ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7

Αντιμετώπιση της κρίσης / Πώς έχεις οργανώσει την εργασία σου / Τι στόχους έχεις

ΘΕΜΑ: **ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΤΗΣ ΚΡΙΣΗΣ**

1. Κρίση; ποια κρίση; Μήπως την έχουμε εμείς; Ή μήπως κάποιοι άλλοι; Κάποια στιγμή πρέπει να σκεφθούμε ως σωστοί επαγγελματίες-επιχειρηματίες και να μην αφήνουμε κανέναν να μας χαλάει τη διάθεση. Άλλωστε κρίσεις ανέκαθεν υπήρχαν και θα υπάρχουν και στο μέλλον.
2. Θυμάμαι από το 1962 και κάθε καινούργια χρονιά που ερχόταν, ο κόσμος δεν έπαψε ποτέ και τότε και σήμερα να παραπονιέται. Προφανώς είναι στο DNA μας. Το 1973 όταν ήμουν ασφαλιστικός σύμβουλος, αλλά και αργότερα όταν ήμουν Διευθυντής, λεγόταν από τους ασφαλιστικούς συμβούλους ακριβώς η ίδια φράση, λες και δεν πέρασε μια μέρα: «Υπάρχει κρίση στην αγορά».
3. Δεκαετίες γίνεται ένα πάρτι. Άλλοι διασκεδάζουν περισσότερο, άλλοι λιγότερο, άλλοι ακόμη πιο λίγο, άλλοι απλώς κοιτάζουν αυτούς που διασκεδάζουν και άλλοι λένε τα ίδια μια ζωή. Εσείς σε ποιους ανήκετε;
4. Όταν στο μέτωπο κάποιου γράφει με μεγάλα γράμματα «είμαι αρνητικός», αυτόν τον άνθρωπο πρέπει να τον αποφεύγουμε. Άλλωστε ένας σωστός επαγγελματίας-επιχειρηματίας σκέφτεται πάντα θετικά, αντιμετωπίζοντας την οποιαδήποτε κρίση σαν ευ-

καιρία. **Ευκαιρίες υπήρχαν, υπάρχουν και πάντα θα υπάρχουν**.

5. Εχθές – σήμερα – αύριο και στο μέλλον, για ορισμένους οι μέρες που θα έλθουν δε θα είναι και οι καλύτερες. (Έτσι άλλωστε γινόταν και θα γίνεται πάντα.)Τώρα είναι η μεγάλη ευκαιρία για να βγείτε στην αγορά με τα όπλα που σας έχει εφοδιάσει η εταιρεία σας, να αναπληρώσετε τις συντάξεις, αυτές που θα χάσουν οι ήδη συνταξιούχοι που είναι νέοι ακόμα ή και αυτοί που πρόκειται σύντομα να συνταξιοδοτηθούν - οι οποίοι βάσει του νέου νομοσχεδίου θα χάσουν 200-300-400-500€ κ.λπ. μηνιαίως – αλλά και να δώσετε κανονικές συντάξεις σε νέους ανθρώπους και να τους προετοιμάσετε γι' αυτό που πρόκειται να συμβεί στην πορεία της ζωής τους.
6. Επίσης, μη ξεχνάτε ότι το σύστημα υγείας πλήττεται ανεπανόρθωτα. Και όπως έχει γράψει ο καθηγητής Πανεπιστημίου Αθανάσιος Βοζίκης, οι συνθήκες στον τομέα της υγείας στην Ελλάδα μεταβάλλονται, καθώς:
   - Η νοσηρότητα αυξάνεται.
   - Η θνησιμότητα αυξάνεται.
   - Και το προσδόκιμο της ζωής μειώνεται.

Επίσης, γράφει ότι η υγεία μοιάζει με ένα γεύμα στο οποίο:

- Άλλος παραγγέλνει (ο γιατρός).
- Άλλος τρώει (ο ασθενής).
- Άλλος πληρώνει το λογαριασμό (τα ασφαλιστικά ταμεία, οι ασφαλιστικές εταιρείες κ.λπ.).

(Αυτό το οποίο όμως δεν έχει αναφερθεί είναι ότι κατά κανόνα το γεύμα είναι πολύ ακριβό και αμφίβολης ποιότητας.)

7. Τι πρέπει, λοιπόν, να κάνετε εσείς ως επαγγελματίες;
   Μήπως πρέπει να ενεργοποιηθείτε και να βγείτε έξω, προσφέροντας στους πελάτες σας τα προγράμματα που θα τους παράσχουν ατομική και οικογενειακή εξασφάλιση;
   α. ΜΕ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΥΓΕΙΑΣ
   β. ΜΕ ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΑ ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ
   γ. ΜΕ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΠΥΡΟΣ

ΜΗΝ ΞΕΧΝΑΤΕ ΟΤΙ:

1. ΥΠΑΡΧΟΥΝ ΚΑΤΟΙΚΙΕΣ ΑΝΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ, ΠΟΥ ΑΝΕΡΧΟΝΤΑΙ ΠΕΡΙΠΟΥ ΣΤΟ 80%.
2. ΥΠΑΡΧΟΥΝ 1.000.000 ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΑΝΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ.
   ΤΙ ΠΕΡΙΜΕΝΕΤΕ;
   Ο ΠΕΛΑΤΗΣ ΕΙΝΑΙ ΕΞΩ, ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΣΤΟ ΓΡΑΦΕΙΟ ΣΑΣ.
   ΒΓΕΙΤΕ ΕΞΩ ΛΟΙΠΟΝ. ΜΗΝ ΚΑΘΥΣΤΕΡΕΙΤΕ.
   ΥΠΑΡΧΟΥΝ ΦΙΛΟΔΟΞΟΙ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ ΚΑΙ ΔΕ ΘΑ ΠΕΡΙΜΕΝΟΥΝ ΕΣΑΣ.

→ ΑΥΤΗ ΕΙΝΑΙ ΚΑΙ Η ΜΟΝΑΔΙΚΗ ΛΥΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΤΗΣ ΚΡΙΣΗΣ ΚΑΙ ΔΕ ΘΑ ΥΠΑΡΞΕΙ ΔΙΚΑΙΟΛΟΓΙΑ ΓΙΑ ΚΑΝΕΝΑΝ.

ΘΕΜΑ: **ΠΩΣ ΕΧΕΙΣ ΟΡΓΑΝΩΣΕΙ ΤΗΝ ΕΡΓΑΣΙΑ ΣΟΥ;**

ΑΝΟΙΚΤΗ ΕΠΙΣΤΟΛΗ. Πάρα πολλές φορές σας έχουν απασχολήσει οι τρόποι ανάπτυξης των εργασιών σας και βέβαια σας έχουν υποδειχθεί αρκετοί. Σας υπενθυμίζω έναν από τους πολλούς.

Μεταξύ όλων των άλλων υπάρχει και ο τρόπος της αποστολής των πάρα πολύ καλαίσθητων και ενημερωτικών εντύπων, που κατά καιρούς εκδίδει η εταιρεία σας για τα διάφορα προϊόντα, βάζοντας και τη σφραγίδα σας ή συρράπτοντας την κάρτα σας στο έντυπο.

1) Σε πελάτες που έχουν ασφαλίσει μόνον το αυτοκίνητό τους. (Σε αυτούς μπορείτε να στείλετε το έντυπο ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΥΓΕΙΑΣ ή το έντυπο πυρός ή οποιοδήποτε άλλο έντυπο, ανάλογα με το προφίλ του πελάτη σας.)

2) Σε πελάτες που έχουν μόνον ασφάλεια πυρός για ακίνητό τους ή το περιεχόμενό του. (Σε αυτούς μπορείτε να στείλετε το έντυπο ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΥΓΕΙΑΣ ή το έντυπο ασφάλισης αυτοκινήτου ή οποιοδήποτε άλλο έντυπο, ανάλογα με το προφίλ του πελάτη σας.)

3) Σε πελάτες που έχουν ασφαλίσει οποιονδήποτε άλλο κίνδυνο. (Σε αυτούς μπορείτε να στείλετε το έντυπο ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΥΓΕΙΑΣ ή το έντυπο ασφάλισης αυτοκινήτου ή πυρός ή οποιοδήποτε άλλο έντυπο, ανάλογα με το προφίλ του πελάτη σας.)

Η ΑΝΤΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΠΟΥ ΘΑ ΕΧΕΤΕ ΑΠΟ ΑΥΤΗ ΤΗΝ ΚΙΝΗΣΗ ΘΑ ΕΙΝΑΙ ΠΟΛΛΑΠΛΑΣΙΩΣ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΑΠΟ ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ. ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΤΥΧΑΙΟ ΠΟΥ ΚΑΠΟΙΟΙ ΑΛΛΟΙ ΣΥΝΑΔΕΛΦΟΙ ΣΑΣ ΕΧΟΥΝ ΣΥΝΕΧΗ ΡΟΗ ΠΕΛΑΤΩΝ ΜΕ ΑΥΤΕΣ ΤΙΣ ΚΙΝΗΣΕΙΣ.

→ **ΔΕ ΘΕΛΕΙ ΚΟΠΟ, ΘΕΛΕΙ ΤΡΟΠΟ.**

Και κάτι για τους στόχους: Κάποτε πίστευα ότι αρκούσε η σκληρή δουλειά, η ειλικρίνεια, η προσφορά για να πετύχεις. Σήμερα ανακαλύπτω ότι όλα αυτά αρκούν μόνο για να δημιουργήσουμε την υποδομή για την επιτυχία. Σήμερα, θα πρέπει να έχουμε επί πλέον έναν νοικοκυρεμένο, προγραμματισμένο, «εγωιστικό» νου και συγκεκριμένους «ελαστικούς» στόχους, οι οποίοι θα αναπροσαρμόζονται συνέχεια.

Η ΤΡΑΓΩΔΙΑ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΟΥΣ ΣΤΟΧΟΥΣ

→ **Η ΤΡΑΓΩΔΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΝΑ ΜΗΝ ΕΠΙΤΥΓΧΑΝΕΤΕ ΤΟΥΣ ΣΤΟΧΟΥΣ ΣΑΣ, ΑΛΛΑ ΝΑ ΜΗΝ ΕΧΕΤΕ ΣΤΟΧΟΥΣ ΓΙΑ ΝΑ ΠΕΤΥΧΕΤΕ.**

ΜΠΟΡΕΙΤΕ ΝΑ ΕΠΙΤΥΓΧΑΝΕΤΕ ΤΟΥΣ ΣΤΟΧΟΥΣ ΣΑΣ ΚΑΘΕ ΜΗΝΑ. Είναι σημαντικό να γράφετε τους στόχους σας και είναι εξίσου σημαντικό να γράφετε τους λόγους για τους οποίους θέλετε να πετύχετε τον συγκεκριμένο στόχο. Η δύναμη που θα σας βοηθήσει να ολοκληρώσετε το στόχο σας βρίσκεται στους λόγους τους οποίους έχετε περιγράψει. Όταν έχετε έναν συγκεκριμένο στόχο στο μυαλό, είστε πιο κοντά στην επίτευξή του και έχοντας επίγνωση των λόγων για τους οποίους θέλετε να τον πετύχετε, θα βρείτε τη δύναμη να τα καταφέρετε.

Το τελευταίο αλλά εξ ίσου σημαντικό πράγμα που χρειάζεστε είναι

ένα σχέδιο. Μερικοί άνθρωποι μπορούν να προγραμματίσουν κάτι τέτοιο. Είναι σε θέση να κοιτάξουν στο μέλλον και να οραματιστούν τις ενέργειες που απαιτούνται, ώστε να πάρουν όλα όσα επιθυμούν από τη ζωή. Παρόλα αυτά, για μερικούς από μας αυτό δεν είναι εύκολο. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι πολλοί άνθρωποι δυσκολεύονται να ασχοληθούν με τις «λεπτομέρειες» που απαιτούνται για να καταστρώσουν ένα αποτελεσματικό σχέδιο δράσης. Τους αρέσουν οι έννοιες, οι μεγάλες κουβέντες, τα μεγαλόπνοα όνειρα, αλλά δεν καταφέρνουν να χαράξουν μια στρατηγική, που θα τους φέρει πιο κοντά στην υλοποίηση όλων εκείνων που ονειρεύονται. Όταν σκέφτεστε τη μεγάλη εικόνα, σίγουρα είστε στη σωστή κατεύθυνση για την επίτευξη των στόχων σας. Το θέμα είναι πως η επίτευξη ενός στόχου δεν βρίσκεται στη μεγάλη εικόνα, αλλά στις λεπτομέρειες.

Για να μπορείτε να πετυχαίνετε πράγματα στη ζωή σας, θα πρέπει να έχετε στο μυαλό σας τόσο τη μεγάλη εικόνα, όσο και τις λεπτομέρειες. Να σκέφτεστε τα βήματα, τους ανθρώπους, τα εμπόδια, τις κινήσεις που θα πρέπει να γίνουν. Γι' αυτό, να έχετε στόχους, σχέδια και λόγους για να τους υλοποιήσετε. Πολλοί άνθρωποι είτε δεν έχουν καθόλου στόχους ή έστω κι αν έχουν, δεν τους πετυχαίνουν. Αυτό οφείλεται σε δύο λόγους:

1. «Χάνουν» τον προορισμό τους κάπου στη διαδρομή και έτσι χάνουν τον αρχικό τους ενθουσιασμό ή
2. Δε γνωρίζουν ακριβώς πώς θα επιτύχουν τους στόχους τους.

Αν δεν έχετε ένα συγκεκριμένο σχέδιο δράσης, εύκολα θα βρεθείτε εκτός πορείας, γιατί δεν ξέρετε πόσο χρόνο, ενέργεια, χρήμα, δεξιότητες και άλλα εφόδια θα χρειαστείτε για να φτάσετε στον προορισμό σας.

Δεν αρκεί να έχεις κουράγιο
για να κάνεις κάτι γενναίο.
Πρέπει και να το κάνεις σωστά.