

Qual é o seu limite?

Por Alessandra Assad.

Se alguém perguntar onde fica guardado o segredo para o sucesso, talvez nenhum de nós acerte a resposta. Por um motivo especial: porque ele está guardado em um lugar onde só você e eu, separadamente, podemos manipular conforme a nossa vontade. Estranho?

Não para Brian Tracy, um vendedor com 22 anos de carreira com sucesso, e autor de vários best-sellers, que afirma só ter percebido que a sua virada mais importante em vendas foi descobrir que o segredo do sucesso estava no pensamento...

Você certamente já ouviu falar do Princípio 80/20, também conhecido como Princípio de Pareto. Ele estabelece que os 20% melhores colaboradores fazem 80% do dinheiro; e os 80% piores só fazem 20% do dinheiro. Em síntese: podemos dizer que quatro ou cinco pessoas em cada cem finalizam tantas vendas e ganham tanto dinheiro quanto todos os demais juntos.

Se os 20% melhores vendedores ganham 80% do dinheiro, os 5% a 10% desses 20% melhores ganham muito mais. Você deve ter bons motivos para querer fazer parte dessa fatia do mercado, principalmente porque esses 20% melhores ganham 16 vezes o rendimento médio dos 80% restantes. E os 4% melhores ganham, em média, 16 vezes o rendimento médio dos demais integrantes do grupo dos 20% melhores. Por causa do Princípio 80/20, algumas coisas que você faz valem muito mais do que outras, ainda que demorem o mesmo tempo para serem feitas.

O seu objetivo é se concentrar nas atividades que contribuem com um valor maior para a sua vida e o seu trabalho e, naturalmente, pertencer a essa amostragem inicialmente de 20% dos melhores. Logo em seguida, 10% dos melhores; 5%; 4% e assim por diante. Mas quais são os fatores que distinguem esses indivíduos e empresas e faz deles vitoriosos, com tamanha diferença?

A conclusão é a de que pequenas diferenças em habilidades podem causar enormes diferenças em resultados. Traduzindo: a diferença entre os melhores em desempenho e os de desempenho mediano ou medíocre não é uma enorme diferença em talento ou habilidade.

Veja que interessante: um estudo recente descobriu que 48% de todas as tentativas de vendas terminam sem que o vendedor tente fazer o fechamento ao menos uma vez. Descobriu-se que há uma relação direta e inversa entre o medo de rejeição e o medo de falhar e grande auto-estima. Ou seja, quanto mais você gosta de si menos sente rejeição e menos teme falhar.

Imagine duas escadas rolantes, em direções opostas. A que sobe representa a auto-estima e a que desce, o medo de falhar e o medo da rejeição. Quanto mais você pensa em falha ou rejeição mais desce na direção dos temores. Quanto mais você gosta de si mais depressa sobe a escada rolante para a coragem e a confiança.

Quando você repete uma afirmação, como um comando ao subconsciente, com confiança e entusiasmo, ativa seus poderes mentais, aumenta seus níveis de energia, sente-se mais positivo e entusiasmado. E sabe o que acontece? Você assume total controle sobre a sua mente e suas emoções. Não há nada mais poderoso para programar seu subconsciente do que criar um nítido quadro mental da pessoa que você deseja ser e das metas que quer atingir. Especialistas afirmam que a visualização é o poder mais incrível que os seres humanos possuem.

Brian Tracy contou que, muitas vezes, pergunta para suas platéias: “Qual porcentagem das decisões de uma pessoa está baseada em emoções e qual está baseada em lógica?”. Quase todos dizem que as pessoas são 90% emotivas e apenas 10% lógicas. Contudo, a resposta certa é que as pessoas são 100% emotivas. Pensar requer tempo e esforço, mas as emoções são instantâneas. Por isso é que as pessoas compram emocionalmente e depois justificam logicamente. Se um cliente se sente bem quanto a você e sua empresa, se gosta de você e o

respeita e se você tiver um bom relacionamento, o poder de “gostar” freqüentemente levará à venda.