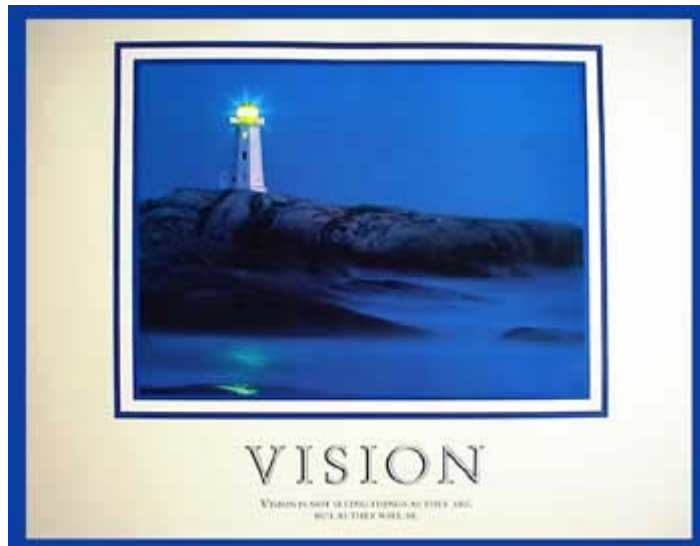


"פחד" – "FEAR"

מאת בני ישראלי, www.loveyoursuccess.net



אנשי המכירות הטובים ביותר שלך הפסיקו למכור. החדשים לא עושים מספיק שיחות. הכנסות החברה מצטמצמות. יש לך בעיה חמורה. הבעיה היא שאנשי המכירות שלך נדבקו במחלה קשה, **מחלת ה"פחד"**.

המקום הראשון אותו תוקפת המחלה הוא **המוח**, דבר שגורם לאנשי המכירות לחזור שוב ושוב על משפטים כגון: "האיש הזה לא יקנה", "אני לא טוב במכירות", או: "הכלכלה במצב גרוע". אחרי שמחלת **"פחד"** תוקפת את המוח, היא משתקת את האצבעות, כך שהן לא מסוגלות לקבוע פגישות. מצב זה מוביל ל**שיתוק במכירות** וקיפאון בעת הסגירה.

אנשי מכירות שנדבקו במחלה זו בדרך כלל נעצרים ומחכים שתסמינים אלה ייעלמו. אך הם לא נעלמים. התרופה היחידה למחלה זו היא **פעולה**. הם צריכים לעשות את אותם דברים מהם הם כל כך מפחדים. את האמונה צריך לשנות כדי להעלים את מחלת ה**"פחד"**.

באחד מספרי ההדרכה למכירות, ראיתי פעם רעיון נחמד:

משמעות "פחד" נגזרת מ:

FEAR = False Evidence Appearing Real

כלומר, עובדות שקריות שנראות כאמיתיות. מחלה זו נגרמת כאשר המוח מאמין שדבר מסוים הוא הדבר האמיתי ועל פיו הוא פועל, למרות שלמעשה הוא דבר שקר.

המגבלה האמיתית היא בתוך מוחנו. אם אנחנו מאמינים שאנחנו לא מסוגלים לעשות דבר מה, או שאנחנו לא ראויים לדבר מה, תת ההכרה מתעל לכיוון הגשמת אותה האמונה, בחינת נבואה שמגשימה את עצמה.

אפשר לדמיין זאת כאילו אנחנו מסתובבים בכלא מזכוכית, בו אנחנו מוגבלים על ידי אמונותינו. בכל פעם שאנו מוצאים את עצמנו בסיטואציה שלא תואמת את אמונותינו, אנחנו מתבלבלים.

אם איש המכירות לא מאמין שהוא יכול להרוויח 40,000 שקל בחודש, הוא לא יגיע לזה. דוגמה לכך היא אדם שהיה לו חודש נפלא, אבל בחודשיים שלאחר מכן המכירות שלו יורדות מתחת לממוצע, כך שניתן לומר שממוצע המכירות שלו בשלושת החודשים הוא ממוצע רגיל. החודש המוצלח עבר את 'אזור הנוחות' שלו, ולכן הוא נקט בצעדים, כדי להתאים את המציאות למערכת האמונות שלו.

אנשי מכירות נתקלים בדחייה חוזרת ונשנית אשר גורמת להם **לאבד את הביטחון העצמי**. עקב כך הם מתמלאים בספקות לגבי היכולת שלהם. זו נבואה המגשימה את עצמה. ברגע שהם מתחילים להאמין שאין הם מסוגלים למכור, הם מכוונים מעשיהם כך שנבואתם מתגשם. כדי לעצור תהליך מעגלי זה, בכל עת שהספק חודר למחשבה, עליך למחוא כפיים, לצעוק: **"עצור!"** ואז **לנסח מחדש את מחשבותיך בדרך חיובית**. אם חשבת: "אינני יכול למכור ללקוח זה" שנה את מחשבותיך ל: "אני איש מכירות מעולה. אחרי שהלקוח ישמע את מה שיש לי להגיד, הוא בוודאי ירצה לקנות ממני".

אחת הצורות המוזרות בהן **"פחד"** מגיע לידי ביטוי היא: **הפחד מהצלחה**. כולנו מפתחים אזורים בהם נוח לנו להיות: קריירה, יחסים – הכל נשלט על ידי 'אזורי הנוחות'. אנו מרוויחים את כמות הכסף שאנחנו חשים נוח עמה. אנחנו מקיימים מערכות יחסים שנוח לנו איתן. לעתים, דרגות הנוחות שלנו נמוכות בהרבה מהפוטנציאל שלנו. כאשר זה קורה אנחנו צריכים להרחיב את אזור הנוחות.

המעשה חייב לבוא לפני האמונה. במלים אחרות, כדי להאמין במשהו, חייבים קודם לפעול כאילו מאמינים בכך. לעתים קרובות מדי אנשים מחכים שתחושת ההישג או תחושת הביטחון יבואו לפני שהם יפעלו. הרגשה זו לא תבוא מאליה. חייבים להתחיל מהמעשה. הביטחון והאמונה יבואו אחר כך.

בכדי להשיג ביטחון, צריך להתחיל עם **הצהרות**. הצהרות הן משימה כתובה שקובעת מה אתה יכול לעשות ומה תעשה. הצהרות אלה עליך לקרוא פעם אחר פעם במשך שלושים יום לפחות. מדוע שלושים יום? מאחר ומחקרים מראים **שכדי לשנות הרגל, צריך להשקיע תקופה ארוכה**.

לדוגמה, אם אתה מרוויח 5,000 שקל לחודש ואתה רוצה להרוויח 10,000 שקל, בהצהרה שלך יהיה כתוב: "אני מרוויח 10,000 שקל לחודש". ההצהרות צריכות להיות כתובות **בזמן הווה**, ועליהן להיות **ספציפיות**. אם תאמר: "אני ארוויח 10,000 שקל לחודש", התת מודע שלך תמיד יחשוב על כך בעתיד. אם תאמר: "אני רוצה להרוויח יותר", תוכל להשיג את מטרתך גם אם תרוויח רק שקל אחד מעל 5,000. במקום זאת אמור: "אני מרוויח 10,000 שקל לחודש".

בספר **"פרץ של יצירתיות"**, יש ציטוט של **הנרי פורד**: "לא משנה אם אתה חושב שאתה יכול או לא, בכל מקרה אתה צודק". מידיעת טכניקה זו אנשים התעשרו.

מומלץ לקרוא את הספר: **"THINK AND GROW RICH"**, שנכתב על ידי **נפוליון היל**. הספר מדגים את **כוחה העצום של המחשבה** ואומר: **"חזרה על הצהרות ופקודות לתת**

המודע שלך היא הדרך היחידה הידועה להתפתחות רצונית של תחושת האמונה". כאשר מוחך מתחיל להאמין בהצהרות, אתה מתחיל להגשים אותן.

מספרים על שלושה אנשי מכירות שהציבו לעצמם מטרת הנוגעות להכנסתם במשך השנה. שניים רצו להרוויח 30,000 שקל והשלישי רצה להרוויח 35,000 שקל. בסוף השנה הכנסותיהם היו: 30,200 שקל, 30,800 שקל ו- 35,000 שקל. כולם אמרו בסוף השנה אותו הדבר: "אילו ידעתי כמה טוב עובדת שיטה זו, הייתי מציב לעצמי מטרה גבוהה יותר".

עכשיו הזמן להציב לעצמך מטרת גדולת יותר. אתה יכול להשיג זאת!

בואו נדון בזה בפורום .