

قانون ۱۰۰۰ درصد



منبع: www.modiresabz.com

نویسنده: برایان تریسی
مترجم: مهدی قراچه داغی
موضوع: بهبود شخصی
برای خواندن جدیدترین مطالب مدیریت و
بازاریابی به سایت مدیرسبز مراجعه کنید!
برای دانلود صدها مقاله مشابه این مطلب
عضو سایت مدیر سبز شوید!

قانون ۱۰۰۰ درصد

با تبعیت از این فرمول، می‌توانید در ده سال آینده بر اثربخشی، بهره‌وری، عملکرد و بازده خود، ۱۰۰۰ درصد و یا بیش از آن بیافزایید.

این فرمول بر اساس روش «کایزن» ژاپنی‌ها است. که همان فلسفه بهبودی مستمر ژاپنی‌ها است. اگر در هر روز یک‌دهم درصد بر توانمندی‌های خود بیافزایید، می‌توانید بهره‌وری، عملکرد و بازده خود را در هفته نیم درصد بهتر کنید. به عبارت دیگر، اگر به این تلاش خود ادامه دهید، در هر چهار هفته می‌توانید ۲ درصد پیشرفت کنید. با رعایت این فرمول، در سال ۲۶ درصد پیشرفت می‌کنید.

سوال: «آیا برایتان این امکان وجود دارد که اگر بخواهید، بهره‌وری، عملکرد و بازده خود را در زمان ۱۲ ماه، ۲۶ درصد بهتر کنید؟» به زبان دیگر: «آیا می‌توانید با مطالعه کردن، یادگیری و کسب اطلاعات جدید، هفته‌ای نیم درصد بهتر شوید؟» و جواب با توجه به تجربه هزاران کسی که این کار را کرده‌اند این است: «بله، می‌توانم!»
آیا می‌توانید این ۲۶ درصد بهبودی را به مدت ده سال ادامه دهید؟ و بار دیگر جواب این است: «بله!» - می‌توانید.
اگر ۲۶ درصد رشد سالانه را به مدت ده سال با توجه به روش افزایش مرکب ادامه دهید، در همان ۱۰ سال به رشد ۱۰۰۸ درصد می‌رسید.

هفت اقدام برای تحقق فرمول ۱۰۰۰ درصد

فرمول ۱۰۰۰ درصد از هفت اقدام تشکیل می‌شود.

اقدام شماره یک:

هر روز صبح در زمینه کاری خود ۳۰ تا ۶۰ دقیقه مطالعه کنید، کتاب بخوانید. این‌گونه می‌توانید هفته‌ای یک کتاب سالی ۵۰ کتاب و در مدت ده سال، ۵۰۰ کتاب بخوانید. روزی یک ساعت مطالعه در زمینه‌های فروش و تجارت، شما را در ردیف ماهرترین، پر علم و با اطلاع‌ترین و پردرآمدترین اشخاص در حیطه کاریتان قرار می‌دهد.



اقدام شماره دو:

هدف‌های عمده خود را بازنویسی کنید. عبارات شما باید در زمان حال نوشته شوند. می‌توانید از یک دفترچه برای بازنویسی اهداف عمده خود استفاده کنید. با بازنویسی کردن هدف‌هایتان در صبح، آن‌ها را در عمق بیشتر ذهن نیمه‌هشیار خود قرار می‌دهید. همه قدرت‌های ذهنی خود را فعال می‌کنید. این‌گونه متمرکز و کانالیزه می‌شوید و به مراتب بهتر از هر زمان دیگر به هدف‌هایتان دست پیدا می‌کنید. این تمرین بازنویسی کردن هدف‌ها در صبح، می‌تواند در مدت ده سال به شما رشد ۱۰۰۰ برابر بدهد.

اقدام شماره سه:

همه روزتان را از قبل برنامه‌ریزی کنید. بهترین زمان برنامه‌ریزی شب قبل و یا تعطیلات آخر هفته است. روی کاغذ فکر کنید. همیشه از روی یک برنامه مکتوب کار کنید. اولویت‌های کاریتان را مشخص سازید. یکی از دلایل عمده موفق نشدن و شکست در کار فروش این است: «برنامه‌ریزی نکردن به مفهوم برنامه‌ریزی برای شکست و ناکامی است». همه فروشندگان برتر از روی یک برنامه مکتوب کار می‌کنند و بر اساس این برنامه فعالیت‌های روزانه خود را سامان می‌دهند.

اقدام شماره چهار:

همیشه از زمان خود به ارزشمندترین شکل ممکن بهره‌برداری کنید. یکی از دلایل موفقیت بعضی از اشخاص در این است که آن‌ها کارهای ارزشمند را بیشتر انجام می‌دهند و در این میان، ناموفق‌ها کسانی هستند که اوقات بیش از اندازه گرانبها را صرف کارهایی جزئی و بی‌اهمیت می‌کنند. وقتی تصمیم می‌گیرید که همیشه از زمان خود به بهترین شکل ممکن استفاده کنید، در مدت چند ماه یا چند سال بیش از مجموع همه سال‌های یک شخص عادی کسب درآمد می‌کنید.

اقدام شماره پنج:

در اتومبیل خود به نوارهای آموزشی گوش بدهید. سعی کنید فرصت صرف وقت در اتومبیل تبدیل به یک فرصت آموزشی شود. فروشندگان به‌طور متوسط سالی ۵۰۰ تا ۱۰۰۰ ساعت را در اتومبیل می‌گذرانند. اگر بتوانید از این ساعات برای یادگرفتن استفاده کنید، تبدیل به یکی از با فراست‌ترین، ماهرترین و پردرآمدترین اشخاص می‌شوید.

اقدام شماره شش:

بعد از هر تماس تلفنی برای فروش دو سوال از خود بکنید.

سوال اول: «کدام کار من درست بود؟»

روی هر کاری که به نظرتان درست می‌رسد، فکر کنید. این کار به شما کمک می‌کند تا در تماس‌های بعدی خود برای فروش، از روش‌های برتر استفاده نمایید.



سوال دوم: «چه کاری را باید به شکلی متفاوت انجام بدهم؟»
به تماسی که با مشتری گرفته‌اید، فکر کنید. آیا کاری هست که می‌توانید آن را بهتر انجام بدهید؟ با اندیشیدن به کارهایی که درست انجام داده‌اید و کارهایی که باید به طرز متفاوتی انجام بدهید، به مثبت‌ها تاکید و به منفی‌ها بی‌اعتنایی می‌کنید.

اقدام شماره هفت:

فرض را بر این بگذارید که هر مشتری، یک مشتری میلیون دلاری است. با هر خریدار بالقوه‌ای که برخورد می‌کنید، او را یک مشتری میلیون دلاری در نظر بگیرید.
از آنجایی که همه فکر می‌کنند مهم‌ترین آدم روی زمین هستند، وقتی با اشخاص چنان رفتار می‌کنید که آن‌ها خود را اینگونه ارزیابی کنند، از شما استقبال می‌نمایند و دلشان می‌خواهد با شما مراوده تجاری داشته باشند.
شما مهم‌ترین دارایی و سرمایه خود هستید. زمان مهم‌ترین دارایی است که در اختیار دارید. وقتی روی خودتان کار می‌کنید و از فرصتی که دارید به بهترین شکل ممکن استفاده می‌نمایید، می‌توانید به شایسته‌ترین، ماهرترین و پردرآمدترین اشخاص در حرفه خود تبدیل شوید.