

ΛΗΨΗ ΑΠΟΦΑΣΕΩΝ (ΣΩΣΤΩΝ ΑΠΟΦΑΣΕΩΝ)

Σαν ελεύθεροι άνθρωποι, μπορούμε να αποφασίζουμε πως θα διαθέσουμε το χρόνο μας. Αποφασίζουμε αν θα εκμεταλλευτούμε και με ποιον τρόπο το ταλέντο μας. Με άλλα λόγια από εμάς εξαρτάται αν η ζωή μας θα είναι αξιόλογη ή ασήμαντη.

Ανεξάρτητα από την επαγγελματική μας ιδιότητα, υπάλληλοι ή ελεύθεροι επαγγελματίες, δεν παύουμε να είμαστε ιδιοκτήτες του εαυτού μας. Είμαστε ο «γενικός διευθυντής» ή ο «διευθύνων σύμβουλος» του εαυτού μας.

Αποφασίζουμε τις οικονομικές θυσίες που είμαστε πρόθυμοι να υποστούμε π.χ για τη βελτίωση της μόρφωσής μας. Μπορούμε να διαλέξουμε για αυτό ένα νυχτερινό σχολείο ή ένα νυχτερινό κέντρο διασκέδασης. Σίγουρα θα μορφωθούμε και στα δύο.

Δεν είναι καθόλου κακό, μάλιστα πιστεύω ότι είναι πολύ τιμητικό, το να είμαστε αυτοδημιούργητοι. Με την προϋπόθεση όμως ότι **δεν** θα είμαστε δημιουργοί μιας κακότεχνης ή ανέντιμης επιχείρησης. Το ενδιαφέρον ερώτημα είναι: Είμαστε ικανοί διευθυντές της επιχείρησης «Ο ΕΑΥΤΟΣ ΜΑΣ ?».

Εξαρτάται, λοιπόν, από εμάς, η επιλογή των αντικειμενικών στόχων και ο ορισμός που θα δώσουμε σε αυτό που λέμε «προσωπική επιτυχία».

Για πολλούς κατοίκους πάνω στη γη η εξασφάλιση τριών γευμάτων την ημέρα, θεωρείται καταπληκτική επιτυχία. Εμείς όμως, ζούμε σε μια χώρα όπου η ύπαρξη «ευκαιριών» είναι δεδομένη. Ο άνθρωπος που επιλέγει μια σειρά λογικών, αντικειμενικών στόχων (όχι υπερβολές), είναι αυτός που μπορεί να επιτύχει πολλές φορές. Κάθε επιτυχία κάνει την επόμενη ευκολότερη. Η επιτυχία, λοιπόν, γίνεται σαν το τσιγάρο, ζήτημα συνήθειας.

Η επιτυχία δεν είναι απαραίτητως συνδεδεμένη με την απόκτηση χρημάτων. Είναι όμως πάντα συνδεδεμένη με την ανάγκη λήψης αποφάσεων. Η επιτυχία είναι ο επιδιωκόμενος σκοπός και το τέρμα μιας σειράς σωστών αποφάσεων.

Είμαστε επιβάτες σε μια κρουαζιέρα και ο πλοίαρχος, μας ζητάει να κρατήσουμε το τιμόνι του πλοίου. Ρίχνοντας μια ματιά στην πυξίδα βλέπουμε ότι το πλοίο κάνει συνεχώς κύκλους στο ίδιο σημείο. Θα σκεφτούμε ασφαλώς ότι ίσως το πλοίο έχει κάποια βλάβη, ή ότι η πυξίδα είναι χαλασμένη, ή ότι κάτι άλλο δεν πάει καλά. Άσχετα όμως, του τι απ' αυτά θα συμβαίνει εμείς οπωσδήποτε βρισκόμαστε σε δύσκολη θέση. Εκτός εάν πράγματι θέλουμε να διαγράψουμε κύκλους ή συνειδητά αποφασίζουμε να ταξιδεύουμε στο πουθενά.

Για να κυβερνήσει κάποιος ένα πλοίο με επιτυχία, θα πρέπει να αρχίσει με δύο ερωτήματα: Πού βρισκόμαστε τώρα ? Πού θέλουμε να πάμε ?

Είναι αναμφισβήτητο πως όταν ένα πλοίο χάνει το λιμάνι του προορισμού του, σε πολύ πολύ σπάνιες περιπτώσεις φταίει το λιμάνι ή μάλλον δεν φταίει ποτέ. Η τελική μας επιτυχία (το τελικό λιμάνι) είναι εξάρτηση μιας αλυσίδας διαδοχικών μικρών επιτυχιών, σε όλο το ταξίδι /πορεία της ζωής μας.

Ποιος είναι ο επόμενος αντικειμενικός στόχος μας ? Τον αποφασίζουμε τώρα. Στέλνουμε στον εαυτό μας ένα φαξ και καθορίζουμε τον συγκεκριμένο στόχο μας με 10 ή 15 λέξεις. Όχι αοριστολογίες, Όχι φλυαρίες !

Τι σχεδιάζουμε να έχουμε πετύχει του χρόνου τέτοια εποχή ? Φυσικά τον Ιανουάριο του 2013, θα ελέγξουμε ποιους από τους στόχους πετύχαμε και ποιους όχι.

ΕΞΥΠΝΗ VS ΣΚΛΗΡΗ ΕΡΓΑΣΙΑ (Ποιος κερδίζει) ?

Υπάρχει μια ευρύτατα διαδεδομένη άποψη ότι η σκληρή δουλειά, είναι το μυστικό της επιτυχίας. Αν πράγματι είναι έτσι, τότε τα μυρμήγκια, οι μέλισσες, οι Κινέζοι κούληδες θα ήταν οι κυρίαρχοι του κόσμου. Εκείνο που συνυπολογίζεται πλέον είναι η παραγωγική εργασία που αποφέρει αποτελέσματα και όχι μόνον η σκληρή εργασία. Δουλειά πιο έξυπνη, όχι μόνον σκληρή!

Ακούμε πολλές φορές ομάδες φιλάθλων, να συζητούν μετά ένα ποδοσφαιρικό παιχνίδι. Ο ένας είναι υπερήφανος γιατί η ομάδα του

κέρδισε 4-0. Εν τούτοις, ένας άλλος, οπαδός της ηττημένης ομάδας, εξακολουθεί να υπερηφανεύεται, ρωτώντας: Ποια ομάδα όμως κέρδισε τα περισσότερα κόρνερ ?

(Μήπως οι πολιτικοί μας δεν κάνουν το ίδιο ? Ερμηνεύουν τις δημοσκοπήσεις ακόμη και τα εκλογικά αποτελέσματα, κατά τέτοιο τρόπο, ώστε τα κόμματά τους να βγαίνουν νικητές. Τα ίδια νούμερα δίνουν 4 ή 5 νικητές. Είναι δυνατόν;).

Θα έτυχε κάποια φορά να ακούσετε έναν πωλητή να καυχιέται, όχι για τις πωλήσεις που πραγματοποίησε αλλά για τις επαφές που είχε ?

Αυτό παθαίνουμε και εμείς σε κάποιο σημείο της σταδιοδρομίας μας, όταν επικεντρώνουμε την προσοχή μας στα κόρνερ και όχι στο τελικό σκορ. Πολλοί άνθρωποι δουλεύουν σκληρά σ'όλη τους τη ζωή, χωρίς να αναρωτηθούν ποιο είναι το αποτέλεσμα.

Ένας υπάλληλος βγάζει ιδρώτα με το κιλό και όμως αναρωτιέται γιατί η εταιρία του προήγαγε έναν άλλο που προσέφερε μόνο «λίγα γραμμάρια» έμπνευσης. Δηλαδή ένα νέο προϊόν, μια καινούργια αγορά, έναν νέο τραπεζικό λογαριασμό.

Λογικό συμπέρασμα, ο συνδυασμός έξυπνης και σκληρής δουλειάς, αποφέρει ιδανικά αποτελέσματα. Φτάνει βέβαια, να βρούμε τη σωστή δοσολογία μεταξύ των δύο.

Η συνταγή:

$$X \% \text{ ΣΚΛΗΡΗΣ ΔΟΥΛΕΙΑΣ} + \Psi \% \text{ ΕΞΥΠΝΗΣ ΔΟΥΛΕΙΑΣ} = 100\%$$

ΙΔΑΝΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

ΚΑΛΕΣ ΠΡΟΘΕΣΕΙΣ / ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ (Είναι ισότιμα;)

Ορισμένοι άνθρωποι δεν μπόρεσαν ποτέ να καταλάβουν ότι οι «καλές προθέσεις» είναι πολύ σπάνιο υποκατάστατο των προσωπικών ικανοτήτων και επιτυχιών. Δυστυχώς, είναι δυνατόν ένα άτομο να είναι συγχρόνως πολύ ειλικρινές αλλά και πολύ ανίκανο. Στον συνεχώς αναπτυσσόμενο κόσμο μας, κανείς ποτέ δεν πήρε άριστα μόνο για τις καλές του προσπάθειες / προθέσεις.

Αν θέλουμε να πετύχουμε, μαθαίνουμε τη δουλειά σωστά !

Αν σκοπεύατε να κάνετε μια εγχείρηση στον εγκέφαλο, θα διαλέγατε τον χειρουργό με βάση τις καλές του προθέσεις ή τις ικανότητές του ?

Ένας γνωστός αναγκάστηκε να υποβληθεί σε μία δύσκολη εγχείρηση κατά την οποία 7 στους 10 ασθενείς συνήθως πεθαίνουν. Ανησυχούσε, βέβαια πολύ, μέχρις ότου η νοσοκόμος τον καθησύχασε! Με τη γνωστή αφοπλιστική γυναικεία λογική του εξήγησε ότι δεν έχει να φοβάται.

Στη δεδομένη στιγμή είχε το νόμο των πιθανοτήτων με το μέρος του, διότι ο γιατρός του είχε ήδη «απωλέσει» εννέα από τους τελευταίους δέκα ασθενείς, που είχαν υποβληθεί στην ίδια εγχείρηση! Επομένως θα έπρεπε να ήταν υπερσίγουρος για την επιτυχία της εγχείρησης.

Δεν μπορούμε να προβλέψουμε το μέλλον του καθενός μας, μπορούμε όμως να προβλέψουμε το μέλλον της εργασίας μας. Ένα από τα δύο θα συμβεί. Ή θα πάρουμε την εργασία μας ζεστά, σοβαρά και θα βρούμε το βέλτιστο τρόπο για να κάνουμε την δουλειά μας...ή κάποιος άλλος θα σκεφτεί έναν τρόπο για να «καταργήσει» την δική μας δουλειά. Και τότε ξέρουμε που θα καταλήξουμε. Θα βρεθούμε off- side (εκτός παιδείας)

ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΕΠΙΛΟΓΗΣ

Η ελευθερία είναι συνυφασμένη με την έννοια της υπεύθυνης επιλογής. Ναι, σωστά ακούσατε, υπεύθυνη επιλογή.

Οι αδελφοί Ράϊτ, οι πρώτοι άνθρωποι που πέταξαν με μηχανή βαρύτερη από τον αέρα, είχαν όλα τα περιθώρια επιλογής, όταν επιχείρησαν το τελικό τους πετυχημένο εγχείρημα στο KITTY HANK των ΗΠΑ. Ήταν ελεύθεροι να επιστρέψουν στην εργασία τους (κατασκεύαζαν ποδήλατα) μετά το πρώτο ανεπιτυχές εγχείρημα το 1900. Ήταν ελεύθεροι να επιστρέψουν στα σπίτια τους και να εγκαταλείψουν την προσπάθεια μετά το γεμάτο αποτυχίες καλοκαίρι του 1901. Ήταν ελεύθεροι να γυρίσουν στα σπίτια τους, μετά τις αποτυχίες του 1902 και του Οκτωβρίου του 1903.

Διάλεξαν όμως το δρόμο της επιμονής και το Δεκέμβριο του 1903, οι αδελφοί Ράϊτ πέταξαν. Και πέταξαν γιατί δεν φοβήθηκαν τις αποτυχίες. Η ιστορία της προόδου του ανθρώπου είναι παράλληλη με την ικανότητά του να υπερπηδάει τους φόβους του. Θα στοιχημάτιζα ότι αν είχαμε μια αξιόλογη ιδέα θα διστάζαμε να την βάλουμε σε εφαρμογή, από το φόβο της αποτυχίας. Και όμως κανένας μας δεν έμαθε να περπατάει χωρίς να πέσει και μάλιστα πολλές φορές.

Αν όταν ήμασταν νήπια είχαμε συνειδητοποιήσει το φόβο του πεσίματος, πιθανότατα δεν θα μαθαίναμε να περπατήσουμε ποτέ. Καθώς όμως τα νήπια μεγαλώνουν, δυστυχώς κάποιοι άσχετοι δάσκαλοι ή και γονείς ακόμη, αρχίζουν να τα μαθαίνουν να φοβούνται το πέσιμο.

Θα έπρεπε να διδάξουμε στα παιδιά μας πώς να πέφτουν εποικοδομητικά. Αυτό είναι το πιο ενδιαφέρον μάθημα που μπορούμε να διδάξουμε. Όλες οι επιτυχίες ακολουθούν κάποιες αποτυχίες.

Η πρώτη επιταγή που εξαργύρωσε ο Thomas Edison (1852-18-931) ήταν 40.000 δολάρια (μυθικό ποσό για την εποχή του). Μα έως τότε δεν έκανε τίποτε άλλο παρά να «πέφτει εποικοδομητικά».

Το πώς ένα άτομο αντιδρά στην αποτυχία, είναι αυτό που διακρίνει τον άνδρα από το παιδί. Ανάλογα με το πώς αντιδρούμε, η αποτυχία μπορεί να είναι μια συμφορά ή μία ευκαιρία, ένα αμετακίνητο εμπόδιο ή το επόμενο σκαλοπάτι για να φτάσουμε στην κορυφή.

Δεν μπορούμε να μαντεύσουμε τι πρόκειται να μας συμβεί, όμως μπορούμε πάντα να αποφασίζουμε πώς θα αντιδράσουμε σωστά σ' αυτό που θα μας συμβεί.

Υπάρχουν χιλιάδες συνταγές με τις οποίες οι άνθρωποι έχουν πετύχει. Ο καθένας μας έχει την δική του. Αντίθετα οι περισσότερες αποτυχίες έχουν βασικά τρεις αιτίες:

- Οι άνθρωποι αποτυγχάνουν όταν σταματούν να μαθαίνουν (τα ξέρω όλα δεν χρειάζεται να μάθω, δεν χρειάζεται να διαβάσω). Είναι δραματικό αλλά είναι γεγονός ότι το άτομο που δεν διαβάζει

είναι στην ίδια μειονεκτική θέση με τον αγράμματο που δεν μπορεί να διαβάσει. Κατά τον ίδιο τρόπο, ο μορφωμένος που δεν μπορεί να μεταδώσει τις ιδέες του είναι στην ίδια μειονεκτική θέση με το φτωχό πνευματικά άτομο που δεν μπορεί να διατυπώσει μια απλή ιδέα/σκέψη.

- Οι άνθρωποι αποτυγχάνουν όταν σταματούν να προσπαθούν (έκανα ότι ήταν να κάνω, φτάνει τόσο)
- Οι άνθρωποι αποτυγχάνουν όταν αποδίδουν την αποτυχία τους σε κάποιον άλλο (για όλα φταίνε οι άλλοι, ΟΧΙ ΕΜΕΙΣ!!!)

Οι Έλληνες είμαστε πρωταθλητές σε αυτό το άθλημα.

Αρκετά ως εδώ για την ανατομία της αποτυχίας. Η ανατομία της επιτυχίας είναι διαφορετική. Τα βασικά στοιχεία της επιτυχίας είναι το **θάρρος** και οι **ικανότητες**. Λίγοι είναι οι άνθρωποι που ανέβηκαν τη σκάλα της επιτυχίας με πόδια που τα έχουν καταστήσει ανίκανα τα κρυοπαγήματα! Κανένας δεν κατόρθωσε ποτέ κάτι μένοντας ξαπλωμένος στον καναπέ ή με τα χέρια στις τσέπες.

Λοιπόν, σ' αυτή τη χρονική περίοδο ποιες είναι οι τάσεις/δυνάμεις που κυριαρχούν στο Διοικητικό Συμβούλιο της επιχείρησης ο ΕΑΥΤΟΣ ΜΑΣ? Ο φόβος και η ανησυχία ή το θάρρος και η εμπιστοσύνη? Άγνοια και αόριστες επιθυμίες ή γνώση και σύνεση? Ενδοιασμοί και αβεβαιότητα ή αποφασιστικότητα και φιλοδοξία?

Σαν ώριμοι άνθρωποι έχουμε συνειδητά επιλέξει τις κινητήριες δυνάμεις που ελέγχουν το Διοικητικό Συμβούλιο ή όπως οι περισσότεροι από εμάς τις έχουμε αποκτήσει στην παιδική μας ηλικία συμπτωματικά? Γιατί δεν διορίζουμε ένα νέο Δ.Σ στην επιχείρηση ο ΕΑΥΤΟΣ ΜΑΣ, εάν το σημερινό δεν μας ικανοποιεί;

Μέσα στα καθήκοντά μας, του Γενικού Διευθυντή πρέπει να είναι και η λήψη δύο σημαντικών διευθυντικών αποφάσεων. Πόση εξασφάλιση θέλουμε και πόσες ευκαιρίες αναζητούμε? Η εξασφάλιση και οι ευκαιρίες μπορούν να ζυγιστούν στην παραδοσιακή ζυγαριά της Δικαιοσύνης που ζυγίζει τυφλά. Στην προκειμένη περίπτωση έχουμε να κάνουμε με τη δική μας δικαιοσύνη και θα ήταν κουτό να ζυγίζουμε με δεμένα τα μάτια.

Λοιπόν αν είμαστε 100% υπέρ των ευκαιριών και της δράσης, τότε να πάμε στην Αφρική και να ζήσουμε στη ζούγκλα. Θα είμαστε απόλυτα ελεύθεροι να αναζητήσουμε τροφή, να βρούμε κατοικία, να απολαύσουμε την άγρια φύση και να προστατεύσουμε τον εαυτό μας από τα θηρία. Τέλος, θα έχουμε την ευκαιρία να αναζητήσουμε και ενδεχομένως να βρούμε διαμάντια.

Από την άλλη πλευρά αν είμαστε 100% υπέρ της εξασφάλισης και σιγουριάς, να πάμε στη φυλακή. Θα μας παρέχουν τροφή και κατοικία. Οι φύλακες θα μας προστατεύουν και θα έχουμε δωρεάν ιατρική περίθαλψη. Δεν θα έχουμε την δυνατότητα απόκτησης διαμαντιών, αλλά απόλυτα εξασφαλισμένη ζήση. Θα μας παρέχεται ΔΩΡΕΑΝ από την πολιτεία. Φυσικά, αν έχουμε συνηθισμένη εξυπνάδα και λογικές ικανότητες, δεν θα καταφύγουμε ούτε στην ακραία περίπτωση των ευκαιριών της ζούγκλας, ούτε στη σιγουριά της απόλυτης εξασφάλισης των φυλακών.

Ανάλογα με το ταμπεραμέντο μας και τη λειτουργία των αδένων μας, θα διαλέξουμε μια σταδιοδρομία που θα ζυγοσταθμίζει την ασφάλεια και τις ευκαιρίες, σε αναλογίες τέτοιες που να ταιριάζουν με τις διαθέσεις και τα πιστεύω μας.

Η δεύτερη σημαντική απόφαση του Γεν. Διευθυντή της επιχείρησής μας, είναι το πώς θα διαχειριστούμε το χρόνο μας.

Όλοι γνωρίζουμε ότι ο χρόνος κυλάει γρήγορα. Ένας χρόνος έχει 8.760 ώρες. Εάν κοιμόμαστε 8 ώρες την ημέρα και εργαζόμαστε άλλες 8 (φυσικά δεν κάνουμε και τα δύο στο δωρο της δουλειάς) είμαστε ξυπνητοί και έχουμε στη διάθεσή μας 2.9200 ώρες το χρόνο. Αυτόν το χρόνο μπορούμε να τον σπαταλήσουμε, να τον επενδύσουμε ή να τον χάσουμε τελείως.....

Είτε είμαστε οι ισχυρότεροι της γης, είτε οι πιο αδύναμοι, δεν μπορούμε να ξοδέψουμε ούτε ένα λεπτό της σημερινής ημέρας, χθες ή αύριο. Ο χρόνος δεν είναι μεταχρονολογημένη επιταγή που μπορεί να αξιοποιηθεί και στο μέλλον.

Κάθε μέρα η δοκιμή των ικανοτήτων μας ως μάνατζερ είναι: «τι αγόρασα με το χρόνο που ξόδευσα ?» Αν αρχίζοντας απ' αυτή τη στιγμή, ξεχωρίσουμε συνειδητά 15 λεπτά την ημέρα, κάθε μέρα , για την προσωπική μας ανάπτυξη (έλεγχος, αυτοκριτική), θα αλλάζαμε ριζικά τη ζωή μας.

ΜΠΟΡΩ / ΔΕΝ ΜΠΟΡΩ (Σε ποια ομάδα ανήκουμε;)

Ορισμένοι οργανισμοί και ορισμένα άτομα, έχουν τη νοοτροπία του «μπορώ». Λες κάτι και αμέσως βρίσκουν τον τρόπο να το κάνουν. Άλλοι οργανισμοί κι άλλα άτομα, έχουν αντίθετα τη συνήθεια του «δεν μπορεί να γίνει». Πριν ακόμη τελειώσεις τη φράση σου σχετικά με το τι θα ήθελες να γίνει, έχουν ήδη απαντήσει, «δεν γίνεται».

Να μην ξεχνούμε ποτέ : το πραγματικό ερώτημα, δεν είναι αν ο αντικειμενικός μας σκοπός μπορεί ή δεν μπορεί να επιτευχθεί, αλλά το πώς θα επιτευχθεί.

Το πεπρωμένο είναι κάτι που καθορίζεται. Ο κόσμος κερδίζεται από τους ανθρώπους που πιστεύουν ότι «μπορεί να γίνει». Βεβαιωθείτε ότι η επιχείρηση ο ΕΑΥΤΟΣ ΜΑΣ, είναι από τους οργανισμούς που πιστεύουν στο «μπορεί να γίνει». Το ταλέντο, η εξυπνάδα, η μόρφωση μπορούν να είναι χρήσιμα ή άχρηστα, ανάλογα με τις συνήθειες και τη νοοτροπία του ανθρώπου που τα κατέχει. Ο «κατάλληλος» άνθρωπος («ο μπορεί») με μέσες ικανότητες και ένα σκουριασμένο κλειδί μπορεί να κάνει περισσότερα από έναν «άσχετο» μεγαλοφυή με μία πλήρη σειρά από γυαλιστερά καινούργια εργαλεία.(Θυμηθείτε ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΓΙΝΕΙ).

ΠΩΛΗΣΕΙΣ (Σωστό πλασάρισμα του εαυτού μας)

Δεν πρέπει να ξεχνούμε ότι στα καθήκοντα του Γενικού Διευθυντή περιλαμβάνονται κι αυτά του «Διευθυντή Πωλήσεων» της επιχείρησης ο ΕΑΥΤΟΣ ΜΑΣ.

Κάθε επιτυχία περιλαμβάνει και το στοιχείο της «πώλησης». Του σωστού πλασαρίσματος, θα λέγαμε. Αμφιβάλλω αν οποιοσδήποτε θα μπορούσε να έχει μία ημέρα επιτυχίας αν δεν ήταν ικανός «πωλητής», τουλάχιστον για ένα μέρος της χρονικής δραστηριότητας του. Το να παντρευτείς αλλά και

το να πιάσεις δουλειά είναι συνάρτηση της ικανότητας που έχεις να πουλάς το δυναμικό σου. Το να μείνεις παντρεμένος ή το να μείνεις στη δουλειά που προσελήφθηκες εξαρτάται πάλι, από το πώς «πουλάμε» τη συμπεριφορά μας.

Αν θέλουμε να πουλήσουμε μία ιδέα, τη συσκευάζουμε όμορφα τυλίγοντας την σε εμφανίσιμο χαρτί, την εμπορευόμαστε σωστά όπως κάνουμε με τα δώρα. Την κάνουμε να είναι εντυπωσιακή και ενδιαφέρουσα χωρίς φυσικά η εμφάνιση να υπερτερεί της ποιότητας του προϊόντος / ιδέας. Απαραίτητη είναι η αντικειμενικά υψηλή ποιότητα του προϊόντος. Είτε είμαστε ένας από τους μεγαλύτερους οργανισμούς του κόσμου, είτε το μικρότερο μαγαζάκι, το μόνο πράγμα που μπορούμε να προσφέρουμε για πούλημα είναι η ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΣΗ. Η ζήτηση για ικανοποίηση από πλευράς αγοραστών είναι απεριόριστη και ολοένα αυξάνει. Οι πελάτες προϊόντων ή παροχής υπηρεσιών ή ιδεών αναζητούν και προσδοκούν τη μέγιστη ικανοποίηση γι' αυτό που αγοράζουν. Τι βαθμίδα ικανοποίησης παράγουμε τώρα ? Πώς μπορούμε να βελτιώσουμε το είδος ? Πώς μπορούμε να βελτιώσουμε τη διάθεση ?

Σπουδαία ερωτήματα πού πρέπει να τεθούν και να συζητηθούν στο Δ.Σ και να ληφθούν οι ανάλογες αποφάσεις.

ΠΡΟΣΟΧΗ: ΠΟΣΟΤΙΚΕΣ ΑΛΛΑ ΚΑΙ ΠΟΙΟΤΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

ΠΡΩΤΑΘΛΗΤΕΣ (Θα γίνουμε και εμείς)

Σε κάθε τομέα της ανθρώπινης δραστηριότητας, πρωταθλητές είναι αυτοί που είναι λίγο καλύτεροι από τους άλλους. Οι πρωταθλητές δεν είναι δέκα, ή πέντε ή έστω δύο φορές καλύτεροι από τους άλλους. Είναι απλώς μόνο λίγο καλύτεροι (ελάχιστα χιλιοστά του δευτερολέπτου απέχει ο παγκόσμιος πρωταθλητής των 100μ Γιουσεήν Μπόλτ από την Τζαμάικα από τους δεύτερους συναθλητές του)

Ένας μέτριος πωλητής που αυξάνει με σταθερό ρυθμό τα υπηρεσιακά του τηλεφωνήματα για να κλείσει δουλειές, θα γίνει οπωσδήποτε «πρωταθλητής» στον τομέα των πωλήσεων, θα γίνει ο καλύτερος πωλητής. Για να γίνουμε πρωταθλητές, για να πάρουμε μεγάλη αμοιβή, θα πρέπει να είμαστε οι άνθρωποι του «συν κάτι».Σ' όλες τις δραστηριότητες

υπάρχει μία πραγματικά εντυπωσιακή αμοιβή γι' αυτό το λίγο «έξτρα» και αυτό μαζί με τη φυσική δύναμη κάνει τους πρωταθλητές.

Τώρα, λοιπόν, έχουμε στη διάθεσή μας αρκετά εργαλεία ώστε να καταστήσουμε την επιχείρηση ο ΕΑΥΤΟΣ μας, μία καταπληκτική επιτυχημένη αυτοκρατορία. Ορισμένοι λένε ότι η τύχη είναι ένας σημαντικότερος παράγοντας στην επιτυχία. Έχουν δίκιο! Όσο καλύτερα διευθύνεις τον εαυτό σου τόσο πιο τυχερός είσαι.

Το ερώτημα που προκύπτει είναι: Πόσο αποτελεσματικός διευθυντής του εαυτού σου, είσαι ? Θα απαντήσω μ' ένα «αξίωμα» της επιστήμης του Management. Κάθε άνθρωπος μπορεί να κάνει περισσότερα απ' αυτά που νομίζει ότι μπορεί να κάνει. Υπάρχει πάντα χώρος και χρόνος για βελτίωση.

Ο νέος άνθρωπος για τον οποίο ψάχνει ο εργοδότης, ο νέος άνθρωπος που ξεκινάει τη σταδιοδρομία του ως ελεύθερος επαγγελματίας, θα είστε ΕΣΕΙΣ, ο καθένας από ΕΣΑΣ. Η επιχείρηση ο ΕΑΥΤΟΣ ΣΑΣ, κάτω από μία νέα και προοδευτική Διοίκηση θα κάνει θαύματα!!.

Τολμήστε τις αλλαγές ΤΩΡΑ, μην το αναβάλλετε!!!

Ευχαριστώ,

Χρήστος Σίσκος