

„Książka, która zmieniła nasze podejście do życia i biznesu”

Kiedy pisaliśmy książkę „Sprzedaż i przywództwo, czyli stań się liderem własnego życia”¹ chcieliśmy pokazać, że istnieją dwie ważne kompetencje, którymi wyróżniają się osoby osiągające ponadprzeciętne rezultaty w życiu. Mowa tu oczywiście o sprzedaży i przywództwie. Są one kluczem do wielkiego sukcesu w biznesie, ale także w życiu prywatnym. Jeśli chcemy stać się ekspertami w tych dziedzinach to musimy zwrócić uwagę na drugiego człowieka. Nie docenienie tego prowadzi Cię wprost do porażki, gdyż sam, bez niczyjej pomocy nic nie osiągniesz. Właśnie, dlatego postanowiliśmy napisać książkę, dzięki której będziesz mógł się rozwijać w sprzedaży i przywództwie, a na dodatek polepszać swoje relacje z ludźmi. Chcieliśmy także pokazać młodym ludziom, że wiek nie jest barierą nie do pokonania tylko przekonaniem siedzącym w naszej głowie blokującym nasz rozwój. Dodatkowo zwracamy uwagę na to, iż sprzedaż i przywództwo ciągle się rozwijają w bardzo szybkim tempie. Niestety wielu ludzi o tym zapomina, a to jest głównym źródłem porażki w biznesie. Ciesząc się sukcesem zaczynamy często przyjmować pozycję osoby, która wie wszystko, dlatego dalszy rozwój jest już jej niepotrzebny. Jednak zawsze jest coś jeszcze do poprawy, nikt z nas nie jest idealny. Steve Jobs, czy też Bill Gates osiągnęli tak wysoki poziom, dzięki temu, że wiedzieli, iż stale muszą nabierać nowego doświadczenia oraz analizować swoich klientów. Świat idzie naprzód, ludzie są coraz lepiej wykształceni, a na dodatek mają większą wiedzę na temat sprzedaży. Techniki, jakimi posługiwali się sprzedawcy jeszcze 10 lat temu, teraz już nie będą tak efektywne, jak wtedy. My działamy z pewną zasadą, którą przedstawił nam nasz mentor. Codziennie dokładamy wiedzę na nasz „talerz”, musi on być stale pełny, gdyż nigdy nie wiadomo, kiedy dostęp do nowego doświadczenia się skończy, a my będziemy musieli przeżyć z tym, co do tej pory zdobyliśmy. Ważne, aby słuchać każdego od kogo możemy się wiele nauczyć. Młodzież o tym zapomina przez co ignoruje takie osoby, dlatego wiele traci.

W książce chcieliśmy przede wszystkim wyciągnąć najważniejsze strategie tych dwóch dziedzin i przełożyć je na życie każdego z nas. W związku z tym pojawiły się koncepcje budowania szczęścia, budowania marki osobistej, zarządzania sobą w czasie, osiąganie celów, wpływ na innych, budowanie pewności siebie i wiele innych. Książka jest napisana w taki sposób, że nawet osoby, które wcześniej nie interesowały się tymi elementami życia, mogą po wdrożeniu zawartych w niej zasad dostrzec pozytywne rezultaty. Natomiast polecamy ją także tym, którzy mają już taką wiedzę, ponieważ zawsze można w niej znaleźć nowoczesne techniki, które pomimo tego, że są proste, nam przynoszą doskonałe wyniki w sprzedaży oraz w budowaniu kontaktu z innymi ludźmi.

Od czasu pisania tej książki wiele się w nas zmieniło – w kwietniu tego roku minie już rok odkąd zdecydowaliśmy się zrobić coś, jak na tamten czas, szalonego dla nas. Oczywiście, dalej stosujemy tę wiedzę, jednak teraz ujęliśmy ją w zupełnie nowym kontekście. Procesowy kontekst to recepta na to, aby osiągnąć swoje cele, spełniać marzenia i żyć tak jak się chce – po swojemu. Jesteśmy nastawieni pozytywnie do życia, gdyż pamiętamy, że życie jest tylko jedno, więc dlaczego mamy maksymalnie nie korzystać z różnych możliwości. Wychodzimy

¹ Fiszer K., Pasturek D., *Sprzedaż i przywództwo, czyli stań się liderem własnego życia*. Toruń: Ridero, 2017.

z założenia, że aby móc osiągnąć swoje marzenia to potrzebujemy pomocy innych ludzi, dlatego też uwielbiamy budować nowe relacje z innymi. Jeszcze kiedyś byliśmy zamknięci na obce osoby, gdyż mieliśmy przekonanie, że sami sobie damy radę i nikogo nie potrzebujemy. Odkąd pokonaliśmy takie myśli i zaczęliśmy wprowadzać networking do naszego życia i biznesu, wszystko stało się łatwiejsze, gdyż jeśli potrzebujemy pomocy kogoś ze specjalizacji, w której my nie praktykujemy to wystarczy, że zadzwonimy do odpowiedniej osoby i po sprawie. Nie tracimy cennego czasu, ponieważ jeśli sięgamy po eksperta w danej dziedzinie to wiemy, że robi to o wiele szybciej niż my. Dodatkowo omijamy dzięki temu zbędne negatywne emocje w tym frustrację. My chcemy cieszyć się naszą pracą, dlatego staramy się unikać czynności, które nas denerwują, a dzięki networkingowi nie musimy się tym przejmować.

Kiedyś byliśmy, jak małe dzieci, które krążyły we mgle, nie wiedząc, co robić. Mieliśmy wręcz fatalne wyniki, zarówno pod względem finansowym, jak i w relacjach z innymi, w biznesie, w osiąganiu naszych osobistych i biznesowych celów. Były dni, kiedy nasze samopoczucie było na naprawdę niskim poziomie. Nie potrafiliśmy cieszyć się życiem, gdyż działania, które podejmowaliśmy kończyły się porażką.

Zmieniło się to w momencie, w którym zaczęliśmy przekładać wiedzę zawartą w książce na nasze życie. Dla nas to podstawa budowania swojego życia. Możesz to negocjować, możesz się z tym nie zgadzać, możesz polemizować, ale w życiu naszym i naszych klientów to działa, zatem... Zwróć chociaż na to uwagę.

„Sprzedaż i przywództwo, czyli stań się liderem własnego życia” na dzień dzisiejszy to w naszym ujęciu coś zupełnie nowego. To przede wszystkim osiąganie swoich celów, budowanie swojej pewności siebie i swojego życia. Każdego dnia wyciągamy z tego strategię, które nam sprzyjają – co za tym idzie? Wyciągamy wnioski. Większość ludzi tego nie robi i jest to podstawowy błąd – lekcja numer jeden: wyciągaj wnioski. Boimy się porażek w naszym życiu, dlatego też nie podejmujemy ważnych decyzji, które mogłyby wynieść nas na o wiele wyższy poziom. Lubimy siedzieć w miejscu, w którym nic się nie dzieje, gdyż tutaj już wiemy co robić, aby nie ponosić porażek. To jest wielki błąd, w ten sposób blokujemy swój rozwój. Uwielbiamy osiągać sukcesy, ale po nich nie wyciągamy wniosków tak samo, jak możemy wyciągnąć po naszej przegranej. W pracy z naszymi klientami na samym początku pokazujemy, jak mogą oni pogodzić się ze swoją porażką, a następnie, co najważniejsze, wyciągnąć z niej wnioski na przyszłość. Jest to bardzo przydatna wiedza, dzięki której na następny raz możemy osiągnąć wielki sukces, może nawet życiowy. Naucz się tego, a Twoje życie stanie się o wiele lepsze w bardzo krótkim czasie. Nie bój się ryzykować, ponieważ każdy z nas przechodzi przez okres porażek. Nikt nie jest idealny i każdy ma prawo do błędów, ważne jest ich analizowanie i wyciągnięcie wniosków na przyszłość.

Następnie zacznij wyznaczać skutecznie swoje cele. W książce opisaliśmy między innymi ten system w kontekście sprzedaży. Teraz przełóż to na całe swoje życie. Tak, jak już wcześniej mówiliśmy, kiedyś byliśmy, jak dzieci krążące we mgle. To właśnie był skutek tego, że nie potrafiliśmy wyznaczać sobie celów. Jeśli coś nam się nie udało to odpuszczaliśmy i zaczęliśmy działać w czymś innym, jeśli znowu coś się nie udało to od nowa szukaliśmy swojej szansy w innym miejscu. To był wielki błąd, że nie byliśmy skierowani tylko na jeden cel, bo przez to zamiast wyciągać wnioski na przyszłość to do odpuszczaliśmy, bo baliśmy się kolejnych porażek. Przez to straciliśmy wiele czasu, energii oraz pieniędzy, które bardzo szybko w tamtym czasie się rozchodziły.

Kolejnym krokiem jest przepracowanie swoich przekonań. Każdy z nas ma w sobie przekonania wspierające lub destrukcyjne i negujące. Ważne jest to, aby przepracować swoje przekonania tak, aby zawsze Cię wspierały. U nas przez bardzo długi czas pojawiały się myśli, że

jesteśmy jeszcze zbyt młodzi, aby mieć już własny biznes oraz napisać książkę. To nas bardzo blokowało, gdyż z góry byliśmy nastawieni na porażkę. Teraz wykorzystujemy ten fakt tak, że nasz wiek jest atutem, dzięki któremu klienci zgłaszają się do nas, a nie do konkurencji.

Na samym końcu stwórz sobie wspierające środowisko i zbuduj pewność siebie. Zarówno w sprzedaży, jak i w zarządzaniu potrzebujesz tych dwóch umiejętności. Tak samo w osiągnięciu swoich celów i budowaniu swojego życia. Jest to teraz jeden z najważniejszych Twoich celów. My zwracamy na to bardzo dużą uwagę, gdyż coraz więcej z nas ma problem z pewnością siebie. Bez wiary w siebie nasze umiejętności nie są tak efektywne, jak powinny być. Pracując z naszymi klientami często słyszymy o sytuacjach, w których osoby pomimo dużego doświadczenia mają gorsze wyniki od osób mniej doświadczonych, ale mających wysoki poziom pewności siebie. Doceniajmy siebie oraz nie zwracajmy uwagi na osoby, które chcą nam zaszkodzić przykrymi dla nas słowami. Nikt poza nami nie wie, jaką tak naprawdę mamy wiedzę oraz umiejętności. Nikt nie może zajrzeć nam do głowy, dlatego też skąd tacy ludzie mogą wiedzieć, co my tak naprawdę potrafimy. My też jeszcze niedawno mieliśmy problem z pewnością siebie, przez co nasi klienci nam nie ufali. Nic w tym dziwnego, gdyż skoro my sami nie wierzyliśmy w swoje umiejętności, to w jaki sposób druga osoba mogłaby chcieć z nami pracować. Teraz jesteśmy pewni swoich narzędzi, które są wykorzystywane nie tylko przez nas, ale także przez naszych klientów, którzy tak jak my mają dzięki nim wspaniałe efekty nie tylko w życiu biznesowym, ale także w prywatnym.

Kiedy przyjrzyj się naszej książce, to zobaczysz, że wszystkie te umiejętności możesz przełożyć na swoje życie. Grunt, to wyciągać wnioski z lekcji, które dostajesz. Nie odkładaj tego na później, gdyż narzędzia, które Ci przekazujemy pod wpływem niewykorzystywania zaczynają u Ciebie „rdzewieć”. Ich jakość zaczyna spadać, dlatego jeśli zaczniesz dopiero za miesiąc, za rok, to możesz już nie mieć takich efektów, jeśli zacząłbyś od razu. Pokaż światu, że możesz zrobić coś inaczej, trochę lepiej, a może i czasem gorzej. Nieważne, grunt to to, abyś trzymał i trzymała się swoich celów. Skończ z konformizmem i zacznij działać w sposób taki dzięki, któremu na koniec swojego życia będziesz mógł powiedzieć sobie prosto w twarz: „Wycisnąłem z mojego życia 100% i niczego nie żałuję!!”. Podążaj za swoimi marzeniami i nie zwracaj uwagi na ludzi, którzy Ci tego zazdroszczą, ponieważ słuchając ich możesz naprawdę wiele stracić. To jest ważne – tym budujesz SWOJE życie.