

menadžer novog kova

ZAŠTO JOŠ NISTE USPJEŠNI?

Naizgled banalno pitanje iz naslova lako bi se moglo pretvoriti u jedan od najjuvrnutijih i najkorisnijih psihotestova s kojim ste se ikada susreli. Jer pokušate li na njega odgovoriti, dobit ćete listu banalnih izgovora, nekoliko nadasve rješivih problema, ali i poneko iznenađenje iz dubine vlastite podsvijesti!

Piše: Srđan Roje



Zašto još niste uspješni? Nemojte se smijuljiti. Ozbiljno vas pitamo. Zašto - još - niste - uspješni? Ovo naoko banalno pitanje uspješno otkriva zamku u koju se nevjerovatan broj ljudi već zapleo jer (pazite, zazvučat će kao jeftina psihoterapija) glavna prepreka uspjehu često leži u - nama samima!

Krenimo s jednostavnim testom. Dva koraka. Korak prvi. Uzmite papir i olovku (ili otvorite Notepad, svedjedno) te jasno i glasno napišite što **točno** za vas znači uspjeh. Slavu? Moć? Status? Novac? Slobodu? Koliko novca? Kakvu slavu? Zvezdanu, od koje ne možete izići iz kuće jer vas opsjedaju *paparazzi*, ili se više zamišljate kao svjetski priznati stručnjak u nekom usko specijaliziranom području? Moć? Moć da pokrenete rat u nekoj zabiti, ili moć od koje vam se na sjednici kućnog savjeta nitko od susjeda ne usudi usprotiviti?

Dakle, uzmite papir i započnite rečenicu: "Za mene bi potpuni uspjeh značio...", te nastavite popisivati prema prioritetima. Što preciznije i što detaljnije. Na primjer: "Želim imati toliko novca da ne moram raditi, pa mogu svu svoju energiju usmjeriti na hobije". Broj dva: "Biti cijenjen i priznat kao vodeći stručnjak na polju (kojem? čega? što?), tako da me svi cijene". Ne budite skromni. Samo potpuno iskreni.

Primijetite li u sebi kočnicu koja vas priječi da napišete ono što vam je prvo palo na pamet - sjajno, u tome i jest poanta. Na primjer, zaletite li se napisati: "Biti bogat i utjecajan poput Billa Gatesa", ali se onda već u sljedećem trenu zakočite jer vam kroz glavu prođe "*ma da, moš misliti, kolika je šansa da će se to dogoditi*" - stisnite zube i zapišite ideju kakva vam je u startu pala na pamet. Cijela ideja i jest da uočite takve iskricice iz dubine podsvijesti. Ako ste napisali: "Želim imati toliko novca da mi je egzistencija osigurana", precizirajte točno koliko to novca jest. Deset tisuća kuna mjesečno? Dvadeset? Pedeset?!? Naravno, milijun bi sigurno bilo dovoljno, ali je li to doista iskrena ocjena? Biste li se mogli zakrpati sa sto tisuća? Pedeset tisuća? Pet?

Nakon što ste pažljivo sastavili top-listu ciljeva, prelazimo na korak drugi. Okrenite list papira i započnite novu rečenicu: "Nisam još uvijek uspio jer..."

Rezultati bi vas mogli zapanjiti! Većina vaših "razloga" bit će plitki i glupi izgovori (što ćete čak i sami lako uočiti), a proizlaze iz neke nedefinirane blokade koju većina nas nosi u sebi i nije je svjesna. Kako je to moguće?

Svjesni izgovori...

Pa evo, ilustrirat ćemo na jednom primjeru. Vjerojatno će većini vas koji odradite prvu vježbu "novac" biti negdje na listi. Možda na prvom, možda na trećem mjestu, ali u društvu koje praktički poistovjećuje "novac" s "uspjehom" (pogotovo poslovnim) prilično je nevjerovatno da se taj parametar nigdje neće pojaviti. Pa ipak, većina nas, negdje duboko u sebi - ne želi imati hrpe novca! Razlozi su individualni. Neki su zatrovani time što im roditelji od malih nogu ponavljaju kako "novac kvari ljude". Neki su zgroženi užasima koje (neki) bogataši rade siromašnima, pa im sama ideja bogaćenja predstavlja moralan problem. Neki su jednostavno zgranuti prometnom bahatošću i nemarom onih koji voze skupe automobile da imaju nesvjesnu blokadu oblika "mnogo novca = velik automobil = bahatost i nemar prema svima ostalima".

Nadalje, ako ste barem dio svjesnog dijela djetinjstva proveli u osamdesetima, nije nemoguće da vam se pojam "bogatih" podsvjesno povezuje s licemjernim političarima, a ako ste odrasli početkom devedesetih, možda povezujete "bogaše" s ratnim profiterima, švercerima, petim ortacima, sumnjivim privatizacijama i ostalim oblicima muljaže i politički orkestriranog kriminala. Što god od toga bilo istinito, nije nemoguće da podsvjesno radite sve što možete kako ne biste bili poput njih.

Izuzetno je važno naglasiti da nije cilj ovih vježbi pronaći bolja opravdanja za svoju lijenost. Upravo suprotno! Cilj je osvijestiti u čemu doista leži kočnica. Neki od razloga koje ćete zapisati sasvim imaju smisla: odgovorite li na pitanje zašto još nisam uspješan rečenicom: "Zato što imam 17 godina i moram prvo završiti školu",

to je sasvim, sasvim u redu. Također, ako vam je pojam uspjeha postati američki predsjednik - i to opravdano niste ostvarili. No budete li doista iskreni prema samome sebi, te razmislili, pa još jednom razmislili, dopunjavali listu, mijenjali prioritete, izbacivali višak... - jamčimo da ćete u nekom trenu iznenaditi samoga sebe. Jer većina tih vaših takozvanih razloga - ili je sasvim rješiva ("nemam novaca/ znanja za pokrenuti svoj posao") ili običan izgovor.

I nakon što prekrizite izgovore, nedostatke znanja ili resursa ukalkulirate u kratkoročni ili srednjoročni plan, te podsvjesne problem osvijestite - bit ćete nezaustavljivi. A od svega navedenog - podsvjesne su kočnice najzanimljivije.

... i podsvjesne zamke

Premda ova rubrika nema kolumnističkih preferencija, autorovo osobno iskustvo upravo s "podsvjesnim kočnicama" prilično je ilustrativno te se nadamo da ćete mu iznimno ovaj put dopustiti malu autobiografsku notu.

Ukratko, nakon prvog, pa drugog, pa opet prvog, pa drugog, još jednog prvog i ponovljenog drugog kruga testiranja... - papir je pred par godina pokazao kako moja top-lista prioriteta za osobnu uspješnost glasi: "1. sloboda izbora radnog vremena; 2. sloboda izbora ljudi s kojima radim i projekata na kojima radim, te 3. financijska bezbrižnost u rangu desetak tisuća kuna mjesečno".

Dobro, a zašto još nisam uspješan? Pa, (nakon dosta mozganja) zaključeno je da sloboda s prva dva mjesta liste, u većoj ili manjoj mjeri, zahtijeva veliku razinu kontrole nad odabirom posla i korištenim metodama rada. Da bi vam se to omogućilo, morate jamčiti rezultate. Unutar društva u kojem bivamo rezultati su novac, a novac dolazi - od prodaje. Vodite projekt kako god želite ako se rezultat - prodaje. Osmišljavate usluge s ciljem - njihove prodaje. Plasirate marketinške akcije zbog - bolje prodaje! Najlakši način da osigurate slobodu, u smislu da vas nitko neće gnjaviti u operativnom smislu (kad ste došli na posao, zašto ste zaposlili baš tu osobu i napisali baš takav priručnik...) jest da stalno dokazujete kako vaš rad donosi direktnu, trajnu i jasno mjerljivu korist. A kako je "korist" u glavi većine ljudi poistovjećena s "novcem", ispada da je najlakši način za osiguranje vlastite slobode i financijske neovisnosti - donositi firmi za koju radite čisti novac. Dakle - prodaja.

Ali ja mrzim prodaju! Zašto? Ne znam. Jednostavno... to mi je nekako grozno. Prljavo. Bljak.

Neću vam lagati: trebalo mi je više mjeseci da shvatim zašto mi se prodaja toliko gadi. I kad mi se lampica upalila, rezultat je bio zaprepašujuć. Mrzim prodaju - jer mrzim prodavače. Odnosno, mrzim *stereotip* prodavača i široko rasprostranjen *stereotip* prodaje. Znae već, govorim o onim prodavačima koji stalno nešto nutkaju, gnjave, kucaju, zvone, dosađuju i očito nisu bili u školi kad se učila fraza "ne, hvala". I nastavljaju daviti. Mrzim takve. Svakako ne želim biti jedan od njih, pa da i mene svi iz istog razloga mrze.

Da bi stvar bila još gora, službena poslovna literatura na temu prodaje samo podržava stav "prodavanje = uvaljivanje smeća ljudima koje im zapravo ne treba". Pa gledate sve te silne knjige, članke, simpozije i predavanja s naslovima oblika "Tehnike uvjeravanja", "Pregovaračke strategije", "Psihologija prodaje", štoviše - čak je i "Urnijeće ratovanja" nerijetko na listi preporučene literature za prodajne agente. Kao da je prodaja nešto na pola puta između hipnoze, prevare i masovnog pokolja!

I kako svladah tu barijeru? Nakon što sam je osvijestio, bilo je zapravo vrlo jednostavno: odlučio sam da nisam i da neću biti takav. Nikome neću pod svaku cijenu ništa uvaljivati, nego ću - nuditi. Pa tko želi, super, a tko ne želi... - ništa. Bit ću prijatelj svojim klijentima. Ako procijenim da bi im neko drugo rješenje bilo bolje, jeftinije ili prikladnije od mog - otvoreno ću im to reći. Neću im muljati, ratovati, strateški se nadmudrivati i podsvjesno ih uvjeravati, nego nuditi. Jednostavna zamjena riječi "prodaja", koja mi se podsvjesno gadila, s pojmom "pristojnog i nenametljivog nudenja" zauvijek je izbrisala odbojnost od prodaja... ovaj... nudenja. Zvuči preglupo da bi bilo istina, ali u tome i jest trik: kad osvijestiš, dalje je lako.

A vi? Koja je vaša barijera? Zašto još niste uspješni?