

Psychohygiena pro prodejce: Pozitivní manipulace a techniky psychohygieny

6. 9. 2019 | [Články](#) | [Lifestyle](#) | Patrik Pilous

Po úvodu do psychohygieny a psychiky prodejce nás čekají již konkrétní techniky psychohygieny, benefity psychohygieny nebo například desatero stability pro prodejce v podání Jiřího Pokorného – ředitele školící agentury PERSEUS.



Techniky psychohygieny

Jak pozitivně manipulovat vlastní myslí!

V tomto článku volně navazujeme na předchozí text: Archetyp prodejce. **Práce s vlastními emocemi** je pro každého obchodníka naprosto stěžejní věc. Co se stane většině lidí, když naplno prodávají několik let a nestarají se o svoji psychiku?

- akutně hrozí vyhoření, práce prodejce je v tomto ohledu jedna z nejvíce rizikových a pokud k totálnímu vyhoření dojde, tak to často znamená úplný odchod z byznys branže
- obchodník má dobré výsledky, vydělává silně nadstandardní peníze – ale přesto všechno nemá z ničeho radost, stal se z něj takový kříženec zombie a robota
- životní standard díky svému výdělků má dealer vysoký, „potřebné atributy“ úspěchu (top vůz, super dovolená, poslední model Apple PC atd.) vlastní, nicméně daň za to je narušené zdraví i partnerský život
- narušené sebevědomí, sebehodnota a sebeláska jsou časté důsledky zanedbání péče o vlastní psychiku u mnoha obchodníků: začnou nakonec nesnášet svoje klienty, svoji práci a nakonec i sami sebe...

Benefity psychohygieny (přínosy práce s vlastními emocemi pro prodejce):

- zvýšíte svoji **vlastní sebehodnotu** = budete si sami sebe více vážit a vaši hodnotu bude vnímat i klient, pro kterého budete zajímavější a cennější partner
- zvýší se vaše sebeláska = začnete se mít sami zdravě rádi
- zlepší se některé vaše zdravotní neduhy = hlavně ty, které mají svoji psychosomatickou rovinu
- můžete zmenšit nebo úplně odstranit **svoje závislosti** (léky, drogy, alkohol, shopping, gamblerství, závislost na partnerovi, klientech, uznání, IT hrách či aplikacích)
- budete v obchodě pro ostatní daleko víc „sexy“ = budete lidmi, kteří dostávají dobré pracovní nabídky
- případně větším **objemem štěstí** ve svém životě můžete zlepšit kvalitu svého partnerského život (odejít z nefunkčního patologického vztahu, nebo naopak nepřímo pomoci svému partnerovi, aby se také zklidnil, a to oboje jak v soukromí, tak ve vaší obchodní kariéře)

Jak by měl profesionální prodejce pečovat o svoji psychiku?

Znamé faktory, které napadnou každého: pracovat v průměru 8 hodin denně, minimálně 2x týdně provozovat milovaný koníček, být dostatečně se svými dětmi (vnuky) a partnerkou či partnerem. Dopřát si radost a zkusit nové věci, co všichni pořád odkládáme... A také umět se pozitivně chovat sám k sobě (člověk se zdravou sebeláskou by se měl 3x více oceňovat než kritizovat!). Ale to hlavní, co autor tohoto článku může nabídnout svým čtenářům jsou techniky psychohygieny. Jsou to krátká, několikaminutová účinná mentální cvičení, která výrazně omezí riziko vyhoření u obchodníků. Současně posílí jejich „psychické svaly“, sebevědomí a vnitřní motivaci pro tuhle náročnou práci.

Technika psychohygieny – pozitivní manipulace vlastní mysli

Jednoduchá, ale funkční technika psychohygieny. Každý večer (po dobu 30 dní) zakončit tím, že si prodejce zapíše 3 věci, které mu ten den udělaly radost. Zapsání (a to pořád na jedno místo – diář, mobil, kalendář atd.) je důležité, zesiluje účinek techniky. Cílem je dokázat přesměrovat svoji mysl na to hezké, co prožíváme – tím si tyto věci přitahujeme. Obchodník, který svoji pozornost směřuje naopak na nepříjemné věci a negativní pocity, ztrácí psychickou sílu, kterou nutně pro svoji práci potřebuje. Další skvělý důsledek pozitivní manipulace vlastní mysli je to, že při večerním zapisování prožitých radostí si naše podvědomí tyto chvíle znovu přehrává – tedy zdvojnásobujeme přísun štěstí v našem životě! Důležité je dělat tento seznam pravidelně, nevynechávat delší pasáže. Pokud to dealer dodrží, tak po 30denním zapisování z toho může čerpat energii. Příklad večerního zápisu radostí:

1. klient mě verbálně ocenil
2. svítilo slunce
3. rozesmál jsem svoje děti

Technika psychohygieny – definice vnitřní hodnoty

Tato technika psychohygieny má **dvě fáze**. Ve chvíli, kdy obchodník je v pozitivní náladě, by si měl vzít papír a napsat na něj 10 věcí, které on sám na sobě vidí jako svoji vnitřní hodnotu. To jsou věci, které vnímá jako osobní plusovou stránku a není to závislé vůbec na vnějším světě. Nejlépe si to ukážeme na příkladech:

1. inteligence
2. manuální zručnost
3. empatie

4. trpělivost
5. otevřenost
6. vyrovnanost
7. sečtělost
8. flexibilita
9. instinkt
10. nadhled

Takže jsou to schopnosti, dovednost, hodnoty, vrozené vlastnosti, psychická síla či víra. Je to neviditelná zed', o kterou se obchodník opře ve chvíli, kdy se mu nedaří (ať v pracovním či osobním životě). Jak prakticky to má udělat? Brzy po tom, co cítí, že ho někdo nebo něco psychicky „trefilo,“ tak si několikrát za sebou přečte tento připravený seznam. To by mělo zastavit emoční propad. Zásadní je mít seznam stále u sebe (třeba v mobilu) a přečtení udělat nejpozději do dvaceti minut po události.

Desatero psychohygieny pro prodejce

1. Nikdy není pozdě pro aktivní vtáhnutí štěstí do svého života!
2. Osud je mocný, ale ovlivňuje jen cca 50 % věcí i v obchodě, i v soukromí – druhých 50 % záleží na nás!
3. Stačí malý posun ve vlastní náladě – to je velký skok pro denní žití!
4. Většina věcí v obchodě není fér, tedy žádné rozčilování, spíš hledání řešení pro to, co vám jako prodejci nezdá fér!
5. Máme v sobě obrovské možnosti, často o nich nic nevíme, ale jsou tu a čekají!
6. Rozvoj v oblasti obchodních dovedností včetně technik psychohygieny je běh na dlouhou trať!
7. Pokud to vydržíte, odměna přijde postupně a bude skvělá!
8. Je dobré mít podporu (ale hledejte spíše pozitivní lidi či obchodní profesionály, kteří vás mohou inspirovat)!
9. Strach, co bude po všech změnách, je logický, patří do obchodu a patří i k tomuto vývoji!
10. Všichni, kdo vědomě sami sobě zvyšují zraněnou sebehodnotu, si zaslouží uznání!

Koučovací otázka:

Co s vašimi emocemi udělaly tyto dvě techniky psychohygieny, když jste je na sebe aplikovali? (odpověď na tuto otázku – na rozdíl od minulého článku – úmyslně nyní neuvádím!)

Autorem textu je Jiří Pokorný – ředitel školící agentury PERSEUS (www.agentura-perseus.cz).

Text: Patrik Pilous