

Rozwijanie pewności siebie w życiu i sprzedaży

Artykuł nr 4

W sprzedaży największą blokadą naszych wyników wcale nie jest brak wiedzy czy umiejętności. Naszym największym przeciwnikiem jest lęk, który blokuje nasze działania. Mechanizm jest bardzo prosty - **czym bardziej narażam się na odmowną reakcję, tym większy mam opór przed działaniem**. Dlatego większość doświadczonych doradców działa głównie w obszarze klientów, których obsługują, zaniedbując jednocześnie poszukiwanie nowych okazji do sprzedaży. Zdaje się, że liderzy to takie osoby, które tego lęku nie mają. Być może to założenie pasuje do części z nich. Druga część to takie osoby, które się boją, jednakże umieją sobie poradzić z tą emocją. W jaki sposób stać się bardziej pewnym siebie? I jak sobie poradzić z osobami, które próbują naruszyć swoim zachowaniem twoje poczucie własnej wartości?

Rozpocznijmy od drugiego pytania. W mądrości ludowej wiadomo już od dawna, że ludzie pyszni potrzebują pochwał, a im większa jest ich chętność, tym bardziej są one im potrzebne. Potraktujmy to wyrażenie dosłownie: Tacy ludzie chcieliby „wskazać”, w jakim stopniu należy ich sklasyfikować (dobry, porządny) właśnie z powodu ich strachu, że zostaną ocenieni zbyt nisko. Dlaczego? Ponieważ (często przez całe życie) doświadczyli zbyt mało uznania ze strony bliźnich. Często już w domu rodzinnym otrzymywali wciąż negatywne sygnały („Ty nie umiesz tego zrobić!”, „Jesteś na to za głupi!”, „Twój brat potrafi to lepiej...”), prowadzące w ,na przykład, szkole do usilnej chęci spodobania się. Wywoływało to blokady myślowe, co z kolei szło w parze z wieloma zarzutami ze strony nauczycieli (błędy podkreślone na czerwono). Być może także ich szkolni koledzy kpili z nich, albo później koledzy z pracy nigdy nie brali ich poważnie. Mówiąc to w sposób bardziej zrozumiały: Człowiek zachowujący się pyszałkowato próbuje „zwiększyć” swe znaczenie poprzez opowiadanie o sobie lub używanie symboli pewnego statusu społecznego. Robi to w tym większym stopniu, im sam sobie wydaje się „mniejszy”.

Dlaczego takie osoby miałyby wywoływać w Was uczucie niepokoju, skoro już raz zrozumieliście te zależności? A może sami czujecie się zagrożeni przez kogoś takiego? Prowadzi nas to do ważnego wniosku. Ludzie z małą pewnością siebie słyszeli od innych zbyt wiele słów krytyki i zbyt mało pochwał, przede wszystkim w dzieciństwie, gdy byli jeszcze całkowicie zależni od „dużych”. Ale dzisiaj nie jesteście już dziećmi! Dzisiaj jesteście w stanie pojąć te zależności i wyciągnąć z nich wnioski. Proponuję trzy drogi działania:

1. Narysujcie „tort” z liniami przedstawiającymi jego „kawałki”. Opiszcie te małe odcinki hasłami, co umiecie zrobić „bardzo dobrze”, „dobrze” i „niezbyt dobrze”. Kiedy tylko jest to możliwe, powinniście potem porozmawiać z osobą (kilkoma osobami) darzoną (darzonymi) przez Was zaufaniem, bo gdy ktoś wcześniej słyszał wiele krytycznych słów na swój temat, z reguły ocenia sam siebie o wiele „niżej” (co wcale nie jest zgodne ze stanem faktycznym). Musicie pojąć, że nie wszyscy ludzie muszą przejawiać fenomenalne zdolności na tym samym polu (co byłoby też dosyć nudne). Może nie jesteście wspaniałymi mówcami, ale jesteście za to uważnymi słuchaczami (i przez to jesteście naprawdę wyjątkowi, możecie być z tego dumni!) Może nie macie zamiłowania do prac domowych, ale umiecie za to doskonale gotować (można to np. zauważyć po zdolności „wyczarowania” czegoś dobrego z resztek). A może jesteście dobrymi obserwatorami/obserwatorkami?
2. Nie porównujcie się ciągle z innymi. Gdy zwróciliście uwagę na czyjeś mocne strony i porównujecie się z tymi osobami, to takie porównanie absolutnie nic Wam nie powie o innych „kawałkach tortu” tych ludzi, nieprawdaż? Nauczcie się traktować siebie samego jako miarę dla swojej osoby. Pytajcie siebie systematycznie: „W jakich sprawach chciałbym robić stopniowe postępy? Co zrobiłem w związku z tym w ostatnim tygodniu? W czym jestem już lepszy niż przed trzema miesiącami?”.
3. Pracujcie stale nad samodoskonaleniem. Czy czytacie książkę, czy też bierzecie udział w szkoleniach, praktycznie uczycie się przez całe życie. Jest to nie tylko najlepsza profilaktyka przeciwko chorobie Alzheimera, ale również sposób na utrzymanie w aktywności mózgu, jest to też niezwykle korzystne dla poczucia własnej wartości. Kiedy bowiem porównacie się z większością ludzi (i ich usilnym trzymaniem się kiedyś zdobytej wiedzy) pod względem uczenia się przez całe życie, zawsze będziecie w lepszym położeniu. I to będzie dawało Wam poczucie, że nie musicie się obawiać oceny innych. Wyobraź sobie, że znasz jeden lub dwa języki obce, czytasz regularnie książki i czasopisma branżowe, w każdym roku zaliczasz przynajmniej kilka nowych kursów i szkoleń. Umiesz pływać, jeździć na nartach, nurkujesz czy chodzisz po górach. Wytrwale każdego dnia wykonujesz działania pomagające Ci osiągnąć cele sprzedażowe. Zakończyłeś toksyczne związki i znajomości. Wokół siebie masz głównie pozytywnie nastawionych do życia ludzi. Trudno w takiej sytuacji mieć problemy z pewnością siebie, prawda.

Na koniec chciałbym Ci dać praktyczną radę dotyczącą lęków w sprzedaży. W sytuacji kiedy czujesz opór przed wykonaniem jakiejś czynności (na przykład, telefon do klienta czy zadanie kliku dodatkowych, trudnych pytań klientowi) zadaj sobie pytanie: Czego się tak naprawdę boję? A jak znajdziesz na nie odpowiedź zadaj sobie drugie pytanie: Załóżmy, że to czego się boję faktycznie się zdarzy. I co najgorszego w takiej sytuacji

może się stać? Okazuje się, że potencjalne skutki tak zwanej porażki nie mają prawie żadnego wpływu na twoją sytuację. Nie zbankrutujesz, nie musisz oddać rodziny w niewolę, nie pogorszy się również stan twojego zdrowia. Po prostu może przez chwilę poczujesz się gorzej. Za to potem będziesz z siebie dumny, że nie uległeś swoim lękom i każde następne wyzwanie będzie dla ciebie łatwiejsze do pokonania.

Dziękuję Ci za lekturę artykułu i życzę wielu sukcesów zawodowych. Jeśli uważasz, że warto, to będę bardzo wdzięczny za podzielenie się tym wpisem ze znajomymi. Poniżej możesz zarekomendować ten artykuł poprzez Facebooka, LinkedIn, Google+ i email.

