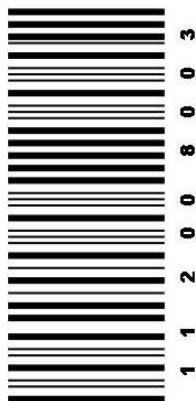


udaimoniak

październik / listopad 2008

Eudaimonia Beata Dyczewska
ul. Gwiazdzista 27/230, 01-651 Warszawa, gsm: +48 695 661 007,
NIP: 113-230-46-77, REGON: 140048828
<http://www.eudaimonia.com.pl> - email: office@eudaimonia.com.pl



Witaj,

Kolejny numer *Eudaimoniaka* wreszcie jest. Treści tyle samo za to na całe dwa miesiące. Wiesz trochę majstruję w czasie i w sumie będzie w tym samym czasie ale dwa razy dłużej i jednocześnie dwa razy częściej w dwa razy krótszym czasie.

I co Ty na to? Wyłumaczę Ci. Chcemy aby nasz kalendarz odpowiadał Twojemu kalendarzowi bo wtedy łatwiej będzie nam się komunikować i Ty dwa razy lepiej zrozumiesz to co chcesz przeczytać.

Mija październik, zaczyna się listopad, czas płynie inaczej, światło zmienia to, co możesz zobaczyć, barwa brzmi cieplej, powietrze jest dużo ciekawsze. Pojawia się wiele chwil kiedy możesz na chwilę się zatrzymać i zastanowić się co dalej.

Odbyło się już kolejnych pięć spotkań klubu *Win Win 4 All* i powoli rodzi się nowa tradycja tylko, że temu misiowi oko się nie odkleiło. Galeria RIO regularnie napełnia się w każdą środę zainteresowanymi słuchaczami, którzy przez dwie godziny poznają ciekawe tematy dzieląc się uwagami z nami i pomiędzy sobą.

Pojawia się kolejny numer *Eudaimoniaka*, który mam nadzieję, stanie się stałą lekturą, na którą czeka się z niecierpliwością. W tym numerze trochę majstrujemy z czasem, możesz też się dowiedzieć, że możesz coś łatwo zrobić, i jak komunikować się z innymi. W końcu kilka rozważań o HR i trening wyobraźni po to by dowiedzieć się jak to jest z tym kupowaniem z głową czy z sercem?

I może będziesz miał chwilę by w listopadowy wieczór przeczytać sobie niektóre z tych artykułów. Ciekawy jestem, który z nich jest dla Ciebie najciekawszy, który najchętniej z nich przeczytasz. Mam nadzieję, że może będziesz czekał na następnym numerze z jeszcze większą niecierpliwością.

Piotrek Podgórski
podgorski@eudaimonia.com.pl

SPIS TREŚCI

1. *Michał Ciemięga* **strona 4**
2. Okiem trenera - Gdy wszyscy wiedzą, że coś jest niemożliwe, przychodzi ktoś, kto o tym nie wie i to robi" - Albert Einstein - *Michał Ciemięga* **strona 4**
3. „Jestem pewna, że... Jestem pewien, że... się nie nadaję!” - czyli krótka opowieść o byciu HR-owcem i aplikacji o pracę - *Beata Dyczewska* **strona 6**
4. Czas po Twojej stronie - *Michał Ciemięga* **strona 7**
5. Czy potrafisz sobie wyobrazić ... - Piotr Krupa **strona 9**
6. Ludzie kupują z głową, ale płacą z serca! - *Piotr Mazurowski, Architekt komunikacji marketingowej* **strona 12**
7. Prawo Murphy'ego po polsku - czyli kilka kwestii o potrzebach handlowców - *Joanna Miziūła* **strona 13**
8. Karać czy nagradzać czyli jak osiągnąć cel wobec drugiej osoby w kilka słów - *Piotrek Podgórski* **strona 15**
9. Warto ... Komunikacja Transformująca - *Piotrek Podgórski* **strona 18**
10. Kalendarz szkoleń **strona 20**
11. Kalendarz klubu **WW4A** - Win Win for All **strona 20**

MOTTO

*Osiągnąć sukces to znaczy
raz więcej powstać
niż upaść.*

Sir Winston Churchill

1. Michał Ciemięga

Specjalizacja:

Wszystkie związane z NLP, oraz innymi metodami kontroli umysłu, rozwoju jego możliwości, ustawieniem go pod swoje dyktando

Przygotowanie trenerskie, doświadczenie biznesowe:

Obecnie szkoli się i sprawdza samemu poznane technik na sobie i innych.

Po co chcę pracować z ludźmi jako ich trener:

Po co chcę pracować z ludźmi jako ich trener: Aby się uczyć nowych rzeczy, gruntować już posiadaną wiedzę. Aby pokazać, że ich los jest w ich rękach, Aby wiedzieli jak skutecznie wyznaczać cele oraz je realizować. Nauczyli się obserwowania własnych myśli, zauważania blokujących ich przekonań oraz zmiany ich. Aby przestali być trybikami w maszynerii robiącymi co wypada, tego co jest od nich oczekiwane przez *społeczeństwo*, przez rodziców, otoczenia. Aby spojnie ze sobą mogli podejmować decyzje w swoim życiu. Aby zastanawiali się czy dany cel jest faktycznie ich celem czy może został im zainstlowany np przez społeczeństwo, rodziców (synu / córko chcemy żebyś został prawnikiem). Aby mogli przeżyć swoje życie a nie życie robota ktorego ustawiło społeczeństwo, albo zrealizować nie spełnione aspiracje swoich rodziców kiedy nie są one wewnątrznie ze sobą spójne. Aby myśleli samodzielnie.

Zamiłowania i pasje:

Obserwowanie zachowań ludzkich, analizowanie ich, wyciąganie efektywnych strategii, modelowanie doskonałości. Szukanie alternatywnych metod wykonania danej czynności, ulepszanie ich. Obserwowaniem wpływu innych ludzi na nas, naszych przekonań, filtrów percepcyjnych na rzeczywistość jaką odbieramy. Wszystko co jest związane z umysłem, rozszerzaniem naszych umiejętności posługiwania się nim, sprawniejsze posługiwanie się nim, sprawdzaniem co jeszcze można zrobić. Ustawienie go aby pracował tak jak się tego od niego wymaga, aby go kontrolować, a nie on ciebie. Zamiłowanie komputerem, programowanie, uczenie komputera danych czynności, rozbijanie najprostszych rzeczy na atomy żeby napisać jakiś program przy czym można obserwować ile to decyzji i informacji musi mieć mózg do podjęcia najprostszego działania, iloma rzeczami o których sobie nie uświadamiamy musi się zająć. Stara się przełamywać wszelkie zabezpieczenia w programach / sieciach komputerowych / stronach internetowych. Generalnie rzeczy podchodzące pod pojęcie „hacking” rozumiane tak jak to jest np w mediach, oczywiście bez narażania na straty. ☺

Michał Ciemięga
ciemiega@eudaimonia.com.pl

2. OKIEM TRENERA - Gdy wszyscy wiedzą, że coś jest niemożliwe, przychodzi ktoś, kto o tym nie wie i to robi” - Albert Einstein

Nie pamiętam czy kiedy pierwszy raz przeczytałem ten cytat wiedziałem od razu ile w nim prawdy i mądrości człowieka który go powiedział. Po jakimś czasie zacząłem się coraz bardziej przekonywać jak wiele w nim jest prawdy. Jesteśmy swoimi największym wrogiem, ogranicznikiem jeżeli chodzi praktycznie o wszystkie działania. Przekonując się iż coś jest trudne nie możliwe, powodujemy iż nasza podświadomość także w to wierzy. Nasza podświadomość nas lubi dlatego też zgodnie z

naszymi przekonaniemii podpowiada nam różnego rodzaju rozwiązania pomaga nam działać w różnych sytuacjach.

Przekonując ją iż jest coś dla nas trudne do zrobienia, albo nawet nie możliwe, dajemy jej jasny sygnał czego od niej oczekujemy. Chcemy aby sabotowała nasze działania w kontekstach które uznajemy za „ciężkie”. Przekonamy ją iż nie mamy talentu, nie nadajemy się do czegoś, nie jesteśmy zdolni i tacy się właśnie stajemy. Potem widzimy że faktycznie jesteśmy nie zdolni, nie umiemy, coś jest trudne i wiemy że dobrze byliśmy o tym przekonani bo tak faktycznie jest. Następnie kiedy nam coś nie wychodzi, z powodu naszego nie przygotowania w jakiejś sytuacji, jeżeli nie wystarczy nam zwalenie winy na brak talentu, umiejętności, czerwonych skarpetek w szafie ze skarpetkami, można zrzucić odpowiedzialność na jakąś osobę. To mama / żona / tata / mąż / brat / siostra / pies sąsiadów nie wyprał(a) mi skarpetek na dzień kiedy mi były potrzebne, a to że ich nawet nie wrzuciłem do kosza z brudnymi rzeczami można spokojnie pominąć. Generalnie zawsze można zrzucić winę na kogoś, ale wtedy traci się kontrolę nad swoim życiem. Straszne jest to kiedy uświadomisz sobie jak wiele w twoim życiu zależy od Ciebie, ponieważ wtedy musisz już wziąć kawał odpowiedzialności za Siebie na Swoje plecy.

„Pewien facet popadł w kłopoty finansowe. Jego firma popadła w długi, stracił samochód, bank chciał zająć dom. Postanowił zagrać w lotto. Niestety nie wygrał. Modli się więc do Boga:

- Boże, moja firma bankrutuje, mogę stracić dom, spraw, żebym wygrał w lotto!

W następnym losowaniu znowu wygrał ktoś inny. Znowu się modli i błaga:

- Boże, za tydzień stracę dom, gdzie się podzieję z rodziną?!

Znowu wygrywa jakiś inny gość.

- Boże, nie masz litości? Moja rodzina głoduje, jutro bank nas wyrzuci z domu, pozwól mi wygrać w lotto!

Nagle widzi błysk i staje przed obliczem rozgniewanego Boga:

- Mogę Ci pomóc, ale daj też coś z siebie - wypełnij wreszcie ten cholerny kupon!”

Ktoś mógł mieć szczęście spotykając na swojej drodze osobę, z którą później wymyślił wielomilionowy biznes. A może ty też już takie osoby spotkałeś, tylko nie w kontekstach biznesowych tylko np. na płaszczyźnie towarzyskiej, i zamiast dowiedzieć się czym taka osoba się zajmuje rozmawiałeś z nią o pogodzie i jakiś innych bzdetach. Może oceniłeś taką osobę z góry myśląc że jest nic nie warta bo nie była w garniturze tylko w luźnym ubraniu bo była akurat po pracy. Pamiętaj iż nie ma nie wartościowych ludzi, od każdej osoby można się czegoś nauczyć, trzeba tylko chcieć i rozmawiać z ludźmi, okazywać im zainteresowanie i można wiele ciekawych kontaktów zawrzeć. Możesz też napotkać różnego rodzaju sytuację, powiedzmy informację o pewnej spółce giełdowej ale nie grając na giełdzie nie wykorzystasz tego, a ktoś inny dzięki takim samym warunkom (posiadaniu tej informacji) zdobędzie fortunę, i winić teraz los czy braki odpowiednich umiejętności w sobie, które pozwoliłyby tą informację wykorzystać.

Myślę, że dobrym podejściem jest „Wszystko da się zrobić, jeżeli w danym momencie czegoś nie umiem zrobić, znaczy tylko, że nie posiadam teraz wiedzy do tego, co nie znaczy, że nie mogę się tego nauczyć”. Trzeba założyć, iż wszystko da się zrobić, osiągnąć wtedy sprawa staje się prostsza bo szukasz tylko sposobu jak, odpada ci już zastanawianie się czy to co chce zrobić na pewno się da. Na uniwersytecie Amerykańskim bodajże MIT, pewien profesor uzależnił przepuszczenie studentów ze swojego przedmiotu od tego czy znajdą błędy w pewnym programie. Był to program już dość długo używany przez sporą liczbę osób także teoretycznie gdyby był w nim jakiś błąd już byłby zauważony. W każdym razie każdy student zgłosił po kilka błędów, które znalazł, a pewno znalazł je dlatego że się nie poddawał, mając konkretną motywację aby zdać, oraz wiedział że tam są, ponieważ wierzył że muszą tam być i je znajdował, nie poddawał się w pewnym momencie myśląc że dużo rzeczy już sprawdził i pewno już nic nie znajdzie.

Na podobnej zasadzie działa przełamywanie zabezpieczeń systemów informatycznych o których słyszy się w telewizji. „Hakerzy włamali się do (nazwa firmy / programu)”. Poza przypadkami gdzie ktoś tragicznie źle zabezpieczył system, zwykle są dobrze sprawdzane wszystkie możliwe ścieżki obejścia zabezpieczeń i łatane, a jednak są nie którym się udaje je ominąć. Mając odpowiednie przekonania co do tego, iż ktoś na pewno coś przeoczył, jest jakaś furtka, oraz zwykle gigantyczną wiedzę znajdują w końcu odpowiednią drogę w labiryncie do celu. Prawdziwi hakerzy przełamują zabezpieczenia po to aby się sprawdzić pokazać, że się da, sprawdzić swoje umiejętności, niestety w mediach zwykle mianem hackerów określa się zwykłych wandalii z odpowiednimi umiejętnościami którzy wyrządzili jakieś szkody. Mam kolegę który lubi przełamywać różne zabezpieczenia. Kiedyś zatrasnął w wynajmowanym mieszkaniu drzwi od pokoju do którego

nie miał klucza. Nie jest zawodowym ślusarzem ani amatorskim nawet, nie miał zielonego pojęcia jak to otworzyć, wiedział że się pewno da ponieważ jakoś ludzie to robią. Zaczął w internecie szukać odpowiednich materiałów i zadzwonił do mnie po jakimś czasie, że co prawda spędził dużo czasu nad tym ale w końcu za pomocą prowizorycznych narzędzi udało mu się otworzyć zamek bez zniszczenia go. Mógł podejść do sprawy na zasadzie że się nie zna, on się zna na komputerach na ztp (zajęcia praktyczno techniczne) miał kiepskie stopnie, w ogóle nie ma talentu do robótek mechanicznych no i przede wszystkim to nie jego działka. Stał przed problemem i zaczął szukać rozwiązania po prostu.

Na zakończenie przypomnę aby podświadomość odpowiednio sobie „wytresować” oraz chwycić dobre przekonania które są zbieżne z twoimi celami a usuwać te ograniczające Cię. ☺

Michał Ciemięga
ciemiega@eudaimonia.com.pl

3. „Jestem pewna, że... Jestem pewien, że... się nie nadaję!” - czyli krótka opowieść o byciu HR-owcem i aplikacji o pracę.

W związku z tym, że nie jestem szkoleniowcem uczącym z książki, lecz z własnego doświadczenia, pewnie nikogo nie zdziwi fakt, że prowadzę także drugą działalność, zajmującą się produkcją reklamy. Moim ukochanym obszarem jest oczywiście (z racji zawodu mojego małżonka) fotografia reklamowa i wszystko, co się z nią wiąże. Stąd opowieść o niedawno zaobserwowanym zjawisku...



Wprowadzając krótko w temat – akurat w ostatnich dniach zdarzyło mi się zorganizować sesję zdjęciową typu beauty-fashion, dla branży kosmetycznej. I choć od wielu lat prowadzimy z mężem bazę osób, mogących wziąć udział w reklamowym przedsięwzięciu w charakterze modela/modelki, to jakoś tym razem zabrakło mi materii, na której mogłabym pracować i którą przesłałabym do akceptacji. A ponieważ internet naszym przyjacielem jest, niewiele myśląc, zamieściłam krótkie i zwięzłe ogłoszenie o naborze dziewcząt w charakterze modelki do nowego projektu, na kilku forach, grupach dyskusyjnych, czy też portalach dotyczących fotomodelingu. Popularność, z jaką się moje zapytanie spotkało nieszczególnie mnie zdziwiło – jednak treść samych zgłoszeń powaliła mnie na kolana!

Pomijam już fakt, iż w większości polskiego społeczeństwa obserwujemy minimalną umiejętność czytania ze zrozumieniem, przez co jedna trzecia zgłoszeń przyszła źle skonstruowana lub nie na temat, a ilość zapytań o sprawy bardzo wyraźnie wyjaśnione w samym ogłoszeniu, spędzała mi sen z powiek. Jeśli już trafiały się prawidłowo wypełnione zgłoszenia, na końcu niemal połowy z nich zdarzał się kwiatek typu:

- *„Byłabym zainteresowana takimi zdjęciami, ale jestem osobą niską... jeśli ma to dla Was duże znaczenie, to proszę nie traktować tej propozycji poważnie...”*
- *„Jeżeli Państwo poszukujecie profesjonalistów, to niestety jeszcze dużo muszę się nauczyć.”*
- *„Czekam na odpowiedź, choć z góry wiem, że będzie negatywna.”*

Cytatów oczywiście mogłabym wypisać znacznie więcej, ale chyba nie o to chodzi. Zastrasza mnie to, w jaki sposób te osoby konstruują swoje przekonania dotyczące ich samych i jak de facto chcą zdobyć pracę.

W prostym, liniowym odbiorze, osoba, która czyta tego typu zgłoszenia o pracę-zlecenie, widzi tekst o treści:

- *„Wiem, że się nie nadaję, więc nie wiem, po co wysyłam swoją kandydaturę, oprócz zabierania komuś czasu i podzielenia się informacją, że jestem do niczego.”*

Jeśli byłabym aplikantką na tego typu zlecenie, prawdopodobnie zastanowiłabym się, co chce przeczytać ten, kto siedzi po drugiej stronie i decyduje, kogo brać pod uwagę, a kogo nie. Zapewne, przeczytałabym ogłoszenie 3 razy bardzo dokładnie i wypełniła formularz najbardziej precyzyjnie, jak tylko potrafię. Z pewnością dodałabym parę słów o samym projekcie i o osobach, które będą go realizować (skoro jest to wyraźnie podane w ogłoszeniu), by wykazać choć odrobinę zainteresowania i poświęcenia uwagi interesującej mnie sprawie. I absolutnie nigdy, przenigdy nie wysyłałabym „forwardowanego” gotowca, jakiego wysyłam zawsze, gdy widzę podobne ogłoszenie. Świadczy to o absolutnie lekceważącym traktowaniu przedmiotu, a może raczej podmiotu, zgłoszenia. Należy to do najczęstszych grzechów głównych osób aplikujących o pracę. Pracodawca lub też zleceniodawca – jak to jest w moim przypadku – lubi, kiedy docenia się jego dorobek branżowy, zauważa różnice między komercją oraz sztuką, a także czuje się wyróżniony poprzez poświęcenie więcej niż 45 sekund na jego ogłoszenie. Właściwie to chyba każdy lubi, bez względu na to, po której jest stronie.

A teraz o przekonaniach. Z radością pracuję z ludźmi, od których bije energia i entuzjazm. Z takimi osobami łatwiej się dogadać, prościej tłumaczy się na czym rzecz polega i jak możemy wspólnie umilić i skrócić sobie czas pracy. Natomiast niejednokrotnie widziałam, jak producent dziękował modelowi lub modelce już w trakcie sesji z powodu jego bądź jej nastawienia do pracy/siebie/otoczenia. Kiedy generujemy o sobie przekonanie, że z pewnością mamy krzywy nos lub też brzydko się uśmiechamy, nasza podświadomość zaczyna kombinować, jak tu sprawić, by ten wyobrażony kształt zmienić. I dopiero wtedy zaczynają się prawdziwe kłopoty z nosem lub uśmiechem. Rzecz może wydawać się banalna, ale niestety sprawdza się bez względu na przedmiot przekonania i jego kontekst. Nie myślę tu jedynie o wyglądzie, ale też umiejętności współpracy i kontaktu z ekipą, z którą przychodzi nam pracować. Już jakoś tak jest, że ludzie wolą uśmiechniętych, konaktowych ludzi, pewnych siebie (choć nie zarozumiałych) od tych, którzy mają wypisane na twarzy „*Boże, kolejny nieudany dzień mojego nieudanego życia*”.

Kiedy idziesz na spotkanie lub nawet wysyłasz maila, zrób jedno – uśmiechnij się do osoby, którą masz spotkać po drugiej stronie. I zrób to szczerze, bo chcesz i czujesz, że warto to zrobić. Ludzie są, jak psy – zawsze wiedzą, co czujesz – czy ich lubisz, czy się boisz, czy kłamiesz i czy wiesz, że jesteś, tym kogo szukają. ☺

Beata Dyczewska
beatina@eudaimonia.com.pl

4. Czas po Twojej stronie

"Znane są tysiące sposobów zabijania czasu, ale nikt nie wie jak go wskrzesić." – Albert Einstein.

„Nie mam czasu”, „gdybym miał więcej czasu”, „gdyby doba miała 72 godziny”, możliwe ze skądś to znasz, gdzieś to już słyszałeś. Czyżby grasowała jakaś organizacja przestępcza specjalizująca się w kradzieży czasu ? Czy to możliwe ze przez tyle lat nikt nie wpadł na jej trop ? Tyle różnych afer / teorii spiskowych zostało ujawnionych albo są jakieś poszlaki a nic nie wiadomo o złodziejach czasu ?

Na szczęście jednak wiadomo ! Czas jest gubiony przez nikogo innego, tylko przez samego Siebie. *Jak to możliwe żebym sam gubił czas którego na dodatek nie mam?* Cóż nie masz go bo już go zdążyłeś zgubić. Albo zabić... Czas jako bardzo cenne rzecz nie powinien być od tak rozrzucany gdzie popadnie (zakładając oczywiście ze chcesz mieć go więcej).

W jaki sposób mogę mieć więcej czasu, skoro po prostu go nie mam a doby dużo ponad 24 godziny nie idzie przedłużyć ? Trzeba w takim wypadku usiąść i zastanowić się czy rzeczy które się robi w czasie dnia nie marnują nam tego cennego skarbu którego nigdy pod dostatkiem ? Jako, że przypomnienie sobie całego dnia może być trudniejsze niż zapisywanie na bieżąco na co ile czasu się poświęciło, np. co pół godziny cofając się wstecz co podczas tego czasu zostało przeze mnie

zrobione. Może się wtedy okazać że tak naprawdę robiłem to co chciałem / miałem robić przez 10 min a reszta gdzieś się wymknęła, np. oglądając telewizję, sprawdzając maila, robiąc jakieś inne czynności które w danym momencie były zbędne albo tak naprawdę są po prostu zwykłą stratą czasu.

Wiedząc gdzie tracimy czas możemy zacząć go odzyskiwać. Należy oczywiście usunąć wszelkie pozeracze czasu, oraz w miarę możliwości usprawniać wykonywane czynności. Brzmi sensownie więc co dokładniej mogę zrobić? Weźmy oglądanie telewizji, możemy po przyjeździe do domu od razu włączyć telewizor i **zawsze** coś znajdziemy do obejrzenia, lub sprawdzić program znaleźć coś co faktycznie nas interesuje i obejrzeć interesującą nas rzecz, kilka rzeczy a następnie wyłączyć telewizor.

Czynności możemy także optymalizować. Dla mnie ważnym usprawnieniem było pamiętaniu o wynoszeniu śmieci jak gdzieś wychodzę zamiast iść je specjalnie wyrzucić. Zmywanie talerzy od razu po jedzeniu też pozwala zaoszczędzić czas, kiedy zjemy myjemy talerze od razu dzięki czemu po pierwsze łatwiej się myje, wycieranie talerza który ma zaschnięte pozostałości zajmuje o wiele więcej czasu i jest bardziej uciążliwe, po drugie nie odkładamy talerzy tworząc stertę brudnych dań, za którą się dopiero zabieramy kiedy ryzyko zawalenia się naszej konstrukcji jest już bardzo prawdopodobne. Duża sterta naczyń także może działać demotywująco i (przynajmniej w moim wypadku) ciężiej się za nią zabrać, widząc jak dużej pracy wymaga zmycie tego wszystkiego. Także generalnie jest to ta sama czynność, zmycie talerza, ale po odsunięciu jej na później czas jej wykonania wydłuża się oraz może być ciężiej się do tego zabrać. Najlepiej w ogóle rzeczy których wykonania zajmie nam niewiele czasu wykonywać od razu, samo przypominania sobie co się miało zrobić (i to kilka razy, gdy coś wiele razy przekładamy) zajmuje już nasz czas. Zrobienie rzeczy od razu też daje nam mniej czasu na wymyślenie wymówek aby tego nie robić albo wyobrażanie sobie jak to dużo roboty, jakiej ciężkiej i że w ogóle to jeszcze sobie sprawdzę sobie tylko jakiś serwis w internecie i już idę to zrobić! Często jednak wychodzi więcej niż jeden serwis. Jeszcze gorsze jest przekładanie czegoś na jutro. Jutro jest jedynym dniem który nigdy nie nadchodzi. Zawsze jest w przyszłości i raz przekładając zaczyna się dalej i dalej w przyszłość daną rzecz przekładać.

Wykonując jakąś pracę najlepiej zminimalizować liczbę rzeczy które mogą nas od niej oderwać / zdekoncentrować, o ile nie jest nam nie zbędna możemy np. wyłączyć komórkę, wyłączyć przeglądarkę, komunikatory internetowe, program do sprawdzania maili (notoryczne sprawdzanie maili potrafi zajmować bardzo dużo czasu). Każda dekoncentracja powoduje spadek skupienia na wykonywanym zadaniu, zmniejsza efektywność wykonywania zadania. Miejsce pracy także możemy usprawnić zapewniając sobie posiadanie wszystkich potrzebnych rzeczy „pod ręką”. Zyskać czas także możemy robiąc kilka czynności naraz. Kiedy musimy np. umówić się na wizytę do lekarza, dzwoniemy na infolinię gdzie nieraz długo trzeba czekać, włączamy tryb głośno mówiący i czekamy robiąc w tym momencie coś innego. Jeżeli jeździmy komunikacją miejską, pociągami czas ten można wykorzystać na czytanie wszelkiego rodzaju materiałów, książek, pisanie wszelkiego rodzaju notatek, artykułów itd. Jeżeli nie jeździmy na co dzień komunikacją miejską, zawsze można zacząć, o ile auto nie jest nam nie zbędne do przewiezienia jakiś większych rzeczy, oprócz zyskania możliwości pracy podczas przemieszczania się zmniejszamy ilość spalin.

Innym ważnym zagadnieniem jest spisanie rzeczy które danego dnia chcemy zrobić najlepiej nie za dużo aby zostawić miejsce na wszelkie nie przewidziane rzeczy, oraz rzeczy które byłoby dobrze zrobić ale nie są one wymagane. Najpierw robimy rzeczy obowiązkowe a później rzeczy dodatkowe. Warto pamiętać aby najpierw planować i wykonywać rzeczy „ciężkie”, wymagające dużo pracy a następnie stopniowo coraz łatwiejsze i prostsze do wykonania. Kiedy zaplanujemy sobie jutrzejszy dzień warto zadać sobie pytanie czy na pewno chcemy aby nasz dzień tak wyglądał i ew poprawiamy.

Lista taka przynajmniej dla mnie ma dużą zaletę ponieważ nie muszę się zastanawiać i pamiętać co mam zrobić, a może tego dzisiaj nie robić itp. Mając listę patrzę co mam zaplanowane i to po prostu robię skreślając rzeczy już wykonane :). Praca non stop bez przerwy oczywiście też nie jest super rozwiązaniem więc trzeba pamiętać o jakiś przerwach, dotlenić się o ile to możliwe. Przerwa także powinna mieć ustalony limit czasowy. Większe zadania, dobrze rozpisać na mniejsze punkty dzięki czemu nie wyglądają jak jedno bardzo duże zadanie, tylko kilka czynności które się robi po kolei. Można też wprowadzić system nagród które sobie przydzielamy po pozytywnie zakończonej czynności / etapie. Coś ci mi pomaga także to notowanie od razu rzeczy, tak aby nie trzeba było ich wymyślać później po raz kolejny, albo przypominać sobie co to się wymyśliło. Jeżeli masz jakąś czynność której z jakiś powodów nie chce ci się robić a wiesz, że musisz ją zrobić staraj się nie

myśleć źle o niej, wkręcając się w kiepskie samopoczucie, bo musisz to zrobić, podejść np. do tego neutralnie, że jest to coś do wykonania i tyle.

Na pewno temat nie jest jeszcze wyczerpany i można sporo rzeczy dopowiedzieć. Mam nadzieję iż dowiedziałeś się czegoś przydatnego, nowego. Nie wszystko możliwe zostało tu przewidziane, więc masz pole do popisu obserwując samego siebie, i ew. szukając rozwiązań które dla Ciebie będą najskuteczniejsze.

Bonus dla wytrwałych, którzy tutaj doczytali:

„Robotnik biega po całym placu budowy z pustymi taczkami - tam i z powrotem i tak cały czas.

Przychodzi kierownik, patrzy ze zdziwieniem i pyta się robotnika:

- Panie, co pan tak latasz z pustymi taczkami?

- A bo tyle roboty, że nie ma czasu załadować.” ☺

Michał Ciemięga
ciemiega@eudaimonia.com.pl

5. CZY POTRAFISZ SOBIE WYOBRAZIĆ ...

... sytuację, otoczenie w której jesteś całkowicie zrelaksowana ? Możesz sobie przypomnieć, kiedy byłaś spokojna i czułaś ten przyjemny stan, dający pewność siebie i to uczucie, które lubisz najbardziej?



Nie mam pojęcia, jakie to obrazy i jak łatwo je tworzysz ale pewnie wiesz jak to jest „odpłynąć” w marzenia na jawie i pewnie słyszałaś, że należy trzymać się twardo rzeczywistości a nie „bujać w obłokach”.

A czy myślałaś kiedyś, że to „bujanie w obłokach” może być czymś, co da Ci **możliwość lepszego funkcjonowania** w życiu?

Bo tak samo jak **naturalnie i** właściwie bez świadomości oddychasz tak samo **łatwo możesz** sobie wyobrażać różne zdarzenia i sytuacje, i tak samo jak możesz łatwo nauczyć się korzystać z oddechu by się zrelaksować i **czuć się coraz lepiej** to samo możesz zrobić ze swoją wyobraźnią.

Wróć do tego obrazu który przywołałaś na początku... tego który sprawia, że czujesz się odprężona, zrelaksowana... zwróć uwagę na to, jakie posiada cechy.

- Czy jest kolorowy czy czarno-biały?
- Płaski czy trójwymiarowy?
- Ruchomy jak film czy jest to fotografia?
- Jakiej jest wielkości
- Jakie ma kolory?
- Jest jaskrawy czy pastelowy?
- Jasny czy ciemny?
- Czy może towarzyszą mu jakieś dźwięki?

Pobaw się po kolei każdą z tych właściwości. Np. rozjaśnij ten obraz, potem możesz wyostrzyć kolory albo uczynić obraz bardziej pastelowym. Dodać nowe odcienie.... cokolwiek zechcesz i co sprawi że twoja relaksacja będzie głębsza.... A odczucia w ciele coraz przyjemniejsze i intensywniejsze... w którym miejscu w ciele one są.. czy potrafisz sobie wyobrazić co by było, gdyby były dwa razy silniejsze? Cztery razy silniejsze? Dziesięć razy silniejsze i ogarnęłyby całe Twoje ciało, każdą komórkę...

Gratuluje... właśnie mogłaś się przekonać jak łatwą i przyjemną rzeczą jest wizualizacja. W taki sam sposób jak robiłaś to z relaksacją możesz pracować np. z pewnością siebie, poczuciem radości i energii i każdym właściwie przyjemnym i pozytywnym dla Ciebie stanem.

Przypominasz sobie albo wyobrażasz obraz który wywołuje u Ciebie ten stan, sytuację w której tak

właśnie się czułaś.

„Podkręcasz” właściwości obrazu, trochę tak jakbyś zmieniała kolory, głośność w telewizorze... tak, że pożądaný stan jest coraz silniejszy

Możesz w trakcie tego jak i większości ćwiczeń z wizualizacją mieć oczy otwarte lub zamknięte... tak jak jest Ci wygodniej.

Są oczywiście takie osoby którym wizualizacja przychodzi z mniejszą łatwością i tak samo jak wiele innych umiejętności i te można wyćwiczyć bo tak samo jak możesz ćwiczyć swoje ciało by było coraz sprawniejsze i piękniejsze, możesz trenować swoje zdolności umysłowe by żyć coraz lepiej i coraz lepiej się czuć we wszystkim co robisz. To chyba przyjemne kiedy zauważasz, że możesz, że potrafisz... że coś co wydawało Ci się trudne przychodzi z coraz większą łatwością a Ty każdego dnia czujesz się lepiej, jesteś lepsza, piękniejsza... czy możesz to sobie wyobrazić, jakie byłoby Twoje życie, jakbyś się czuła? Jak wyglądała? Co byś robiła będąc taka jak pragniesz?

Możesz swoją umiejętność rozwijać np. za pomocą następującego ćwiczenia. Wizualizuj nad swoją głową kulkę z białego, przezrzedystego światła. Kiedy uzyskasz stabilność swojej wizualizacji, możesz ją zmieniać i wizualizować taka sama kulkę z przodu, z tyłu, z prawej i lewej strony.

Następnie kiedy wizualizujesz kulkę nad głową, wyobrażaj sobie, że porusza się ona w górę i w dół. Kulki z przodu, tyłu i z boków, przemieszczaj w poziomie. Możesz obie po pewnym czasie wyobrażać że są one nawet kilka tysięcy kilometrów od Ciebie. Wizualizuj wszystkie te pięć kulek naraz.

Wizualizacja jest też świetną metodą na... nudę. Na przykład, kiedy czekasz u fryzjera to znakomita okazja by dobrze się bawić ćwicząc wizualizację.

Wyobrażasz sobie fale światła, które niczym przyjemny prysznic spływa z góry i obmywa Cię całą. Od zewnątrz i od wewnątrz. Wpływa w Ciebie i wymywa, wypłukuje wszystkie choroby, stres, napięcia, wszystkie negatywne emocje. Oczyszcza również Twoje ciało, obmywając tkanki, wszystkie narządy wewnętrzne, wymywając zbędny tłuszcz, oczyszczając skórę, niczym przyjemny, łagodny peeling i napełniając się uczuciem przyjemności, odprężenia, energią, zdrowiem.

Jeżeli chcesz to możesz to i wiele innych ćwiczeń, wykonywać ze swoim partnerem. Jest to też sposób na to by Wasz związek stawał się coraz lepszy każdego dnia, głębszy i coraz bardziej namiętny.

Przytulając się do siebie, albo trzymając za ręce, na leżąco, czy w jakiegokolwiek innej pozycji, wyobrażajcie sobie jak spływające na Was światło oczyszcza Was z wszelkich problemów, przeszkód i barier między Wami, napełniając Was tym czego pragniecie, napełniając miłością, radością, inwencją, namiętnością...

Kiedy światło wypełni Was oboje całkowicie wizualizujcie jak krąży między wami dwojgiem. Coraz szybciej i szybciej. I im szybciej krąży, tym staje się silniejsze a im staje się silniejsze, tym szybciej krąży aż oboje znajdujecie się w kuli białego światła. Pozostańcie w niej przez jakiś czas a potem wyobraźcie sobie, że wciągacie to światło w siebie, w swoje serca....

Ważne jest w tym i podobnych ćwiczeniach by wizualizowane światło było jasne i przezrzedyste.

To ćwiczenie pochodzi z tantry, gdzie bardzo wiele technik opartych jest o sztukę wizualizacji. Pewnie słyszałaś o tantrze... i muszę Ci powiedzieć, że jest to faktycznie niezwykła i cudowna dziedzina wiedzy. Najszerzej znane są techniki tantry seksualnej, niektóre podobne do tej którą poznałaś i która może dostarczyć Ci wiele przyjemności... Tantra to jednak o wiele więcej, to umiejętność wykorzystania każdej emocji, nawet takiej która wydaje się negatywna jako energii pozwalającej Ci lepiej się czuć. I co równie ważne jest to co ma zastosowanie do codziennego życia.

Wizualizacja to jedna z najstarszych i najpowszechniej używanych metod pracy z umysłem. Stosuje ją zarówno mnich buddyjski, jak malarz i filmowiec wyobrażający sobie swoje dzieło. Robi to właściwie każdy, codziennie przez cały czas. Bo nie wiem czy wiesz, że to co widzisz powstaje tak naprawdę w Twoim mózgu.

Kiedyś w USA zrobione doświadczenie na grupie studentów, dostali oni na kilka tygodni specjalne okulary zniekształcające bardzo mocno obraz. Linie proste były dla nich krzywe, wielkości i kształt przedmiotów były inne niż normalnie postrzegane...

Po kilku tygodniach mózg uczestników eksperymentu nauczył się nowego widzenia... Studenci znów postrzegali świat tak jak przed założeniem okularów...

Trzy miliardy lat istnienia wszechświata, trzy miliardy lat ciągłych zmian i ewolucji dało w efekcie najdoskonalsze i najbardziej niezwykle urządzenie z jakim kiedykolwiek miałaś do czynienia. A właściwie masz do czynienia, cały czas, w każdej sekundzie, nawet gdy śpisz, masz do dyspozycji najwspanialszy twór wszechświata. **Twój mózg.** To Twój mózg tworzy postrzegane przez ciebie obrazy, przetwarzając zniekształcony, odwrócony i płaski obraz padający na siatkówkę oka.

I możesz tę właściwość, te niezwykle możliwości mózgu używać do tego, by osiągnąć to, czego pragniesz, czuć się tak jak lubisz, żyć tak jak chcesz... i jest to łatwiejsze niż myślisz...

Jedną z właściwości Twojego umysłu jest to że, dla nieświadomości nie ma specjalnej różnicy między wyobrażaniem sobie czegoś a przeżyciem tego a językiem który najlepiej do niej przemawia są właśnie obrazy. I dlatego możesz używać wizualizacji do bardzo różnych celów. Do relaksacji, do poprawienia jakości Twojego związku, do lepszego realizowania celów, do tego by być zdrową i piękną....

Żeby na przykład przygotować się do rozmowy kwalifikacyjnej i pozbyć się stresu. Wyobrażasz sobie wiele razy tę rozmowę, za każdym razem robiąc to lepiej i odczuwając coraz większy spokój i kiedy idziesz na rozmowę to Twoja nieświadomość traktuje to jako coś, co odbyło się już wiele razy i jest równie codzienne jak poranny makijaż.

Wizualizacje mogą być też o wiele bardziej rozbudowane, tak jak ta opisana poniżej.

Położ się na plecach z lekko przymkniętymi oczami. Wyobrażaj sobie jak z każdym wdechem napełniasz się białym światłem a wydychasz wszystkie napięcia, zanieczyszczenia, negatywy, choroby w postaci ciemnego dymu.

Spacerujesz po lesie. Otaczają Cię piękne drzewa. Zagłębiasz się coraz bardziej w las... I teraz kiedy możesz zauważyć jak z każdym oddechem relaksujesz się coraz bardziej możesz zdać sobie sprawę z szumu płynącej wody. I docenić jak bardzo jest to przyjemny dźwięk.... Coraz wyraźniejszy i głośniejszy ...

Zbliżasz się do tej płynącej wody, do tego strumienia. Idąc wzdłuż jego biegu, dochodzisz do wodospadu ciepłej wody... Jest to wyjątkowo piękny wodospad, otoczony mgiełką pary. Perlistej pianki. Są tu też może jakieś kwiaty. Ptaki... Nasyć wzrok tym wspaniałym otoczenie....

I możesz pozostać tu przez jakiś czas, czując się coraz lepiej, słysząc docierające do Ciebie dźwięki, patrząc dookoła...

Możesz teraz rozebrać się i wejść do tej przyjaznej wody. Poczuć ją na skórze, jej przyjemne relaksujące działanie, jak delikatny i rozkoszny masaż....

Woda wpływa do Twojego wnętrza, omywa skórę, możesz wręcz zobaczyć jak wypłukuje zbędny tłuszcz, choroby, stresi, to wszystko czego chcesz się pozbyć a napełnia Cię radością, energią, przyjemnymi odczuciami, tym wszystkim czego pragniesz i czego potrzebujesz...

Możesz sobie pozwolić na coraz większy relaks i przyjemność... na to by cieszyć się wszystkim co widzisz, słyszysz, czujesz... na to by wszystko co robisz, czego doświadczasz czyniło Twoje życie lepszym, byś Ty była coraz lepsza i coraz szczęśliwsza...

I kiedy napełnisz się tym wszystkim to możesz to ze sobą zabrać i nie wiem czy wiesz, że Twoja nieświadomość potrafi bardzo dziwne i niezwykle rzeczy i że możesz sprawić że kiedy tylko zechcesz to możesz przywołać ten stan i będzie on za każdym razem silniejszy... jeszcze bardziej niż to sobie teraz wyobrażasz.

Podziękuj wodzie i sobie za to doświadczenie ze świadomością, że kiedy tylko zechcesz to możesz tu wrócić...

I pomału otwórz oczy i wstań...

Tą instrukcję dobrze jest nagrać. Może też ktoś Ci ja czytać, najlepiej ktoś bliski, przy kogo głosie czujesz się dobrze, bezpiecznie. Możesz też dodać jakąś relaksującą muzykę albo odgłosy natury.

Dobrze jest, jeżeli będziesz mogła konsultować się z kimś doświadczonym, o dużej wiedzy i praktyce, żeby pomógł Ci osiągnąć jak najlepsze rezultaty. Bo możliwości jakie daje Ci korzystanie

z wizualizacji są ogromne.... cokolwiek sobie możesz wyobrazić, czy jest to sukces zawodowy czy uczuciowy... czy chcesz poprawić swoją sylwetkę czy intensywność z jaką doświadczasz radości życia- wizualizacja to jedno z potężnych narzędzi które pomogą Ci skutecznie osiągać Twoje cele. ☺

Piotr Krupa
krupa@eudaimonia.com.pl

6. Ludzie kupują z głową, ale płacą z serca!

Bo marka zobowiązuje. Dlaczego? Choćby patrząc na ją z definicji marki, ma ona służyć do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej. Ale przewaga ta ma opierać się na wartości dodanej. Czyli kupując produkt czy usługę markową, spodziewamy się określonego zestawu cech i korzyści. Zestawu znacznie szerszego niż w porównywalnej ofercie nie obrandowanej. Co obiecuje marka, klient powinien dostać. I najważniejsze jest, aby to On/Ona odczuł, że otrzymał przyrzeczone w reklamie czy innym przekazie elementy. Pożądane jest nawet, aby było ich więcej ponad te wymieniane w komunikacie marketingowym. Tak też całość działań w ramach koncepcji marki i jej komunikacji winna skupiać się na strategicznym doborze cech i korzyści wynikających z użycia marki.



Jak się zakochać w marce?

Marketerzy próbują, kombinują, ale chemia nie teges. Wciąż brakuje tej jednej iskiej, która wywoła to jakże pożądane a nieodparte uczucie klientów do marki. Tu z pomocą mogą przyjść już tylko emocje. Nie ma możliwości wzbudzić w kliencie, nawet tym regularnie korzystającym z naszej oferty uczucia działając tylko na poziomie czysto technicznym. Wręcz mechaniczne, przedmiotowe traktowanie klientów sabotuje nawet te najbardziej wyrafinowane i dopracowane strategii komunikacji marketingowej.

Ludzie - tylko marki z ludzką twarzą mogą pozyskać sympatię, zauroczenie, miłość czy wierność. To są czysto ludzkie cechy i odczucia. Tylko ludzkie cechy produktu czy usługi mogą budzić takie emocjonalne reakcje.

Marketing emocji

Kowboy Marlboro. Już w początkach marketingu działania oparte na personifikacji wizerunku sprawdzały się wyśmienicie. Przykłady można mnożyć. Weźmy ten najbardziej znany: Kowboy Marlboro. Firma Philip Morris po pewnym czasie podjęła decyzję o usunięciu kowboja z opakowania, żeby palacze nie wyrzucali go na śmietnik po skończeniu paczki. Trudno jest wyrzucić osobę z którą się utożsamiamy, do której aspirujemy. Po co więc narażać klientów na dodatkowy stres, który z pewnością przełoży się na decyzje zakupowe w przyszłości. W zdecydowanie większym stopniu, niż jesteśmy w stanie przyznać, czy pokazują to badania, jesteśmy kierowani emocjami.

Uczucia nami rządzą

Komunikacja marketingowa coraz częściej i mocniej odwołuje się do ludzkich uczuć. O wiele łatwiej jest nam zaprzyjaźnić się z drugim człowiekiem niż maszyną czy produktem. Jako osobniki społeczne dążymy do przynależności. Potrzebujemy manifestować kupowanymi i używanymi produktami siebie, swoje wyobrażenie, a coraz częściej także nastroje i uczucia. Zdecydowanie chętniej wykorzystamy do tego marki które mówią ludzkim językiem i wyrażają emocje. Przecież jesteśmy tylko ludźmi i nic co ludzkie nie jest nam obce. ☺

Piotr Mazurowski
Architekt komunikacji marketingowej
mazurowski@eudaimonia.com.pl

7. Prawo Murphy'ego po polsku - czyli kilka kwestii o potrzebach handlowców

*„Teoria jest wtedy, kiedy wiemy wszystko, a nic nie działa.
Praktyka jest wtedy, kiedy wszystko działa, a nikt nie wie dlaczego.
Tu łączymy teorię z praktyką - nic nie działa i nikt nie wie dlaczego...”*



Gdy się nad tym głębiej zastanowić, to nie jest to tylko jedno z Praw Murphy'ego, które wywołuje śmiech, ale mogę się pokusić o stwierdzenie, że powyższe trzy wersje mają odniesienie do modelu działania wielu jeszcze firm w Polsce, a przynajmniej do niektórych ich działań.

- „Nie jest aż tak źle, ale dobrze też nie jest i warto byłoby coś z tym zrobić”
- „Nie wiem co zrobić”
- „Nie rozumiem co się dzieje z tymi ludźmi”
- „Nie wiem w jaki sposób doradzać ludziom w związku z ogólnymi nastrojami społecznymi i z sytuacją na giełdzie”
- „Oni niczego nie rozumieją i żadne rozsądne argumenty do nich nie trafiają, nie mam siły dłużej im tłumaczyć”

To tylko kilka z zasłyszanych zdań dotyczących pracy handlowców- doradców z branży ubezpieczeniowo- finansowej. Niestety w innych branżach jest podobnie. Wniosek z tego typu spostrzeżeń jest zwykle jeden- zaangażowanie i motywacja przedstawicieli zaczynają słabnąć, a wyniki, drastycznie czasem, pogarszają się z miesiąca na miesiąc.

Niniejszy artykuł jest próbą sporządzenia przykładowej listy, którą polecam przejrzeć diagnozując pogarszające się wyniki sprzedaży. Oczywiście nie pretenduje ona do miana listy pełnej, jedynej ani z jedynie słusznymi uwagami czy wnioskami, różny jest także „ciężar gatunkowy” jej postulatów. Jednakże jestem przekonana, że może mieć ona dużą wartość praktyczną.

Przyjrzyjmy się zatem jak wygląda owa lista. Przede wszystkim:

1. Zmiany w firmie.
2. Rentowność klientów.
3. System wynagrodzeń.
4. System motywacyjny.
5. System szkoleń w firmie.

to główne bolączki.

Prawie 85% osób, z którymi rozmawiałam twierdzi, że ich organizacja przechodzi właśnie ogromne zmiany. Ponad 40 % z tych 85% nie wie dla kogo obecnie pracuje, bo nowa struktura nie jest dość przejrzysta, nie wie po co są te zmiany, na czym polegają, ani kto w bieżącej sytuacji wie cokolwiek więcej od pytającego. Brzmi znajomo prawda?

Łatwo też przewidzieć konsekwencje takiego typu postępowania. – brak poczucia stabilności, brak możliwości długofalowego planowania, frustracja, stres, dezorientacja. Często oparciem staje się wtedy lub powinien stać się wtedy bezpośredni przełożony- pod warunkiem, że jest on autorytetem, jest liderem dla ludzi z nim pracujących. To do szefów należy sprawdzenie na ile ich podwładni orientują się w celu zmiany. Warto także zadbać z góry o to, by poprzez szkolenia czy spotkania przygotować pracowników do nadchodzących zmian. W końcu lepsza trudna prawda, niż ciągła niepewność.

A skoro już mowa o zmieniającej się bardzo dynamicznie ostatnimi czasy sytuacji na rynku, to warto pamiętać, że oprócz tego, iż firmy zmieniają swój profil działania, zmieniają in plus lub in minus liczbę zatrudnionych czy współpracowników- zmieniają także warunki obsługi klientów. Idzie to w większości wypadków zawsze w kierunku większych wymagań, wręcz żądań by na przykład odwiedzać ich częściej lub zmienić sposób kontaktowania się, oferować nowe lub zmodyfikowane produkty i usługi, itp. Wszystkie te elementy wymagają, wiadomo, nowego, świeżego spojrzenia na dotychczasowy rynek całościowo, a jednocześnie spojrzenia na poszczególnych odbiorców, przede wszystkim zaś na ich rentowność.

Jedną z metod stosowaną do analizy opłacalności współpracy służy tzw. Metoda ABC, czyli rachunek kosztów działań- w tym wypadku kosztów ponoszonych na obsługę określonego klienta czy grupy klientów. Są to nierzadko koszty wywiązania się z obietnic wobec klienta- na przykład

Eudaimonia Beata Dyczewska
ul. Gwiazdzista 27/230, 01-651 Warszawa, gsm: +48 695 661 007
NIP: 113-230-46-77, REGON: 140048828
<http://www.eudaimonia.com.pl> - email: office@eudaimonia.com.pl

szybszej obsługi, wyższej jakości za taką samą cenę, modyfikacji produktu lub usługi zgodnie z preferencjami danego klienta, dłuższych terminów zapłaty należności, itd. Z wiadomych względów wyniki przeprowadzonej analizy mogą okazać się różne i być może firma w pewnym momencie dojdzie do wniosku, że to co było opłacalne na przykład rok temu, w tej chwili, pomimo generowania przychodu będzie ją kosztować o wiele więcej i z tego punktu widzenia przestaje być opłacalne.

A teraz przyjrzyjmy się innemu elementowi z powyższej listy- systemowi motywacyjnemu samych pracowników czy współpracowników. Czy zastanawialiście się kiedyś nad takim zagadnieniem: „Co jest najprostszym i najłatwiejszym motywatorem handlowców- doradców?” Ja zastanawiałam, a nawet popytałam, utwierdzając się w słuszności swojego zastanawiania. To pieniądze, czyli KASA, albo inaczej Kilka Atutów Służących Automotywacji. Z tym, że najprostszy i najłatwiejszy jeszcze nie znaczy najlepszy i jedyny. Poza tym zwykle szefowie mają ograniczone możliwości w swobodzie rozdysponowania środków. Równolegle więc do systemu finansowego powinna iść motywacja poza finansowa. I często też idzie, ale często bez diagnozy rzeczywistych potrzeb handlowców, albo z diagnozą niewystarczającą. Z moich doświadczeń wynika, że szefom brak jest wiedzy psychologicznej na ten temat, albo nawet wiedzę mają, ale brak im umiejętności w jej wdrażaniu. A przecież w motywowaniu pracowników sprawdza się doskonale jedna z podstawowych zasad marketingu- „zaspokajanie potrzeb, których nikt nie ma, to pieniądze wyrzucone w błoto”. Warto by było więc pamiętać, że to co motywuje szefów nie musi motywować ich podwładnych i oczywiście odwrotnie.

Jaka może być na to rada? Choćby taka, iż w sytuacji spadku realizacji wykonania planu oraz w związku z tym pogarszających się nastrojów warto dokonać weryfikacji poza finansowego systemu motywacyjnego. Warto sprawdzić co motywuje handlowców, warto sprawdzić ich oczekiwania, warto też sprawdzić na co zdrowo- rozsądkowo w sytuacji tych oczekiwań i motywacji można sobie pozwolić jako pracodawca i wreszcie warto, aby to wszystko było spójne. Na przykład w jednej z moich poprzednich firm w nagrodę za zasługi dawano dyplom- „Józio Kowalski, za to i za to, za miesiąc taki a taki, podpis szefa”. Niby dobrze, ale z drugiej strony taki dyplom (kawałek papieru) dostawał prawie każdy. Inna sytuacja, u mojego znajomego w firmie, w jednym roku w nagrodę za zasługi szefowie przewidzieli atrakcyjną wycieczkę zagraniczną, a teraz w nagrodę za te same zasługi przewidzieli tylko weekend w podwarszawskiej miejscowości i ...po motywacji.

Trzeci w kolejności element na liście to system wynagrodzeń. Przyglądając się różnym firmom dochodzę do wniosku, że stosuje się tam jeden z czterech podstawowych systemów wynagrodzeń, a mianowicie:

1. System oparty na wynagrodzeniu podstawowym (zasadniczym),
2. System oparty na wynagrodzeniu czysto prowizyjnym,
3. System oparty na połączeniu składników wynagrodzenia zasadniczego i prowizyjnego (tzw. mieszany),
4. System oparty na połączeniu składników wynagrodzenia zasadniczego i ruchomej premii.

Z oczywistych względów każdy z tych systemów ma swoje zalety i wady, a także moment w życiu firmy, kiedy najbardziej, najpełniej sprzyja realizacji jej celów- tych operacyjnych- na poziomie każdego handlowca i tych strategicznych- na poziomie organizacji. Jeśli na danym etapie rozwoju organizacji system jest nieodpowiedni, to stąd już tylko krok do frustracji, zniechęcenia i spadku wyników. A więc chociażby z tego względu warto rozważyć zmianę systemu wynagradzania po to, by się firma rozwijała, była konkurencyjna na rynku, niż trwać z uporem przy systemie, na którym firma traci.

Dla porównania- jeśli zamiarem firmy jest budowa silnego i lojalnego zespołu pracowników, nastawienie na długofalowe zyski i do tego działa u niej poza finansowy system motywacyjny to może ona z powodzeniem zaimplementować system oparty na wynagrodzeniu podstawowym (zasadniczym). Jeśli jednak zamiarem firmy jest działanie z niemalże natychmiastowym efektem, w sposób bardziej aktywny i dynamiczny, żeby wręcz nie napisać agresywny to większe zalety będzie prezentował system oparty na połączeniu składników wynagrodzenia zasadniczego i prowizyjnego (tzw. mieszany).

I w końcu przyjrzyjmy się ostatniemu elementowi z tej listy- szkoleniom. Po wielu rozmowach i patrząc też na własne doświadczenia w tym względzie, dochodzę do wniosku, że w wielu wypadkach szkoleń nie są one odpowiedzią na rzeczywiste potrzeby przedstawicieli handlowych. Zazwyczaj są to kolejne treningi z zakresu technik sprzedaży, technik negocjacyjnych czy technik

perswazyjnych, no może w nieco odświeżonej wersji, ale z merytoryką taką, jaka była i przez kilkanaście laty. Brak jest solidnej analizy potrzeb szkoleniowych, choć muszę przyznać, że powoli zaczyna się to poprawiać i wywiad z szefem zlecającym i kilkoma pracownikami (jeśli jest okazja ku temu) przestaje być jedynym sposobem przygotowania szkolenia. Współczesnym handlowcom (i nie tylko im) potrzeba więcej nowych umiejętności z zakresu analizy konkurencji, umiejętności analizowania wyników sprzedaży, nauczania radzenia sobie ze stresem i wypaleniem zawodowym, nauczania zachowywania równowagi we wszystkich obszarach swojego życia, czy wreszcie- jak dla mnie najważniejszej umiejętności- komunikacji.

Myślę więc, że warto zainwestować więcej środków i czasu na diagnozę rzeczywistych potrzeb, nie opierając się tylko i wyłącznie na deklaracjach zainteresowanych, jestem bowiem przekonana, iż zaprocentuje to w przyszłości rozwojem danej organizacji, a co za tym idzie- wzrostem jej konkurencyjności, atrakcyjności i dochodu na rynku. ☺

Joanna Miziuła
miziula@eudaimonia.com.pl

8. Karać czy nagradzać czyli jak osiągnąć cel wobec drugiej osoby w kilka słów

Ten temat nurtuje zapewne wielu i pewnie nie zostanie rozstrzygnięty jednoznacznie tak jak zagadnienie, co było pierwsze jajko czy też może kura, która to jajko znosi. Zdania są podzielone i czasem tak jest, że w zależności od punktu widzenia pada ta właściwa odpowiedź.



Ciekawe czy można przez analogię podejść do tematu kary i nagrody. Mogą teraz paść głosy i na tak i na nie. Jedno jest pewne, że w tym miejscu nie zajmę się rozstrzygnięciem tej zagadki. Temat jest jak mi się wydaje znacznie głębszy czyli oddziaływanie bez przemocy na drugą osobę.

Odkąd pojawiliśmy się na Ziemi pojawił się również temat porozumiewania i komunikacji. I bez względu na język i sposób w jaki przekazujesz swoje komunikaty, myślisz itp. oddziałujesz na drugą osobę. I jest to możliwe wyłącznie wtedy kiedy jesteś z tą osobą w interakcji.

Przy obecnym poziomie zaawansowania technologicznego komunikacja z dowolną osobą zamieszkującą glob ziemski będącą w dowolnym jej miejscu jest taką samą czynnością jak kupienie sobie bułki na śniadanie. Oczywiście mogą zdarzyć się sytuacje zgoła odmienne, gdzie komunikacja, czy też zakup bułki stanie się wyzwaniem, jednakże chcę się skupić na sytuacjach, które są typowe i przewidywalne.

Zakładając zatem, że możesz się komunikować z dowolnym mieszkańcem Ziemi łatwo i prosto ciekawy jestem w jakiej interakcji pozostajesz. Tu chciałbym abyś chwilę się zatrzymał i odpowiedział na to pytanie ze zrozumieniem.

Jeżeli jesteś osobą obcą i wyłącznie komunikujesz się „grzecznościowo” ze znajomym z e-maila mieszkającego dajmy na to na drugim krańcu Ziemi (Ty na przykład jesteś gdzieś w Polsce a on w Australii) to wasza interakcja jest raczej znikoma. No chyba, że Polska i Australia lub inaczej Polacy i Australijczycy mieliby sprzeczne interesy, co w historii do dziś chyba nie miało miejsca.

Jednak jeżeli będzie to Twój sąsiad, mieszkający być może na tej samej ulicy lub nawet w tym samym bloku to interakcje Twoje i sąsiada mogą zdarzać się nader często. Do czego zmierzam? Wasz stosunek może generować wiele nieporozumień, konfliktów czy też jeden z Was może mieć trudną sytuację, tzw. problem.

Właśnie o takie interakcje tu chodzi. Więc jeżeli jesteście znajomymi, kolegami z pracy czy też być może jest to relacja przełożony - podwładny, rodzina, on - ona, wtedy jest dużo różnych sytuacji, kiedy zachodzi tytułowe pytanie karać czy nagradzać?

Spółeczeństwo, w którym się wychowujemy znacznie częściej używa kary niż nagrody, co generuje pewne nawyki w nas samych. Do tego masowa pop kultura, media sprzyjają bardziej chęci wymierzenia kary niż nagradzania.

Ciekawe jak daleko można zajść idąc drogą pouczania i karania innych. Jak się czuje osoba, która jest pouczana i karana miast nagradzana. Wyobraź sobie proszę sytuację, w której pewien kierownik sklepu poprosił podwładną o postawienie dajmy na to butelki na wystawie. Podwładna, niech to będzie pani Ania wzięła butelkę postawiła ją jakkolwiek aby butelka tam stała i zadanie skończyła.

Kierownik po jakimś czasie przyszedł sprawdzić jak zadanie było wykonane i to co zobaczył to przykład niechlujstwa i bezmyślności. Butelka sobie stała, naklejka z nazwą z drugiej strony, niewidoczna z wystawy i jeszcze postawiona tak sobie jakoś z boku.

Zawołał więc panią Anię i zapytał się: „ Co to jest? Czy pani oczu nie ma? Czy ja za wszystkich muszę myśleć? Tak to by krowa mogła zrobić.” Ciekawe jaki efekt osiągnął kierownik.

A gdyby odbyło się to w ten sposób:

„Pani Aniu, no dziękuję za wykonaną pracę. Butelka stoi na wystawie. Cieszę się, że Pani to zrobiła. Co pani sądzi gdyby ją postawić na środku i naklejką z nazwą przodem do wystawy? O tak, właśnie tak. Jeszcze raz dziękuję panie za dobrą pomoc”

Jak teraz może się poczuć pani Ania. Bo tak naprawdę nie wykonała polecenia kierownika, według niego, jednakże polecenie było proste. Postawić butelkę na wystawie. Wiadomo, że wystawa jest czymś, co eksponuje towar, więc warto ten towar odpowiednio ustawić.

W tym drugim przypadku kierownik nie zganił pracownicy jednakże też nie była to pochwała czy nagroda. Było to jednak bardzo umiejętne i zdrowe pouczenie podwładnej, która może dużo łatwiej zrozumieć co powinna zmienić i mimo wszystko w jakimś sensie została doceniona.

Ten drugi przykład to opis prawidłowo danej informacji zwrotnej tzw. feedbacku. Ma on strukturę kanapki, gdzie na początku kładziesz smaczne kąski - taka pochwała z wyszczególnieniem dobrych elementów, następnie właściwa treść, czyli co byś zrobił inaczej i na koniec, smaczny pachnący, świeży chlebek, czyli ogólna pochwała.

Czyli wpiery dajesz coś dobrego, czym zjednujesz sobie drugą osobę, znajdujesz dobre elementy w tym, co zrobił. Potem przekazujesz w eleganckiej formie uwagi i jeszcze raz potwierdzasz, że to, co zrobił ma wartość. W ten sposób w eleganckiej formie przekazujesz właściwy komunikat.

Powyższa sytuacja jest bardzo prosta. A jak zareagować, kiedy pewne sytuacje się powtarzają i według Ciebie nie są akceptowalne. Czy zganić regularnie spóźniającego się pracownika? Jak zareagować kiedy dziecko zamiast uczyć się, robi zupełnie coś innego i jego wyniki w nauce są co raz słabsze.

Czy atak i kara są właściwym rozwiązaniem? Ile razy postarałeś się, aby zrozumieć, co się dzieje z drugą osobą? Może jest jakaś przyczyna, dla której pracownik spóźnia się do pracy lub dziecko się słabiej uczy.

Pracownik, który się spóźnia do pracy albo ma to „we krwi”, może ma inny powód np. dziecko odwozi do przedszkola lub jeszcze coś innego. I nie koniecznie zdaje sobie z tego sprawę. Warto by się zastanowić co jest z drugiej strony tego spóźniania się nim powiemy mu o ukaraniu lub zganieniu.

Tak samo z dzieckiem. Jeżeli dziecko zamiast uczyć się chętniej robi inne rzeczy, (może gra na komputerze, ogląda telewizję, czyta książkę, gra z kolegami w piłkę i wiele innych rzeczy) przez to zaniedbuje się w nauce. Jaki tego jest powód? Czy tylko należy zagonić dziecko do nauki, pouczać, że jak się nie będzie uczył to to czy tamto?

Człowiek ma tendencje do tzw. doradzania, pouczania. I nie ma znaczenia czy jest to nabyte czy naturalne. Są jednak osoby, które w różnych sytuacjach unikają takiej postawy. Zresztą wydaje mi się, że lepiej wyrazić swoje odczucia w pewien prosty sposób przekazując zresztą treść i okazując zainteresowanie drugą osobą. Bo być może jego postępowanie ma przyczynę.

A może, aby wyszło dobrze wystarczy powiedzieć, jaka jest sytuacja, jak wpływa to na ciebie oraz jak się z tym czujesz. I nie jest to asertywność. Jednak tylko taka akcja to za mało. Trochę odpowiedniej empatii i można znaleźć szybkie rozwiązanie bez karania czy ganienia nie mówiąc już o użyciu siły typu przymuszanie dziecka do nauki.

Jeżeli możesz i chcesz się porozumieć z drugą osobą możesz dowiedzieć się, co się tak naprawdę stało i może znajdziecie wspólnie rozwiązanie, które doprowadzi do sytuacji, że pracownik się nie spóźni a dziecko będzie się więcej i lepiej uczyć.

Wszędzie tam gdzie strony pozostają w kontakcie czy interakcji może dochodzić do konfliktów. Czasem kończy się tylko pokrzykiwaniem, czasem wyjeżdżają czołgi i działa. Za każdym razem pojawia się przemoc.

Ciekawe jak czują się obie strony. Czy komunikacja może pomóc we właściwym rozwiązaniu, tak aby obie strony wygrały? W większości przypadków, jeżeli tylko obie strony chcą znaleźć rozwiązanie - TAK!

Jako przykład niech posłuży przykład Egiptu i Izraela oraz ich granicy. Gdyby w latach 60 ubiegłego wieku oba Państwa chciały siłą przekonać o swoich racjach dziś świat mógłby wyglądać inaczej. Jednak przedstawiciele obu Państw zaczęli rozmawiać aby wypracować wspólne rozwiązanie, spełniające potrzeby obu stron konfliktu.

Kiedy już wiesz, że agresja, atak, siła i przemoc są rozwiązaniem złym i komunikacja i porozumienie łatwiej doprowadza do celu możesz zastanawiać się jak komunikować się aby robić to skutecznie. Tu raczej zapytam się jak komunikować by osiągnąć pozytywny przekaz.

Wiesz, chodzi o nagradzanie. Czy każda pochwała i nagroda będzie nagradzać? W jaki sposób przekazać drugiej osobie, że jesteśmy z niej zadowoleni? Bo może się zdarzyć i zdarza się, że Twój szef robi coś, co Ty oceniasz jako bezwartościowe.

W ilu firmach jest wielka tablica chwały, na której wywieszany jest portret pracownika miesiąca? A może zdarza się, że wiadomość w firmie rozsyłana jest wewnętrzną pocztą elektroniczną, w której chwalony może sobie przeczytać, że został wyróżniony. Który szef poprosi pracownika do siebie i powie mu - „dobra robota, jestem z Ciebie zadowolony”. A jeszcze czasem zrobi to w obecności innych pracowników.

Która forma nagradzania trafia do Ciebie najlepiej? Wolisz zobaczyć swój portret, przeczytać o sobie lub usłyszeć od szefa słowa pochwały - dobra robota. Wiesz to zależy od Ciebie, od tego jak postrzegasz otaczający świat. I jakość tej nagrody zależy od dopasowania się do Twojego sposobu postrzegania świata.

Oczywiście jest też wiele innych form nagradzania. Nagrody pieniężne, nagrody wartościowe i wiele innych. To są tylko wzmacniacze właściwej nagrody. I ta właściwa nagroda nie zawsze musi być formą pochwały. Ja na przykład lubię jak szef mi nie przeszkadza. W ten sposób okazuje mi zaufanie i jest to dla mnie bardzo cenne. A dla Ciebie? Co jest najfajniejsze jakby ktoś chciał Ciebie nagrodzić? I oczywiście nie pytam o pieniądze, czy też wartości materialne.

Pewnie zastanawiasz się, o co właściwie chodzi. Przecież miało być o nagradzaniu i karaniu. A do tej pory tylko o komunikacji. Właśnie tak. Bo według mnie najważniejsza jest tu komunikacja aby wybrać właściwą formę nagradzania lub niekarania.

Wielu szefów, rodziców, managerów i wielu innych odbywa różne szkolenia na temat motywowania pracowników, nagradzania, karania ich i przekonywania do działania. Po szkoleniu wracają do codziennych zajęć i wdrażają nabyte umiejętności. I często efekt jest odwrotny od zamierzonego.

Wydaje mi się, że przyczyna takiego stanu leży w komunikacji pomiędzy zainteresowanymi stronami. Sama metoda motywacji, kara i nagroda powinny być efektem potrzeb. Jednak jak ustalić potrzeby bez komunikowania.

Dlatego uważam, że temat karać czy nagradzać jest tak samo nierozwiązywalny jak temat co było pierwsze jajko czy kura. Chociaż w przypadku kar i nagród wolę stosować nagrody i zaniechać kar, gdyż nagroda kieruje nasze myślenie w stronę pozytywną.

Dorzuciłbym do tego umiejętność rozpoznawania jakiej nagrody należy użyć by uzyskać właściwy efekt. Ale to temat oddzielny. ☺

Piotrek Podgórski
podgorski@eudaimonia.com.pl

9. WARTO ...

Komunikacja Transformująca to cykl warsztatów stworzonych, by dostarczać skutecznych umiejętności z różnych obszarów, z korzyścią dla Twojej rodziny, zespołu czy środowiska pracy. Ten warsztat umożliwi Ci budowanie współpracy w relacjach z Twoim zespołem oraz klientami, a także zmieni Twoje podejście tak, by:



- dopasowywać się i budować szybki kontakt z innymi ludźmi, aby uzyskać postawę współpracy i zaufania
- poszerzać możliwości innych w przekraczaniu ich własnych trudności i osiągnięciu rezultatów
- powodować, aby inni szanowali Twoje potrzeby i współpracowali z Tobą
- rozwiązywać problemy dotyczące dyscypliny oraz konfliktów w organizacjach, z klientami lub członkami rodzin bez stosowania gróźb lub kar
- tworzyć i wprowadzać w życie rozwiązania, które zaspokajają Twoje potrzeby tak samo, jak i innych
- skutecznie wpływać na innych przy jednoczesnym dopasowaniu i utrzymywaniu kontaktu

Podczas dwóch dni intensywnych warsztatów uczestnicy uczą się i praktykują konkretne umiejętności budowania relacji, które są skuteczne i pomagają rozwiązywać konflikty tak, że każda ze stron wygrywa. Przełomowe umiejętności uczone z otwartym sercem. Uczestnicy łatwo mogą przenieść te umiejętności z powodzeniem do życia zawodowego, jak również do własnych domów i relacji przyjacielskich. Korzyści mają wpływ na sukces ich zespołu, ich klientów, uczniów oraz ich organizacje.

Komunikacja Transformująca jest nową syntezą modeli rozwiązywania konfliktu, Neurologistycznego Programowania i komunikacji skoncentrowanej na rozwiązywaniu. Wizja Komunikacji Transformującej jest treningiem na światową skalę, w czasie którego używa się najbardziej zaawansowanych umiejętności, aby tworzyć relacje oparte na współpracy.

Komunikacja Transformująca została rozwinięta przez Certyfikowanego Trenera NLP, dr Richarda Bolstada, dyrektora firmy Transformations International Consulting & Training Ltd oraz przez Margot Hamblett. W trakcie tworzenia programu kursu, Richard i Margot przeprowadzili setki seminariów dla zespołów biznesowych, studentów, rodziców, doradców, lekarzy oraz grup otwartych. Uczyli tych umiejętności także w trudnych, konfliktowych sytuacjach, jakie miały miejsce np. w Sarajewie czy Bośni i Hercegowinie.

Komunikacja Transformująca była uczona również między innymi w Czecheni, Waszyngtonie, czerpie wzorce z takich doświadczeń jak konflikt wokół Kanału Sueskiego, zakaz stosowania i przechowywania broni nuklearnej, konflikt wokół parku Yellowstone w USA. To tylko niektóre, wybrane przykłady.

Olbrzymi wkład w powstanie Komunikacji Transformującej włożył John Gottman oraz Thomas Gordon badając zachowania i relacje w dowolnych parach.

Wszyscy trenerzy certyfikowani przez Richarda i Margot są wykwalifikowanymi Praktykami NLP, którzy ukończyli zarówno warsztat Komunikacji Transformującej jak i dziewięciodniowe szkolenie trenerskie. Rygorystyczne szkolenie sprawia, że trener jest w stanie poprowadzić cały warsztat klarownie i efektywnie.

Warsztat jest przygotowany na podstawie książki „Komunikacja Transformująca”, która jest używana w czasie treningów oraz w szkołach, żeby uczyć skutecznych, zaawansowanych umiejętności budowania współpracy w związkach. Wiedza ta jest także używana w ogromnych organizacjach takich jak: Bank Nowej Zelandii, Stowarzyszenie Kupców Detalicznych Nowej Zelandii, Wellink Trust, Urząd Skarbowy Nowej Zelandii oraz w wielu szkołach w USA i Nowej Zelandii. Warsztaty odbywają się na całym świecie począwszy od Nowej Zelandii poprzez Japonię, USA do Europy. Trenerzy są dostępni w Europie (również w Polsce), Ameryce, Azji, Australii i Nowej Zelandii.

Komunikacja Transformująca ma na celu nauczenie jak można porozumiewać się osiągając cele metodą wygraną wygraną.

Określone zostają tzw. cztery grupy sytuacji z problemem (na poziomie zachowania) w przypadku komunikacji wg. podziału Thomasa Gordona:

- 1) obie strony są ok. i nikt nie ma problemu
- 2) druga strona ma problem - likwidacja postawy doradczą
- 3) ja mam problem - jak wyrazić swoje odczucia aby zachować komunikację i osiągnąć porozumienia
- 4) obie strony mają problem - powstaje konflikt
 - a) potrzeb

b) wartości

Metoda Komunikacji transformującej pozwala osiągnąć porozumienie stron metodą wygrana wygrana używając różnych narzędzi komunikacyjnych.

Metoda ta może być stosowana z powodzeniem przez praktycznie każdego.

Rodzice, dzieci, szefowie, podwładni, lekarze, policjanci, politycy, negocjatorzy, mediatorzy, nauczyciele, wszędzie tam gdzie jest i nie ma stosunku zależności.

Ideą Richarda Bolstada jest stworzenie świata bezpiecznego, gdzie można żyć w pokoju, pełnej harmonii i poszanowaniu drugiego człowieka. Dzięki temu metoda Komunikacji Transformującej została opracowana tak aby uczestnicy warsztatów mogli z powodzeniem korzystać z nabytych umiejętności pokazując, że realizacja idei Richarda Bolstada jest możliwa.

W ten sposób metoda Komunikacji Transformującej jak i samo nauczanie staje się niezwykle rewolucyjnym i skutecznym narzędziem w osiąganiu bezpiecznych i pokojowych rozwiązań metodą wygrana wygrana na każdym poziomie współżycia i komunikacji. ☺

Piotrek Podgórski
podgorski@eudaimonia.com.pl

KALENDARIUM SZKOLENIOWE

listopad 2008

- 8-9 listopada 2008 - Wystąpienia Publiczne
- 8-9 listopada 2008 - Jesteś Orłem, więc lataj!
- 15 listopada 2008 - Zwiększanie efektywności sprzedaży - typologie klientów
- 16 listopada 2008 - Metaprogramy, czyli zwiększenie efektywności sprzedaży
- 22-23 listopada 2008 - Komunikacja Bezpośrednia
- 22-23 listopada 2008 - Zarządzanie sobą w czasie
- 29 listopada 2008 - Wyprzedzić Siebie

grudzień 2008

- 6-7 grudnia 2008 - Harmonic LifeStyle
- 13 grudnia 2008 - Niezależność finansowa

styczeń 2009

- 17-18 stycznia 2009 - Mistrz Prezentacji cz.1
- 17-18 stycznia 2009 - Jesteś Orłem więc lataj!
- 24-25 stycznia 2009 - Klucze Do Umysłu
- 31 stycznia-1 lutego 2009 - Mistrz Prezentacji cz.2

KALENDARZ SPOTKAŃ klubu WW4A - Win Win for All

Listopad 2008

- 05.11.2008 - Joanna Miziuła - Niezależność finansowa
- 12.11.2008 - Piotrek Podgórski - Wyprzedzić siebie
- 19.11.2008 - Piotr Krupa - Zaprzyjaźnianie ze śmiercią
- 26.11.2008 - Joanna Miziuła - Zwiększanie efektywności sprzedaży

Grudzień 2008

- 03.12.2008 - Emilia Białczak - Kwadrant przepływu pieniędzy
- 10.12.2008 - Piotrek Podgórski - Zaplanuj sobie życie
- 17.12.2008 - Wigilia z Eudaimonią

Na spotkania klubu **WW4A** zapraszamy do **Galerii RIO** przy ul. Pięknej 66a w Warszawie.
Zawsze w środy o 18:00.