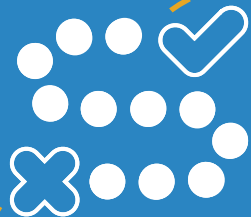
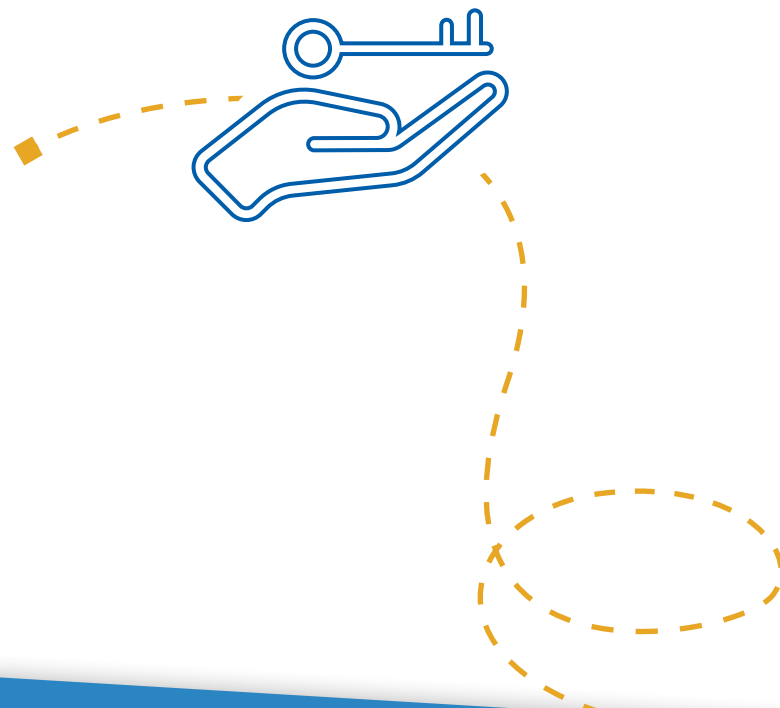


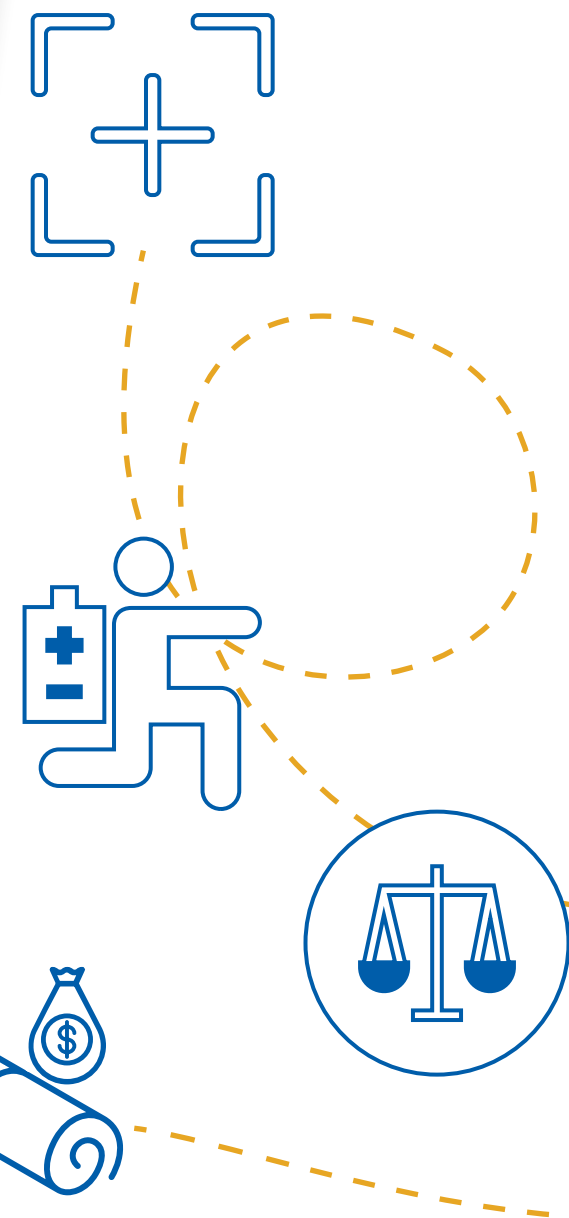
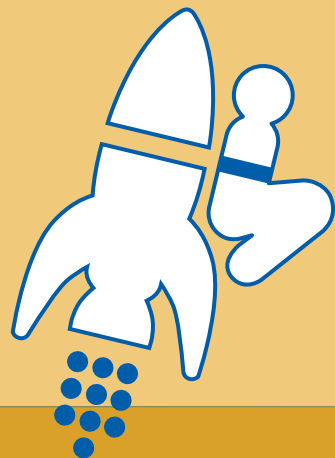
Ključni faktori koji će vas odvesti **DO USPEHA**



Većina ljudi kaže da žele da budu uspešni u životu. Žele da ostvare svoje ciljeve i da se osećaju zadovoljni svojim dostignućima. Međutim, za veliki broj ljudi, razumevanje kako postići ovaj uspeh može zvučati komplikovano. Postoji devet ključnih faktora koji vam mogu pomoći ako želite da uspete u svom profesionalnom i ličnom životu.

1. Usađene osobine

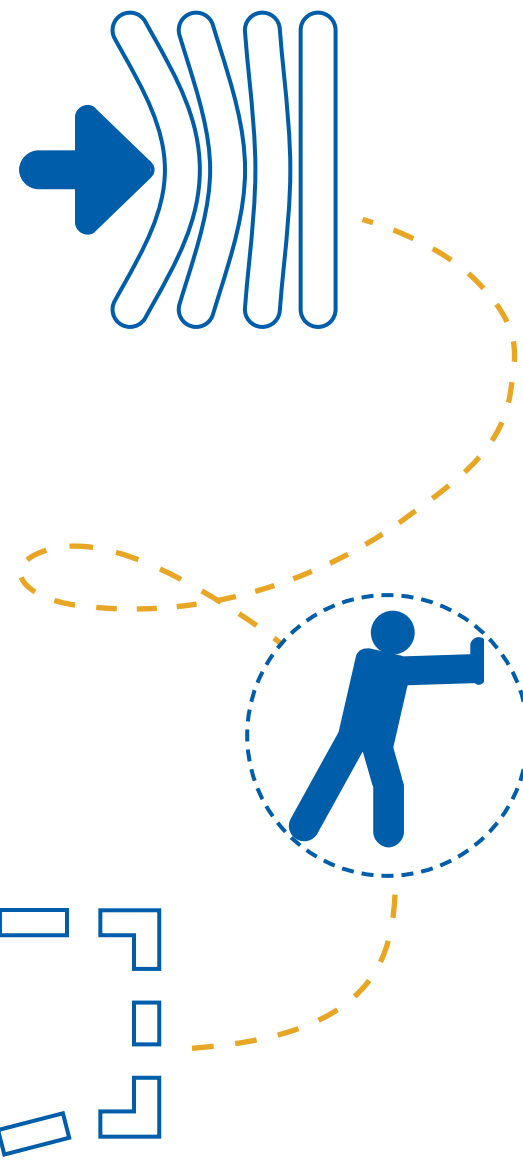
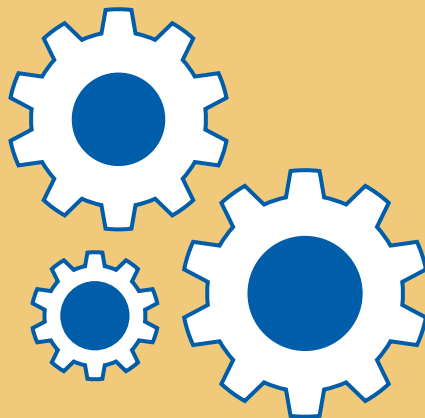
Postoji nekoliko važnih osobina koje se izgleda razvijaju u ranom detinjstvu kod onih koji će verovatno videti uspeh. Između prve i šeste godine života, kod ovih ljudi je podstaknuto da razviju ambiciju i nagon. Na primer, neki pojedinci razvijaju jaku radnu etiku rano u životu. Bilo da se radi o kućnim poslovima ili da se pomaže drugaru iz razreda oko zadatka, ovakva unutrašnja potreba se neguje i podstiče. Ovi ljudi rano uče o riziku, ali imaju drugačiji pogled na njega od ostatka populacije. Umesto da se sklone pred ovim potencijalnim izazovima, oni će ih videti kao podsticaj ili nešto što ih pokreće napred.



2. Izgrađene osobine

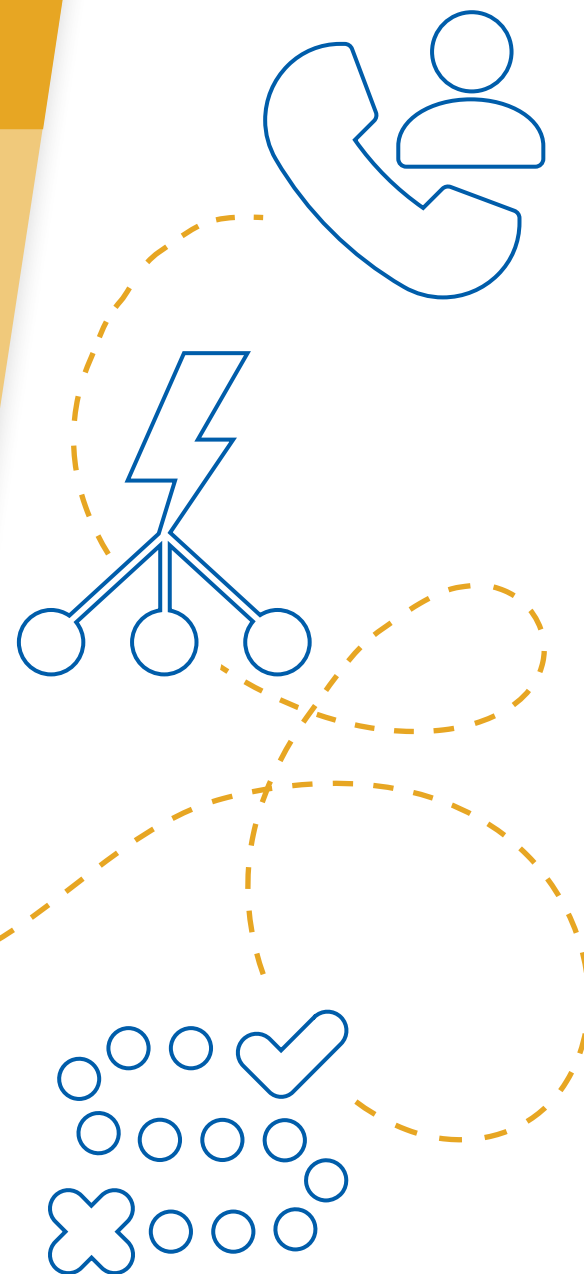
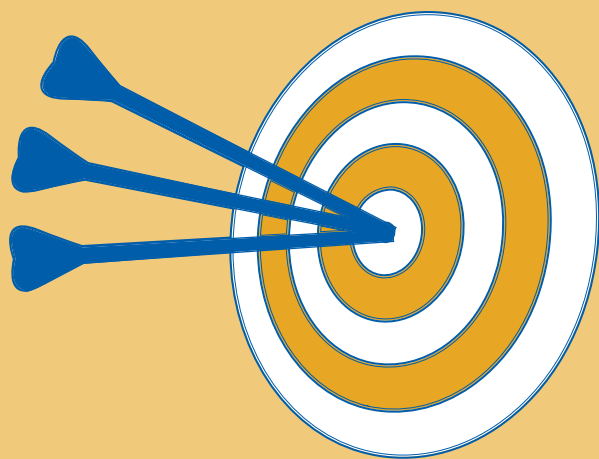
Iako postoje „karakteristike uspeha“ koje se razvijaju tokom detinjstva, postoje i određene osobine koje se neguju tokom života. Ovi atributi se vremenom razvijaju i nude prostor za poboljšanje i rast. Jedna od tih osobina je otpornost. Oni koji su uspešni u svom profesionalnom i ličnom životu u stanju su da idu dalje čak i kada dođe do neuspeha. Umesto da postanu previše opušteni u svojim zonama udobnosti, ovi pojedinci razumeju kako da krenu napred i probiju granice i očekivanja.

Važno je napomenuti da oni koji su najuspešniji takođe imaju drugačiji pogled na neuspeh. Umesto da to vide kao nešto negativno, oni na to gledaju kao na zupčanik u točku uspeha. Kao što je Lisa M. Amos rekla, „Preduzetnici u proseku imaju 3,8 neuspeha pre konačnog uspeha. Ono što uspešne izdvaja je njihova neverovatna upornost.”



3. Dobro razumevanje najvažnijih ponašanja

Svaka pozicija ili posao ima određena ponašanja koja su neophodna za postizanje uspeha. Ovo važi za sve, od rukovodilaca u organizaciji do asistenata koji se javljaju na telefon. Pojedinci koji su najviše orijentisani ka uspehu dobro razumeju ova ponašanja. U prodaji, na primer, ova ponašanja uključuju znanje kako da se traže i generišu novi potencijalni klijenti za kompaniju. Ne samo da pokazuju duboko uvažavanje i razumevanje onoga što je potrebno da bi postigli svoje ciljeve, oni takođe dosledno sprovode svoja ponašanja i praktikuju predvidljive rezultate.

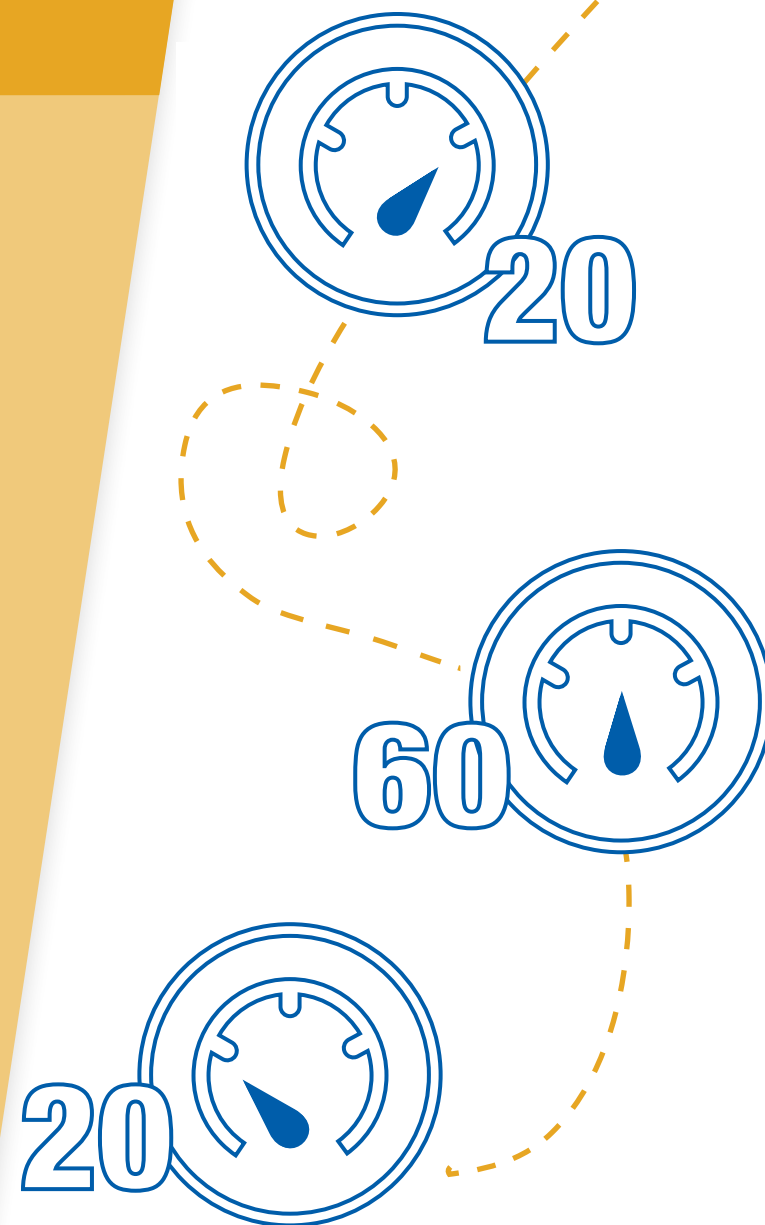


4. Pozicionirajte se za uspeh

Čini se da unutar organizacije postoji raslojavanje koje definiše uspeh i ponašanje onih koji su deo grupe. Generalno, videćete raspored 20/60/20. Prvih dvadeset procenata čine lideri sa visokim učinkom. To su vizionari, oni koji razumeju kako uspeh izgleda i kako će do njega doći.

Srednjih 60 procenata su promenljivi rezultati. Ovi ljudi su prosečni. Ponekad vide uspeh, ali se to ne dešava dovoljno dosledno da bi se pridružili onima na vrhu.

Donjih 20 procenata su oni sa lošim učinkom. Ove osobe nemaju ponašanja i uverenja koja omogućavaju pravi uspeh. Zanimljivo je da ovi ljudi često govore o uspehu na isti način kao i oni na vrhu grupe. Ključna razlika je, međutim, u tome što oni na dnu nisu voljni da urade ono što je potrebno. Uvek su spremni da se opravdavaju zašto ne ostvaruju svoje ciljeve ili rokove. Primetićete da su ove podele tačne i u profesionalnom i u privatnom životu.



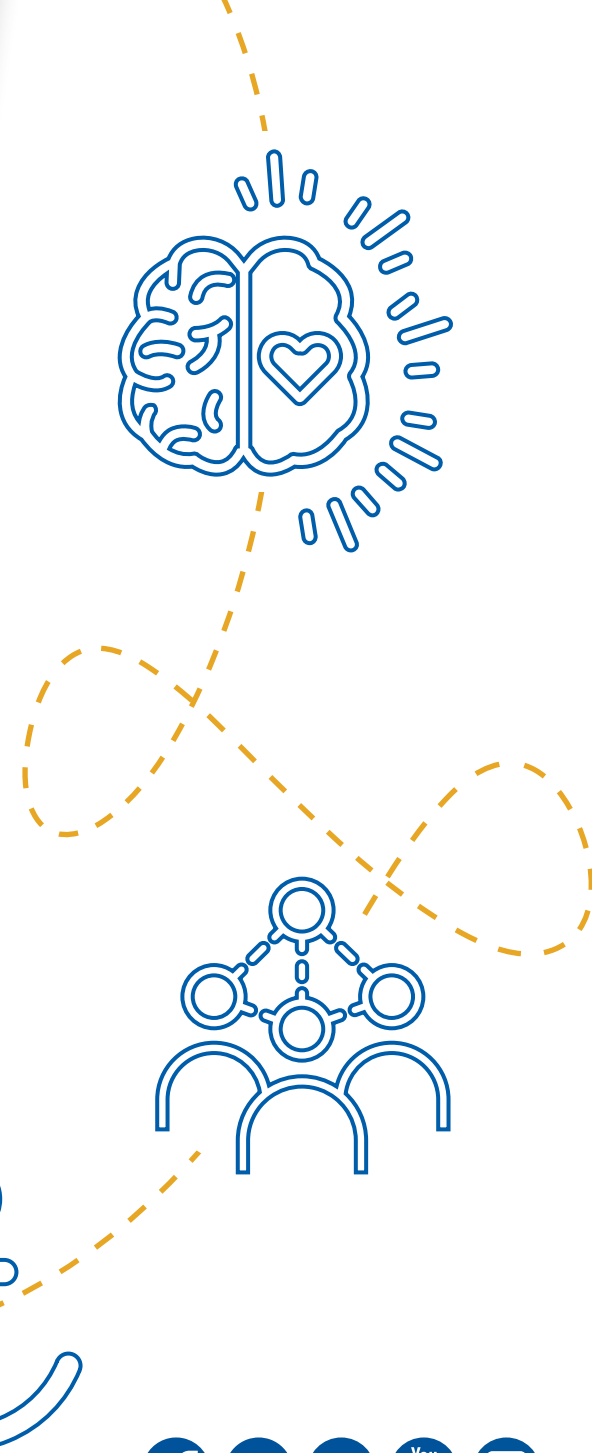
5. Tri faktora koji utiču na uspeh: verovanje, ponašanje i prtljag

Ove tri oblasti mogu ili dovesti do uspeha ili mogu ometati napredak. Prvi je verovanje.

Svi ljudi, duboko u sebi, imaju unutrašnja uverenja koja se ne dovode u pitanje. Iz ovih uverenja ljudi razvijaju lične i profesionalne smernice. Iz njihovih smernica proizilaze pravila koja regulišu izbore koje donose. Oni koji su uspešni imaju snažna osnovna uverenja koja pokreću njihov napredak. Ova osnovna uverenja pomažu u stvaranju pozitivnih smernica, praćenih pravilima koja treba da budu izazovi dok osoba napreduje lično i profesionalno. Često, kada neko želi da poboljša svoj život i postigne uspeh, mora biti spreman da promeni svoja urođena uverenja.

Svi ljudi imaju ponašanja koja utiču na njihov uspeh. Kao što je već rečeno, uspešni ljudi identifikuju ponašanja koja pozitivno utiču na njihov uspeh, prevode ovo znanje u akciju i to dosledno rade.

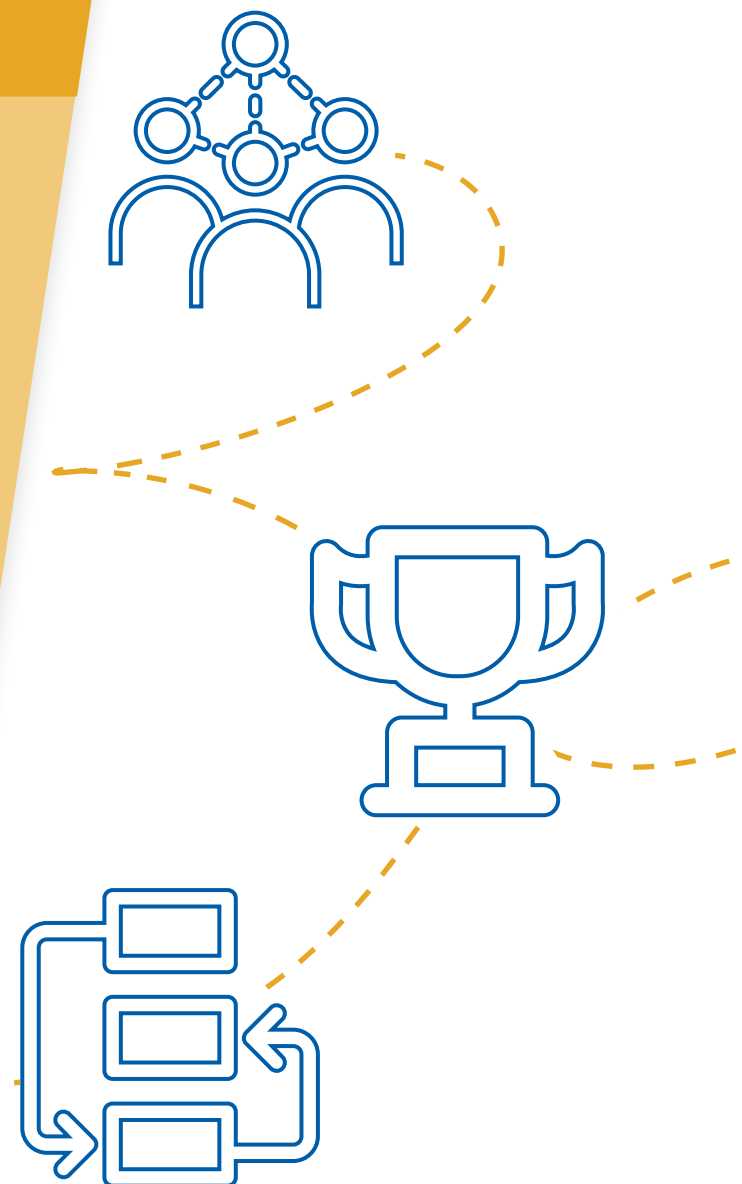
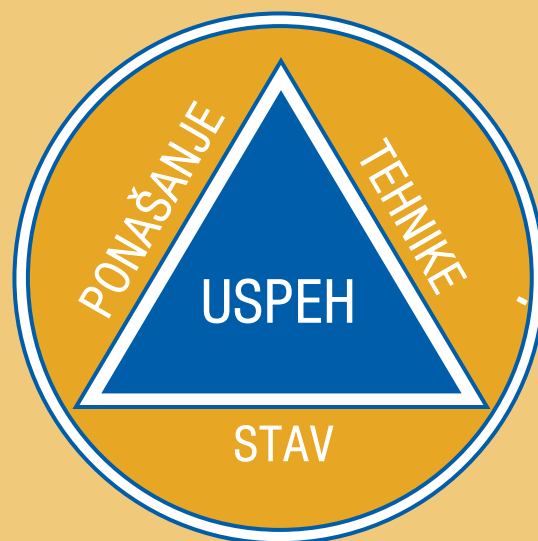
Prtljag je poslednji uticaj koji ljude sputava. Bezbroj ljudi ima stvari koje ih vuku nadole kao sidro. Umesto da se pozabave ovim problemima, oni jednostavno odlučuju da ih ublaže. Da bi videli napredak, ljudi moraju da idu napred tako što će smanjiti uticaj ovog prtljaga na svoja uverenja i ponašanja umesto da pokušavaju da ga zaobiđu.



6. Trougao Uspeha

Uspeh može biti složen koncept. Da bismo to pojednostavili, zamislite uspeh kao trougao ponašanja, stava i tehnike. Sva tri su kritični aspekti za uspešnu profesionalnu karijeru.

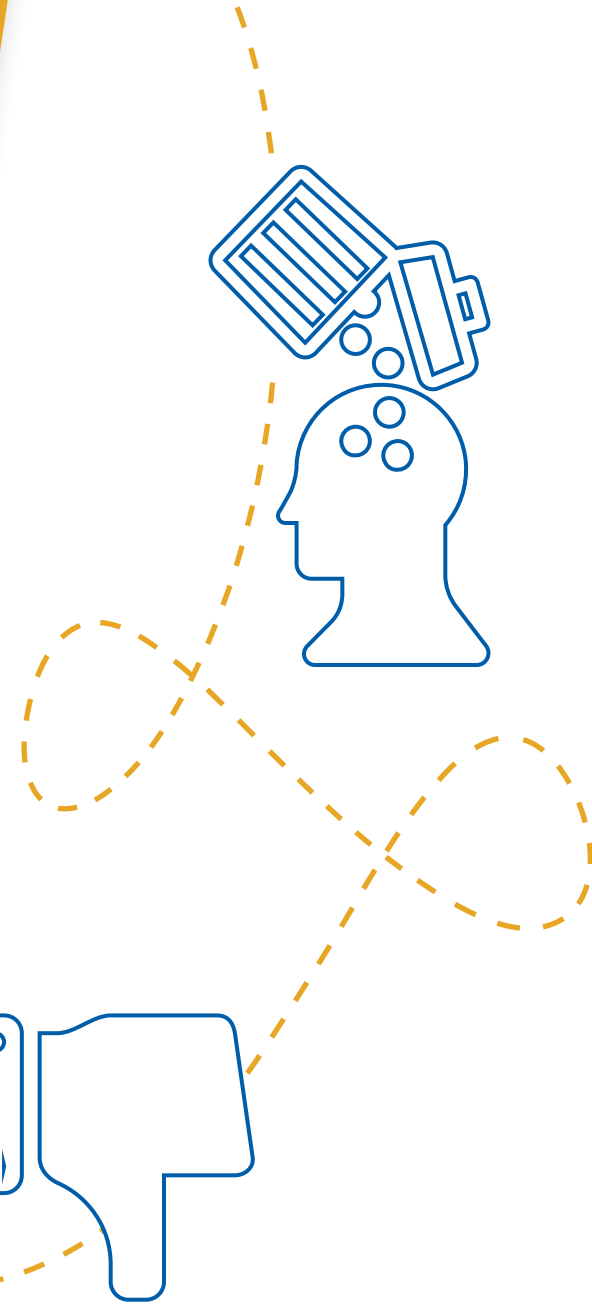
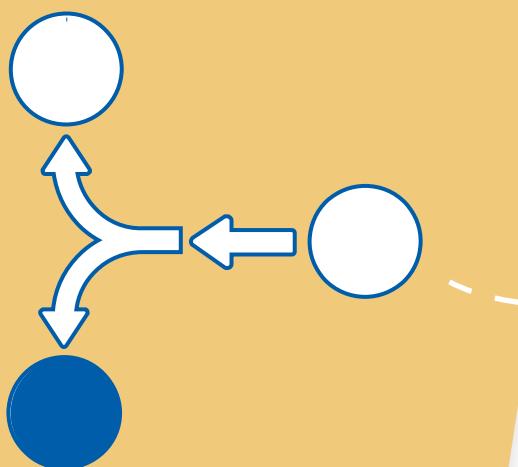
Ponašanje je dnevna, nedeljna i mesečna aktivnost potrebna za postizanje nečijih kratkoročnih i dugoročnih ciljeva. **Stav** u velikoj meri utiče na nečije ponašanje. Ako osoba podržava „pobednički stav“ i veruje da je efikasna u svom ponašanju, nastaviće da se kreće napred bez obzira na prepreku. **Tehnika** je treća tačka trougla. Tehnike su veštine koje odvajaju jednu osobu od druge. Netradicionalne, nekonvencionalne tehnike mogu pružiti malu prevagu koja je potrebna da se završi na vrhu. Ovaj pristup trougla pomaže da se razdvoje komponente uspeha i identifikuje kojoj oblasti je potrebno najviše razvoja.



7. Smeće u glavi

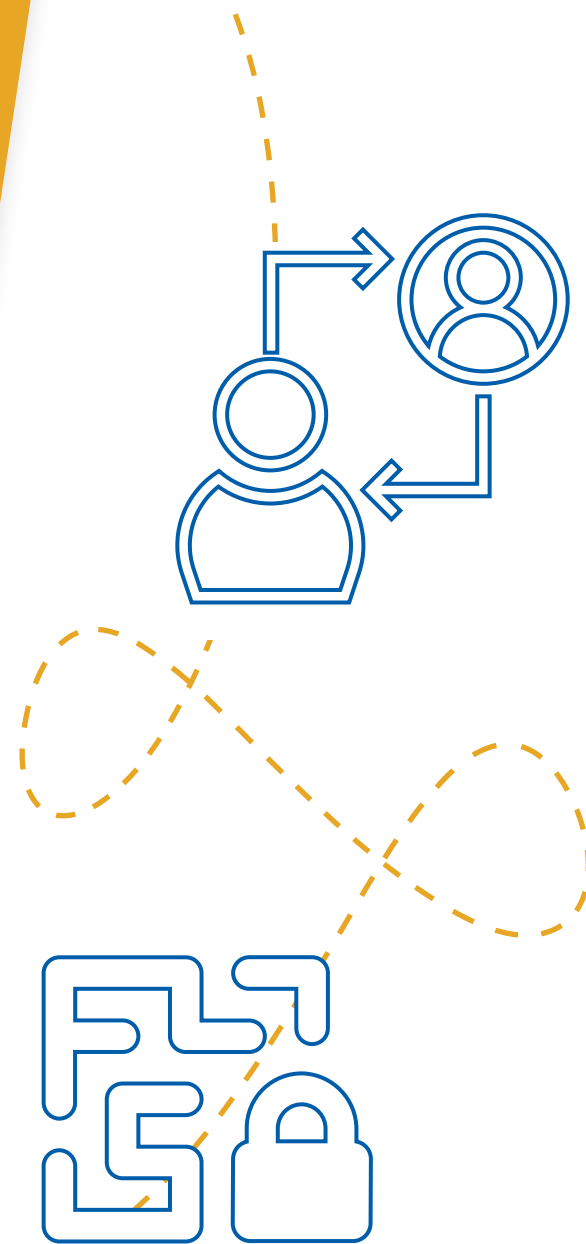
Ljudi često otkrivaju da im umovi postaju ispunjeni smetnjama na osnovu njihovih unutrašnjih strahova. Ovo se zove „smeće u glavi“. Većina ljudi ima strah od neuspeha. Zaglavljani su zbog misli o tome šta bi moglo poći po zlu i to ometa njihovu sposobnost da idu napred. Nasuprot tome, mnogi ljudi imaju izrazit strah od uspeha. Ovi ljudi se plaše da će, ako počnu da imaju neki uspeh, morati da budu uspešni sve vreme. Drugim rečima, ako počnu da beleže velike brojke u prodaji, onda će njihovi šefovi očekivati da vide ove visoke brojke od njih svakog kvartala. Ovakvi tipovi ljudi se plaše da budu istaknuti kao uspešni i plaše se dodatnog stresa koji ide uz to.

Razumevanje ovog „smeća u glavi“ i prelazak preko njega može imati ogroman uticaj na uspeh pojedinca.



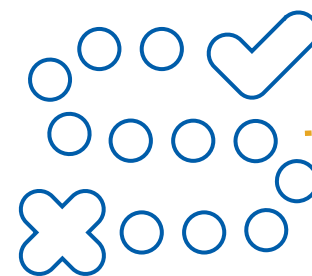
8. Uspeh treba negovati

Važno je imati na umu da je uspeh plan koji se menja, a ne sam krajnji cilj. Uspeti i biti uspešan su dve različite stvari. Dok oko dva procenta stanovništva postavljaju ciljeve, ostalih 98 procenata rešavaju probleme. Međutim, ciljevi su važan deo napredovanja — oni obezbeđuju vuču potrebnu za napredak. Ovi ciljevi mogu biti veliki ili mali, ali bez njih lako može da vam postane previše udobano i da prestanete da se krećete. Uspešni ljudi postavljaju ciljeve i prilagođavaju svoje ciljeve po potrebi, tako da su usklađeni sa svojim uspehom koji se stalno menja.



9. Formula uspeha

Na kraju, postoji posebna formula koja se može koristiti za razumevanje uspeha i onoga što određeni ljudi rade drugačije, što im pomaže da dospeju na vrh. Ova formula se sastoji od ciljeva, 10 najboljih ponašanja i korišćenja optimalnih ključnih indikatora učinka (Key Performance Indicators). Drugim rečima, oni koji će uspeti će postaviti potrebne ciljeve, razumeti ponašanja neophodna da im pomognu da postignu te ciljeve i moći će da mere svoj napredak i ponašanje. Ljudi potencijalno mogu koristiti ovu formulu da postignu uspeh u skoro svakom poduhvatu.



Oni koji su uspešni su pažljivo izbalansirali skalu psiholoških elemenata i elemenata ponašanja. Ove osobe ne samo da razumeju „zašto“ iza svojih postupaka, već shvataju šta treba da postignu i kako da izvrše u skladu sa tim. Oni koji nisu u stanju da se kreću dalje od osrednjosti nalaze se usredsređeni na jedan ili drugi element, ali se bore da ih spoje. Uspešni ljudi su u stanju da spoje psihološke i bihevioralne elemente zajedno, i u stanju su da iskoriste ove kamene temeljce da izgrade sebe i profesionalno i lično.

0 Sandler Treningu

Sa preko 250 lokalnih centara za obuku širom sveta, Sandler je svetski lider u prodaji, menadžmentu i obuci za korisničku podršku. Pomažemo pojedincima i timovima od kompanija sa liste Fortune 500 do nezavisnih proizvođača da dramatično poboljšaju prodaju, uz smanjenje operativnih i liderskih frikcija.

Zainteresovani ste da saznate više o tome kako da postignete uspeh — i profesionalno i lično? Kliknite ovde.

