

Cuando perdió el miedo...

Una de mis filosofías es la de que si existe un enemigo poderoso que nos impide desarrollarnos a plenitud en las ventas, ese enemigo se encuentra dentro de nosotros. Esta mañana, en la regadera (sé que no es un lugar muy especial), como muchas otras mañanas, me di cuenta de detalles o ideas que venían ocupando mis pensamientos pero que hasta ese momento no alcanzaron claridad, por lo menos para mí. Descubrí que ese enemigo interno es el miedo, que se manifiesta de muchas maneras, pero en cualquiera de ellas, es mortal para nuestras metas y logros.

Estaba visitando a mi padre hace un par de días en el hospital y descubrí en él aspectos hasta ese momento muy ocultos que desde luego, me sorprendieron. De carácter seco y adusto, por primera vez en muchos años, con terapia intensiva y su vida en riesgo, me trató con cariño y afecto. Pensé que tal vez, siente la muerte cerca y quiere arreglar asuntos pendientes, pero no creo que sea así. Estoy casi seguro de que ha perdido el miedo y ya sin miedo, es capaz de abrir su corazón al amor y al dolor y cuando uno pierde el miedo, grandes cosas se logran y, por qué no, en el área de ventas también.

En todos mis años de consultor, conferencista y profesor, me he enfrentado con muchos miedos a la hora de vender mis servicios. Quiero compartir con usted siete verdades acerca del miedo en ventas, cuya conquista y comprensión sin duda nos dotarán de alas a la hora de cumplir nuestras metas y sueños. Estas son las 7 verdades:

Verdad N° 1. El miedo es el problema dominante en su vida presente.

Requiere mucha honestidad con uno mismo, pero tal vez esta sea una gran explicación para nuestras metas no cumplidas, visitas a clientes no hechas o llamadas no efectuadas. Quizás sea la única explicación: es el miedo a fallar el que nos impide movernos a alturas mucho más retadoras. Pregúntese a menudo, ¿qué intentaría si estuviera seguro de que voy a tener éxito?

Verdad N° 2. El miedo es un regalo que fue implantado en usted como un mecanismo de protección y una manera de acercarlo a Dios.

Quizá como a mi padre, le sea un poco incómodo hablar acerca de Dios. No importa cual sea su opinión al respecto, el miedo no se elimina nunca, sólo se controla. Puedo recordar claramente aquellos clientes que representaban para mí un momento francamente desagradable y que con frecuencia quería evitar. Ahora entiendo que ese miedo solo representaba lecciones acerca de habilidades que tenía que aprender. Déle prisa al aprendizaje; si hay algo que le asusta, no lo evite, al contrario, enfrentelo lo antes posible.

Verdad N° 3. Cuando huye de su miedo o lo niega, deja el regalo sin abrir.

Adelante, no tenga miedo de ponerse metas altas o de visitar a ese desgraciado de cliente que se cree dueño de su vida. Disfrute del miedo, estúdielo y vea como se esfuma.

Verdad N° 4. Cuando su miedo al fracaso o al éxito sale a la superficie, se rompe sobre el control que ejerce sobre usted. Parece ser, como en muchos otros aspectos de la vida, que cuando se aceptan las cosas que nos ocurren, nos dejan de dominar. Seamos honestos, la mayoría de nosotros deseamos más de lo que hemos logrado. Quizás sea hora de reconocer que hemos andado con demasiada cautela y miedo a la hora de plantarnos metas y objetivos. Los clientes no tienen la culpa de nuestra mediocridad.

Verdad N° 5. Su sistema de creencias es la fuerza generadora de su comportamiento y de sus resultados. No es lo que realmente va a pasar que nos detiene sino nuestra creencia acerca de cómo van a ser las cosas, nuestra percepción por anticipado. Experimento tras experimento, demuestran que las personas propician aquellos escenarios y eventos en sus vidas que concuerdan con sus sistemas de creencias y después se dicen a sí mismos: "Lo sabía". Un vendedor que cree en la crisis como un impedimento de alcanzar sus metas, la va a experimentar sin duda. Si quiere modificar sus resultados, modifique primero sus creencias. Muchas personas boicotean todos sus esfuerzos en alcanzar las metas de ventas ya que si bien es verdad que desean las recompensas que lograr las metas conlleva, por otro lado, ocultan en el inconsciente asociaciones muy negativas con relación al éxito y al dinero. Creo que el trabajo en las propias creencias es el trabajo personal que más recompensas le puede dar a un vendedor. ¿Cree usted que existen oportunidades allá afuera esperándole? ¿Cree usted que los clientes son unos bastardos, egoístas que nada más piensan en su beneficio o, por el contrario, cree que son personas inteligentes que comprarán las maravillosas propuestas que usted les haga?

Verdad N° 6. Sus hábitos cotidianos, son una clara y precisa manifestación de su sistema de creencias, su miedo y sus necesidades no satisfechas. Si tiene dudas acerca de si tiene miedos o no, estudie sus hábitos de todos los días. Es probable que ahí encuentre la respuesta. Si se encuentra que es común que posponga decisiones importantes para más adelante con mucha frecuencia, usted sabe la respuesta.

Verdad N° 7. Si cambia sus creencias, entonces cambiará su comportamiento.

Si cambia su comportamiento, usted cambiará sus resultados.

Si cambia sus resultados, habrá cambiado su vida.

Existen maneras de modificar su sistema de creencias, por cierto muy efectivas. Pero lo importante es si usted cree que se pueden modificar...