



>> >> >> Ako ste postali ono što su vam govorili da možete, bićete zapravo mnogo manje nego što ste zaista mogli!

Svi mi se susrećemo sa vrlo otrežnjavajućom istinom: svaki naš dubok, instiktivan odgovor na bilo koju situaciju predstavlja proizvod našeg najranijeg vaspitanja!

Čak još jača otrežnjavajuća istina je: *Naša ličnost – karakter je oblikovan kroz najranije detinjstvo primajući ponašanje koje smo posmatrali kod naših roditelja ili drugih odraslih autoriteta koji smo bili okruženi.* Sve ove modele ponašanja i osećanja smo uskladištili duboko u našoj podsvesti i te obrasce ponašanja ili osećanja smo spremni da reprodukujemo shodno situaciji u kojoj se nalazimo. Hteli mi to da priznamo ili ne, ali te poruke kako treba da se ponašamo ili osećamo, uticale su u tim ranim godinama našeg detinjstva na kreiranje naših stavova, uverenja ili verovanja u naše sposobnosti ili nesposobnosti. Zapravo, kreirali su nam već unapred zadat put u životu. I to je veliki problem.

Neki ljudi su odrasli u vrlo pozitivno-stimulativnom okruženju gde su vrlo često mogli da čuju poruke: *”U životu možeš biti šta god poželiš-od tebe zavisi.”* Ili: *”Ako naporno radiš, možeš postići šta god poželiš.”* Drugi ljudi su odrasli u okruženju koje nije bilo baš tako stimulativno-motivišuće sa porukama: *”Nikada nećeš ništa postići, isti si kao i tvoj....”* U životu je sve *sudbina.* *”Možeš se truditi koliko hoćeš, nisi ti za to.”* Postoji dosta ličnih priča i svedočenja gde su im najbliži-roditelji ili rođaci govorili: *”Ako nastaviš ovako, veruj mi završićeš kao i....”* Ono što je tragično jeste da su mnogi upravo i završili tako, neslavno!

Bez obzira da li verujemo da je tako ili ne, poruke naših roditelja u vrlo ranom detinjstvu, su ostavili vrlo jak uticaj na oblikovanje naših stavova, uverenja o sebi, svojim mogućnostima ili sposobnostima. Zato kažemo da je uspeh u životu samoispunjavajuće proročanstvo-ono u šta veruješ da je istinito, trudićeš se da i dokažeš da je tako!

Sigurno se onda pitate: Da li ljudi koji su odrasli u pozitivnom-motivišućem okruženju, automatski su razvili zdravo i jako samopoštovanje i postali uspešni? A oni koji su odrasli u okruženju koje je bilo negativno-motivišuće, da li znači da

su razvili destruktivni karakter i stav i shodno porukama roditelja, predodredili sebe na neuspeh? Odgovor na oba pitanje je "ne."

Siguran sam da smo svi imali priliku da čujemo kako su određeni ljudi odrasli u vrlo neprimerenim uslovima, bez poruka podrške, topline pa čak i bez ljubavi. Ili ljudi koji su bili okruženi drugima koji su im davali destruktivne poruke da je nemoguće uspeti, postići nešto veliko i slično a koji su ipak uspeli da ostvare nešto vredno i korisno. Ali takođe smo čuli i za one koji su odrasli u kvalitetnim porodicama punim topline i podrške ali koji su ipak nastavili da žive bedne i nečovečne živote.

Dakle, u čemu je onda stvar?

Kao i kegle u kuglanju, kada ih udari kugla pa se raspu na sve strane, isto je i sa nama: mi smo proizvod procesa koji nas je oblikovao u ranom detinjstvu da se "raspemo" shodno situaciji ili našim obrascima ponašanja koje smo dobili najčešće od roditelja.

Shodno prethodnoj rečenici, da li možemo zaključiti da kao i kegle ni ljudi nisu drugačiji i da ne mogu izbeći predvidivost njihovog ponašanja baš kao i kugle? Kugle nemaju drugi izbor nego da se raspu shodno silini udarca kugle. Tako su izgrađene. Njihova je sudbina da budu udarane non stop, iznova i iznova...Uprkos tome šta profesionalni igrači u kuglanju kažu, kegle ne mogu da izaberu kako drugačije stajati na podu čekajući kako će kugla da ih udari i nikada neće moći da izaberu drugačiju strategiju kako da se izbore sa udarcem kugle. Nikada neće izabrati mogućnost da napuste nesigurnu sredinu konstantnog udaranja kugle koja velikom brzinom dolazi. Kako igre prolaze, one nastavljaju da ispunjavaju njihovu "sudbinu"- da budu udarane i udarane i uvek ponovo postavljenje na isto mesto ponovo samo sa jednim ciljem: biti udaren!

Dozvolite nam da rezimiramo onda: ljudi će svakako živeti život kegle u kuglanju, sve dok ne izaberu drugačije. Kao i kegle koja je proizvod proizvodnje i njene osnovne namene, tako je i sa vama: i vi ste proizvod nečije proizvodnje čija je namena predvidivost ponašanja. Ta predvidivost ponašanja koja dolazi iz programiranja vaših roditelja još u ranom detinjstvu. Oni su vas učili shodno

njihovoj perspektivi šta je dobro a šta nije, šta je ispravno a šta ne. Možete bespogovorno prihvatiti njihove direktive, ili buntovno se opirati i na kraju ponovo prihvatiti ali svakako niste imuni na njihove poruke i ponašanja. Na kraju, vi ste ipak proizvod vaspitanja u detinjstvu i kako se sada ponašate ili osećate je uzrokovano vaspitanjem u ranom detinjstvu.

Ali vi kao ljudska bića imate sposobnost izbora - slobode, da budete, radite i postanete, i da budete prepoznati i zapamćeni za ono po čemu bi ste vi želeli da budete zapamćeni!

Za razliku od kegle, koja nema mogućnost izbora nego da hrabro podnosi iznova i iznova udarce kugle, vi kao ljudska bića imate slobodu izbora. Imate mogućnost da birate kako ćete se ponašati ili kakve će vam reakcije biti uprkos programiranju roditelja. Imate izbor da reagujete na programske trake roditelja bezuslovno i na taj način postajati ono što je već zacrtano da ćete postati ili imate mogućnost izbora da počnete da učite drugo-kvalitetnije ponašanje suprotno programiranju iz detinjstva i da vam novo ponašanje služi na korist razvoja, prosperiteta i slično. Posedujete slobodu izbora da radite, budete i postanete ono što vi želite a ne ono što drugi žele od vas.

Izbor je uvek Vaš!

Na koji način vežbate vašu slobodu izbora? Ako poželite novu stazu u životu, to će verovatno zahtevati prvu i najvažniju promenu – razmišljanje. Poćete da prepoznajete da nema dobrog ili lošeg vremena kako bi ste napravili dobar izbor u odnosu na izbor koji vam je već dat - onaj iz prošlosti. Sledeće što trebate da radite jeste da prestanete da vodite računa o destruktivnim porukama iz detinjstva: Na nesvesnom nivou deo ličnosti koji se zove Roditelj naređuje Detetu kako će se ponašati i osećati u isto vreme što sve zajedno negativno kontroliše i utiče na naš život. I naravno, morate sebi priznati i dati mogućnost da prihvatite sve vaše snove i želje kao realne i o kojima maštate uprkos programiranju da su nemogući.

Napravi novi izbor i napravićeš novi život!

Nemojte zaboraviti nikad: *ako su vas izbori iz prošlosti i shodno tome i ponašanje, doveli u poziciju u životu gde ste nezadovoljni, imate mogućnost da*

napravite izbor. Da li možete da poverujete da vi niste to što mislite da jeste. Vi ste to što mislite. A odakle vam dolaze te misli? Od ranih programiranja i poruka na određene obrasce ponašanja roditelja. Znamo da je ovo teško prihvatiti, ali je tako. Vi ste zaglavljani jedino u prostoru između vaših dva uveta.

Svakako ako i odlučite da napravite novi izbor u vašem životu i krenete stazama kojima vi želite da idete, stare programske trake će i dalje biti prisutne. Te trake mogu biti vrlo neprijatne sa vremenom na vreme. Zato ćete uvek imati sumnje. Imaćete strahove. Bićete uplašeni. Ali dobra vest je da će sav taj diskomfort nestati kako budete rasli sve više i dobijali osećaj da ste gospodari sopstvenih izbora.

Kada krenete da definišete nov kurs, znaćete šta tačno želite da postignete a osnovni preduslov toga biće drugačiji način razmišljanja.

Biranjem novog kursa vašeg ponašanja i razmišljanja preuzima vaš podsvesni deo ličnosti koji se zove Odrasli. Tako je, vaše ego stanje Odrasli je zaslužan za zauzimanje novog kursa i slobode izbora; vaš Odrasli je taj koji je zadužen za filterisanje poruka koje idu od vašeg Roditelja ka vašem Detetu, odlučujući kako će ponašanje koje je komandovano od Roditelja uticati da vas odvede bliže ili dalje od ciljeva koje želite. Odrasli takođe odlučuje da li je predloženo ponašanje od strane Roditelja, prikladno za vas ili ne.

Biranjem novog kursa znači da postajete svesni šta želite da postignete i kakvo drugačije razmišljanje je neophodno. Morate imati slike onoga što želite da postignete kako to i postižete a to je važno da imate jer će vas osnažiti kada vas napadnu stara-programirana ponašanja i uverenja od roditelja.

Takođe morate imati alternativna ponašanja. To su ponašanja koja će zameniti postojeće "kegla" ponašanje - šablone koja stoje na putu vašim ciljevima.

Da bi ste ostali na tom putu, vrlo je zahvalno da imate osobu od poverenja koja će zauzeti ulogu vašeg trenera i mentora. To je neko ko ima znanja, koji vam pomaže da ostanete fokusirani i koji će vam dati ohrabrujuće poruke. To može biti dobar prijatelj, direktor prodaje, šef ili kolega sa posla.

Međutim, možda je najbolje rešenje da to bude neko kome je profesija da pomaže drugima da menjaju svoje obrasce ponašanja, uverenja i načine razmišljanja.

Marija je promenila svoje strategije.

Marija je bila u prodajnom timu vrlo poznate kompjuterske kompanije, radeći dosta poslova sa javnim sektorom. U ministarstvu rada imala je nekoliko dobrih kontakata sa menadžerima srednjeg nivoa. Upravo je usred radne grupe sa tim menadžerima na temu kako unaprediti postojeći sistem baze podataka. Marija je svojim znanjem pomogala menadžerima da jasnije i preciznije dobiju saznanja u kojim elementima i pravcima treba da bude dalji rad na bazama podataka. Svakako glavni donosilac odluke je video Marijino rešenje i njenu kompaniju kao najprikladnijeg dobavljača.

Ovakav način komunikacije Marije sa menadžerima u mnogim kompanijama nije bilo ništa neuobičajeno za nju. Demonstrirala je veliku ekspertizu i količinu znanja kako bi na skoro kraju svakog procesa saznala da odluke za angažovanjem njene kompanije nema. Zapravo nema očekivanog povrata na uloženu energiju, vreme, resurse i emocije - nema prodaje.

Mnogo kasnije Marija je shvatila da što više savetuje druge svojim znanjem i ekspertizom, sve je manje nagrađena! Zapravo, znanje ne prodaje. Prodaje nešto drugo!

Odrastajući Marija je shvatila da kad god je mami pomagala u nekim kućnim poslovima, dobrovoljno čisteći svoju sobu i sklanjajući igračke sa poda, dobila bi zagrljaj i pohvale od mame bez da pita unapred za to.

Tokom života, odrastajući Marija je naučila kad god bi uradila svoj posao dobro i bila korisna drugima u firmi, bila bi bogato nagrađena a da uopšte nije ni trebala da se pribojava da neće biti niti da za tako nešto unapred pregovara ili traži. U njenoj prvoj prodajnoj situaciji dok je radila za jednu farmaceutsku kompaniju, primila bi mnoge nagrade i pohvale za njen rad kao savetnik za doktore u prezentacijama za nove lekove. I taj posao je primarno bio vezan za

edukaciju doktora. Zatim je došla u kompjutersku kompaniju kako bi zaradila više novca i kako bi otkrila bolnu istinu da je jedva premašivala prodajne planove a vrlo često bila ispod. Osećala je da nešto nije dobro ali nije znala šta može da uradi drugačije.

Kada je počela da radi sa Sandler trenerom, saznala je prvi put da je njen obrazac ponašanja zapravo uslovljen skriptama tj, programskim obrascima ponašanja roditelja. I te skripte je ponavljala i ponavljala svaki put kada bi došla u situaciju.

Sandler trener joj je pomogao da kreira strategije i sazna i otkrije ranije u procesu prodaje da li će njena ekspertiza raditi za nju ili protiv nje.

Marijina skripta je izgledala približno ovako: "Moram da dam da bih dobila!" I to je zapravo bilo i ono što je svakodnevno radila: davala je svoje znanje i ekspertizu očekujuću da će dobiti posao zauzvrat! Na žalost, ovde je bio problem sa očekivanjima. Nije bilo kao kod mame koja je bezuslovno nagradila malu Mariju. Svet odraslih može biti vrlo nepošten i ne takav kakav nam se čini. Marija je shvatila bolnu istinu: "Ako idemo iskreni i poštenu nepošten svet, možemo biti povređeni." Marija je to svakodnevno osećala na sebi. Niko je nikad nije učio da unapred mora da dogovori očekivanja sa sagovornikom kako više ne bi bila povređena.

U početku rada sa njenim Sandler trenerom, često bi se sukobljavali sa mišljenjem. Marija bi obrazlagala ovako: dogovoriti očekivanja na početku sastanka nije baš neophodno, jer sagovornik će prepoznati vrednost onoga što imam. Kada sagovornik to prepozna, on će se i ponašati u skladu sa tim. Sandler trener joj je pomogao da shvati da udovoljavati svojim roditeljima ili nekom jako bliskom nije isto kao udovoljavati potencijalnim kupcima. Svaki ima različit krajnji ishod. Kod mame uglavnom ćeš biti nagrađena; kod potencijalnih kupaca uglavnom nećeš biti nagrađena! Zato joj je trener i mentor pomogao da razvije set strategija i taktika kako da ranije u prodajnom procesu, Marija sazna da li će mala Marija biti nagrađena ili frustrirana. Naravno, pošto je prvi put počela da uči ovakve strategije koje su bile protiv obrazaca roditeljskih traka, u početku joj je bilo nelagodno, pitajući

sagovornika otvoreno o njegovim očekivanjima. Verovala je da će je sagovornik videti kao nekog ko navaljuje ili kao nekog ko je nepristojan.

Međutim šta se stvarno dešavalo u realnom svetu jeste što je Marijin sagovornik zapravo uživao da ga pita za očekivanja. Zašto? Zato što je to logično i ljudski da pitate nekog šta očekuje. Vremenom uz pomoć njenog mentora, Marija se poprilično izveštala da na početku razgovora razgovara o međusobnim očekivanjima. I već na početku je mogla da zna da li će njena mala Marija biti frustrirana ili Odrasla Marija nagrađena. Mogla da je kontroliše ishode. Njena frustracija je počela da nestaje.

Petar je postao Donosilac Odluke

Petar je upravo prodao opremu za telekomunikacije. On ima i najviši odnos zatvorenih prodaja u svojoj firmi od svih ljudi iz prodaje. Njegovo tehničko znanje je bez premca. A njegova sposobnost da sazna tuđe potrebe i napravi rešenje je zaista vredno svake pohvale.

Trebalo bi da bude najbolji čovek iz prodaje u svojoj firmi, ali nije.

Uporedo kako je imao najbolji odnos zatvorenih prodaja, takođe je imao i najduži prodajni ciklus. Petar bi već skoro na početku procesa dao ponudu. Tako bi sebe stavio u poziciju da čeka odgovor i na taj način nije mogao da utiče na proces donošenja odluke. Na ovaj način bi dozvolio da se prodajni proces toliko dugo otegne da bi ponekad i zaboravio kome je uopšte poslao ponudu.

Petar je imao procenat zatvaranja prodaje u proseku 50% veći nego drugi, njegove kolege su zatvarale 33% više prodaja nego on.

Pitati njegove potencijalne klijente da naprave bilo kakvo obećanje ili odluku, za njega je bilo skoro nemoguće. Ono što bi njegove kolege zatvorile u proseku za 30 dana kao prodaju, Petru bi trebalo više od dva meseca. Čak, ako je njegov procenat zatvaranja prodaje u proseku 50% viši nego kod drugih, njegove kolege zatvaraju 33% više prodaja nego on.

Petar je shvatio da treba da skрати prodajni ciklus. Govorio bi da mu je bilo neprijatno da "gura ljude na odluku" ili da ih pita da kažu bilo šta kad je odluka u pitanju. (ovo su bile njegove reči u razgovoru sa trenerom).

Ali zašto se tako osećao?

Dok je bio mlađi, Petar je uvek nekako bio momak koji žuri. Žurio bi kroz poslove koje radi, domaći zadatak iz škole – skoro za svaku aktivnost. Seća se kako ga je mama opisivala kao da ima samo jednu brzinu – najbržu. Takođe se seća kako mu je konstantno govorila "Uspori malo." Kada juriš šanse da napraviš greške su jako velike."

Kada su u pitanju bile odluke, otac bi mu govorio da uspori i kako je bolje prenoćiti pa sutradan doneti odluku. Ali pre svega, otac mu je govorio: "Ne želiš valjda da doneseš lošu odluku?" Otac nikad nije objašnjavao zašto odluke na kojima se ne prespava nisu dobre.....ali i Petar nikad nije pitao.

Zapravo, poruke kao što su – "uspori malo ili "prespavaj pa donesi odluku" su radile protiv njega a ne za njega.

Za mladog Petra, poruka je bila jasna: Raditi stvari brzo – pogotovu kada je proces odluke u pitanju – verovatnoća greške je velika. Zato je bilo bolje raditi stvari polako i usporeno ne rizikujući grešku nego rizikovati odluku kakva god da je.

Petar je bio opterećen roditeljskim skriptama još iz detinjstva. Napraviti odluku – čak i odluku koji bi drugi mogli da smatraju rutinom, kao što je odlazak u bioskop ili odabir filma, za njega su bile situacije u kojima se nije lagodno osećao. Zato i nije uopšte bilo čudno što je uglavnom odugovlačio da pita sagovornika za odluku. Skripte roditelja: uspori, prespavaj – radile su zapravo protiv njega. Kod Petra su kreirale šablone – obrasce ponašanja koje ne da su samo uticale na njegovo ponašanje, već su ga udaljavale da adekvatno i razume druge u razgovoru ili oko sebe koji su ispoljavali slično ponašanje.

Kada bi Petar otišao na prodajni sastanak, njegove skripte su zahtevale da povedu njegove roditelje na sastanak sa njim. Ne bukvalno naravno, ali figurativno da. Oni bi stajali i pažljivo slušali iz ugla sobe, posmatrajući Petra i čekali savršen trenutak da "malom Petru" ponude pomoć i uvek kada su oni smatrali da mu treba.

Prodajni proces se sastoji iz serije donošenja odluka i to i pokreće prodajni proces. Što se te odluke brže donose, prodajni ciklus je kraći.

Čak kada bi Petar i pozeleo da utiče na sagovornika da se obaveže jednako kao i Petar na neku odluku i samim tim skрати prodajni proces, na desnom ramenu bi čuo jednog od roditelja koji bi šapnuo: "Petre uspori, seti se šta smo ti govorili za odluku – prespavaj, ima vremena." I kao rezultat, Petar ne bi pitao sagovornika za odluku. Petar je znao da je svrha svake prezentacije, dobiti na kraju odluku ma kakva bila. Ali pre nego što bi sagovornik rekao svoje mišljenje na kraju prezentacije, uključio bi se Petrov otac koji bi šapnuo: "A sada sine, pusti ga da perspava."

Ne zaboravite pravilo da je prodajni proces sačinjen od mnoštva malih odluka koje na kraju čine veliku. Što su te odluke brže donešene, prodajni ciklus može biti kraći. Petar do sada nikad nije skratio prodajni ciklus, sve do momenta dok nije postao svestan odakle dolaze njegova ograničenja i sve dok on lično nije počeo da donosi bolje odluke.

Kako bi pomogao Petru da donosi bolje odluke, njegov Sandler trener ga je pozvao na ručak u vrlo lep i skup restoran. Kao predjelo dogovorili su se da porazgovaraju na koji način može da se skрати prodajni ciklus.

Dogovor je bio sledeći reče trener: "Kada konobar dođe, želim da pogledaš meni. Imaš trideset sekundi da izabereš jelo. Meriću ti vreme. Ako uspeš da izabereš jelo za manje od trideset sekundi, ja plaćam ručak. U protivnom ti plaćaš i hoću da ti kažem Petre da sam veoma gladan. Da li ti je ovaj predlog Ok, upita trener? (Da li ste primetili kako je trener rekao "Da li ti je ovaj predlog Ok?" i na ovaj način kreirao pitanje koje treba da ga natera da donese odluku.

Petar je bio na trenutak zbunjen, malo mu je bilo i neudobno, ali je prihvatio dogovor jer je verovao svom treneru.

Pre nego što su pozvali konobara, trener je pitao Petra da opiše najgori mogući scenario koji može da se desi ukoliko brzo donese odluku o jelu. Petar je razmišljao na trenutak i rekao: "Pretpostavljam da bih mogao da izaberem jelo koje ne bi bilo tako dobro kao neko drugo!"

Petrov trener je znao da jedna vežba u restoranu sa naručivanjem jela neće promeniti tako brzo Petrovu skriptu ponašanja iz detinjstva, ali će svakako demonstrirati mogućnost pravljenja dobre odluke bez da prespava na njoj kao i uvek!

Trener je onda pitao Petra da opiše najbolji mogući scenario.

"Mogao bih da naručim nešto dobro u čemu ću stvarno uživati a ti ćeš to platiti," reče Petar kroz smeh.

"I to je ono što želiš?, upita trener."

"Apsolutno," odgovori Petar.

"Hm, reče trener pred tobom je i možda najvažnije pitanje: "Da li možeš da živiš sa najgorim mogućim scenarijom?"

"Pretpostavljam da mogu." Radi se samo o jednom ručku, reče Petar.

Trener je pozvao konobara, Petar je dobio meni, a trener je počeo da meri vreme. Petar je napravio izbor za 12 sekundi.

Petar se osetio kao da je imao pritisak da napravi odluku, ne zbog toga što je rekao da će da napravi odluku, već zbog vremenskog ograničenja – pokušavajući da pobedi sat.

Petrov trener je znao da jedno pozitivno iskustvo u pravljenju dobre odluke, neće reprogramirati Petrove skripte ponašanja iz detinjstva, ali će svakako pokazati *moгуćnost šanse* donošenja dobrih odluka bez prespavanih noći nad njima. Jednom kada je Petar to shvatio da je moguće, njegov stav se promenio.

Započinjući sa prvom odlukom, otkrio je alternativno ponašanje koje bi mu olakšalo donošenje odluke u vremenskom ograničenju.

Petar je nastavio da radi sa svojim trenerom, otkrivajući razne načine kako je sve moguće ići kroz prodajni proces a u okviru malih odluka koje u ukupnom zbiru daju veliku i najvažniju odluku a koje je do juče Petar uglavnom ostavljao da prespavaju. Takođe je počeo da uči novo – produktivnije ponašanje koje je pomagalo i njemu ali i sagovorniku da jedino ako obojica donose odluke istovremeno u prodajnom procesu, jedino je tako dobro za obojicu. Zatim bi razgovarali o najboljem i najgorem mogućem scenariju, shodno dogovoru koji su imali za ručak.

Petar je zato doneo odluku da počne da uči i implementira novo – produktivnije ponašanje. Kao i Marija, u početku mu je bilo neprijatno i neudobno u sprovođenju novog ponašanja. Takođe je shvatio da njegov sagovornik nekad neće biti u skladu sa onim što Petar hoće, nekad će imati i otpore u razgovoru. Radije nego da ostavlja pozicije otvorene kao ranije gde napusti sastanak bez dogovorenog sledećeg koraka, sada je počeo da pita sagovornika da mu kaže do kojeg datuma će odluka biti donešena.

Tokom 90 dana, Petar je skratio prodajni ciklus za dvostruko manje vremena. Učeći da donosi odluke mnogo brže, shvatio je da je uticaj toga blagotvoran kako na njega tako i na sagovornika.

U istom vremenskom periodu, Petar je kupio nov automobil svojoj devojci i konkurisao i dobio nov posao – samo zato što je shvatio da je prespavao mnogo dobrih odluka.

David traži odobravanje

David radi u prodaji finansijskih usluga. On je vrlo otvorena osoba i odiše samopouzdanjem. Njegove sposobnosti da napravi dobar kontakt sa ljudima je bilo nešto što je kod njega bilo prirodno – urođeno. Za razliku od većine ljudi u prodaji koji su prodavali da bi živeli, on bi radije izašao napolje i telefonirao nego sedeo u kancelariji i obavljao te iste poslove. Njegove kolege su ga jako poštovale i često su od njega tražili pomoć. David je zarađivao poprilično veliki iznos novca. Menadžment firme ga je često video kao osobu koja može i drugim kolegama da pomogne da budu još bolji. Po oceni drugih ljudi, David je bio vrlo uspešna osoba i uživao je mišljenje drugih da živi svoj životni stil.

Međutim, njegova skripta iz detinjstva je uzrokovala to da se oseća loše ako ne bi video konstantni dokaz od strane drugih da je uspešan. David je zapravo tražio odobravanje od drugih da se oseća dobro.

Međutim, nije baš uvek bilo tako. David je većinu vremena živeo potpuno drugačiji život.

Njegovo detinjstvo je bilo obeleženo visokom potrebom za odobravanjem. Unutar njega je postojao mali šestogodišnjak koja nije imao samo potrebu da se dopada drugima, već da bude i prihvaćen i da se uveri od strane drugih da je tako. Tražio je dokaze toga od drugih. U protivnom bi se osećao kao da je nešto uradio pogrešno. I često bi se osećao loše i zbog toga bio primoran da radi sve kako bi dokazao da je tako. David bi ti dao i svoju "kožu" sa leđa – bukvalno samo da dokaže da tako treba.

Njegovo opsesivno ponašanje je uznemiravalo sve skoro sve koji bi se našli u njegovom društvu. Rečnikom anatomije, mogli bi smo reći da je David zaista bio u problemu.

Očigledan primer to i potvrđuje: Ako bi David pozdravio kolegu na vrlo entuzijastičan način "Dobro jutro," a da mu nije bilo uzvraćeno istom merom entuzijazma zauzvrat, on bi momentalno dobio poruku da je kolega nešto ljut na njega ili da je uradio nešto loše što ga je navelo da se tako obrati Davidu. Bilo mu je teško da razume da ljudi jednostavno tako funkcionišu ujutro ili je možda neki njihov lični problem uzrok tome. Davidov šestogodišnjak jednostavno nije mogao da živi sa takvim neslaganjem. Zato, u njegovom sistemu vrednosti, morao je stalno da se trudi kako bi povratio neslaganje u slaganje. Izašao bi napolje, kupio recimo sladoled ili nešto drugo i dao bi svom kolegi. U toku radnog dana, imao je naviku da ode do kolege do stola i postavi mu neka pitanja samo kako bi "testirao" vodu da vidi da li je povratio ono jutarnje neslaganje (odobravanje). I takva njegova komunikacija je često uznemiravala druge.

Kao što možda i primećujete, njegova potreba za odobravanjem od drugih nije se zaustavila kod kolega sa posla. Ako bi na prodajnom sastanku, sagovornik vrlo brzo skratio sastanak u odnosu na dogovoreno vreme, David bi odmah pomislio da je on uradio nešto loše. I nakon toga bi trošio ogromno vreme pokušavajući da shvati šta je to pogrešno uradio na u stvari imaginaran problem. Onda bi poslao e-mail toj osobi sa "pomirljivim" rečnikom koji ne da nije bio potreban, već je bio i zbunjujuć a sve zbog toga što je tako sebe video u odnosu na druge.

Takođe, razgovarajući o ceni gde je klijent ili potencijalni insistirao na popustu, njegova potreba za odobravanjem ga je takođe povređivala. Ukoliko bi se striktno držao svoje cene, Davidovo dete unutar njega je tražilo odobravanje od sagovornika jer bi u protivnom izgubili tog kupca. David je razmišljao da što ga više vole i više se dopada drugima (klijentima), u njegovim očima je bilo lakše dobiti posao. Ali ono što nije shvatao jeste da krajni ishod sastanaka, razgovora najčešće nije bio na obostrano zadovoljstvo.

David je konstantno tražio – imao potrebu za odobravanjem da je to počelo i u privatnom životu da dobija veliko značenje i počelo da ga opterećuje. Od svojih prijatelja je tražio ne samo da mu pokažu da ga prihvataju i da im se dopada već i da je dobra i pozitivna osoba vredna pažnje dugih. Opisivao bi drugima primere kada mu se obrate ujutro ne istim entuzijazmom kao on njima i tražio je od drugih njihova uveravanja njega da je on postupio ispravno i da ne treba da se oseća loše. Njegovo nemilosrdno ispitivanje i zahtevanje od drugih da mu dokažu i daju odobrenje da je dobar i ispravan, učinilo bi da se njegovi najbliži, uključujući i suprugu udalje od njega (sada već bivša).

David je bio poprilično svestan njegove potrebe za odobravanjem od strane drugih i loših posledica na njegov život. Ali je takođe bio i bespomoćan da uradi bilo šta drugačije.

On je bio potpuno svestan njegove potrebe za odobravanjem i negativnih posledica na njegov život. Ali je bio bespomoćan da uradi bilo šta. "Takav sam kakav sam," branio bi se pred sobom i drugim. Nije mogao da zamisli da se ponaša i oseća drugačije. (setite se priče o keglama i kugli koja ih konstantno udara, ali ljudi imaju slobodu izbora).

Kroz konstantnu podršku i ohrabrivanje od strane Sandler trenera, David je počeo da postiže određene promene shvatajući da unutar njega postoji mali – šestogodišnji David koji zapravo traži odobravanje i prihvatanje. Na osnovu progressa koji je počeo da pravi, David je počeo da veruje da su buduće promene moguće na još višem nivou, i ne samo u profesionalnom životu, već i u privatnom. Međutim, ovakav progres ne bi bio moguć bez profesionalne podrške i pomoći stručnog konsultanta. David je ove sugestije čuo već mnogo puta od sebi bliskih ljudi.

Trenutak istine je bio kada je David imao razgovor sa vrlo bliskim prijateljem koji mu je bio postavio vrlo jednostavno pitanje: "Da li si srećan sa svojim načinom života?" Njegov odgovor je bio neuverljiv a trudio se da bude: "Za sada je u redu!"

Prijatelj mu je rekao: "Ako si zadovoljan sa svojim životom kako ti kažeš – za sada je dobro, onda je to u redu, ali ako te ne zanima ispunjavajući život, spektakularan i divan onda nastavi da radiš kako si radio do sad. Ne traži pomoć jer ti i ne treba. Ali ako si otvoren da saznaš kako da živiš ispunjavajućim i radosnim životom, onda ti možda treba podrška stručnjaka u tome i ja ti mogu pomoći oko toga."

David je počeo da shvata da ponašanje koje je dobijao od svog unutrašnjeg deteta i programirao ga na stresne situacije....više je postalo nepodnošljivo i neprikladno za ponašanje jednog odraslog čoveka.

Ipak je pristao da upozna terapeuta. Posle samo nekoliko nedelja, David je shvatio da ponašanje koje mu je pomoglo da savlada stresne situacije je bilo uzrokovano sa njegovim unutrašnjim detetom i gubitkom majke kada je David bio jako mlad, a pokušavajući kod maćehe da nadomesti potrebu za voljenjem i odobravanjem godinama to pokušavajući bez uspeha i sve do tinejdžerskih godina kada to više nije bilo prikladno – bar za taj uzrast (međutim dete u njemu je i dalje tražilo taj osećaj).

Tokom vremena, uz pomoć podrške terapeuta i najbližih prijatelja David je shvatio uzroke njegove prekomerne potrebe za dopadanjem, pripadanjem i odobravanjem i počeo je da zauzima drugačiji stav, razmišljanje a onda je počeo da preduzima i drugačije ponašanje, shodno njegovom odraslom a ne njegovom detetu. I danas je postao osoba od samopouzdanja kome ne trebaju više odobravanja da se dobro oseća.

Kegle vs Kugla

U ovom poglavlju, podelio sam sa vama tri vrlo dramatične (životne) priče koje sam susretao tokom karijere kako tri različite osobe su prevazišle sindrom **Kegle vs Kugla**. Ono što je zaista važno nije samo kako su ove tri osobe *naučile* da odu iza simptoma problema tj, kako su tadašnja njihova uverenja, akcije i ponašanja uticala na njihova očekivanja, već **kako** možete da odete iza tih uverenja i menjate svoje živote.

Svako od nas ima u sebi obrasce ponašanja koje u nekim situacijama možda mogu da nam budu od koristi ali svakako nisu korisne u profesionalnim – prodajnim situacijama. Ako takvo ponašanje uzrokuje stres i odvlači nas od željenih ciljeva, treba ga preispitati sa stručnom osobom!

Postavite sebi ova pitanja:

Kakve zaključke donosite o sebi ili drugima oko vas? Koje skripte unutar vas utiču na vaše ponašanje u interakciji sa drugima – baš sada u ovom trenutku? Da li na osnovu tih skripti možete imati realna očekivanja u odnosu na ciljeve koje očekujete? Koliko vas koštaju te skripte u realnom životu i novca ali i kvaliteta življenja?

Šta je to što vam skripte govore da *jeste* i koliko daleko ste od onoga što *možete biti* jednom kada nađete pouzdanu osobu sa znanjem koja vam može pomoći da postanete ono što možete biti a ne ono što jeste?

Rezime<< << <<

Svako od nas poseduje obrasce ponašanja koja u određenim okolnostima mogu da nam budu od koristi ali u većini slučajeva nam odmažu i da postanemo bolji u prodaji ili životu.

Kada smo bili mali, mi smo *odlučili* da prihvatimo ove obrasce ponašanja jer su na tom nivou za taj uzrast bila efektivna i korisna na neki način.

Međutim u ovim godinama, mi osećamo simptome takvog ponašanja koja nam stoje na putu naših ciljeva.

Svakako kao što smo odlučili da takvo ponašanje prihvatimo kao mali, i sada imamo slobodu da prihvatimo novo ponašanje čija promena može biti malo neprijatna ali svakako mnogo korisnija!

Vreme ja za

PREISPITIVANJE

Tvoje nova Ja

Šta bi voleo da promeniš u svom ponašanju?

>> Razmislite o negativnim ili neproduktivnim obrascima ponašanja koje želite da promenite.

>> Razmišljanje ispred akcije. Razmislite, šta bi mogao da bude pokretač sadašnjeg ponašanja koje vam se ne dopada? Koje iskustvo iz rane mladosti i dalje kontroliše sadašnje ponašanje?

>> Razmislite o alternativnom ponašanju koje bi vas služilo bolje?

>> Identifikujte šta bi ste želeli da postignete radeći na promeni ponašanja?

>> Kreirajte u vašem umu sliku vašeg novog Ja kako se ponašate drugačije, preuzimate drugačije akcije i onda vežbajte reči koje izgovarate koje su srodne novom ponašanju.

>> Pronađite nekog kome verujete a koji može da razume vaše novo ponašanje, neko ko će vam dati iskreno mišljenje o vašem napretku (dnevnom, nedeljnom, mesečnom) koji vas sve više udaljava od starih skripti i približava novim – produktivnijim.