

¿Cómo ganar motivación rápidamente?



Consejos para mantenerse motivado ante la negatividad

Por estos días, vemos cómo centenares de mensajes negativos acerca de la economía nos invaden a toda hora y desde todos los medios de comunicación. En especial los reportes económicos patrocinados por supuestos «expertos» en finanzas y negocios. Bien por ellos, que ganan dinero captando público para sus audiciones con este tipo de noticieros y magazines, pero, para el resto de nosotros esos mensajes pueden ser altamente desmotivadores.

Si tú dedicas mucho tiempo a estar informado acerca de las malas nuevas de cada día, ese golpeteo monótono de pesimismo irá erosionando la carga de energía positiva que necesitas para cumplir tu objetivos en ventas.

El flujo constante de imágenes y comentarios alarmistas no solo puede destruir una actitud positiva, sino que también puede afectar negativamente tu postura en relación a la vida y el mundo. Si quieres conservar un espíritu que contribuya con tu trabajo de ventas, necesitas reducir tu exposición a los noticieros.

¿Significa esto que debes ignorar las tendencias que pueden estar influyendo el ambiente de negocios? Por supuesto que no. Pero una vez que sepas qué está sucediendo en el mundo, no hagas de eso el foco de tus pensamientos, de tus conversaciones y del uso de tu tiempo.

El antídoto es leer las noticias tal como son y con un sentido de negocio entender qué significan para tus clientes, pero inmediatamente focalizarte en nuevas ideas y habilidades que te sean útiles para vender más en ese contexto.

Muchos de los vendedores más exitosos tienen como hábito para mantenerse motivados leer algunas líneas de libros inspiradores cada mañana al levantarse, o utilizar los tiempos muertos (viajes entre un cliente y otro por ejemplo) escuchando grabaciones, MP3 o CDs motivadores en lugar de las noticias.



Ellos destacan que es más fácil lograr y mantener una actitud positiva teniendo una «librería» de pensamientos útiles y positivos a los que recurrir en caso de que el día de ventas no esté marchando según lo planeado.

Empezar cada día leyendo algo que te deje una enseñanza útil para tu trabajo hará más amplia esa «librería» de recursos. La idea es poner la mayor cantidad posible de tu energía mental en aquello que te hará exitoso, y dedicar la menor posible a aquellas cosas que te preocupan, te entristecen o te irritan.

Lo mismo aplica para tus influencias: es muy probable que si estás rodeado de gente que culpa a la economía de sus problemas y se queja todo el tiempo, no adquieras ningún aporte positivo para tu trabajo. Mejor busca personas que puedan darte nuevas ideas y puntos de vista creativos para ayudar a tus clientes, y que contribuyan contigo a modificar lo que está a tu alcance modificar: tus pensamientos, tus conversaciones, y tu propio campo de acción.

¡Buenas Ventas!