

SANDLER®

DA LI STE PRIHVATILI ODGOVORNOST ZA SOPSTVENI ŽIVOT?

Dragan Vojvodić



Da li ste prihvatili odgovornost za sopstevni život?



Dragan Vojvodić, Sandler Srbija

Trener netradicionalne prodaje,
zvaničan zastupnik kompanije Sandler

Pre dve godine sam bio pozvan kao gost na tim building jedne od najvećih izvoznih kompanija u Srbiji. Sa mojim prijateljem ali u to vreme i klijentom sedeo sam u divnom i prijatnom okruženju jednog kafića, kada sam čuo nešto od njega što inače nisam očekivao. Ako slučajno i pročita ovaj tekst i prepozna se, ja mu se ponovo zahvaljujem što me je pustio u njegovu intimu – to je bila privilegija zaista. Dejan kaže meni: „Predsedniče moj, (tako me on zove), imam problem! Kakav? Sve mi je super u životu: imam dobru porodicu, dobar posao, udobno živim, imam dobre rezultate na poslu...

Šta je onda tvoj problem? Upravo je to problem, nemam više izazova, motiva...postalo mi je dosadno!”

Stoji žena pred ikonom Bogorodice, plače i u suzama ponavlja jedno pitanje: Bože što si me napustio? Monah koji ju tu stajao pored žene, čuo je kako plače, pride joj i upita je: da li ste dobro? Da dobro sam, ali nastavi dalje sa pitanjem kroz plač: Bože zašto me ostavi? Monah, sada već i zbunjen, upita dalje ženu: Da li vam je porodica dobro? Jeste! A vaše i njihovo zdravlje? Hvala Bogu dobro je. Pa zašto vas je onda Bog ostavio, upita monah! Postalo mi je dosadno, nemam više nikakvih izazova, odgovori žena.

Dejana sam pažljivo saslušao i shvatio da zaista ima problem. Jevreji imaju divnu izreku: kada ti je najlepše u životu, stavi kamenčić u cipelu da te žulja! Zašto nam treba taj kamenčić? Jer čovek kao dinamičko-antropološko-psihološko biće najbolje „plovi” kroz život kada je lagano opterećen, jer nas ta opterećenost nagoni na postavljanje pitanja smisla svega što radimo. Čovek jednako kao i prva Maslovljeva teorija potreba koja zagovara princip punjenja i pražnjenja creva kao i potreba za hranom i kiseonikom, traži smisao života. Mi smo bića smisla, mi tražimo da ostvarimo smisao življenja. Ali kako se ostvaruje smisao? Ne tako što sednemo za radni sto i tražimo smisao, već tako što se prepustimo zadacima koji je život postavio pred nas.

Puno sam angažovan u korporativnoj Srbiji i ako išta vidim to je da ljudi besumučno tumaraju po kancelarijama firme, jureći planove i targete prodaje a ni sami ne znajući zašto to rade. Kada pitam direktore zašto je važno da ispunjavaju planove prodaje, najčešće čujem odgovor da firma mora da živi i radi. To je u redu, ali gde su njihovi planovi? Pa imaju bonuse na ostvarenu prodaju! Slažem se a da li znate koliko je svaki čovek iz prodaje ostvario svoje lične ciljeve ove godine? Koliko često se motivacija okreće u frustraciju?

Danas je moderan čovek izložen više nego ikada u civilizaciji mogućnosti izbora-ima svega u izobilju ali mu je zato više nego ikada postalo dosadno. Čoveku je dosadno jer ne vidi smisao onoga što radi. Šta sam još primetio u korporativnoj Srbiji: ljudi najčešće ne znaju KAKO da urade stvari ili znaju da urade stvari ali ne vide svrhu ili SMISAO toga što rade. Sa druge strane, samoubistva se i dešavaju zato što čovek ne zna da odgovori životu na zahteve koji mu je postavio jer ne zna KAKO da uradi nešto ili zna da uradi nešto ali ne vidi SMISAO toga. Zar nije najveći uzročnik samoubistava nedostatak ili Smisla ili nedostatak mogućnosti da se izborimo sa životnim pitanjima- ne znamo da damo odgovor koji postavlja život. Kako rešavamo ovaj najdublji ljudski problem? Pa smrću, okončanjem života. Da li onda znači da smrt nije najgori trenutak u ljudskom životu, već besmisao života koji rešavam okončanjem života. Dakle smrt dođe kao olakšanje! Kakva antropološka istina o čoveku.

Koliko ljudi znate oko sebe koji vole svoj posao? Naravno, ovo pitanje se odnosi i na vas koji čitate ovo. Zašto ljudi ne vole posao koji rade? Nemaju svi sreću ili blagoslov da rade posao koji vole. Prosto je nemoguće. Ali ljudi ne vole posao koji rade zato što ga primarno ne vole, već zato što nemaju šta da vole kada završe posao koji ne vole! Šta ovo dalje znači? Ljudima je dosadno. Kada završe posao koji ne vole i odu kući, tamo nemaju da vole nešto što ih životno ispunjava. Međutim, onaj koji ima nešto što ga ispunjava i voli to da radi, a shvati da na poslu koji radi a koji primarno ne voli, može da ostvari ono što voli da radi, odjednom posao koji ne voli, dobija status zadatka koji mu postavlja život. Pojedinaac postaje odgovoran da da odgovor: kako da na poslu koji ne volim počnem da ostvarujem ono što volim? Odjednom posao koji ne voliš dobija potpuno drugačiji smisao. Zar to nije divno. Ne zaboravite da se ljudski stav može iskazati na dva načina: Delovanjem i Trpljenjem. Čak je i trpljenje glagol. Zauzeti stav prema stvarima koje se ne mogu promeniti. u toj situaciji ostaje mi poslednja moja sloboda - menjanje samog sebe. Zar nam nisu takvu lekciju dali zatvorenici u Aušvicu koji nisu mogli da menjaju okruženje ali su mogli da prihvate odgovornost za sopstveni život.

Moje pitanje za sve nas je: Da li smo odgovorni za sopstveni život? Ako postoje stvari koje nam smetaju u životu, postavimo sebi pitanje: ko mi to postavlja zadatak ispred mene? Niko drugi nego život. Ako nam smetaju stvari, dajte odgovor, jer život očekuje to od vas. Ako imate malu platu, šef vas nervira itd...život vam postavlja zadatak. Očekuje odgovor od vas. Svako naše ogovaranje sa kolegama, nervoza ili svađa sa ženom ili mužem kod kuće je znak da smo i dalje na primitivnom životinjskom instinktu. Životinje ne znaju da daju odgovor, čovek ume. Ali to je njegova volja, to je njegova sloboda. Ljudi hoće veće plate, bolja radna mesta ali ne zaboravite dinamičko pravilo: da mi zarađujemo onoliko novca shodno tome šta mislimo o sebi.

Ako trenutno zaradujete 500 eur a verujete da vredite 1000 eur, razlika od 500 eur je polisa osiguranja koju ste platili za ne preduzimanje nikakvih akcija koje su za vas rizične u ovom trenutku. Dakle, vi već sada imate platu od 1000 eur, samo što 500eur primete na računu banke a razliku od 500eur ste platili osiguravajućoj kući polisu za ne preuzimanje rizika da uradite nešto drugačije. 500 eur košta vaše ne davanje odgovora koji vam je postavio život.

Ako se i odvažite i krenete da dajete odgovor, pitaćete šefa, menadžerera, direktora: Ja verujem da mogu da zaradujem 1000 eur platu a to znači da će i firma zaraditi više, kako mogu da zaradim više novca? Šef će reći: Pa zovi više, trudi se više i zaradićeš više. Kakvo razočarenje, pa to ste znali i bez njega. Zašto Vam to govori: Zato što vi njemu postavljate zadatak na koji on nema odgovor. On je neodgovoran. Kako mislite da zaradite onda više novca?



Ako ste menadžer, direktor i vodite ljude u prodaji a ne znate koliko im novca treba u kućnom budžetu, ili ne znate zašto ne mogu da zakažu više sastanaka, to je zadatak koji je stavljen pred vas i ako nemate ove odgovore, postavite sebi iskreno pitanje: Da li sam odgovoran prema mojim kolegama? Kako da im pomognem da postanu bolji? Ako je moja filijala dobila zadatak da akvizira nove kupce a vidim da ljudima ne ide zakazivanje sastanaka, dva su izbora predamnom: ili ću trpeti jer ne znam da im dam odgovor kako da budu bolji ili ću delovati i pokazati im kako. Ali nemojte se zavaravati: Ako ste vođa, ljudi su vam povereni-očekuju od vas odgovor!

Ako se bavite prodajom, morate imati mnogo dublje motive zašto se bavite ovim poslom. Ne može novac biti motivator, on može biti posledica. Ako zaradujete dosta manje a verujete da možete više a to nezadovoljstvo već traje, postavite sebi pitanje: Zašto radim ovaj posao? Prodaja je savršeno mesto da se odreknete ličnog dostojanstva i da se osećate loše. Učiniće sve da vas ponize, slažu, ne jave kada su vam obećali...Kakve motive morate imati da se bavite ovakvim poslom a pri tom još ne zaradujete dovoljno. Probudite se. Jedan moj kolega iz Londona koji je već dugo u Sandler Systemu mi je rekao da je imao skoro smrtno iskustvo u životu i da mu se od tada promenio pogled na život. Rekao mi je: Dragane, shvatio sam da ako me Bog dovoljno poživi da ću živeti nekih 70-80 godina, i ako sam samosvesna osoba i imam ciljeve u životu kako zbog sebe tako i zbog porodice, shvatio sam da nemam vremena da čujem na prodajnom sastanku razmislićemo, javićemo se...Ljudi koji žive smislen život i imaju svrhu i ciljeve, nemaju vremena za ove odgovore. Život je kratak za slanje ponuda, čujemo se ili zvati sagovornika posle par dana i proveriti šta je odlučio. Kosmos ne poznaje status quo, kosmos zna samo za jedan zakon – kretanje!

Dakle, većina ljudi se ponaša onako kako se oseća. Ako se oseća loše, to je uzrok da se i ponaša loše. Loše ponašanje je ništa drugo nego loše uloge koje se igraju i najčešće daju loše rezultate. Loši rezultati dalje utiču da se loše osećamo što uvodi u spiralu neuspeha....Šta rade kompanije: organizuju tradicionalne treninge prodaje, natovare ljude jeftinim trikovima i tehnikama i očekuju....Šta? Naravno da se to ne dešava, ljudi su i dalje isti. Važna je forma!

Ali, vi prihvatite odgovornost za sopstveni život: Nemojte se ponašati onako kako se osećate već se osećajte onako kako se ponašate. Ovo je verovatno najbolja motivaciona teorija u bihejviorizmu–nauka o ljudskom ponašanju.

Dakle, ovo ću reći za sve vas jer verujem da možete biti bolji od sebe samih: ako posmatrate život kakav jeste oko vas, napraviće vas samo gorim. Zašto? Zato što ćete to što vidite a najčešće vam se neće dopasti uticati na vaš misaoni proces koji će uticati na emotivni proces koji će kontrolisati vaše neproaktivno ponašanje u toku dana a što će dovesti do lošijih rezultata i tako sve u krug. Na kraju će dovesti do toga da će vam se realnost smučiti. I zato kažemo da ne postoji realnost–postoji samo subjektivni osećaj realnosti koji se temelji na vašim emotivnim vrednostima. Međutim, ako ono što vidite, podredite onome što zamislite da može da bude tako a (to vam ne može niko zabraniti i niko vam ne može reći da je nemoguće), dakle ono što zamislite i što može biti lepše nego ono što sada vidite, u vama će stvarati misaoni proces koji će stvarati emocije koje su lepše i kvalitetnije jer ste zamislili ono što može da bude jer je to vaša kreacija, shodno emocijama, tako ćete se i ponašati. Bolje ponašanje dovodi do boljih rezultata a što dovodi do ponovnog boljeg osećanja. Ovo predstavlja APSOLUTNO preuzimanje odgovornosti za sopstveni život! Ovo je zatvorenike u Aušvicu spasilo gasnih komora. Oni koji su preživeli Aušvic, preživeli su ne zbog sreće već zbog preuzimanja POTPUNE odgovornosti za sopstveni život. Kada realnost oko sebe podredimo vrednostima tj, kada emotivne reakcije podredimo vrednostima ili ciljevima onda su naše odluke intelektualno–racionalne i to nas vodi u bolju budućnost. Dakle, ako želite više novca, bolja radna mesta ili veću prodaju, više popunjenih kockica novim sastancima u kalendaru, preuzmite odgovornost. Za preuzimanje odgovornosti su potrebna dva preduslova: Vola i Sposobnost. Volja znači da želim i hoću, imam dobar motiv. Sposobnost znači da znam da dam odgovor – znam KAKO!

UPAMTITE: Uspeh u prodaji nema nikakve veze sa jeftinim tehnikama i trikovima iz prodaje! Ako želite da radite bolje, morate postati Vi bolji! Ali ovo nisu mali zahvati! Ovo su promene života!

Zašto ljudi ne vole tradicionalne treninge prodaje? Zato što su uvek isti!

UPAMTITE: nema moćnih, samo dobro utreniranih!

Dragan Vojvodić
Trener iz oblasti Ljudske dinamike
+381 63 7722 122
www.go.sandler.com/serbia
dragan.vojvodic@sandler.com

SANDLER®

© 2024 Sandler Systems, LLC. Sva prava zadržana.

SANDLER (stilizovano) je registrovani zaštitni znak kompanije Sandler Systems, LLC.

www.go.sandler.com/serbia

