



حتماً شما هم آدمهای بسیار باهوش و توانمندی را می‌شناسید که هیچ کار مفیدی انجام نمی‌دهند! آنها ساعت‌های طولانی کار می‌کنند و به خودشان استرس وارد می‌کنند اما هیچ پیشرفت خوبی نمی‌کنند.

همه ما در طول زندگی، عاداتی غیر مفیدی پیدا می‌کنیم که ما را از رسیدن به هدف اصلی زندگیمان دور می‌کنند و معمولاً در این دنیا که با سرعت شگرفی پیش می‌رود، حتی متوجه نمی‌شویم که داریم همان عاداتها و اشتباهات را دوباره و دوباره مرتکب می‌شویم.

برای اینکه زندگی متوازن و مفیدی داشته باشید باید طولانی‌مدت در کاری که شما را راضی می‌کند فعالیت کنید و از اشتباهاتی که در زیر، عنوان شده است دوری کنید.

این هفت اشتباه انسانهای باهوش است و به شما نشان می‌دهیم که چطور از این اشتباهات در امان بمانید:

اشتباه شماره 1: آنها مشغول بودن را با مفید بودن اشتباه می‌گیرند

سرعتتان را کندتر کنید و این را به یاد داشته باشید که بیشتر چیزها هیچ اهمیت خاصی ندارند! «دائماً مشغول بودن» معمولاً یک شکل از «تنبلی ذهنی» است. این همان تنبلی فکر کردن و با تنبلی عمل کردن است. بخاطر همین است که می‌گویند عاقلانه‌تر کار کنید نه سخت‌تر. فقط کافی است که یک نگاه به اطرافتان بیندازید تا ببینید آنها که از همه مشغول‌تر هستند بازدهی کمتری دارند.

افراد پرمشغله همیشه «وقت» کم می‌آورند. همیشه در تلاش برای رسیدن به سر کار، کنفرانس، میتینگ، جلسات کاری و از این قبیل موارد هستند. معمولاً کم پیش می‌آید که وقت کافی برای خانواده و دور هم بودن داشته باشند و حتی برای خوابیدن هم وقت ندارند. البته اگرچه برنامه‌ی پرمشغله‌شان باعث می‌شود احساس مهم بودن کنند اما این فقط یک توهم است.

راه حل:

سرعتتان را کمتر کنید. نفس بکشید. تعهداتتان را مرور کنید. کارهای مهم را در ابتدای برنامه‌ی روزانه‌تان بیاورید و هر زمان فقط یک کار را انجام دهید.

از همین حالا شروع کنید. هر دو ساعت یکبار، یک وقفه‌ی کوتاه برای استراحت داشته باشید. و بعد دوباره روال فوق تکرار کنید.

اشتباه شماره 2: آنها یاد می‌گیرند یک کار را چطور انجام دهند؛ اما

هیچوقت انجامش نمی‌دهند

متأسفانه تعداد کمی از آدمها طوری زندگی می‌کنند که به آن موفقیتی که همیشه در رؤیاهایشان بوده دست پیدا کنند و این یک دلیل ساده دارد:

آنها هیچوقت وارد عمل نمی‌شوند!

علم‌آموزی به این معنا نیست که رشد می‌کنید. رشد زمانی اتفاق می‌افتد که چیزهایی که می‌دانید، باعث ایجاد تغییر در زندگیتان شوند. بیشتر آدمها در سردرگمی کامل به سر می‌برند. در واقع آنها زندگی نمی‌کنند. بلکه فقط روزها را می‌گذرانند و هیچوقت کاری که لازم است (یعنی دنبال کردن آرزوهایشان) را انجام نمی‌دهند.

مهم نیست که نابغه باشید یا دکترای فیزیک کوانتوم داشته باشید. اگر عمل نکنید نمی‌توانید کوچکترین تغییری در زندگیتان ایجاد کنید. بین دانستن خالی و دانستن و عمل کردن تفاوت زیادی وجود دارد. دانش و هوش بدون عمل، هر دو بی ارزش هستند.

راه حل:

موفقیت در تصمیم به عمل کردن نهفته است. پس تصمیم بگیرید و وارد عمل شوید.

اشتباه شماره 3: آنها برای بررسی پیشرفشان معیار سنجش درستی ندارند

نمی‌توانید چیزی که به درستی، آن را اندازه‌گیری نکرده‌اید را کنترل کنید. یادتان باشد که فقط چیزهایی که اندازه‌گیری می‌کنید، آینده‌ی شما را تعیین می‌کنند. اگر چیزهایی نظیر فروشها، عدم فروشها، تعداد «نه»هایی که از مشتریانان شنیده‌اید، رقم حق بیمه وصولی در هر فروش، تعداد ویزیتها و... را اندازه‌گیری نکنید، نسبت به فرصتهایی که برایتان پدیدار می‌شوند، کور می‌شوید.

از طرف دیگر، معیاری که برای سنجش، انتخاب می‌کنید هم بسیار مهم است. تصور کنید که برای موفقیت در فروش بیمه، تعداد مدادها و گیره‌های کاغذی که توسط منشی شما مصرف می‌شود را اندازه‌گیری کنید. اما آیا این منطقی است؟ قطعاً خیر! چون مدادها و گیره‌های کاغذ،

معیار خوبی از چیزهای مهم برای موفقیت در کار فروش بیمه نیستند. مدادها و گیره‌های کاغذ، هیچ تأثیری بر میزان درآمد، رضایت بیمه گذاران شما، رشد بازار و از این قبیل موارد نمی گذارند.

اجازه بدهید یک مثال جالب درباره‌ی تعیین معیارهای سنجش مهم و غیر مهم در کسب و کار یک نماینده بیمه بزنیم. برای بسیاری از نمایندگان و فروشندگان بیمه و مخصوصاً بیمه های عمر، یکی از اصلی ترین معیارها این است که در طول هر روز یا هر هفته، چه تعداد بیمه نامه فروخته اند.

به عبارت دیگر، هر روز که به قصد فروش، وارد بازار می شوند به تنها چیزی که فکر می کنند و شاید تنها چیزی که آمارهایش را ثبت می کنند همین تعداد بیمه نامه های عمر فروخته شده است. اما آنچه که احتمالاً نمی دانید این است که:

تمرکز بر روی تعداد بیمه نامه هایی که باید بفروشید، میزان استرس، تنش و اضطراب شما در طول مذاکره با مشتریها را به شدت افزایش می دهد و در نهایت شما را تبدیل به یک فروشنده Pushy می کند! (کلمه Push به معنای هل دادن و فشار آوردن به مشتری برای خرید است) بنابراین از این به بعد، به جای اندازه گیری تعداد بیمه نامه های عمری که فروخته اید و یا باید بفروشید، تمرکزتان را فقط بر روی تعداد «نه» هایی که می شنوید یا باید بشنوید، قرار بدهید.

برای مثال، فرض کنید که شما به طور متوسط از هر 4 ملاقاتی که با 4 مشتری جدید انجام می دهید به یک نفر یک بیمه نامه ی عمر با متوسط حق بیمه 2,000,000 تومانی سالیانه می فروشید. این مقدار حق بیمه برای یک نماینده جنرال، در همان ماه نخست، مبلغ 600,000 تومان و برای یک نماینده تخصصی عمر مبلغ 400,000 تومان کارمزد به همراه دارد. (برای آشنایی با نحوه محاسبه کارمزد در بیمه های عمر، مقاله ما با عنوان [«درآمد حاصل از فروش بیمه های عمر چقدر است...؟!»](#) را مطالعه کنید)

فرض کنیم شما یک نماینده تخصصی بیمه های عمر هستید. در مثال فوق، 4 مشتری جدید را ملاقات کردید، از 3 نفر پاسخ «نه» شنیدید و در نهایت، 400 هزار تومان کارمزد دریافت کردید. این یعنی هر پاسخ «نه»، برای شما یک ارزش ریالی برابر با 133,000 تومان به همراه داشته است.

به عبارت دیگر، شما به ازای هر پاسخ «نه» از زبان مشتریانی که ملاقات می کنید مبلغ 133 هزار تومان درآمد دارید. با این تغییر در زاویه نگرشتان به پاسخ «نه» در جریان فروش، تمامی استرسها و فشارهای روحی ناشی از ترس از رد شدن و شنیدن پاسخ «نه» از میان برداشته می شود و اتفاقاً با میل بیشتری به سمت شنیدن پاسخهای منفی، گام بر می دارید.

همانطور که مشاهده می کنید تنها یک تغییر کوچک در معیار سنجش فعالیتها بازاریابی خودتان، می تواند تا این حد بر روی نتایجی که کسب می کنید تأثیرگذار باشد. اینکه چه چیز را بسنجید، آینده مالی شما در صنعت بیمه را پیشبینی می کند. لذا باید فقط چیزهایی را بسنجید که مستقیماً به هدف اولیه شما مرتبط باشد.

راه حل:

رویکرد مناسب این است که بفهمید هدف اصلی شما چیست و سپس فقط چیزهایی که مستقیماً در رسیدن به آن هدف، دخیل هستند را بسنجید. در مورد مثال فوق، هدف باید «اخذ درآمد از طریق ویژگیهای بیشتر» باشد و در این راه، چیزهای کمی وجود دارند که واقعاً ارزش اندازه گیری و سنجش را دارند. برای مثال، تعداد ملاقاتهای روزانه، تعداد «نه»های شنیده شده، حق بیمه وصولی به ازای هر فروش و... می باشند.

توصیه می ما این است که برای تعیین هدف اصلی خودتان وقت بگذارید، بعد مهم ترین موارد برای بررسی کردن را تعیین کرده و سپس بلافاصله شروع به بررسی کنید. به طور هفتگی اعداد را یادداشت کرده و از آن اطلاعات برای ایجاد یک نمودار روند رشد هفتگی یا ماهانه استفاده کنید

تا پیشرفتتان را ارزیابی کنید. بعد عملکردهایتان را بر اساس نتایج نمودارها، توسعه دهید و یا اصلاح کنید.

اشتباه شماره 4: آنها درگیر ایده آل سازی همه چیز می شوند

خیلی از ما انسانها، به شدت ایده آل گرا هستیم. در اغلب موارد، معیارهای بسیار بالایی برای خودمان در نظر می گیریم و بیشترین تلاشمان را می کنیم. زمان و توجه زیادی را صرف کار یا علاقه مان می کنیم تا استانداردهای شخصی خودمان را بالا نگه داریم. عشق ما به بهترینها باعث می شود دست به تلاشهای بیشتر بزنیم، هیچوقت دست از کار نکشیم و هیچوقت از پا ننشینیم و این اختصاص دادن تمام وقت و انرژی مان به ایده آلها، به ما کمک می کند به نتیجه ی دلخواه مان برسیم. البته اینها همگی فقط تا زمانی خوب هستند که این روش، ما را اسیر خودش نکند.

وقتی اسیر ایده آل گرایی شدیم چه اتفاقی می افتد؟!

وقتی نتوانید به استانداردهایی که برای خودتان تعیین کرده اید برسید، اغلب ناامید و دلسرد می شوید و نمی توانید با چالشهای جدید روبه رو شوید و یا حتی کاری که شروع کرده اید را تمام کنید. اصرار ما برای رساندن همه چیز به منتهای درجه ی عالی بودن، باعث تأخیرهای زیاد در کارها، استرس شدید و نتایج نامطلوب می شود.

ایده آل گراهای واقعی، کارها را سخت شروع می کنند و برای اتمام آنها هم بسیار سختی می کشند.

راه حل:

دنیای واقعی هیچ پاداشی به ایده آل گراها نمی دهد! دنیا فقط به کسانی پاداش می دهد که کارها را انجام می دهند و البته تمام می کنند. تنها راه برای انجام یک کار، این است که در 99 درصد

مواقع، آن کار را ایده‌آل انجام ندهیم. فقط با سالها تمرین و غیر ایده‌آل انجام دادن کارهاست که می‌توانیم به رگه‌هایی از «ایده‌آل» دست پیدا کنیم.

پس تصمیم بگیرید - وارد عمل شوید - از نتیجه‌ی کار، درس بگیرید - و این چرخه را بارها و بارها انجام دهید.

این بهترین راه برای دست یافتن به ایده‌آل‌هاست.

اشتباه شماره 5: قبل از شروع به یک کار، آنقدر صبر می‌کنند تا 100 درصد برای آن کار، آماده شوند

این مورد تا حدودی به مورد شماره 4 مرتبط است؛ اما نکاتی دارد که باید جداگانه در مورد آن بحث شود.

یکی از مهم‌ترین چیزهایی که اغلب افراد باهوش را عقب می‌اندازد، بی‌میلی خودشان برای قبول کردن فرصتها فقط به این دلیل است که تصور می‌کنند برای آن آمادگی ندارند! به عبارت دیگر، تصور می‌کنند که به دانش، مهارت و تجربه‌ی بیشتری نیاز دارند تا بتوانند برای آن فرصت، اقدام کنند. متأسفانه این طرز فکر، جلوی پیشرفت را می‌گیرد.

برای مثال، بارها در جریان کارگاهها و دوره‌های آموزشی بلندمدتی که در صنعت بیمه برگزار کرده‌ایم، در همان جلسات و هفته‌های نخست، از نمایندگان و فروشندگان بیمه، می‌خواستیم که روزانه حداقل 3 تا 5 ملاقات جدید با مشتریان جدید در بازارهای هدف واجد شرایط انجام دهند و نکات مطرح شده در آموزشها را در این مذاکرات خود، استفاده کنند.

اما تعدادی از این نمایندگان که به شدت ایده‌آل‌گرا بودند، صبر می‌کردند تا کل دوره تمام شود و اصطلاحاً تمام اطلاعات لازم برای موفقیت در کار فروش بیمه‌های عمر را دریافت کنند و

سپس شروع به ویزیت نمایند. تجربه و مشاهدات ما در طول 11 سالی که در حوزه آموزش و مشاوره فروش و بازاریابی در صنعت بیمه فعالیت داریم، بارها اثبات کرده که این دسته از نمایندگان و فروشندگان بیمه، هرگز برنامه‌ی ویزیت روزانه و پیوسته را حتی آغاز هم نمی‌کنند! و این فقط به دلیل ایده‌آل‌گرایی آنهاست. تقریباً امکان ندارد که شما بتوانید از همان اولین مذاکره فروش بیمه، عملکردی بی‌نقص و ایده‌آل را به نمایش بگذارید. بلکه باید عملکرد خودتان را در طول صدها و بلکه هزاران جلسه مذاکره فروش، به تدریج بهتر و بهتر نمایید.

واقعیت این است که وقتی موقعیت و فرصتی در کار یا زندگی پیش می‌آید، هیچکس هیچوقت 100 درصد آماده نیست. اتفاقاً همین عدم آمادگی کامل است که سبب می‌شود بیشتر فرصتهای زندگی، ما را مجبور کنند که از نظر احساسی و عقلی رشد کنیم. این فرصتها باعث می‌شود از منطقه امنی که داریم پا را فراتر بگذاریم و این یعنی در شروع کار، احساس راحتی چندانی نخواهیم داشت و وقتی احساس راحتی نکنیم، احساس آمادگی هم نمی‌کنیم.

راه حل:

یادتان باشد که فرصتهای استثنائی برای رشد و پیشرفت فردی، بارها و بارها در طول زندگی اتفاق می‌افتند. پس اگر می‌خواهید در زندگی‌تان تغییرات مثبت ایجاد کنید، باید از این موقعیتها استفاده کنید، حتی اگر احساس آمادگی 100 درصدی برای آنها نکنید.

اشتباه شماره 6: آنها خودشان را با انتخابهای زیاد، اشباع می‌کنند

اینجا در قرن بیست و یکم که اطلاعات با سرعت نور حرکت می‌کند و فرصتهای تغییر و پیشرفت، به نظر بی‌انتهای می‌رسند، برای انتخاب روند زندگی و کار، با موقعیتهای مختلفی روبه‌رو هستیم. اما متأسفانه زیاد بودن گزینه‌های قابل انتخاب، معمولاً موجب بی‌تصمیمی، سردرگمی و بی‌حرکتی می‌شود.

تحقیقات مختلفی در حوزه بازاریابی نشان داده است که وقتی مشتری با انتخابهای مختلفی از محصولات متعدد روبه‌رو باشد، کمتر دست به خرید می‌زند. مطمئناً انتخاب از بین سه گزینه بسیار راحت‌تر از بین 30 گزینه است. اگر تصمیم برای خرید کردن سخت باشد، بیشتر افراد خسته می‌شوند و دست از خرید می‌کشند.

به همین ترتیب اگر شما هم خودتان را در معرض گزینه‌های زیاد برای انتخاب قرار دهید، ذهن ناخودآگاهتان خسته شده و در حالت بی‌تصمیمی قرار می‌گیرد.

راه حل:

اگر سعی دارید در مورد چیزی در زندگیتان تصمیم بگیرید، وقتتان را صرف ارزیابی آخرین جزئیات هر انتخاب نکنید. چیزی را انتخاب کنید که فکر می‌کنید برایتان مناسب است و فقط آن را امتحان کنید. تنها اگر مؤثر نبود، چیز دیگری را انتخاب کنید و همین روند را پیش بگیرید تا سرانجام به بهترین انتخاب ممکن برسید.

اشتباه شماره 7: آنها در زندگی خود تعادل ندارند

اگر از آدمها بخواهید آنچه که از زندگی می‌خواهند را برای شما خلاصه کنند، آن را در کلماتی مثل «عشق»، «موفقیت»، «خانواده»، «آرامش»، «خوشبختی» و امثال اینها خلاصه می‌کنند. اما همه اینها چیزهایی کاملاً متفاوت هستند و بیشتر آدمها همه‌ی آنها را یکجا در زندگیشان می‌خواهند. متأسفانه، تعداد زیادی از افراد برای رسیدن به این اهداف، تعادل زندگیشان را از دست می‌دهند. این وضعیت، شبیه بلند کردن 5 یا 6 هندوانه با یک دست است که قطعاً باعث از دست رفتن تعادلتان می‌شود.

من یک کارگزار بیمه را می‌شناسم که سال گذشته در حدود یک‌ونیم میلیارد تومان کارمزد گرفته بود اما وقتی با من درد و دل می‌کرد می‌گفت که در زندگی شخصی‌اش، افسرده است!

وقتی از او دلایلش را پرسیدم، گفت چون تنها و خسته است و وقت کافی برای خودش اختصاص نداده است.

یک نفر دیگر را هم می‌شناسم که همیشه و تقریباً همه‌ی روز را در حال تفریح و ماجراجویی است. او از آن دسته آدمهای مثبت‌اندیش و بسیار شاد است که همیشه نیشش تا بناگوشش باز است. اما در یک آپارتمان 55 متری زندگی می‌کند و یک ماه در میان، بر سر عقب افتادن اجاره خانه‌اش با صاحب‌خانه درگیر است. اما من واقعاً نمی‌توانم با اینکه این مرد، همیشه شاد به نظر می‌رسد، زندگی‌اش را یک زندگی موفق بدانم.

اینها دو سبک زندگی متضاد یکدیگر هستند که البته هر دو نیز کاملاً نامتعادل می‌باشند. میلیونها زندگی دیگر هم مثل اینها در سراسر دنیا وجود دارند که فقط در یک بُعد رشد کرده‌اند و تعادلشان از بین رفته است.

راه حل:

وقتی زندگی کاریتان (یا زندگی اجتماعی‌تان، خانوادگی‌تان و...) پُرمشغله باشد و تمام انرژی‌تان در آن نقطه متمرکز شده باشد، خیلی راحت تعادل زندگی‌تان بر هم می‌خورد. اگر می‌خواهید کارها درست انجام شود، باید ابعاد مختلف زندگی‌تان را متعادل کنید. اینکه یک بُعد زندگی را فراموش کرده و بیشتر وقت خود را صرف یک بُعد دیگر زندگی کنید، فقط برایتان خستگی و استرس به همراه خواهد داشت.

بیمه‌گر و توانگر باشید...

حامد عسگری

[لینک منبع مقاله](#)