



Robert Roklicer

Od želje do uspjeha - kako se najbolje "prodati"?

Rečenice poput: "Želio bih biti uspješan u svom poslu." ili "Želio bih prestati pušiti." nemaju u sebi nikakvu pokretačku snagu koja će izgraditi naš stav o poslu ili pušenju. **Dokle god se želje ne pretvore u potrebu, želje će uvijek ostati samo želje.**

Usvojoj obitelji poznajem osobu koja je dvadesetak godina, iz dana u dan, govorila kako želi prestati pušiti. Osim velikih troškova pri snabdijevanju dvije do tri kutije cigareta dnevno, nikakvih drugih vidljivih znakova nije primjećivao. A onda mu je nakon jedne rutinske liječničke kontrole dijagnosticiran tumor na plućima. Liječnik mu je zaprijetio da mora odmah prestati pušiti, ili će najvjerojatnije umrijeti u narednih godinu dana. Isti je dan bacio cigarete i upalač. Uz odstranjenje lijevog plućnog krila i desetak kemijskog zračenja, tumor se povukao. Od tada je prošlo šest godina i osoba o kojoj sam govorio više ne puši. Želja se, dakle, pretvorila u potrebu.

A što je sa željom da postanemo uspješni na poslu? Sv. Toma Akvinski je davno rekao da su tri stvari potrebne svakom čovjeku: znati što mora vjerovati, znati što mora željeti i znati što mora činiti. Željeti biti uspješan, ne znači nužno i biti nadaren za taj posao. Najčešća ispraka neuspješnih ljudi je "nisam ja za to" ili "drugi imaju većih privilegija u tom poslu". Jedna izreka kaže da su **prepreke izazovi za uspješne, a izgovori za neuspješne.**

"Želio bih postati uspješan prodavač, ali svi su se urotili protiv mene...", često čujem tu rečenicu na svojim predavanjima. Da li vam to zvuči poznato? Nadam se da ne, jer **sreću ne donose određene okolnosti, već određeni stavovi** (Hugh Downs), stoga **naše misli određuju naša djela** (Earl Nightingale).

Od stava do prvog dojma

Stav je potreba s određenom svrhom kojega oblikujemo prema potrebi i stupnju uspješnosti. U ispravnom stavu ne postoje riječi kao što su: možda, ali, ako, kad bi i tomu slično. Dakle, **stav je mistična moć koja nas pokreće ka ispunjenju naših snova.**

U prodaji sam susretao na stotine primjera "ako", ali treba znati objasniti kako riječ "ako" lako prelazi u "dakako". Problem je višestruko veći kod prodavača koji upotrebljava riječ "ako", posebno ako planira predstojeće ciljeve.

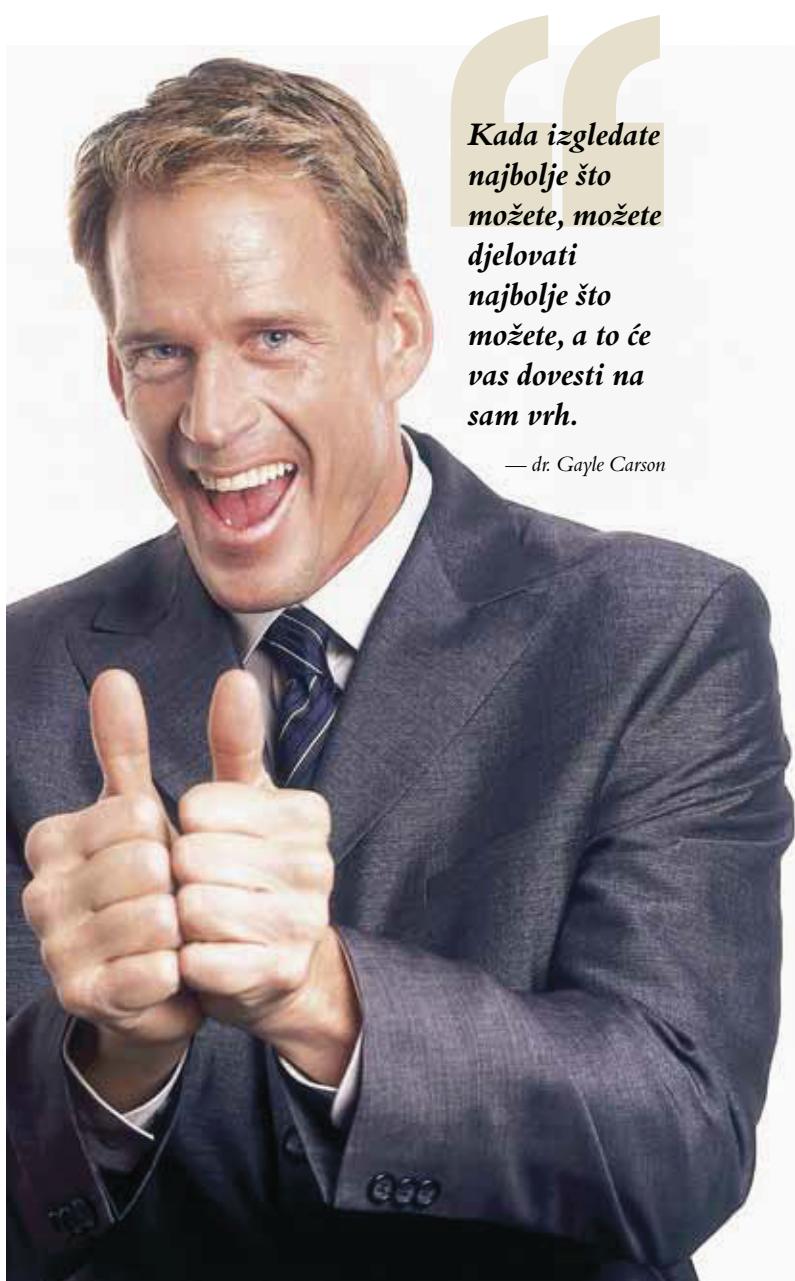
Put od tisuću milja, započinje jednim korakom (Lao Tzu), a jedna od ključnih vještina je upravljanje osobnim imidžom. Stav dakle podrazumijeva **promjenu imidža**.

U čemu se, recimo, najugodnije osjećate? Ja, npr. u trenirci ili kućnom ogrtaru. No, zamislite me da dodem na neko od svojih stručnih poslovnih predavanja ili na radno mjesto direktora managementa u kućnom ogrtaru. Kakav bi dojam ostavio na svoje suradnike ili auditorij? Sigurno katastrofalni. Umjesto toga, odjeven sam u skupo Armaniјевo ili Bossovo odijelo, najfiniju košulju, svilenu kravatu i talijanske cipele.

Razlog tomu je što se **prvi dojam stječe u prvih sedam sekundi do tri minute**. Prvi dojam, u te tri minute, odaje moj stav prema poslu kojim se bavim. A prvi dojam je najvažniji, on je zapravo

*Kada izgledate
najbolje što
možete, možete
djelovati
najbolje što
možete, a to će
vas dovesti na
sam vrh.*

— dr. Gayle Carson



vo i "prvi korak od tisuću milja". Jeste li kad odustali od posjeta zubaru zato što je na vas ostavio loš prvi dojam? Zato što ste, recimo, primijetili da mu je inače bijela kuta umrljana nečim crvenim (što asocira na krv). Ili ste izišli iz dućana neobavljenha posla, jer inače raspoložena prodavačica golim rukama uzima salamu iz hladnjaka i halapljivo je stavila u usta?

Ako se sjetimo narodne uzrečice koja kaže da se **nikada više ne pruža prilika za drugi prvi dojam**, onda vam je jasno da upravljanje osobnim imidžom igra presudnu ulogu u vašem stavu.

Osobni imidž

Osobni imidž osobe ovisi o njegovoj ili njegovom stavu prema cilju kojeg želi ostvariti. Dakle, osobni imidž je najčešće i prvi dojam o vašem stavu.

Najnovija istraživanja nekih modnih savjetnika za Evropu ukratko procjenjuju da vanjski izgled jedne poslovne žene mora biti ovakav: dvodijelni komplet (sako i hlače – ili suknja), kvalitetne cipele s petom (ali najviše do 4 centimetra – iz medicinskih razloga), uredna frizura (nikako ne prenapadna) i maksimalno četiri nakita (naušnice obvezno).

Zašto **naušnice**? Iz istih razloga zašto i muškarcima krvata. Naušnice, naime, kao i muška **kravata** "usmjerava" sugovornikov pogled na naše lice i oči, koje u neverbalnoj komunikaciji igraju veliku ulogu kad preuzimamo retoriku kao moćno sredstvo prodaje. Čvor kravate, kao i naušnice, najviše privlače pozornost ljudi, svojim uzorkom ili sjajem – odnosno neobičnošću.

Muškarcima se preporuča najfinije odijelo, kravata i cipele u skladu s bojom hlača. Najviše do tri nakita, i to prsten, naručica i obvezno sat.

Važno je pozitivno misliti

Kojeg god se posla primali, znajte da je odraz vašeg lica zapravo način na koji ćete i obaviti taj posao. Vaše "žalopijke" prerastaju u tvrdnje, a tvrdnje u istinu. Ako si svakodnevno ponavljate da ste nesposobni; da vas sve boli; da vas čitav svijet mrzi - tada očekujte da će se definitivno jednog dana čitav svemir urotiti protiv vas. Postati ćete bolesni neradnik, omražen u cijelom vašem okruženju. Umjesto toga, prisilite se odmah ujutro nasmijati, pogledati zadivljeno u zrcalo, i reći što glasnije možete: "Ovo je prekrasan dan za nove pobjede. Danas ću biti još bolji nego što sam bio jučer".

Smješno, zar ne? I ja sam se nasmijao kada sam prvi put čuo za tako nešto. Earl Nightingale tvrdi da **postajemo ono o čemu razmišljamo**. Stoga vam toplo preporučam trošenje ovoga lijeka, minimalno jednom dnevno, uz upozorenje da je posve bezopasan i nemate se šanse predozirati.

Vaše strahove i frustracije ostavite za sutra, a danas se primite pobjedičkog stava. A kada dođe to sutra, onda pomislite isto. Danas pobjeda, a sutra ostalo... I tako unedogled. S vremenom će ono "sutra" posve izblijedjeti, nestati će strahova i frustracija, a ostati pobjednik u vama.

Promjenom izgleda do uspjeha

Iskušajte sljedeću stvar: uzmite čašu vode i stanite pred ogledalo. Što vidite? Zasigurno sebe s čašom u ruci. Jasno zapažate svoje lice, tijelo i ruku koja nešto drži (vodu). A sad bacite vodu iz čaše u zrcalo. Što sada vidite? Iskrivljenog sebe, zar ne? Grimase koje ne radite, tijelo koje vam se izobličilo, oči

*Naše su sumnje izdajnici zbog kojih
često gubimo tamo gdje bismo mogli
pobijediti, jer bojimo se pokušati.*

— Shakespeare

*Za poslovne
ljude sa stilom!*



Poslovno savjetovalište
Roklicer broker produkcija d.o.o.
Poslovni seminari u tijeku za:
managere, političare,
prodavače, tajnice...
www.poslovno-savjetovaliste.com

koje su tragikomične... Zapravo vi gledate sebe - očima drugih koji vas promatraju. Stara narodna izreka kaže da su oči ogledalo duše. Ukoliko vam je duša opterećena strahom i frustracijama, vaše oči biti će prelivene vodom iz čaše, ali i vaše lice, tijelo i govor.

Ovdje će vam izvrsno poslužiti rečenica Georgea Bernarda Shawa: "**Pripazite da uvijek budete čisti i jasni; vi ste prozor koji gleda u svijet.**" Ili kako bi rekli - u zdravom tijelu, zdrav duh; ali pravilo vrijedi i obratno.

Zig Ziglar u knjizi *Vidimo se na vrhu* savjetuje promjenu stava čak i kroz mršavljenje (dakako, ako imate previše kilograma i s tom činjenicom niste zadovoljni). Ziglar, deklarirani i praktični vjernik, sugerira čak i estetske promjene na nesigurnim osobama, dakle svaku eliminaciju negativnih faktora koji mogu pridonijeti usporavanju ili ne-ovladavanju pozitivnog osobnog imidža.

Loša frizura, višak kilograma, nagomilani karijes, neuredno odijelo; samo su neke od "prirođenih sklonosti" kojih se možemo riješiti uz pomoć frizera, stilista, stomatologa ili moderne medicine. **Vjera u sebe je poput religije koju moramo svakodnevno općiti.** Ispovijedamo se sami sebi i sebe samoga obožavamo. Tako određujemo stav, a stav određujemo prema cilju. Cijena postoji, i nju ćete, uvjeravam vas, platiti, ali ona je sitnica u usporedi s cijenom neuspjeha.

Možda vam se sada nameće novo pitanje - nije li dvolično od mene pretvarati se da sam "super", iako to nisam? Zašto da glumim nekoga drugoga; nekoga tko je optimističan, vedar, duhovit, ambiciozan...? Odgovor leži u vama samima.

Postali ste ono što jeste jer ste mislili (ili je netko za vas to mislio) da trebate to postati, a postat ćete ono što želite - jer ćete drugačije razmišljati. Vaše će vas misli odvesti na sigurno, poželjnije i plodonosnije tlo. Nemojte u sebi tražiti smeće, već bogatstvo. Jer vi ga sigurno imate. ■