

Pre profesionalnog, mora da postoji Lični razvoj

5 **TAJNI** ZA **LIČNI** **PROFESIONALNI RAZVOJ**



Sandler Training
Finding Power In Reinforcement®

Sledi pet strategija koje ne samo da će poboljšati Vaš život, već i život onih sa kojima lično i profesionalno sarađujete.

1. NE BUDITE MALODUŠNI PRI PREUZIMANJU OBAVEZA.

Ukoliko ste poput većine ljudi, sigurno je da na listi onog što je potrebno uraditi imate više stvari nego vremena za obavljanje istih. Uprkos tome, kada neko zatraži Vaše vreme ili pomoć, lako je dodati još jednu stvar na listu. Možda, previše lako. Nekoliko pritisaka na tastaturi računara ili pametnog telefona i eto ga, dodato je. Nema problema ... osim ukoliko osoba koja zahteva Vaše vreme ili pomoć ne računa na to da ćete učiniti više od jednostavnog dodavanja zahteva na listu - odnosno da ćete istom posvetiti maksimalnu i neposrednu pažnju.

Vaša spremnost za pomoć je plemenita. Ali, ako je Vaš tanjir već pun, prihvatanje zahteva stvara potencijal za dve neproduktivne i nepoželjne situacije:

1. izvršavate traženu aktivnost ... na račun neizvršavanja drugog zadatka sa Vaše liste ili neizvršavanja neke druge obaveze;
2. zadatak ispunjavate daleko od izuzetnog, što će verovatno narušiti Vaš kredibilitet i razočarati osobu koja je zatražila Vašu pomoć.

Ako je verovatnoća da se zahtev ispuni blagovremeno i izuzetno mala, poštenije je da ga odbijete. Dvaput razmislite pre nego što preuzmete obaveze i obavežite se samo ukoliko možete to ispuniti prema postojećem rasporedu.

2. USREDSREDITE SE NA DAVANJE, A NE PRIMANJE.

David Sandler bio je strastveni zagovornik predloga iznetog u eseju Ralph Waldo Emerson-a o „nadoknadi“. U osnovi, esej se bavi dualizmom prirode i stanja čoveka: nema *posledice* bez *uzroka*; nema *kraja* bez *sredstava*, nema *senke* bez *svetlosti*. Emerson takođe sugerše da je univerzum u ravnoteži. Ono što dobijete od života je jednako, mera za meru, onome što u njega unesete. Drugim rečima: nema *dobiti* bez *davanja*. Nesebično davanje drugima - prijateljima, porodici, kolegama, klijentima - bilo rečima ili delima, stvara deficit u prirodi koji mora biti popunjen.

Svakodnevno se pružaju brojne mogućnosti za *davanje* - pružanje pomoći, reči ohrabrenja i saveta. Kada dajete doprinos drugima i drugi doprinose Vama. Kad im pomažete da zadovolje potrebe i oni pomažu da Vi zadovoljite svoje.

3. URADITE DOMAĆI ZADATAK.

Koliko znate o svojim konkurentima? Koliko znate o tržištu na kom poslužete? Koliko znate o zakonodavnim, ekonomskim, tehnološkim i ekološkim pitanjima koja utiču na Vaše tržište i potencijalnu prodaju Vašeg proizvoda ili usluge? I možda najvažnije, koliko znate o potencijalnim klijentima koje planirate da pozovete?

Koliko toga ne znate?

Onom ko je motivisan i posvećen učenju dostupne su brojne informacije. Potrebna je samo internet veza i nekoliko pritisaka po tastaturi. Ne postoji opravdanje za „neznanje“.

Čak i ako ste lider u svojoj kompaniji, možete poboljšati svoju efikasnost i produktivnost uz malo „domaćih zadataka“. Odvojite 15 do 30 minuta dnevno za čitanje i proučavanje neke (ili svih) iznad navedenih tema. Što više znate o svojim izgledima, konkurentima i uticajima na tržištu, to ćete biti bolje pripremljeni da svoj proizvod ili uslugu izložite u najpovoljnijem svetlu.

4. TRAŽITE MOGUĆNOSTI.

Često je, posebno na „teškom“ tržištu, lakše uočiti potencijalne blokade u poslovanju nego prepoznati prilike. Međutim, kako Emerson opaža (vidi strategiju br. 2), nema senke bez svetlosti. Ukoliko se usredsredite samo na blokade, videćete samo senke. Ako, s druge strane, pomerite fokus i potražite staze preko, okolo ili kroz blokade, vrlo često i prilično iznenađujuće, pronaći ćete one koje Vas vode u svetlost novih mogućnosti.

Promena fokusa sa ograničenja na mogućnosti zahtevaće određeno prilagođavanje - posebno Vašeg sistema uverenja. Iako je nerealno očekivati da pretvorite sva *ograničavajuća* uverenja u veru u *mogućnosti* jednim potezom, sasvim je realno da radite na jednom uverenju. I ne morate odjednom napustiti ograničavajuće uverenje; samo morate privremeno prekinuti odsustvo vere u mogućnost uspešnog ishoda - a zatim, uz malo vere u dobroj meri, postupite u skladu s tim.

Ako privremenim napuštanjem neverice i preduzimanjem mera uspete da realizujete samo deo onoga što ste nameravali da postignete, i dalje ste daleko ispred onoga gde biste bili da ste ostali zaglavljani u senci. Svaki postignuti uspeh, veliki ili mali, olakšaće razvoj novih potpornih uverenja koja će Vas odvesti do viših nivoa uspeha.

5. RAZVIJTE OSEĆAJ HITNOSTI.

Iako su planiranje i priprema često neophodni koraci pre započinjanja određene aktivnosti, u nekom trenutku *planiranje* mora prestati, a *rad* početi. Previše je lako uroniti u fazu planiranja, možda čak i težiti ka savršenstvu. Traženje savršenstva može biti pohvalno (ukoliko to nije zamaskirano *odugovlačenje*), ali to samo odlaže pokretanje delovanja. Dok stvarno nešto ne učinite, ništa se ne postiže.

Steknite naviku postavljanja vremenskih rasporeda i rokova za projekte i aktivnosti. A onda, čvrsto se obavezite da ćete ih se držati. Učinite ih realnim ... kako ne biste nepotrebno pritiskali sebe. Ali u isto vreme, nemojte ostavljati prostora do krajnjeg roka za nepredviđene stvari. Davanje sebi više vremena nego što zadatak zahteva jednostavno je *strateško* odugovlačenje.

Dodela vremenskih rokova projektima pomaže Vam da razvijete osećaj hitnosti za ispunjavanje zadataka. Uspostavljanje ciljnog datuma koji treba ispuniti pomaže Vam da ostanete usredsređeni, na dobrom putu i da napredujete.

Izvod iz President's Club Report (Izveštaj Predsedničkog kluba), nov. - dec. 2012., od strane Sandler Systems, Inc. © 2012, 2013. Sandler Systems, Inc. Sva prava zadržana.