



دومین کلید برای رسیدن به قله فروش شجاعت است

فروشنندگان برتر همیشه سعی می کنند با ترس هایی که مانع اکثر فروشندگان ها می شود مقابله کنند. دو ترس اصلی که بزرگترین موانع شما در راه موفقیت هستند عبارتند از ترس از شکست و ترس از انتقاد یا عدم پذیرش.

اینطور که معلوم شده چیزی که شما را می آزارد و مانعتان می شود، شکست یا عدم پذیرش نیست، بلکه ترس از شکست یا عدم پذیرش است. پیش بینی شکست یا عدم پذیرش است که شما را فلج می کند و از انجام کاری که از اول باید می کردید باز می دارد.

چیزی که من به عنوان یک فروشنده جوان یاد گرفتم این بود: «همه می ترسند» فرق بین قهرمان و ترسو این است که قهرمان چند دقیقه بیشتر از ترسو شجاع باقی می ماند. همه از شکست و عدم پذیرش می ترسند. اما شخص شجاع با ترس روبه رو می شود و به هر حال کارش را انجام می دهد. از طرف دیگر یک شخص متوسط از ترس دوری کرده و از موقعیت هایی که ایجاد ترس می کنند اجتناب می کند.

گلن فورد، بازیگر معروف، گفته است «اگر کاری که از آن می ترسی را انجام ندهی، ترس کنترل زندگیت را به دست خواهد گرفت»

رالف والدو امرسن گفته که با خواندن این کلمات تمام زندگیش عوض شده است: «اگر قرار است به موفقیت بزرگ برسی، پس به این عادت کنی که در تمام عمر کارهایی که از آن می ترسی را انجام بدهی.» او همچنین گفته «اگر کاری که از آن می ترسی را انجام دهی، مرگ ترس قطعی است.»

این عبارتها قوی ترین کلماتی هستند که می توانید برای غلبه بر ترستان از شکست و عدم پذیرش به کار ببرید: هر وقت دیدید به خاطر چیزی عصبی یا نگران شدید، این کلمات را دوباره و دوباره با خودتان تکرار کنید: «از پشش بر می آیم. از پشش بر می آیم. از پشش بر می آیم.»

این هم یک خبر خوب: هر چه بیشتر کلمات «از پشش بر می آیم» را تکرار کنید، ترس هایتان کمتر و اعتماد به نفس و خودباوریتان بیشتر می شود. وقتی می گوئید «خودم را دوست