

Topografia succesului în afaceri!

Vlad Duțescu, Trainer și Managing Partner la Sandler Training Romania

În ultimul articol vorbeam despre *Puterea Alegerii*, despre *Atitudine*, despre nevoia de schimbare. Menționez acolo de Triunghiul Succesului, format din Atitudine, Comportament și Tehnică. În încheiere erau două reguli Sandler: nu poți pierde ceea ce nu ai, respectiv, o viață fără riscuri e o viață fără dezvoltare. Și încheiam cu un citat din Edinson: “La naiba, nu există nicio regulă aici – ne străduim să realizăm ceva!” Și te sfătuieam să alegi un singur lucru, profesional sau personal pe care să-l schimbi. Dacă ai citit articolul și ai făcut o schimbare, felicitări, ești pe drumul cel bun. **Keep going!** Nu uita: autosuficiența e primul semn de moarte clinică a succesului. Mereu putem îmbunătăți ceva în viața noastră personală și/sau profesională.

Pe cât de mulți sunt cei ce văd în orice obstacol o oportunitate, cel puțin la fel de mulți, dacă nu chiar mai mulți sunt cei ce văd în orice fereastră o barieră de netrecut. Articolul de azi e pentru cei din urmă, cei care ca și mine, nu cred că modelul american „Pot! Pot! Pot!” dă roade. E pentru cei care, citind articolul trecut, au spus că în contextul actual ai probleme indiferent de atitudinea pe care o ai. Regula Sandler pe care se bazează articolul de azi e: *nu felul în care ne simțim determină modul în care acționăm, ci modul în care acționăm determină felul în care ne simțim*. Majoritatea companiilor de training sau a coach-ilor se focalizează pe atitudine sau tehnică. Sandler Training a ajuns să fie una dintre cele mai mari companii din domeniu, pentru că ajută participanții să obțină rezultate în toate cele trei componente ale **Triunghiului Succesului**: Atitudine, Comportament și Tehnică. Lucrând doar asupra uneia dintre componente, e ca și cum ai avea un triunghi în loc de o roată. Mașinăria ta va „șchiopăta”. Pentru a rotunji latura ce leagă Atitudinea de Comportament ai nevoie de angajament. Aproape de fiecare dată, decidentul face ca decizia să fie pusă în practică, și nu alegerea pe care o faci când iei o decizie e cea care face ca decizia să funcționeze. Comportamentul, ceea ce faci, și planul prin care îți pui în practică deciziile, e un element cheie în modificarea atitudinii și perfecționarea tehnicii. Degeaba un atlet e convins că poate câștiga cursa, sau un muzician că e un virtuos, dacă nu se pregătesc zile întregi, pentru o cursă de un minut sau pentru un spectacol de două ore. Tehnica e și ea importantă: exersarea, comportamentul, efortul sunt epuizante dacă nu știi cum trebuie să faci lucrurile. Dar dacă Comportamentul e în regulă (ai un plan de acțiune și îl pui în practică) și știi și Tehnica (ce și cum trebuie să faci) atunci se întâmplă un lucru minunat: apare performanța. Performanța e modul prin care a doua latură a triunghiului, cea dintre Comportament și Tehnică se rotunjește: prin punerea în practică și exersare, tehnica se îmbunătățește și apare performanța. În momentul în care apare performanța și tehnica se

îmbunătățește apar și rezultatele. A treia latură a triunghiului, cea dintre Tehnică și Atitudine se rotunjește prin energia dată de rezultatele obținute, de siguranța dată de modul prin care stăpânim Tehnica. Angajamentul, performanța și energia sunt cele trei laturi rotunjite ale triunghiului succesului, care fac ca roata să se învârtă, și să nu „șchioapăteze”. Cam teoretic, nu?

Fie că e vorba de profesie, fie că e vorba de ceva personal, primul pas e să-ți stabilești un obiectiv SMARTER (nu smart, ci SMARTER, că așa e la noi). Atitudinea ta nu trebuie să fie nici una că se poate, nici una că nu se poate (indiferent de context), ci că VREI și TREBUIE să-l realizezi. Asta înseamnă angajament. Scrie pe hârtie acel obiectiv și împărtășește-l cu cei apropiați. Fă-ți un plan de acțiune și pune-l în practică. Fără acțiune și Comportament corespunzător, orice obiectiv rămâne un simplu vis. Obții performanță doar punând în practică resursele interne (ceea ce ai acumulat până acum ca experiență și cunoștințe) și pe cele externe (ajutorul celor apropiați, coaching, training, cărți etc.). Prin practică îți îmbunătățești Tehnica și începi să obții rezultate. Rezultatele îți dau energie, te ajută să-ți crești încrederea în tine, să-ți schimbi atitudinea și să-ți stabilești obiective din ce în ce mai înalte, din ce în ce mai SMARTER. Și roata se învârtă, iar tu capeți viteză. Pentru direcție îți trebuie o hartă și un mentor. Topografia e responsabilitatea ta, și doar când ai harta poți să cauți și să alegi un mentor. Altfel e ca și cum ai suna la Gara de Nord și ai cere relații despre zborul București-Viena (și ăsta e un exemplu fericit, că e același minister, dacă e să păstrez metafora). În loc de o oră jumătate și cu masa luată, e o zi cu frica că dacă adormi, s-ar putea să-ți fure cineva bagajul...

S-a mai ridicat ceața un pic? E ceva mai clar? Dacă da, înseamnă că deja sughit, pentru că am ajuns la eterna întrebare - ce-a fost mai întâi oul sau găina, în situația noastră, adaptată la ce contează mai mult: succesul sau atitudinea? Răspunsul nu-ți va place! **Auto-evaluarea**. Sau poți întreba: de unde să încep? Răspunsul e același: auto-evaluarea! Cu toții ne-am stabilit obiective pe care nu le-am respectat. Nu am înțeles de ce nu am fost aleși pentru un post pentru care eram siguri că suntem cei mai buni. Sau din ce motiv nu reușim să-i păstrăm pe cei mai buni oameni lângă noi. Sau, deși suntem foarte ocupați, vânzările stagnează. Sau, deși vânzările sunt bune, profitul nu e așa cum ne-am dori. Sau, de ce deși am încercat o mulțime de lucruri, nimic nu s-a schimbat. Și așa mai departe.

Când ai făcut ultima auto-evaluare? Când te-ai gândit ultima dată serios la ceea ce ți-ar place cu adevărat, la ceea ce ți se potrivește cu adevărat, și la ceea ce e oportun să faci pentru a avea o carieră și o viață personală împlinită? Cu profesionalism și sinceritate! Topografia succesului și harta pe care trebuie să o urmezi pentru a atinge vârful în carieră și împlinirea personală începe cu punctul în care ești. Abia apoi poți să stabilești unde vrei și mai ales unde poți și ești dispusă să ajungi. Avem o veste bună și una proastă pentru tine. Vestea proastă e că îți trebuie curaj pentru a te uita în oglindă și a accepta plusurile și minusurile tale. Vestea bună e că nimeni nu e perfect; că plusurile folosite în mod exagerat (tendință firească) devin un minus; iar minusurile cunoscute, devin un avantaj, atâta timp cât le cunoaștem și căutăm să le atenuăm. Avem și două bonusuri. Primul e că sunt foarte puțin oameni curajoși, dornici să se evalueze periodic

pentru a putea să se dezvolte. Al doilea e că auto-evaluarea e ca și cum te-ai îmbrăca: nu e vorba doar de ce haine ai, ci e în principal vorba despre cum știi să-ți alegi haine care se potrivesc cu rolul și momentul respectiv.

Există două tipuri de evaluări care te pot ajuta. Prima ține de analiza stilului de lucru și a modului de comunicare. Acesta te ajută în viața personală și profesională să înțelegi modul obișnuit în care tu lucrezi și comunici, dar și cum sunt cei din jurul tău. Să înțelegi punctele tari și pe cele slabe. Ce vă motivează. Cum reacționați în situații limită sau ce anume reduce motivarea. Ce poți face pentru a îmbunătăți comunicarea, a recepționa/transmite mesajul corect. Cum te poți adapta situațiilor diferite. Ce încercați să evitați și cum luați decizii. Rolul într-o echipă și stilurile convergente sau divergente. Cel mai important e că indiferent de stilul tău, poți avea succes dacă știi cum și vrei să te adaptezi corespunzător situațiilor critice cărora trebuie să le faci față.

A doua auto-evaluare analizează 33 de comportamente și 12 competențe în raport cu postul pe care îl ocupi sau pe care dorești să-l ocupi. E folosit în recrutare, dezvoltare personală și alinierea culturii organizaționale. Sunt comportamente despre care ai citit cărți sau ai făcut traininguri, precum: asertivitate, managementul conflictelor, creativitate, empatie, persuasiune, ascultare, negociere, planificare, stil de prezentare, managementul timpului sau al schimbării. Probabil că știi tehnica, dar știi cu adevărat unde te afli tu personal în raport cu rolul pe care îl ai sau pe care îl vrei? Altor comportamente precum: afiliere, concentrare, ego, intensitate, mobilitate, sociabilitate, vitalitate, nu li se acordă foarte multă atenție. Dar în total sunt 33 de comportamente. Pe care te poți baza și care trebuie îmbunătățite, în raport cu obiectivele tale de dezvoltare? Ai obiective specifice, un plan de acțiune și hotărârea de a acționa? Sau preferi să dai vina pe alții, pe economie, pe soartă?

Probabil că știi unde vrei să ajungi. Probabil că ești și hotărâtă să faci ceea ce trebuie. Regula e simplă: alege trei lucruri pe care vrei să nu le mai faci, alege trei lucruri pe care vrei să continui să le faci la fel, și alege trei lucruri pe care vrei să începi să le faci. Întrebarea e: știi de unde pornești și care e drumul cel mai scurt? Dacă da, atunci ești cu un pas înaintea celorlalți. Succes.

Vlad Dutescu are peste 15 ani de experienta in marketing si vanzari pe piata medicala si farmaceutica pentru companii precum Jouvonal/Pfizer, Richter Gedeon, SCA Hygiene Products si Universitar Farma. Detine diploma Universitatii de Medicina si Farmacie "Carol Davila" Bucuresti, un master in Marketing Strategic si este doctorand in Marketing la Academia de Studii Economice Bucuresti. Ca trainer are certificari acordate de companii din SUA, Austria si Romania. In 2004 a fondat Add Value Serv, compania prin care ofera serviciile de evaluare & dezvoltare de personal, si training in vanzari, management si negociere, pentru clienti din domeniul serviciilor profesionale, productie, distributie, retail, FMCG, auto, medical, agro-business, financiar, asigurari, IT, electronice si altele.

Sandler Training este lider mondial in tehnici inovative de vanzari si management al vanzarilor cu o retea internationala de 225 centre de training. Compania ofera o gama completa de

programe de training si evaluare de personal in management si vanzari, prin intermediul retelei sale de francize extinsa in toata lumea. Printre multele sale realizari, incepand din 1994, Sandler Training s-a clasat de 9 ori pe locul 1 in topul prestigioasei publicatii Entrepreneur Magazine, in categoria dedicata programelor de training, inclusiv pentru anul 2010. Pentru mai multe informatii:

www.sandler-ro.com

Sandler*works!*[®]