



# იყავით საუკეთესო

ცხოვრების წესად გაიხადეთ მაქსიმუმის ჩადება ყველაფერში, რასაც ხელს მოჰკიდებთ. აღბეჭდეთ თქვენს საქმეებზე თქვენი ხასიათი. აქციეთ სრულყოფილება თქვენს სავაჭრო ნიშნად.

----- ორისონ სუეთ მარდენი

ოპტიმისტები, ანუ ისინი, ვისაც საკუთარი წარმატების სწამთ, *ამბიციური* ხალხია. ამასთან, რაც უფრო ოპტიმისტურად არიან განწყობილნი, მით უფრო იზრდება მათი ამბიცია და მოტივაცია. ამიტომ ამბიციურობა ოპტიმიზმის გამოხატვის ყველაზე მნიშვნელოვანი ფორმა და წარმატების მისაღწევად საჭირო მთავარი თვისებაა როგორც გაყიდვების, ისე სხვა ნებისმიერ სფეროში. მიზნების დასახვის, გამბედაობის მოკრებისა და მოტივაციის შენარჩუნების პროცესში

ამბიციია იმდენად მნიშვნელოვანია, რომ მხოლოდ ამ ერთი მახასიათებლის ქონაც კი თითქმის გარანტირებულად უზრუნველყოფს ყველა შემხვედრი დაბრკოლების გადალახვას.

ამბიციური ადამიანები გაყიდვებში ერთი მთავარი თვისებით გამოირჩევიან. მათ მაღალი მისწრაფებები აქვთ. ისინი საკუთარ თავში ხედავენ იმის პოტენციალს, რომ **საუკეთესონი იყვნენ** ამ სფეროში. მათ იციან, რომ საერთო გაყიდვების 80%-ს გაყიდვების სპეციალისტთა 20% გამოიმუშავენ და ცდილობენ ამ სპეციალისტთა შორის ყოფნას.

ამბიციური გაყიდვების სპეციალისტები საკუთარ შესაძლებლობებს ოპტიმისტურად აფასებენ. მათ სჯერათ, რომ მომსახურებისა თუ პროდუქციის დიდ რაოდენობას გაყიდიან და დასახულ მიზანს მიაღწევენ. ჩნდება კითხვა: როგორ აპირებენ ამის გაკეთებას?

ალბათ, ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი რამ, რაც გაყიდვების სფეროში წარმატების მისაღწევად დაგჭირდებათ, საკუთარი თავის რწმენაა. პირობა მიეცით საკუთარ თავს, რომ გაყიდული პროდუქციისა თუ მომსახურების მაჩვენებლებით საუკეთესო სპეციალისტთა 20%-ში მოხვდებით, შემდეგ 10%-ში და ა.შ.

მსურს, საკუთარი გამოცდილებიდან ერთი რამ გაგიზიაროთ: ოცდარვა წლის ვიყავი, როდესაც ხანგრძლივი შრომისა და წვალების შემდეგ მივხვდი, რომ **ყველა სპეციალისტი, ვინც წარმატებულთა 20%-ს შეადგენს, თავდაპირველად წარუმატებელთა 10%-ში შედიოდა!**

ყველა, ვისაც დღეს საქმე კარგად მისდის, ერთ დროს ძალიან წვალობდა. ყველა, ვინც დღეს თქვენს სფეროში წამყვანი ფიგურაა, ერთ დროს ამ სფეროში

საერთოდ არ მუშაობდა. ყველამ, ვინც ამჟამად ცხოვრების წინა ხაზზეა, უკანა ხაზიდან დაიწყო.

შეკითხვა კი ასეთია: როგორ უნდა მოექცეთ ცხოვრების წინა ხაზზე, იქ, სადაც ყველაფერი კარგი გელოდებათ? პასუხი მარტივია და ორი მთავარი ნაბიჯისგან შედგება: პირველი — უნდა ჩადგეთ რიგში! და მეორე — უნდა დარჩეთ რიგში!

პირდაპირ საოცარია, რამდენ ადამიანს სურს ცხოვრების წინა რიგებში ყოფნა – ისინი შურითა და მოწინებით უყურებენ მათ, ვინც უკვე მიაღწია ამ ადგილს – თუმცა არ იღებენ გადანყვეტილებას, რომ თავადაც შეუერთდნენ ამ რიგს. ვერ ხვდებიან, რომ ცხოვრება, როგორც პატარა კაფე, **თვითმომსახურებას** მოითხოვს.

რიგში ჩადგომა გადანყვეტილების საფუძველზე ხდება, რომლის მიხედვითაც, საკუთარ თავს აჯერებთ, რომ საუკეთესო იქნებით ნებისმიერ სფეროში, შემდეგ კი მუდმივად სწავლობთ და განავითარებთ ახალ უნარებს ნარმატების მისაღწევად.

როცა უკვე დგახართ რიგში, უდიდესი მნიშვნელობა აქვს, რომ არჩეული კურსიდან არ გადაუხვიოთ და **ამ რიგში დარჩეთ!** თუ მიზნად დაისახეთ, რომ რომელიმე სფეროში საუკეთესო სპეციალისტთა შორის უნდა მოხვდეთ, მაშინ მოთმინებით დაელოდეთ თქვენს რიგს და ნაბიჯ-ნაბიჯ დაეუფლეთ ახალ ცოდნასა და გამოცდილებას. ყოველდღიურად, ყოველკვირეულად, ყოველთვიურად გაიუმჯობესეთ გაყიდვების უნარი და განაგრძეთ წინსვლა.

კარგი ის არის, რომ ცხოვრებისა და ნარმატების რიგები არასდროს იხურება და ოცდაოთხი საათი ღიაა. თუ რიგში ჩადგებით და მიზნისკენ სვლას არ

შენყვეტო, ვერავინ და ვერაფერი შეგაჩერებო. თუ გადაწყვეტილი გაქვო, იყოთ საუკეთესო და ამ გადაწყვეტილებას არ შეცვლიო, დროთა განმავლობაში თქვენი პროფესიის ადამიანთა შორის მართლაც ერთ-ერთი საუკეთესო და მაღალანაზღაურებადი პროფესიონალი გახდებით.

ცხოვრებაში მთავარი, საკვანძო მომენტი **გადაწყვეტილების მიღებაა!** ნარმატებასა და ნარუმატებლობას შორის გამყოფი ხაზი თქვენს გადაწყვეტილების მიღების უნარზე გადის. უნდა გჯეროდეთ, რომ **იქნებით საუკეთესო**, შემდეგ კი ეს გადაწყვეტილება შრომითა და მონდომებით გაამყაროთ.

დედამინაზე უამრავი ადამიანია, ვისაც საკუთარი ცხოვრების გაუმჯობესების იმედი აქვო, ამაზე ოცნებობენ და ლოცულობენ, თუმცა არასდროს იღებენ **რადიკალურ გადაწყვეტილებას** იმისათვის, რომ რაიმე შეცვალონ, რასაც საბოლოოდ დიდი ნარმატებისკენ მივყავართ.

თქვენს, როგორც პიროვნების ჩამოყალიბებას თქვენი აზრები და ის განაპირობებს, რასაც მუდმივად ეტყვიოთ საკუთარ თავს. ხშირად გაიმეორეთ სიტყვები: **„მე საუკეთესო ვარ! მე საუკეთესო ვარ! მე საუკეთესო ვარ!“** — მანამ, სანამ ეს სიტყვები სიმართლედ არ იქცევა. ეს კი აუცილებლად მოხდება.



### პრაქტიკული დავალება

შეადგინეთ აქტივობების სია, რითიც ყოველდღიურად ხართ დაკავებული და რასაც თქვენი გაყიდვების გაზრდაში ნვლილი შეაქვს. დეტალურად აღწერეთ გაყიდვის პროცესი, საწყისი ფაზიდან გაყიდვის დასრულებამდე.

განიხილეთ ეს სია და თითოეულ აქტივობაში, იმისდა მიხედვით, თუ რა გამოგდით ყველაზე კარგად, საკუთარ თავს შეფასება ათბალიანი სისტემით დაუწერეთ. სთხოვეთ თქვენს უფროსს, ამავე სისტემით შეაფასოს თქვენი საქმიანობა.

შემდეგ კი საკუთარ თავს შეკითხვა დაუსვით: „რომელი უნარის განვითარება იქონიებს ყველაზე დიდ გავლენას ჩემს გაყიდვებზე?“ — ეს შეკითხვა ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესია პროფესიონალთა წინა რიგებში გადასანაცვლებლად. დაუსვით იგივე შეკითხვა თქვენს უფროსსა და თანამშრომლებს.

ჰკითხეთ თქვენს კლიენტებსაც. ყველანაირად ეცადეთ, ამ კითხვაზე პასუხი იპოვოთ, შემდეგ კი ამ უნარის განვითარება მიზნად დაისახეთ, ფურცელზე წერილობით ჩამოაყალიბეთ, შეადგინეთ გეგმა და დაუდგინეთ საკუთარ თავს ვადები, იმრომეთ მანამ, სანამ არ გახდებით საუკეთესო.



# იმოქმედეთ ისე, თითქოს წაგებვის შანსი არ არსებობს

გამბედაობა შიშის არარსებობა კი არა,  
მისი გაძლება და მასზე გამარჯვებაა.

----- მარკ ტვენის

შიში, გაურკვეველობა და ეჭვი ოდითგანვე ნარმა-  
ტებისა და ბედნიერების ყველაზე დიდი მტრები იყვ-  
ნენ. ამიტომაც, რომ ყველაზე ნარმატებული გაყიდვე-  
ბის სპეციალისტები მუდმივად ებრძვიან შიშს, რომე-  
ლიც მათ უკან დახევას ცდილობს. ორი ყველაზე დი-  
დი შიში, რაც გზაზე გელობებათ, არის წაგების, ანუ  
**დამარცხებისა და კრიტიკის**, ანუ უარყოფის შიში.

ეს არის ორი მთავარი მტერი, რომლებიც უნდა დაამარცხოთ.

როგორც ირკვევა, მოქმედებისგან თვითონ დამარცხება ან უარყოფა კი არ გაფერხებთ, არამედ შიში, რომ იქნებით წაგებული ან უარყოფილი. ცუდის მოლოდინი გხდით უმოქმედოს და გაკავებთ ნაბიჯების გადადგმისგან, სწორედ ამ შეგრძნებას უნდა ებრძოლოთ, თუ გსურთ, რომ დასახულ მიზნებს მიაღწიოთ.

სინამდვილეში, ყველას ეშინია რალაციის და, ხშირ შემთხვევაში, ბევრი რამის. ყველას, ვისაც იცნობთ, გარკვეულწილად ეშინია წარუმატებლობისა და უარყოფის. მშიშარა ადამიანსა და გმირს შორის განსხვავება იმაშია, რომ გმირი ოდნავ უფრო გამბედავია. ჩვეულებრივი ადამიანი ცდილობს, შიშისმომგვრელ სიტუაციებს გაექცეს და თავი აარიდოს, გამბედავი კი თავს აიძულებს, შიშს თვალი გაუსწოროს.

მსახიობმა გლენ ფორდმა ერთხელ ასეთი რამ თქვა: **„თუ არ აკეთებთ იმას, რაც გაშინებთ, მაშინ შიში თქვენს ცხოვრებას წარმართავს“.**

რალფ უოლდოუ ემერსონის თქმით კი მისი ცხოვრება მთლიანად შეიცვალა, როდესაც სადღაც ნაიკითხა: **„თუ წარმატების მიღწევა გსურთ, მაშინ ჩვეუად გაიხადეთ იმის კეთება, რისიც გეშინიათ“.**

წარუმატებლობის შიში, თქვენი მთავარი დაბრკოლება, გულმკერდის არეში იგრძნობა და გგვრით განცდას „არ შემძლია!“

ამ განცდის განეიტრალება საწინააღმდეგო ფრაზის გამეორებით შეგიძლიათ. გაუმეორეთ საკუთარ თავს: „მე ეს შემძლია“, „მე ეს შემძლია“. გაიმეორეთ მანამდე, სანამ საბოლოოდ არ დაიჯერებთ.

როდესაც ამბობთ ფრაზას „მე ეს შემძლია“, თქვე-

ნი შიში მცირდება, ხოლო საკუთარი თავის რწმენა იზრდება. როდესაც იმეორებთ, რომ მოგწონთ საკუთარი თავი, რომ თქვენ საუკეთესო ხართ, რომ თქვენ ეს შეგიძლიათ, ამით თქვენს თვითშეფასებას იმდენად ამაღლებთ, რომ წინ ვერაფერი დაგიდგებათ. ამ მოქმედებით იყალიბებთ ისეთ აზროვნებას, როგორც წარმატებულ გაყიდვების სპეციალისტს უნდა ჰქონდეს.

და კვლავ როგორც ემერსონმა თქვა, „დაიწყე საქმის კეთება და ძალა თანდათან მოვა“.

ნებისმიერი შიშის შესახებ მთავარი რამ უნდა იცოდეთ: იმის ნაცვლად, რომ დაელოდოთ, როდის გექნებათ საკმარისი გამბედაობა, შეუდექით საქმეს და ნახავთ, რომ შიში თავისით გაქრება. როგორც არისტოტელე ამბობდა, „ისე იმოქმედეთ, თითქოს უკვე გაქვთ სასურველი უნარი და ის აუცილებლად გექნებათ“.