazylii razem wziętych. Jeżeli przejdziesz przez trawnik raz – źdźbła się ugną i podniosą. Jeżeli dwa lub trzy razy przejdziesz - będzie to samo. Ale co zauważasz na tych specyficznych miejscach zwanych osiedlowymi trawnikami, w których administracją wierzy w potęgę geometrycznych form takich jak kwadraty i prostokąty, a ludzie w najkrótszą drogę z przystanku do domu? Na trawnikach widoczne są ścieżki - i te ścieżki kierują ruchem. Jeżeli w myślisz negatywnie - pojawiają się ścieżki, po których płynie zła energia. To jest Twój trening psychogeny. Obdarzasz nim sam siebie. Programujesz własną podświadomość w kierunku ciągłego łajania się. Spróbuj inaczej. Zrobiłeś kilka kroków i stwierdzasz, że coś zapomniałeś. Zamiast pretensji powiedz sobie : *„Och jaki jestem spostrzegawczy i inteligentny, że od razu to zauważyłem, gdybym to zrobił za godzinę - byłoby wiele trudniej”*

A oto kilka przykładów jak można interpretować zdarzenia w sposób negatywny lub pozytywny.

Tak można negatywnie	A tak można pozytywnie
Zapomniałem kalendarza	Zauważyłem, że pozostawiłem kalendarz w domu
Przegapiłem program w telewizji	Wybrałem zjecie absorbujące mnie bardziej niż tv
Zapomniałem telefon komórkowy	Właśnie zdecydowałem, że mam dzień wolny od rozmów telefonicznych
Znowu się spóźniłem z własnej winy	Zauważyłem, że mogę skuteczniej planować czas
Mam problemy ze znalezieniem klientów	Mogę ulepszyć mój prospecting
Klient odrzucił mnie i wybrał innego sprzedawcę	Mogę poprawić swoją ofertę i sposób kontaktu z klientem

Ćwiczenie: Negatyw - Pozytyw

- Zastanów się nad swoimi typowymi negatywnymi wyrażeniami
- Wynotuj je.
- Zastąp je wyrażeniami pozytywnymi.

Twoje stare wyrażenia	Twój nowy sposób wyrażenia
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
8.	
9.	
10.	

A zatem pochwal się za to, że zrobiłeś coś dobrze. Przecwicz jeden i drugi sposób – Sprawdź, który jest przyjemniejszy.

Reguła 3 - Pracuj świadomie z podświadomością.

Podświadomość gra ogromną rolę w działaniu. Jest potęgą – jak pisał w swojej książce Joseph Murphy. Jako osoba planująca swój sukces możesz wykorzystywać swoją własną podświadomość tak, aby wspomagała twoje działania.

Case study

*Pat Mooney – jeden lepszych angielskich sprzedawców i trenerów wstawił się tym, że trenował graczy w bilarda i snookera. Jego wychowankowie odnosili doskonałe sukcesy. Kiedy go pytałem, w jaki sposób to spowodował powiedział po prostu, że **pracuje w świadomy sposób z podświadomością**. Wcześniej każdy gracz śledził ruchy swego przeciwnika z własnego miejsca. Wprawdzie czekał na swoją kolejkę ale duchowo wcielał się w postać przy stole i we własnej psychice był czekającym na*

kolejkę a równocześnie grał. Kiedy przeciwnik wbijał coraz większą ilość bil i zdobywał punkty – niepokój rósł, że powstaje trudna sytuacja do odrobienia. Oprócz tego śledząc ruchy każdy gracz robił to oczyma przeciwnika i psychicznie stawiał się w jego położeniu. To znaczy, że w którymś momencie - kiedy nie udało się wbić bili odczuwał to jako przerwanie dobrej passy i klęskę. Podchodził zatem do stołu z pozycji przegranego, który musi rozwiązać problem po swoim przeciwniku. Pat wprowadził prostą rzecz. Gracz nie śledzi gry przeciwnika - tylko „drzemie” – siedzi bowiem z zamkniętymi oczyma i cieszy się na swoje wejście, Buduje pozytywnie swoją motywację i czeka na moment wejścia do gry. Kiedy przeciwnik opuszcza stół – zaczyna z pozycji zwycięzcy, a nie z pozycji przegranej. Ta zmiana w psychicznym nastawieniu powoduje często wygraną.

Możesz podobnie jak robi to wielu ludzi – stworzyć sobie swoją własną modlitwę -

Sumienie musi działać nie wstecz, ale naprzód. Zawsze naprzód.

Maria Dąbrowska

będziesz ją często czytać i programować własną podświadomość. Zapewne dziwisz się i myślisz, że to pogańskie obrządki ? Wyobraź sobie, że Twoje dziecko przychodzi i mówi – „mam jutro klasówkę z matematyki”. Prawdopodobnie niewielki masz wpływ na tę klasówkę. Ale masz dwie możliwości reakcji. Możesz powiedzieć – „wcale się nie zdziwię jak dwóję dostaniesz bo się w ogóle nie uczysz !” albo powiedzieć „na pewno sobie poradzisz, powtórz spokojnie materiał i nie martw się. Na pewno się uda.” Jak sądzisz w którym przypadku wywrzesz pozytywny wpływ ?

A oto przykład własnej Modlitwy sukcesu

Jestem bardzo doświadczona w zagadnieniach bankowych. Umiem doskonale rozwiązywać problemy klienta . Doradzam i obsługuję moich klientów tak, że są usatysfakcjonowani. Mam coraz lepsze i większe możliwości. Odkrywam świat instrumentów finansowych. Coraz więcej wiem i umiem o inwestowaniu pieniędzy. Potrafię łatwiej lepiej i szybciej niż inni wyliczyć klientowi potencjalne zyski. Dzięki mojej precyzji klienci są lepiej poinformowani i otrzymują dokładniejsze dane do podjęcia własnych decyzji. Moi klienci akceptują mnie i moje usługi. Dzięki moim

umiejętnościom stwarzam im potencjalne możliwości zbudowania fortun finansowych. Cieszę się, że jestem coraz lepsza i coraz więcej umiem. Moja praca sprawia mi coraz więcej radości. Codziennie czuję się lepsza i mocniejsza.

Ćwiczenie: Moja modlitwa sukcesu

- Zastanów się co robisz dobrze.
- Zastanów się jakie korzyści przynosi to innym ludziom
- Zastanów się jakie korzyści przynosi to Tobie.
- Zapisz swoje spostrzeżenia.
- Jeśli możesz pokaż to zaufanej osobie lub psychologowi.
- Czytaj tę kartkę codziennie wieczorem przed snem.
- Czytaj tę kartkę codziennie rano.
- Czytaj tę kartkę 3 razy ciągu dnia.
- Naucz się modlitwy na pamięć.
- Zrób tak 13 tygodni.
- Zapisz jakie zmiany zaobserwowałeś.
- Pomóż innym napisać ich własne modlitwy – partnerowi, dzieciom, przyjaciołom, kolegom w pracy !

Reguła 4 - Świadomie używaj talizmanów

Pokolenia etnologów, socjologów, psychologów i antropologów kultury łamały sobie głowę nad istotą talizmanu i totemu. Otwartą dziś wydaje się być kwestia czy owe przedmioty posiadają magiczną moc czy też nie. Jedno jest pewne – właściciel takiego przedmiotu zawsze czuje się lepiej, kiedy jest w ich posiadaniu. Nie jest tu też istotne czy jego siła psychiczna wynika z rzeczywistych magicznych mocy, czy – w co raczej bardziej jest skłonna wierzyć współczesna nauka – z jego przekonania we własną siłę dzięki posiadania takiego przedmiotu. Ten antropologiczny wkręt jest tu nie po to - żeby cię zanudzić Miły Czytelniku – ale po to by uświadomić i podkreślić jeszcze raz rolę Twojej podświadomości. Przyjmij założenie, że człowiek to homo ,magicus. I tej magii w codziennej sprzedaży też potrzebujesz. Co to znaczy – dobrze wiesz sam. Niektórymi długopisami dobrze pisało się egzaminy, w pewnych bluzkach

zawsze wszystko się udaje – etc. Jeśli masz takie możliwości i wierzysz w coś co Cię mobilizuje – to czynź to. Najistotniejszą sprawą w przypadku talizmanów w sprzedaży jest ich wymiar. Jeśli nawet czujesz się najlepiej w obliczu Twojego pluszowego bernardyna lub wypchanego sokoła na biurku – nie pomoże Ci to za bardzo. Talizmany sprzedażowe muszą być małe, abyś mógł je mieć ze sobą. To często zdjęcie ukochanej osoby, to pióro, spinka, grosik szczęścia etc. Zaopatrz się w takie utensylia, jeśli Ci pomagają i działaj z nimi. Na pewno wzmocnisz swojego ducha - a oto przecież chodzi najbardziej.

Ćwiczenie: Mój talizman

Odpowiedz sobie na pytania:

- Czy wierzę w takie talizmany ?
- Czy jest coś, co mi pomaga ?
- Czy mogę to mieć ze sobą na co dzień ?
- Jeśli tak, - przygotuj sobie Twój talizman.
- Jeśli nie wierzysz i uważasz to za głupotę - pomyśl , że inni nie są tak silni psychicznie jak Ty, i że im to pomaga. A zatem nie nabijaj się i nie drwij z tego. Bądź wyrozumiały. Tobie to nie przeszkadza a innym pomaga !

Reguła 5 - Stwórz środowisko przyjazne twoim działaniom

Co to znaczy ? To proste. Organizuj działania, czynności, mechanizmy w taki sposób – aby wzmacniały twoje zadowolenie przez cały dzień. Zacznijmy od porannych depresji i „Boże, jak mi się dzisiaj nie chce chcieć”. Jeśli lubisz poranną kawę lub herbatę – a czasem brakuje Ci czasu – to zainwestuj kilka złotych w programowalny ekspres i ustaw na określoną godzinę. Zamiast miotać się po kuchni – poczujesz Twój ulubiony zapach. Jeżeli nie cierpisz głośno budzika – zainwestuj w radio lub programowalną wieżę. Zamiast dzwonienia obudzą Cię wiadomości, ulubiona poranna audycja, Twoja muzyka na dzień dobry z płyty kompaktowej lub kasety. Wówczas od razy wszystko zacznie się wydawać przyjemniejsze. Zadbaj o to, abyś miał kilka ulubionych kast muzycznych w samochodzie.

Ćwiczenie Przyjemności codzienności

Odpowiedz sobie na poniższe pytania :

- Jakie rzeczy/działania z dnia codziennego lubię ?
- Dlaczego sprawia mi to przyjemność ?
- Co się dzieje gdy tego nie mam ?
- Co mogę zrobić, aby codziennie wprawiać się w dobry nastrój ?
- Jak organizować codzienne sprawy aby czuć pozytywne wzmocnienie ?

Reguła 6 - Przestań jeść, zacznij się sensownie odżywiać

<p><i>Wszyscy ludzie jedzą. Mało kto odżywia się w świadomy i racjonalny sposób.</i> Robert Krool.</p>
--

Pracując w sprzedaży bardzo często jesteś uzależniony od czasu klientów oraz ich miejsca z pracy lub zamieszkania. Często uniemożliwia to odpowiednie odżywianie się. Z drugiej strony jesteś wystawiony na różne pokusy. Stacje benzynowe kuszą słodyczami w atrakcyjnych i pięknych opakowaniach a przydrożne bary i najczęściej wysokokaloryczną a niekoniecznie najzdrowszą żywnością. Wiele osób w tej branży cierpi albo na nadwagę albo na choroby żołądka z powodu nieregularnego odżywiania się i nadmiernej porcji stresu. Zastanów się jak możesz zorganizować sobie tę część własnego życia – aby nie cierpieć później z powodów zdrowotnych.

W niektórych krajach np. nie zatrudnia się ludzi otyłych bo w wielu przypadkach pracują wolniej. Kiedy ciało jest powolne to i umysł. Duch i ciało to jednak jedność – czy się to komuś podoba czy nie. Zaplanuj i zaprogramuj się na kontrolowanie swojego ciała. Przygotuj sobie swój własny plan odżywiania i spożywania posiłków. Możesz myśleć, że to śmieszne – ale hiszpański model jadania po 22.00 nie funkcjonuje w tej szerokości geograficznej gdzie leży Polska. Najczęściej odbija się to na zdrowiu. Budda miał być kiedyś powiedzieć, że nasze ciało jest koń, który ma dowieźć do celu. Trzeba obchodzić się z nim racjonalnie. Zainteresuj się literaturą mówiącą o zależnościach pomiędzy jedzeniem a charakterem, usposobieniami,

grupą krwi, stanem zdrowia etc. Dowiesz się wiele ciekawych rzeczy i będziesz mógł lepiej planować swoje działania.

Ćwiczenie: Odżywiać się zamiast jeść

Jakie potrawy lubisz jeść?

Po jakich czujesz się dobrze?

Po jakich potrawach masz dobry humor ale ogrania cię słodkie lenistwo?

Po jakich potrawach chętnie pracujesz dalej?

Czy zastanawiałeś się nad tym jak się odżywasz?

Obliczyłeś kiedykolwiek ile potrzebuje kalorii Twój organizm?

O jakich porach jadasz posiłki?

Jaka jest zawartość witamin i minerałów w twoich posiłkach?

Reguła 7 - Dbaj o kondycję

Rzymianie mawiali *mens sana in corpore sano* czyli w zdrowym ciele zdrowy duch. Pamiętaj, że w pracy handlowca jesteś narażony nie tylko na stres, który powoduje napięcia. Praca jest również obciążająca fizycznie. Najczęściej niektóre mięśnie pracują a inne nie – choćby w trakcie wielu godzin jazdy samochodem lub pracy przy komputerze. Każda forma wysiłku mięśniowego – jakkolwiek sport w bardzo dużym stopniu pomaga ci zrelaksować się i zregenerować. Zaplanuj trochę ćwiczeń fizycznych. Potrzebny jest ruch. Jeśli nie możesz uprawiać na co dzień sportu – wykorzystaj możliwości dnia codziennego. Zaczynaj chodzić po schodach zamiast używać windy. Pomyśl że w Ameryce organizowane są zawody we wchodzeniu na piechotę na wieżowiec Empire State Building w Nowym Jorku. Od podstawy budowli do 86. piętra prowadzi 1 575 schodów, Nie musisz być takim rekordzistą jak Paul Crake'a, który pokonał te schody w 9 minut i 33 sekundy. Pomyśl o tym, że największe brawa zdobywają oprócz zwycięzców ludzie starsi wiekiem. 91-letni Włoch Chico Scimone, zdobył szczyt po 40 minutach wspinaczki. Możesz pomyśleć że to szaleństwo lub głupota – i masz takie prawo. Ale czy w skrytości ducha nie zazdrościsz takiemu 90latkowi kondycji?

Jeśli jesteś w dobrej kondycji.

- Łatwiej będziesz sobie radzić ze stresem
- Pracujesz szybciej
- Pracujesz wydajniej
- Łatwiej podejmujesz decyzje
- Patrzysz bardziej optymistycznie
- Nie wyprowadzi cię z równowagi byle błażostka
- Odczuwasz mniejsze zmęczenie psychiczne
- Jesteś bardziej odporny – trudniej cię zmęczyć .

Kilka dobrych rad na codzien:

- Przestań jeździć windą
- Zaczynij chodzić po schodach
- Chodź codziennie wyrzucać śmieci
- Jeśli masz blisko sklep – zaopatruj rodzinę w świeże pieczywo. Ty się dotlenisz a rodzina pokocha cię za ciepłe bułki. (Nikt o zdrowych zmysłach nie ma za złe kobietom w dresie rano że, są bez makijażu !!!)
- Zaplanuj rano 10 minutowy spacer przed wyjściem. Wychodzisz z domu i idziesz przez 5 minut a potem wracasz przez 5 minut) Oprócz tego, że się dotlenisz – będziesz mieć czas na planowanie i potwierdzenie priorytetów tego dnia
- Przejmij obowiązki wychodzenia z psem rano – jeśli takowy jest w rodzinie !
- Możesz też wyprowadzać psa sąsiadów – zwłaszcza starszym osobom może to pomóc !
- **Na początku będzie Cię to wszystko męczyć - później zacznie sprawiać przyjemność.**

Ćwiczenie: Twój ruch

Odpowiedz sobie na pytania

- Jaki rodzaj sportu ruchowego lubisz uprawiać (nie mów o ruchach w szachach albo o ostrym zbieraniu lewy ze stołu brydżowego)
- Jaki codzienne ćwiczenia gimnastyczne robisz ?
- Ile czasu dziennie poświęcasz na utrzymanie się w formie?

Reguła 8 - Ucz się od każdego człowieka

Polacy nie mają autorytetów w prostym życiu codziennym. Autorytet to ktoś z bardzo wysokiej półki i w sprawach szczególnie ważnych dotyczących moralności etyki, wary lub prawdy. Niewątpliwie ogromnym autorytetem moralnym jest Ojciec Święty Jan Paweł II. Ale – jak pokazuje słynny skandal w TVP – też nie dla wszystkich. Dla niektórych jest po prostu zwykłym „przywódcą rzymskich katolików”. O ile jednak w sprawach tak wielkich i istotnych jak patriotyzm, Bóg, honor i ojczyzna mamy wspaniałe autorytety o światowym formacie - o tyle brakuje ich w życiu codziennym,. Nie ma takich autorytetów, które byłyby obdarzone powszechnym szacunkiem kiedy dyskutuje się na temat podatków, polityki rolnej, kwestii Unii Europejskiej, ekologii, ochrony środowiska, zasad handlu, sztuki sprzedaży, uczciwości w biznesie etc. Jaki autorytet może pokazać co to znaczy rzetelny kontrakt handlowy, uczciwa prowizja, dobra cena, sprawiedliwa zapłata ? Przeciwnieństwem jest społeczeństwo amerykańskie gdzie jest wielu sprzedawców o ogromnym autorytecie czy też niemieckie gdzie np. autorytetami biznesmeni czy też rzemieślnicy. Brak tych codziennych autorytetów wpływa również na sukcesy w sprzedaży. W naszym społeczeństwie istnieje bowiem publiczna niechęć do uczenia się od innych, zwłaszcza równych sobie. Postępuj dokładnie odwrotnie. Ucz się zawsze od każdego człowieka. Nawet jeśli ktoś mówi nudne rzeczy – to możesz nauczyć się, że tak nie powinieneś działać, bo inni również będą Cię odbierać w negatywny sposób. Od drugiego człowieka możesz zawsze nauczyć się wielu cennych rzeczy. Analizuj rozmowy z ludźmi i obserwuj. Mimo, iż każdy człowiek jest różny - emocji rządzących ludźmi jest ograniczona. Obserwacja i analiza pozwoli Ci szybko opanować sztukę właściwego kontaktowania się z ludźmi i przewidywać ich reakcje. Przyjrzyj się

temu, co inni robią dobrze i naśladowaj te działania. Zastanów się czego możesz uczyć się od innych i za co możesz być innym ludziom wdzięczny.

Ćwiczenie: Czego mogę się od Ciebie nauczyć?

Odpowiedz sobie na pytania:

- W czym się różnimy?
- W czym jesteśmy podobni?
- Czego dowiedziałem się o psychice człowieka dzięki tobie?
- Co potrafisz robić lepiej niż ja?
- Jak mogę profitować obserwując Twoje działania?
- Jak mogę podsumować jednym zdaniem nasz kontakt?

Reguła 9 - Motywuj siebie i innych

Ktokolwiek nie skrzyżuje swej drogi z Tobą – zawsze coś wniesie. W życiu spotykasz ogromną ilość ludzi. Nasza osobowość, doświadczenie i życie jest wypadkową ludzi i sytuacji w których się znaleźliśmy. To ludzie, którzy Cię spotkali w życiu kształtowali Cię tak jak dom rodzinny, szkoła. I Ty twoim zachowaniem również kształtujesz zachowania innych i żyjesz w ciągłej interakcji. Jeśli przyjąć tezę księdza Twardowskiego, że zbyt szybko odchodzimy - to śpieszmy się z okazywaniem sympatii i szacunku. Nie wyzwalajmy tej złej energii w kontaktach - lecz tę dobrą. Pokazanie dobrej energii drugiemu człowiekowi pozwala na uniknięcie wielu sytuacji stresowych oraz wielu sytuacji agresywnych. Prawdziwy sprzedawca chce wpływać na decyzje zakupu innych ludzi. Cała sztuka wywierania wpływu tak na prawdę oznacza nic innego jak tylko umiejętność przywracania pozytywnego stanu energii u innego człowieka. Ten stan energii pozwala na szybkie podjęcie decyzji bez wahania. Motywuj i zachęcaj do działania innych i siebie. Automotywacja i wiara w siebie jest w sprzedaży ważniejsza niż jakość produktu i jego marka. Motywując innych będziesz się do nich odzywać- a tym samym będziesz ćwiczył sztukę nawiązywania kontaktu i komunikowania się.

Ćwiczenie: Dzień dobry

- Codziennie mów dzień dobry kilkunastu osobom nawet, jeśli ich nie znasz.
- Obserwuj reakcje tych ludzi.

Ćwiczenie: Coś miłego

- Mów codziennie komplement, co najmniej 5 osobom.
- Obserwuj reakcję tych osób

Ćwiczenie: Small talk

- Postaraj się codziennie nawiązać kontakt z zupełnie ci nieznaną i obcą osobą
- Odezwij się w windzie (jeśli już musisz nią jeździć)
- Odezwij się do innego klienta w supermarkecie
- Obserwuj swoje zachowanie i łatwość w nawiązywaniu takich kontaktów.

Ćwiczenie: Uśmiech

- Uśmiechaj się codziennie do co najmniej 10 osób

Reguła 10 - Twórz własne reguły skutecznego działania

Jak już wiesz reguły jakości ISO to nic więcej jak tylko pisanie procedur zapewniających jakość, Jeśli więc chcesz programować własny sukces – to musisz stworzyć swoje własne reguły sukcesu. A to tylko połowa zdania – następnie musisz ich przestrzegać. W innym wypadku opadniesz w słyną logiczną pułapkę- mam własne zdanie i się nim nie zgadzam Tak będzie, jeśli nie będziesz działał według własnych reguł. Powinny one oczywiście być dostosowane do twojego biznesu. Istnieją działania pośrednie i bezpośrednie prowadzące Cię do sukcesu. Słynny włoski ekonomista Vilfredo Pareto stwierdził, że działaniami kieruje bardzo interesująca reguła, którą określił jako 80/20. Reguła ta mówi, że 20% twoich działań ma wpływ aż na 80% Twojego sukcesu podczas, gdy od 80% Twoich działań zależy jedynie 20% sukcesu. Dla przykładu czyste buty i wyprasowany strój ma niewątpliwie wpływ na Twoje możliwości sprzedaży – ale istotniejszy jest fakt podjęcia kontaktu z klientem, prawda? Co powinieneś zrobić ? Poobserwować się przez kilka dni i dokonać ewidencji własnych czynności. Jak już to zrobisz –

zastanowić się nad tym które z nich uważasz za kluczowe dla Twoich działań a które za wtórne lub pomocnicze. Podziel działania na bezpośrednie i pośrednie. Pośrednie działanie to np. dobra znajomość produktów konkurencji. Bezpośrednie - częstotliwość kontaktu w klientami. Reszta jest już bardzo prosta. Większość czasu powinienes poświęcić na kluczowe działania. Jeśli skoncentrujesz się na tym – w dużej mierze zapewnisz sobie sukces. Podobnie jak romantycy mierzą siły na zamiary nie zamiar podług sił. Ale jak mierzyć siły na zamiary gdy zamiarów brak? Innymi słowy planuj. Każdego dnia wieczorem 5 minut poświęć na planowanie dnia jutrzejszego. Jeśli skoncentrujesz się na wykonaniu planu – będziesz znowu o krok bliżej do sukcesu !

10 moich najważniejszych czynności każdego dnia	
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

Ćwiczenie: Reguły skutecznego działania

- Zrób ewidencję własnych działań
- Co prowadzi cię do sukcesu?
- Jakie czynności powinienes codziennie wykonywać

Ćwiczenie: Menedżer własnego sukcesu

- Zadaj sobie 2 najważniejsze pytania menedżerskie:
 1. Co robię a czego nie powinienem robić?
 - Co takiego robię mimo że nie prowadzi mnie to do sukcesu?
 - Co takiego robię co zbędnie zaprzęta moją uwagę
 2. Czego nie robię a co powinienem robić?
 - Jakie kluczowe działania powinienem podjąć żeby osiągnąć sukces
 - Jak powinienem analizować swoje działania
 - Jakie czynności koniecznie powinienem codziennie robić

Ćwiczenie: Jutrzejszy dzień

- Co chcę zrobić jutro?
- Co jest moim celem jutrzejszego dnia?
- Co jest ważne dla mnie jutro?
- Co jest pilne jutrzejszego dnia?
- Jak mogę jutro odnieść kolejne sukcesy?

Reguła 11 - Ciesz się życiem

Tę regułę sam wiesz jak najlepiej dla siebie zaaplikować...

A oto rady w pigułce:

1. Zwracaj się odpowiednio do siebie
2. Karm swoją podświadomość własnych modlitwami sukcesu
3. Wierz w siebie
4. Pracuj świadomie z podświadomością
5. Dbaj o zdrowie i kondycję
6. Programuj się na wzrost kondycji - na wysiłek i osiągnięcia
7. Odżywiaj się odpowiednio
8. Obserwuj innych i ucz się od nich.
9. Planuj działania zgodne z Twoimi celami
10. Kontroluj się
11. Ciesz się życiem

dr Andrzej Fesnak