الفصل الخامس

الثقة بالنفس

Confidence

كيف تنمي الثقة بالنفس لتحقيق أهدافك

الخاصية الجوهرية لصاحب الانجاز المرتفع تتمثل فى تلك الخاصة بالثقة بالنفس. يميل الأفراد الذين يثقون بأنفسهم إلى تحقيق المزيد أكثر من أولئك الذين ليس لديهم هذه الثقة. إذا أردت أن تكون ذلك الشخص فى موقع العمل الذي يتطلعون إليه بصفته قائداً، حينئذ تحتاج إلى أن يكون لديك الإيمان بذاتك، وأن يراك الآخرون على أنك واثق من نفسك. إذا لم تكن الثقة بالنفس طبيعية، حينئذ ابني هذه الثقة من خلال عدد من الطرق. تأتي الثقة بالنفس من الداخل، وهي حالة ذهنية. سوف تتشكل الثقة بالنفس مبدئياً تتطور، وتنمو من خلال جهود متماسكة، وبعد ذلك عادة. نمو عادة الثقة بالنفس سوف يسمح لك بأن تحيط نفسك بمجموعة من الناس الذين ينصتون إليك ويحترمون وجهة نظرك. التأثير والسلطة مخرجات طبيعية للثقة بالنفس.

سوف تجد أن إقناع الآخرين سوف يكون سهلاً، عندما ينظر إليك على أنك واثق من نفسك. سوف تترك هذه الصفة بصماتها فى كل مجال، والتى تجعل اتخاذ القرارات أكثر سهولة، واتخاذ الأشخاص إلى جانبك أكثر سهولة، وسوف تثري سمعتك أيضاً.

إذا كنت تبحث عن الترقية والمزيد من المسئوليات، تحتاج إلى إيمانك بنفسك. إنه على نفس المستوي من الأهمية أن تشجع الثقة بالنفس فى أولئك المحيطين بك. قادة الأعمال الواثقون بأنفسهم يحيطون أنفسهم بأفراد لديهم إيمان قوي بأنفسهم والذين يعرفون كيف يحققون النتائج المرغوبة.

رؤية نجاحك

معظم الناس يسعون إلى الثقة بالنفس فى التحدث إلى مجموعات، اتخاذ القرارات، إجراء مكالمات غير مريحة، تحدي آخرين، البيع، أن يمروا بتجربة المقابلة أو التفاوض. اجلس فى مكان هادئ وتخيل نفسك في السياق الأول الذى حددته علي أنه ذلك الذي تحتاج فيه إلى المزيد من الثقة بالنفس. شغل مشهداً فى ذهنك، والذى يأخذك لكي تعيش الموقف بطريقة إيجابية حيث تكون ناجحاً. الآن كرر المشهد. هذه المرة اجعله أكبر، أضف اللون، اسمع ما يقال حولك، وشغله من البداية إلى النهاية، وحتى نفس المخرجات الناجحة. شغله مرة أخرى إلى أن يسير دون توقفات منذ البداية وحتى النهاية. هذا النجاح المتصور سوف يهدئ العقل الباطني وينقله إلى وضع الثقة بالنفس، معتقداً أنها قد تحققت بالفعل.

هيئة الثقة بالنفس

لا تستطيع أن تكون واثقاً من نفسك إذا كانت هيئتك خاطئة. يكشف جسدك عما تفكر فيه، لذلك خذ هذا في اعتبارك. قف في طريق كئيب، رأسك متدلية إلى أسفل، كما لو كنت مستعداً للاستسلام. تقول رأسك المتدلية وبدون ابتسامة في اضطراب رتيب ممل! "إنني أشعر بالبهجة لأن أكون حياً. الآن، هز نفسك شغل مساحات الزجاج الأمامي للشاشة الذهنية، وضع أكتافك إلى الوراء. قف مستقيماً وارفع رأسك عالياً. ضع ابتسامة على وجهك، وقل بنغمة متألقة مبتهجة، "إنني أشعر بأنني بائس تماماً اليوم". أي من هاتين السيناريوهات لم ينجح، أليس كذلك؟ الربط بين سلوكك المادي وتعبيراتك عن أحاسيسك، من الروابط القوية، ويمكن أن يكون لكل منهما تأثير على الآخر. لكي تحقق سيطرة أكبر على حالتك الذهنية، كن مدركاً ماذا تبدو بالنسبة للآخرين. إذا كنت تستعد للذهاب إلى أفراد لا تعرفهم، لا تحب أو تتشكك، أو إذا كنت تستعد لإجراء مقابلة تقييم أداء مع رئيسك في العمل، وأنت في حالة رعب من المناقشة، اجعل نقطة بدايتك عبارة مادية حول عقليتك. سوف تكون مستقيم الظهر، رأسك إلى أعلى، وهادف. سوف يكن مظهرك الخارجي معبراً عن شخص ما واثق من نفسه، لا يقهر، إيجابي، وذي طاقة حيوية. من المهم أن تحقق هذا أثناء اللقاء. انظر عن قرب إلى نفسك، وقرر ماذا يمكن أن تفعله لإعطاء الثقة بالنفس المساحة التي تحتاج إليها.

كنت أعمل مع دائرة عمل عالية الأداء وعالية الربحية. وكانت مبيعاتها مرتفعة، وكان مجلس الإدارة يقابل مستثمرين محتملين. وصل أحد الفرق، الاختيار المفضل لمجلس الإدارة استناداً إلى مكالمات تليفونية ورسائل بريد اليكتروني. أمضى المستثمرون المحتملون الاجتماع في فحص أجهزة تليفوناتهم" بلاك بيري" وفقد التركيز في الاجتماع.لقد فشلوا في إعطاء مجلس الإدارة الثقة التي كان المجلس يبحث عنها، واستبعدوا من عملية العطاء.

والشيء الجيد حول ذلك ... إعادة التشكيل

كما رأينا في الفصل السابق، يبدو بعض الناس فقط أن لديهم المهارة لرؤية المواقف من زوايا مختلفة، وفي ضوء أكثر إيجابية. بالنسبة لهم تأتي الأمور بصورة طبيعية، ولكن آخرين يبذلون جهوداً لتحقيق ذلك. تتمثل مهارة الأفراد ذوي الثقة الحقيقية في قدرتهم على إعادة ضبط كيف يفكرون حول ما قد يحدث لهم. ماذا يكون رد فعلك لو أخبرك رئيسك بأن التدريب المخطط قد ألغي. ماذا إذا كان هناك مشروع قد خصصت له ساعات والآن على وشك الانتهاء، أعلن الآن أنه ألغي، ويعتبر فائضاً بالنسبة للمتطلبات؟ لديك هنا

خيارات قليلة. يمكن أن تشكو، تشعر بصعوبة القرار، تصاب بالإحباط، تلوم الآخرين، تقرر أن كل هذا مضيعة للوقت، تشعر بالانكماش وأقل ثقة حول نفسك وقدراتك. هذا تحول محتمل من التوقف إلى كارثة. بصورة بديلة، تستطيع أن تقرر تغيير عقليتك إلى تلك التى تبحث عن فوائد وإيجابيات، بحيث تستخدمها لزيادة ثقتك فى نفسك وليس انكماشها.

إعادة التشكيل أسلوب لدراسة الموقف من زاوية مختلفة. إنه يبدأ بالسؤال كيف بطريقة أخري أستطيع أن أدرس هذا أو كيف بطريقة أخري أستطيع أن أفعل هذا؟ ماذا يكون ذلك الذى لم ألاحظه، حول هذا الموقف، والذي يمكن أن يقدم معني مختلفاً ويغير استجابتك؟ NLP حول الاختيار. حول كيف تختار لترى المواقف وبعد ذلك كيف تستجيب لها. لا تستطيع أن تغير ما حدث لك، ولكنك تستطيع أن تغير استجابتك.

الضغوط الضخمة فى السنوات الأخيرة قد كانت التعامل مع تخفيض القوي العاملة فى دوائر الأعمال. إنها قاسية بالنسبة للناس الذين يتركون العمل، وعليهم أن يجدوا مساراً جديداً فى الحياة. إنها قاسية أيضاً بالنسبة للذين يبقون فى دوائر العمل، مع مواجهة نفس حجم العمل، ولكن مع موارد بشرية أقل. سوف تكون التوقعات أكبر والضغوط سوف تكون أزيد. يمكن أن يكون رد الفعل الطبيعي: "الحياة تتجه إلى أن تكون مستحيلة بدون حجم العمل الصحيح، وهذه الجولة من العمالة الزائدة متجهة إلى أنه سوف يكون مستحيلاً أن تنجز المهام التى نكلف بها". هذا التوقع يضعك فى طريق الفشل، بينما يمكن أن يكون الإطار المختلف: هذه فرصة بالنسبة لى لأظهر كم أنا جيد. سوف أكون قادراً على إقناع الآخرين للتحرك إلى طرق أكثر براعة باستخدام طرق أكثر تكنولوجية، والنجاحات فى سوق مختلف سوف تكون ذات تقدير أعلي مما كان يمكن أن تكون عندما كانت الأمور سلسة.

تبقى الحقائق هي نفسها، ولكن الإطار حول الأحداث قد تغير.

تحديد المعتقدات

العقبة الأكبر أمام تقدمك ليست الناس الآخرين، وليس البيئة التى تعمل فى إطارها. يتمثل العامل المقّيد الوحيد فى تطورك في داخلك؛ فيما تعتقده حول نفسك. أي شيء تعتقده هو حقيقة بالنسبة لك. كم مرة ضبط نفسك تقول لنفسك، "إنني عاجز فى ... " أي شيء قد يكون. تتحول المعتقدات إلى حقيقة، لذلك الطريق من جيد إلى عظيم يتطلب التأكد من أنك تدعم اعتقاد مبني بصورة إيجابية بدلاً من ذلك المحدد لقدرتك.

أحياناً يمكن أن يكون لتربيتنا، أسرتنا، أصدقائنا تأثير إيجابي على ما نعتقده حول أنفسنا وقدراتنا. سخرية بعض الناس وفكاهاتهم يمكن أن تكون مدمرة حيث تذكرك بالمناسبات التي لم تكن في أفضل حالاتك، ارتكبت غلطة، أسكبت القهوة في اجتماع، أسميت شخصاً ما بالاسم الخاطئ. يمكن أن تكون أيضاً مدمرة عندما تذكرك الناس بأوقات مختلفة من حياتك قبل أن تحصل المهارات التى لديك اليوم. من السهل أن تطور معتقداتك المفيدة حول نفسك وقدراتك. على نفس المستوى من السهولة أن تتحداها، وأن تخترق القيود المفروضة عليك ذاتياً. فقط لأنك كنت ضعيفاً فى الرياضيات عندما كنت فى عمر ١٥ سنة؛ لا يعني أنك غير قادر على تناول المسائل الرياضية والهندسية عالية المستوى الآن. ربما لم تكن مبتكراً عند عمر ٥ سنوات، ولكن ربما قد طورت رؤية وإمكانية أكثر فنية الآن. أماكن مختلفة، شخص مختلف، دافع مختلف. ينطبق هذا بالتساوي على الأفراد الذين يعملون معك ولأجلك. ماذا أنت فاعل لتحدي معتقداتهم المحدودة والمفيدة؟

تذكر أن هذه المعتقدات غالباً تقوم على الانفعالات وليست على الحقائق، ومن ثم يمكن أن تمثل هذه جزءاً من صراع، عندما تكون القرارات التى تتخذ فى موقع العمل قائمة على أدلة موضوعية لما تفعله وتساهم به. قد تجد هذا يتناقض مع ما تعتقده حول نفسك. يتمثل الارتباك فى أنك قد تسقط إعتقادك المقيد والمحدود حول إمكانياتك إلى موقع العمل، وقد يكون لهذا تأثير عكسي غير ضروري. على سبيل المثال، إذا اعتقدت بأنك عاجز فى تنظيم الأشياء، حينئذ سوف يعتقد الأفراد أنك كذلك، ولا يطلبون منك المساهمة. وبالمثل إذا اعتقدت بأن معظم الناس من السهل التعامل معهم، ويريدون أن يؤدوا أعمالاً جيدة، من المحتمل أنك سوف تجد ما تتوقعه. إذا اعتقدت بأن معظم الناس موجودون للنيل منك، حينئذ سوف تصبح الحياة نبوءة تحقق ذاتها.

فكر فى خمسة معتقدات جوهرية لديك حول نفسك، حول الآخرين، وحول كيف تنظر إلى العلم:

(١) ... (٢) ... (٣) ... (٤) ... (٥) ...

الآن راجعها. إذا كانت مدعمة ومقوية، تعطيك الوقود لأن يكون أداؤك جيداً، احتفظ بها. إذا كانت مقيدة، قرر الآن أنك سوف تتخلص منها. ربما نموذج الدور الأفضل يأتي من رجل أعمال مغامر صاحب مبادرات أعرفه، الذى قال عندما سئل ما هى المعتقدات التى قد تامسك بها، والتى ربما قد قيدت نموه الشخصي أجاب، "لقد كنت مناضلاً دائماً، لأنه لم يكن لدي أبداً اعتقاد واحد مقيد فى حياتي. أعتقد بأنني أستطيع أن أفعل أي شيء".

عندما تنظر إلى زملائك، تأمل ما قد اعتقدته بالنسبة لهم، بأنهم ليسوا مهرة فى التفاوض، بأنهم قد وصلوا إلى أقصى إمكانياتهم، أو غير قادرين على اتخاذ الخطوة التالية. يترك الناس المنظمات حيث أنهم قد واجهتهم بعض أشكال العقبات، غالباً، لأن الشركات لم تستطع أن تراهم فى أدوار أكثر اتساعاً. عندما ينقلون إلى بيئة جديدة حيث ليس لدي الناس أفكار مسبقة حول ما هم مهرة فى أدائه، فإنهم غالباً يتألقون. اعتادت طلبة التلمذة الصناعية (الصبية كما يسمونهم) أن يتركوا شركتهم بعد سنتين أو ثلاث سنوات بعد تأهيلهم، لأنه كان ينظر إليهم دائماً على أن التلميذ الصناعي هو الذى يصنع لهم الشاي. تأكد من أنك لا تترك الموهبة فى منظمتك لأنك فشلت فى إدراكها وتنظيمها.

تنمية الآخرين

تحمل المسئولية بنفسك لمساعدة الآخرين على تحسين أدائهم. استخدم بدقة أسئلة معدة مسبقاً لاكتشاف ما الذى يشد شخصاً ما إلى الوراء. إذا، على سبيل المثال، وجدت شخصاً ما كان متردداً أن يأخذ دور مواجهة العميل، اسأله (أو اسألها)، "ما الذى يشدك إلى الوراء فى عدم التحرك إلى أخذ دور مواجهة العميل؟ ما الذى تعتقده عن نفسك الذى يوقفك ويقيدك؟"

قد يكون تفكيرهم، "أنني لست جيداً بدرجة كافية" أو "أنني عاجز أمام الناس، لا أعرف." سوف يعطيك هذا الفرصة حينئذ؛ لتحملهم على التحرك من هذا الوضع السلبي إلى ما هو أكثر إيجابية بسؤالك نفسك، "ماذا سوف يكون أكثر تقوية لاعتقادك حول إمكانياتك، والذى سوف يكون المقابل الايجابي لما تعتقده حالياً حول نفسك؟" عند هذه النقطة تمسك بهذا الخط من الأسئلة إلى أن تصل إلي الإجابات ذات الإطار الايجابي مثل، "أستطيع أن أفعل هذا عندما أكون قد تعلمت المزيد من المنتجات" أو "إنني أعرف كيف أتحدث إلى الناس" "عندما أكوِّن نوعاً من الألفة، أتجه إلى التعامل بصورة جيدة مع الناس."

الآن، سوف تكون قد انتقلت بزميلك إلى اعتقاد أكثر تدعيماً حول نفسه (أو نفسها) وسوف يكون قادراً حول توليد أفكار عن نفسه والتى سوف تسمح له بالتحرك إلى الأمام. على سبيل المثال، تستطيع أن تسأل، "ولذلك معرفة أنك تعرف بالفعل كيف تتحدث إلى الناس وأنك تستطيع أن تكتشف ما يكفى عن المنتجات، ما هى الأفكار التى لديك الآن، التى سوف تساعدك على الانتقال إلى دور مواجهه العميل؟"

استخدم هذا الهيكل كقالب لإعادة تنشيط آرائك ورؤيتك عن الآخرين من حولك، اسألهم، ما الذى يمكنهم أداءه أكثر مما يفعلونه.

بناء فريق يثق فى ذاته

سوف يخلق الفريق الواثق فى قدراته نتائج أفضل من ذلك الفريق المملوء بالشك والتوتر الذاتي. من الممكن أن تخلق مناخاً يقود إلى الفشل أو النجاح المحدود عن طريق ما تعتقده أنت، وما يعتقده فريقك حول أنفسهم وحول إمكانياتك. على نفس المستوى من الاحتمال تستطيع أن تخلق النجاح الذى تتطلع إليه كأفراد وكفريق.

تعتقد الفرق الفائزة أن أعضاءها فائزون. إنهم ليسوا الأفراد الذين يقولون شيئاً واحداً، ولكنهم سرياً يتوقعون الأسوأ. عندما يضعون أهدافاً ومستهدفات كمية طموحة، فإنهم فى نفس الوقت لا يطبقون أية قيود عن طريق القول أو التفكير بأنهم قد لا يصلون إلى حيث يريدون. الفرق الفائزة لا تقول:

لا تقلق – كما أن الذهن الباطني لا يمكن أن يستوعب شيئاً سلبياً، توجد رسالة تقول "تدبر الأمر! الفرق الفائزة لا تدعي إلى اختيار القلق.

دعنا نجرب – إنهم إما يفعلونها أو لا يفعلونها. إنهم لا يجربون.

قد لا نصيب الهدف : مهما كان ما يجري حولهم، فإنهم يتصرفون كما لو كانوا سوف يصلون إلى حيث يريدون.

يوليو وديسمبر دائماً شهور سيئة فى أعمالنا : إنهم ينبذون العبارات التى تعنى أن نقطة البداية تمثل حالة فشل.

من المستحيل أن ... : تعتقد الفرق الفائزة أنها تستطيع أن تفعل أي شيء .

إنك لا تستطيع أبداً ... : هذه العبارات القاطعة تماماً غير معروفة لدي الفرق التي تنجز الأشياء.

لا تستطيع أن تهزم السوق : يخلق الفائزون حقيقتهم الذاتية وليسوا مهتمين بتأثير الآخرين المحتمل على نجاحهم الذاتي.

يعتقد أحد عملائي من أصحاب المبادرات ذوي النجاحات العالية أن الأفراد الأفضل هم أولئك الذين يكونون أوائل وأساس التوجه بالأهداف. هذا ما يبحث عنه بالنسبة لكل فرد يعينه عبر كل المنظمة. نتيجة لذلك فريقه موحد الذهن، مركز، وعاقد العزم بصفة شخصية أو جماعية على إنجاز ما قد يلتزمون به.

شغلها فى ذهنك

عند تذكر أن الذهن والجسم مرتبطان معاً بحدود مبهمة غير واضحة، فهذا وقتك لخلق اعتقادات قوية فى ذاتك. فكر فى ثلاثة سياقات، والتى تود أن تكون فيها أكثر ثقة فى النفس واكتبها فيما يلي:

١ - - - - - ٢ - - - - - ٣ - - - - -

أنماط الحفيف (صوت الأشجار) (١) طريقة مقنعة أخري لخلق نفس واثقة بذاتها

الخطوة الأولى

فكر فى وقت عندما كنت فى موقف ما، وكنت فيه متوتراً. قد يكون عندما كان عليك أن تقابل شخصاً ما، ولم تكن واثقاً من نفسك. ربما يكون مقابلة رئيسك، قد يكون جذب عميل جديد، قد يكون الوقوف أمام طاولة عرض فى معرض تجارى، والتحدث باستمرار إلى أفراد جدد. يمكن أن يكون لقاء على إفطار عمل، حيث تلقى نظرة حول الحجرة وتتأكد من أنك لا تعرف منهم أحداً. قد يكون اجتماع الإدارة الأسبوعي حيث يكون عليك أن تتحدث أمام زملائك: بصرف النظر عن ماذا يكون الموقف، فكر أين كنت، ماذا ارتديت، ماذا قلت، وماذا كان يقول الصوت الذى في داخل رأسك، وكيف كان يبدو.

الخطوة الثانية

الآن، فكر فى أحد الأوقات حيث كنت فيه واثقاً من نفسك تماماً. ربما قد كان فى تلك اللحظات الساحرة عندما تعلمت السباحة، يمكن أن يكون عندما اجتزت امتحان قيادة السيارة، عندما هيمنت على موقف صعب. إنه يمكن أن يكون اللحظة التى عرفت فيها الإجابة، ولم يفعل ذلك أى فرد آخر. إنه يمكن أن يكون عندما فزت بأحد المشروعات. إنه يمكن أن يكون تلك اللحظة عندما اكتشفت أنه قد عرضت عليك الوظيفة التى تتقلدها الآن. خذ وقتك لترجع بذاكرتك إلي ذلك الوقت. إين كنت تقيم؟ ماذا كنت ترتدي؟ من كان فى الحجرة معك؟ من الذى يتحدث؟ تذكر تلك اللحظة بوضوح تام. إذا كانت صورتك عنها غامضة، حاول وضعها فى تركيز حاد. اجعلها حافلة بالألوان واستمع إلى أصوات المحادثة من أجلك. هل صوتك الداخلي، ذلك الصوت الصغير الذى يستقر فى رأسك، لديه أي شيء يقوله؟ ماذا كان يقول؟ استمر، الآن تذكر تلك الأحاسيس التى صاحبت نجاحك. كيف شعرت؟ سعيد؟ مبتهج؟ ماهر؟ مثقف؟ مهيمن على الموقف؟ بصرف النظر عن طبيعة هذه الأحاسيس،

تذكرها الآن وكن هناك الآن، فى تلك اللحظة المنجزة فى حياتك عندما كنت واثقاً من نفسك. تشبث بهذه اللحظات من الثقة بالنفس، وتذكر ماذا كانت تشبه هذه الأحاسيس. اجعل الموقف حيث كنت واثقاً من نفسك مبهرا، كثيفاً، ومقنعاً. كم كان كبيراً؟ اجعله أكبر، أكثر بريقاً، أكثر تألقاً مع الأصوات السعيدة لذلك الموقف الذي يعبر عن الثقة بالنفس.

الخطوة الثالثة

استرجع الموقف الذي كنت فاقداً الثقة بالنفس. الآن ادخل إليه وشاهده بالكامل من خلال عيونك الذاتية، والذي يعني أنك مقترن به بالكامل.

الخطوة الرابعة

الآن أدخل إلى ركن اليد اليسرى المنخفض صورة صغيرة، قاتمة عن موقف الثقة بالنفس.

الخطوة الخامسة

تزامنياً، اعمل على انكماش تلك الصورة الخاصة بموقف نقص الثقة، واجعلها تتراجع إلى أبعد نقطة، بينما تزامنياً، الصورة الصغيرة القاتمة الخاصة بحالة الثقة بالنفس تنفجر متفتحة فى منظر مبهر بالكامل. وحتى لمزيد من التأثير حاول أن تبدو بصوت حفيف الأشجار. لا تحاول أن تكون داخل تلك الصورة النهائية، ولكن انفصل عنها.

إقرأها بدقة، احصل إلى تشغيل ممارسة ذهنية، وبعد ذلك نفذها على الواقع. تأكد من أنك نظفت شاشة ذهنك فيما بين تفجيرات صوت حفيف الأشجار مع استخدام مساحات الشاشة الذهنية.

كرر هذا الإجراء على الأقل ثلاث مرات أو أكثر إذا كنت فى حاجة إلى ذلك، واكتشف أنك الآن تعرف كيف تصبح واثقاً من نفسك فى تلك اللحظات المحورية، عندما تحتاج إلى كل الموارد التى تستطيع تجميعها.

الثقة بالنفس والبيع

يعرف الناس ذوو الثقة فى أنفسهم كيف يبيعون، ومما لا يمكن تفاديه أنه فى بعض الحالات سوف تكون فى حاجة إلى أن تبيع شيئاً ما. قد تحتاج إلى إن تقنع شخصاً ما لكي يسير طبقاً لخطتك، مباشرة بعض الاستثمار، أو حتى السماح لك بقضاء يوم العطلة الأسبوعية بكامله بعيداً عن العمل. نحن جميعاً نبيع بصورة مباشرة أو غير مباشرة، لذلك دعنا نتأكد بأن لدينا إستراتيجية والتى سوف تنجح. كل شيء يعمل على نحو أفضل من خلال خطة.

دعنا نتخيل أنك فى موقف مع عميل مرتقب. فيما يلي خمس مراحل بسيطة تحتاج إلى ممارستها كاملة لكي تصل إلى اتفاق:

١- أنشئ ألفة ووئام. بدون هذا، سوف لا تصل إلى شيء، لذلك ركز على كل من المسايرة، الانعكاس، الصوت، النغمات، التنفس، وأنماط اللغة، ومفردات الكلمات التى تحتاج إليها. اجعلها ألفة عميقة، لكي يكون هناك ارتباط حقيقي.

٢- اطرح أسئلة حول لماذا سوف يريد شخص ما هذا: "ما هو الغرض الذى سوف تريد من أجله هذا القلم، هذه السيارة، عقد هذه الخدمة؟"، "كيف سوف تستخدمها تحديداً؟" هذه فرصتك لكي تنصت عن قصد.

٣- سوف يعني هذا أنك سوف تكتشف لماذا سوف يريدونها، وقد أنشأت الآن حاجة. تحتاج الآن إلى أن تتأكد من أن العميل يري أو يسمع أو يشعر بالحاجة لأن يتملك هذا البند. هذه فرصتك للتحدث، الاحتفاظ بالألفة، وأخذ العميل إلى جانبك. تستطيع أن تعيد إلى أسماعهم ما قد ذكروه من حيث الغرض من هذه مع الربط بينه وبين سلعتك أو خدمتك الذاتية. على سبيل المثال، "عند سماعي بأن الاعتمادية محورية بالنسبة لك، وجزء أساسي من متطلبات التعاقد، أعرف أنك سوف تريد أن تكتشف المكافآت التى فزنا بها على المستوي القومي بالنسبة لما هو مهم لك بالضبط." بهذه الطريقة فإنك تنتقل بعيداً عن النصوص التي تتكرر والمحفوظة عن ظهر قلب، إلى إنشاء علاقة ترويج مبيعات مع العميل.

٤- الآن اربط هذه الحاجة المستقرة بالسلعة أو الخدمة التي تبيعها. هذا هو الوقت الآن لكي تصل إلى إغلاق الحديث بصورة شرطية، والتي يمكن أن تكون صياغته كالآتي، "أليس معقولاً أن تقول أن..."، "ماذا سوف يحدث إذا ... "، "لأنك ..." ومن ثم إنشاء إطار عملي للوصول إلي اتفاق.

٥- سوف تغادر المتجر وتذكر ما ينساه الكثير من الناس – اسأل عن طلب الشراء!

تذكر : لا يوجد شيء اسمه الفشل. الطريق إلى النجاح مدفوع بالثقة بالنفس، مملوء بالدروس التي تساعدك على الوصول إلى حيث تريد