

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9

Αληθινά μηνύματα της ζωής



ΠΕΙΡΑ ΕΙΝΑΙ: Ο ΚΑΡΙΠΟΣ ΤΟΥ ΔΕΝΔΡΟΥ ΤΩΝ ΛΑΘΩΝ.

ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΤΗΣ ΓΝΩΣΗΣ: ΑΥΤΟΣ ΠΟΥ ΕΠΕΝΔΥΕΙ ΣΤΗ ΓΝΩΣΗ ΚΑΙ ΤΗΝ ΚΑΝΕΙ ΠΡΑΞΗ ΚΕΡΔΙΖΕΙ ΣΤΗ ΖΩΗ.

ΛΑΘΟΣ ΕΚΤΙΜΗΣΗ: ΕΑΝ ΝΟΜΙΖΕΙΣ ΟΤΙ Η ΖΩΗ ΣΟΥ ΕΧΕΙ ΤΕΛΜΑΤΩΣΕΙ, ΤΟΤΕ ΤΟ ΛΑΘΟΣ ΕΙΝΑΙ ΔΙΚΟ ΣΟΥ.

→ Το σημαντικό δεν είναι ότι πέφτεις, αλλά πότε θα ξανασηκωθείς.

ΠΑΝΤΑ ΝΑ ΕΧΕΙΣ ΤΗ ΔΥΝΑΜΗ ΝΑ ΛΕΣ: «ΕΓΩ ΕΙΜΑΙ ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΓΙΑ ΤΗ ΖΩΗ ΜΟΥ ΚΑΙ ΓΙΑ ΟΣΑ ΤΗΝ ΑΠΟΤΕΛΟΥΝ».

ΕΠΙΛΟΓΕΣ ΤΗΣ ΖΩΗΣ: ΕΧΕΙΣ ΔΥΟ ΕΠΙΛΟΓΕΣ, ΝΑ ΑΝΤΙΔΡΑΣΕΙΣ Ή ΝΑ ΑΝΤΑΠΟΚΡΙΘΕΙΣ ΣΤΗ ΖΩΗ. ΕΣΥ ΠΟΙΑ ΑΠΟ ΤΙΣ ΔΥΟ ΔΙΑΛΕΓΕΙΣ; «Ανταποκρίνεσαι ή αντιδράς στις προκλήσεις που καθημερινά η ζωή σου απλώνει στο δρόμο σου;»

ΕΝΕΡΓΕΙΑ ΚΑΙ ΠΑΘΟΓΕΝΕΙΑ (ΑΠΟ ΤΩΡΑ ΚΑΙ ΣΤΟ ΕΞΗΣ):

- Ο ΕΝΕΡΓΟΣ ΑΝΘΡΩΠΟΣ ΘΑ ΓΙΝΕΤΑΙ ΠΙΟ ΕΝΕΡΓΟΣ ΣΤΙΣ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΤΗΣ ΖΩΗΣ.

- Ο ΠΑΘΗΤΙΚΟΣ ΣΤΙΣ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΘΑ ΥΠΟΦΕΡΕΙ ΚΑΙ ΘΑ ΒΑΣΑΝΙΖΕΤΑΙ. **ΕΣΥ ΠΟΥ ΘΕΛΕΙΣ ΝΑ ΑΝΗΚΕΙΣ;** 149

ΧΡΗΜΑ ΚΑΙ ΥΓΕΙΑ: ΕΚΕΙΝΟΣ ΠΟΥ ΕΙΠΕ ΠΩΣ (ΕΚΤΟΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ) ΤΟ ΧΡΗΜΑ ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΠΑΝ, ΜΑΛΛΟΝ ΘΑ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΗΤΑΝ ΜΠΑΤΙΡΗΣ.

Η ΣΩΣΤΗ ΣΥΜΒΟΥΛΗ:

- ΟΤΑΝ ΑΝΑΖΗΤΑΣ ΜΙΑ ΣΩΣΤΗ ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΑΠΟ ΚΑΠΟΙΟΝ, ΠΟΤΕ ΜΗΝ ΑΠΕΥΘΥΝΕΣΑΙ ΜΟΝΟΝ ΣΕ ΕΚΕΙΝΟΥΣ ΠΟΥ ΣΕ ΑΓΑΠΟΥΝ.
- ΑΝΑΖΗΤΗΣΕ ΤΗ ΑΝΑΜΕΣΑ Σ' ΕΚΕΙΝΟΥΣ ΠΟΥ ΕΧΟΥΝ ΚΑΝΕΙ ΜΕ ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΠΡΙΝ ΑΠΟ ΕΞΕΝΑ, ΑΥΤΟ ΓΙΑ ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΘΕΛΕΙΣ ΤΗ ΣΥΜΒΟΥΛΗ, ΕΣΤΩ ΚΑΙ ΑΝ ΑΥΤΟΙ ΟΙ ΑΝΘΡΩΠΟΙ ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΦΙΛΟΙ ΣΟΥ.

ΝΙΚΗΤΗΣ ΚΑΙ ΝΙΚΗΜΕΝΟΣ:

- **Ο ΝΙΚΗΤΗΣ ΕΙΝΑΙ ΠΑΝΤΑ ΜΕΡΟΣ ΤΗΣ ΛΥΣΗΣ.** Ο ΧΑΜΕΝΟΣ ΕΙΝΑΙ ΠΑΝΤΑ ΜΕΡΟΣ ΤΟΥ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΟΣ.
- **Ο ΝΙΚΗΤΗΣ ΛΕΕΙ «ΘΑ ΣΟΥ ΚΑΝΩ ΑΥΤΗ ΤΗΝ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ».** Ο ΧΑΜΕΝΟΣ ΛΕΕΙ: «ΔΕΝ ΜΠΟΡΩ ΝΑ ΣΟΥ ΤΗΝ ΚΑΝΩ».
- **Ο ΝΙΚΗΤΗΣ ΒΛΕΠΕΙ ΜΙΑ ΛΥΣΗ ΣΕ ΚΑΘΕ ΠΡΟΒΛΗΜΑ.** Ο ΧΑΜΕΝΟΣ ΒΛΕΠΕΙ ΕΝΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΣΕ ΚΑΘΕ ΛΥΣΗ.
- **Ο ΝΙΚΗΤΗΣ ΛΕΕΙ: «ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΕΙΝΑΙ ΔΥΣΚΟΛΟ, ΟΜΩΣ ΓΙΝΕΤΑΙ».** Ο ΧΑΜΕΝΟΣ ΛΕΕΙ: «ΔΕΝ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΓΙΝΕΙ, ΕΙΝΑΙ ΠΟΛΥ ΔΥΣΚΟΛΟ».

ΤΙ ΕΙΝΑΙ Η ΕΠΙΤΥΧΙΑ; ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΕΠΑΝΑΛΗΨΗ ΠΟΛΛΩΝ ΜΙΚΡΩΝ ΠΡΑΓΜΑΤΩΝ ΚΑΘΕ ΜΕΡΑ ΚΑΙ ΓΙΑ ΜΕΓΑΛΟ ΧΡΟΝΙΚΟ ΔΙΑΣΤΗΜΑ.

- ΕΑΝ ΠΕΙΣ ΠΟΤΕ ΟΤΙ ΠΕΤΥΧΕΣ, ΕΣΒΗΣΕΣ. (Γιατί η επιτυχία δεν έχει τέρμα.)
- Κάθε άνθρωπος είναι αυτοδημιούργητος, αλλά μόνο οι επιτυχημένοι το παραδέχονται.

150 ΑΦΡΑΓΚΟΣ ΚΑΙ ΦΤΩΧΟΣ:

- ΤΟ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΑΦΡΑΓΚΟΣ ΕΙΝΑΙ ΠΡΟΣΩΡΙΝΟ.
- ΤΟ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΟΜΩΣ ΦΤΩΧΟΣ ΕΙΝΑΙ ΤΡΟΠΟΣ ΤΟΥ ΣΚΕΠΤΕΣΘΑΙ.

Ο ΑΠΟΤΥΧΗΜΕΝΟΣ: Ο ΑΠΟΤΥΧΗΜΕΝΟΣ ΚΑΙ Ο ΓΚΡΙΝΙΑΡΗΣ ΘΕΛΕΙ ΣΥΝΤΡΟΦΙΑ ΓΙΑ ΝΑ ΔΙΚΑΙΟΛΟΓΗΣΕΙ ΤΗΝ ΥΠΑΡΞΗ ΤΟΥ.

ΠΑΨΕ ΝΑ ΓΚΡΙΝΙΑΖΕΙΣ:

- Στη ζωή δεν έρχονται πάντοτε τα πράγματα όπως θα τα θέλαμε.
- Είναι ανώφελο να γκρινιάζεις και να παραπονιέσαι για καταστάσεις που δεν μπορούν να αλλάξουν.

Η ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΣΗ ΤΗΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗΣ ΣΟΥ ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗΣ:

- Μία από τις μεγαλύτερες ικανοποιήσεις στη ζωή είναι να καταφέρεις να κάνεις αυτό που οι άλλοι νομίζουν ότι δεν μπορείς.

ΣΥΝΕΠΕΙΑ:

- Η ΣΥΝΕΠΕΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΨΥΧΗ ΤΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ. Η ΣΥΣΤΗΜΑΤΙΚΗ ΣΥΝΕΠΕΙΑ ΣΤΗΝ ΕΡΓΑΣΙΑ ΣΟΥ ΣΕ ΚΑΝΕΙ: ΕΥΤΥΧΙΣΜΕΝΟ, ΚΑΤΑΞΙΩΜΕΝΟ ΚΑΙ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑ

ΟΙ ΑΝΘΡΩΠΙΝΕΣ ΑΞΙΕΣ. ΚΑΠΟΙΕΣ ΑΠΟ ΤΙΣ ΠΙΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΕΣ ΑΝΘΡΩΠΙΝΕΣ ΑΞΙΕΣ ΕΙΝΑΙ:

- Η ΣΥΝΕΠΕΙΑ
- Η ΥΠΕΥΘΥΝΟΤΗΤΑ
- Η ΕΙΛΙΚΡΙΝΕΙΑ
- Η ΕΥΑΙΣΘΗΣΙΑ
- Η ΑΥΣΤΗΡΟΤΗΤΑ
- Η ΑΚΕΡΑΙΟΤΗΤΑ
- Η ΤΑΠΕΙΝΟΤΗΤΑ
- ΤΟ ΠΑΘΟΣ

**Η ΤΕΧΝΗ ΤΗΣ ΑΠΟΤΥΧΙΑΣ ΚΑΙ Η ΔΥΣΚΟΛΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙ-
ΤΥΧΙΑΣ:**

151

- ΑΝ Η ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΕΙΝΑΙ ΤΕΧΝΗ, ΤΟΤΕ Η ΑΠΟΤΥΧΙΑ ΕΙΝΑΙ ΜΙΑ «ΚΑΚΟΤΕΧΝΙΑ».
- Η αποτυχία είναι «εύκολη».
- Η επιτυχία είναι δύσκολη, γιατί απαιτεί δέσμευση και υψηλή απόδοση!
- Δεν υπάρχει σωστός τρόπος να κάνεις λάθος πράγματα.

**ΠΡΟΣΦΕΡΕΤΕ ΣΤΟΝ ΣΥΝΑΝΘΡΩΠΟ ΣΑΣ ΑΥΤΟ ΠΟΥ ΘΑ
ΘΕΛΑΤΕ ΚΑΙ ΕΣΕΙΣ ΝΑ ΣΑΣ ΠΡΟΣΦΕΡΟΥΝ. ΔΩΣΤΕ ΤΟΥ
ΤΗ ΣΙΓΟΥΡΙΑ. ΜΗΝ ΑΔΙΑΦΟΡΕΙΤΕ ΣΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ
ΚΑΛΕΣΜΑ ΤΟΥ.**

- ΝΑ ΕΙΜΑΙ ΣΥΝΕΠΗΣ
- ΝΑ ΕΙΜΑΙ ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ
- ΝΑ ΔΕΙΧΝΩ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ
- ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΚΑΝΩ ΕΓΩ ΓΓ' ΑΥΤΟΝ
- ΝΑ ΑΓΩΝΙΩ ΓΓ' ΑΥΤΟΝ
- ΝΑ ΞΕΧΩΡΙΖΩ ΓΙΑ ΤΟΝ ΑΝΘΡΩΠΟ
- ΝΑ ΑΓΑΠΩ ΤΟΝ ΑΝΘΡΩΠΟ

ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΤΗΣ ΑΠΡΑΞΙΑΣ: ΟΙ ΑΝΘΡΩΠΟΙ ΔΕΝ ΚΑ-
ΝΟΥΝ ΠΟΛΛΑ ΠΡΑΓΜΑΤΑ ΓΙΑ ΧΙΛΙΕΣ ΔΥΟ ΠΕΡΙΕΡΓΕΣ ΑΙΤΙΕΣ,
ΠΟΥ ΟΔΗΓΟΥΝ ΣΕ ΧΙΛΙΑ ΔΥΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ.

ΑΧΑΡΙΣΤΙΑ ΚΑΙ ΑΓΝΩΜΟΣΥΝΗ:

- ΟΥΔΕΙΣ ΠΙΟ ΑΧΑΡΙΣΤΟΣ ΕΚ ΤΟΥ ΕΥΕΡΓΕΤΗΘΕΝΤΟΣ.

**Η ΠΑΡΟΙΜΙΑ «ΔΑΣΚΑΛΕ ΠΟΥ ΔΙΔΑΣΚΕΣ ΚΑΙ ΝΟΜΟ
ΔΕΝ ΕΚΡΑΤΕΙΣ»** ΑΝΤΙΚΑΤΟΠΤΡΙΖΕΙ ΤΟ: «ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ ΠΟΥ
ΑΣΦΑΛΙΖΕΣ ΚΑΙ ΗΣΘΟΥΝ ΑΝΑΣΦΑΛΙΣΤΟΣ»

152 ΚΑΤΑΚΤΗΣΕΙΣ:

- ΤΑ ΕΒΕΡΕΣΤ ΔΕΝ ΚΑΤΑΚΤΩΝΤΑΙ ΜΕ ΤΗΝ ΑΔΙΑΦΟΡΙΑ ΚΑΙ ΤΗΝ ΤΕΜΠΕΛΙΑ, ΑΛΛΑ ΜΕ ΣΥΝΕΧΕΙΣ ΠΡΟΣΠΑΘΕΙΕΣ.
- ΣΠΑΣΕ ΤΟΥΣ ΦΑΝΤΑΣΤΙΚΟΥΣ ΦΡΑΓΜΟΥΣ ΚΑΙ ΤΑ ΕΜΠΟΔΙΑ ΠΟΥ ΣΟΥ ΣΤΕΡΟΥΝ ΤΗΝ ΚΑΤΑΚΤΗΣΗ ΑΥΤΩΝ ΠΟΥ ΘΕΛΕΙΣ ΑΠΟ ΤΗ ΖΩΗ ΓΙΑ ΣΕΝΑ ΚΑΙ ΤΗΝ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΣΟΥ.

ΑΚΥΡΩΣΕΙΣ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ:

- ΑΚΥΡΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΑΝΕΚΠΛΗΡΩΤΕΣ ΕΠΙΘΥΜΙΕΣ ΠΕΛΑΤΩΝ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΙΔΙΟΥΣ ΚΑΙ ΓΙΑ ΤΙΣ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΕΣ ΤΟΥΣ.

ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ:

- ΒΓΕΣ ΑΠΟ ΤΟΝ ΚΥΚΛΟ ΤΗΣ ΜΕΤΡΙΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΠΕΡΑΣΕ ΣΤΟ ΕΠΙΠΕΔΟ ΤΗΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗΣ ΣΟΥ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗΣ.
- ΕΑΝ ΜΠΟΡΕΙΣ ΝΑ ΤΟ ΟΝΕΙΡΕΥΤΕΙΣ, ΜΠΟΡΕΙΣ ΚΑΙ ΝΑ ΤΟ ΚΑΝΕΙΣ.

ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΗ – ΑΝΑΒΛΗΤΙΚΟΤΗΤΑ:

- ΑΠΟΚΤΗΣΕ ΞΕΚΑΘΑΡΗ ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΗ ΚΑΙ ΑΥΤΟΠΕΠΟΙΩΣΗ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΟ ΠΟΥ ΣΤΟΧΕΥΕΙΣ.
- ΒΓΑΛΕ ΤΗΝ ΑΝΑΒΛΗΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΠΟ ΤΗ ΖΩΗ ΣΟΥ.

ΕΝΕΡΓΕΙΑ:

- ΦΡΟΝΤΙΣΕ ΝΑ ΔΙΑΘΕΤΕΙΣ ΥΨΗΛΑ ΕΠΙΠΕΔΑ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ, ΓΙΑ ΝΑ ΚΑΝΕΙΣ ΟΛΑ ΟΣΑ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΘΕΛΕΙΣ ΓΙΑ ΣΕΝΑ ΚΑΙ ΤΗΝ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΣΟΥ ΜΕΣΑ ΑΠΟ ΤΗ ΔΟΥΛΕΙΑ ΣΟΥ.

ΑΠΟΛΟΓΗΣΟΥ:

- ΚΑΤΕΣΤΗΣΕ ΤΟΝ ΕΑΥΤΟ ΣΟΥ ΥΠΟΛΟΓΟ ΓΙΑ ΤΗΝ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ ΤΩΝ ΔΙΚΩΝ ΣΟΥ ΣΧΕΔΙΩΝ ΔΡΑΣΗΣ.

ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΣΕ ΜΙΑ ΖΩΗ:

153

- ΠΛΗΡΟΤΗΤΑΣ
- ΑΦΘΟΝΙΑΣ ΧΡΟΝΟΥ
- ΧΡΗΜΑΤΟΣ
- ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ
- ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ
- ΑΡΙΣΤΩΝ ΔΙΑΠΡΟΣΩΠΙΚΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ ΜΕ ΤΟΥΣ ΑΛΛΟΥΣ.
- ΠΑΝΩ ΑΠ' ΟΛΑ ΓΙΝΕ ΕΝΑΣ ΠΟΛΟΣ ΕΛΞΗΣ ΑΛΛΩΝ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΩΝ ΑΝΘΡΩΠΩΝ.

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΔΙΨΑΣ:

- ΚΑΝΕ ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ ΝΑ ΔΙΨΑΣΕΙ.
- ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΣΙΓΟΥΡΟΣ ΟΤΙ ΣΕ ΣΕΝΑ ΘΑ ΕΛΘΕΙ ΝΑ ΠΙΕΙ ΝΕΡΟ, ΑΡΚΕΙ ΝΑ ΤΟΥ ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΣΕΙΣ ΤΗΝ ΑΝΑΓΚΗ ΤΗΣ ΔΙΨΑΣ.

Η ΕΓΚΑΤΑΛΕΙΨΗ:

- ΜΗΝ ΕΓΚΑΤΑΛΕΙΠΕΤΕ ΤΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ ΣΑΣ – ΘΑ ΣΑΣ ΕΓΚΑΤΑΛΕΙΨΟΥΝ ΚΙ ΕΚΕΙΝΟΙ
- ΜΙΛΑΤΕ ΤΑΚΤΙΚΑ ΜΕ ΤΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ ΣΑΣ, ΓΙΑΤΙ ΕΑΝ ΔΕΝ ΤΟΥΣ ΜΙΛΑΤΕ, ΚΑΠΟΙΟΣ ΑΛΛΟΣ ΘΑ ΤΟΥΣ ΠΛΗΣΙΑΣΕΙ ΚΑΙ ΘΑ ΤΟΥΣ ΜΙΛΗΣΕΙ.

Οι πελάτες σας είναι οι καλύτεροι μελλοντικοί πελάτες σας!

ΑΝΘΡΩΠΙΝΕΣ ΑΞΙΕΣ ΚΑΙ ΑΡΧΕΣ (ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΕΙΣΑΙ):

- ΣΥΝΕΠΗΣ / ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ
- ΕΙΛΙΚΡΙΝΗΣ / ΑΚΕΡΑΙΟΣ
- ΕΝΤΙΜΟΣ / ΙΚΑΝΟΣ
- ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟΣ / ΑΞΙΟΠΡΕΠΗΣ
- ΕΡΓΑΤΙΚΟΣ / ΕΥΓΕΝΙΚΟΣ
- ΧΑΡΙΣΜΑΤΙΚΟΣ / ΑΛΗΘΙΝΟΣ
- ΜΑΧΗΤΙΚΟΣ / ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΣ
- ΠΡΟΟΔΕΥΤΙΚΟΣ / ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΣ
- ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟΣ / ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΣ

154

«ΑΡΝΗΤΙΣΜΟΣ»:**(ΚΑΛΥΤΕΡΑ ΤΕΜΠΕΛΗΣ ΠΑΡΑ ΑΡΝΗΤΙΚΟΣ)**

- ΙΣΟΠΕΔΩΣΗ
- ΓΚΡΙΝΙΑ
- ΜΙΖΕΡΙΑ
- ΚΑΚΟΜΟΙΡΙΑ
- ΑΠΑΞΙΩΣΗ
- ΣΤΑΣΙΜΟΤΗΤΑ
- ΑΥΤΟΚΑΤΑΣΤΡΟΦΗ

ΜΙΜΗΣΗ:

- ΝΑ ΕΙΣΑΙ Ο ΕΑΥΤΟΣ ΣΟΥ. ΑΠΛΑ ΠΡΟΣΠΑΘΗΣΕ ΝΑ ΜΙΜΗΘΕΙΣ ΑΥΤΟΥΣ ΠΟΥ ΜΠΟΡΟΥΝ ΚΑΙ ΚΑΝΟΥΝ ΚΑΛΥΤΕΡΑ ΠΡΑΓΜΑΤΑ ΑΠΟ ΣΕΝΑ.

ΚΑΙ ΟΜΩΣ ΣΥΜΒΑΙΝΕΙ:

- Κάθε άνθρωπος θέλει να αγοράσει Ασφάλεια Ζωής, απλά δεν το ξέρει. Εσείς τι κάνετε για να το μάθει;
- Κανένα προϊόν δεν προσφέρει τόσα, όσα η Ασφάλεια Ζωής!

ΜΙΚΡΕΣ ΑΛΗΘΕΙΕΣ ΜΕ ΜΕΓΑΛΗ ΣΗΜΑΣΙΑ:

- Πληρωνόμαστε όχι μόνο για να πουλάμε Ασφάλειες Ζωής, αλλά για να θέλουν οι πελάτες μας να αγοράζουν Ασφάλεια Ζωής.
- Η πρώτη συνάντηση με τον πελάτη είναι μια συνάντηση «ανακάλυψης», διάρκειας δύο ωρών.
- Η καλύτερη στιγμή να βρεις έναν πελάτη είναι κάθε στιγμή!
- Το πιο αποτελεσματικό Δίκτυο Πωλήσεων είναι οι πελάτες σας (και χωρίς αμοιβή).

ΜΙΚΡΕΣ ΚΙΝΗΣΕΙΣ ΜΕ ΜΕΓΑΛΗ ΣΗΜΑΣΙΑ:

- Μπορείτε στην προσωπική σας κάρτα που δίνετε στον πελάτη να αναγράφετε και τους αριθμούς των συμβολαίων, ώστε να την κρατάει για χρήση ή για συστάσεις.
- Όταν ο πελάτης είναι ευχαριστημένος, εφαρμόστε την πολιτική «don't keep this secret» για συστάσεις.

- Κάντε μια έρευνα ικανοποίησης στους πελάτες σας. Ποσοστό 40% έως 60% θα το εκτιμήσουν και θα ανταποκριθούν. Προβλέψτε ένα μικρό δώρο γι' αυτούς.
- Να εκπλήσσετε τους πελάτες σας. ΤΗΛΕΦΩΝΗΣΤΕ ΤΟΥΣ! Αυτοί θα σας εκπλήξουν με τη σειρά τους, ζητώντας να αγοράσουν από εσάς.

ΚΤΙΣΙΜΟ ΣΧΕΣΕΩΝ ΜΕ ΠΕΛΑΤΕΣ:

- «Για να φθάσεις ψηλά, πρέπει να κτίσεις σχέσεις».
- «Η ποιότητα των σχέσεων εξαρτάται από την ποιότητα της επικοινωνίας».
- Καλέστε σταδιακά το top 10 των πελατών σας σε δείπνο, μαζί με ένα δυο ζευγάρια φίλων τους.
- Πρέπει να ξέρετε τα πάντα για τους «Α» πελάτες σας (τα όνειρά τους, τα χόμπι τους, τις προτεραιότητές τους, τις ανησυχίες τους, αν ανήκουν σε κάποιο club/λέσχη/επαγγελματικούς συλλόγους κ.ά.).
- Κτίστε σχέσεις με κέντρα επιρροής (λογιστές, γιατρούς, δικηγόρους, επαγγελματίες κ.λπ.). Παρουσιάστε την εξειδίκευσή σας και την εμπειρία σας σε έναν χώρο.

Αμερικανική έρευνα το 2007. Το 10% των «IFAs», των κορυφαίων ασφαλιστικών συμβούλων στην Αμερική, οι οποίοι δαπανούν περισσότερο από το 60% του χρόνου τους στην εξυπηρέτηση των πελατών τους, είναι 542% πιο παραγωγικοί από τους υπόλοιπους της αγοράς.

- ΕΣΕΙΣ;
- ΤΟ ΒΑΣΙΚΟ ΜΗΝΥΜΑ ΠΟΥ «ΠΑΙΡΝΟΥΝ» ΟΙ ΠΕΛΑΤΕΣ ΕΙΝΑΙ: Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΠΡΕΠΕΙ ΠΑΝΩ ΑΠ' ΟΛΑ ΝΑ ΔΕΙΧΝΕΙ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ ΓΙΑ ΤΟΝ «ΠΕΛΑΤΗ» ΚΑΙ ΝΑ ΚΑΤΑΝΟΕΙ ΤΙΣ ΑΝΑΓΚΕΣ ΤΟΥ.
- Η ΣΥΝΕΧΗΣ ΚΑΙ ΣΥΣΤΗΜΑΤΙΚΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΜΕ ΤΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ ΣΑΣ, Η ΕΓΚΑΙΡΗ ΔΙΑΓΝΩΣΗ ΤΩΝ ΑΝΑΓΚΩΝ ΤΟΥΣ ΚΑΙ Η ΚΑΛΥΨΗ ΤΟΥΣ ΜΕ ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ, ΑΠΛΕΣ ΚΑΙ ΠΡΟΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΛΥΣΕΙΣ ΑΠΟΤΕΛΟΥΝ ΤΟ «ΚΛΕΙΔΙ» ΣΤΗ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΗ ΣΑΣ ΣΧΕΣΗ ΜΑΖΙ ΤΟΥΣ.

- 156 • Η ΣΠΟΥΔΑΙΟΤΗΤΑ ΤΟΥ ΡΟΛΟΥ ΣΑΣ ΩΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥ ΔΕΝ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΑΠΟΔΥΝΑΜΩΝΕΤΑΙ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΗ, ΟΣΑ ΧΡΟΝΙΑ ΚΑΙ ΑΝ ΠΕΡΑΣΟΥΝ ΚΑΙ ΓΙΑ ΟΠΟΙΟΔΗΠΟΤΕ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ.

ΜΟΙΡΑΣΕ ΑΠΛΟΧΕΡΑ ΚΑΤΙ ΠΟΥ ΔΕ ΣΟΥ ΚΟΣΤΙΖΕΙ ΤΙ-ΠΟΤΑ:

- Ένα χαμόγελο μπορεί να είναι:
 - ξεκούραση για τον εξαντλημένο,
 - ελπίδα για τον αποκαρδιωμένο,
 - αχτίδα φωτός στη λύπη και το καλύτερο φυσικό αντίδοτο για τα προβλήματα.

ΕΞΥΠΝΑ ΜΥΣΤΙΚΑ:

- Κοιμήσου με ένα όνειρο και ξύπνα με έναν στόχο.
- Κάνε τον εαυτό σου δυνατότερο από τις δικαιολογίες σου.

ΤΑΞΙΔΙ, ΕΥΤΥΧΙΑ:

- Η ευτυχία είναι ένα ταξίδι, ΟΧΙ ένας προορισμός.

ΠΟΤΕ ΕΙΝΑΙ ΚΑΛΟ ΝΑ ΑΓΟΡΑΣΕΙΣ:

- Οι έρευνες αγοράς συνήθως αποδεικνύουν ότι η καλύτερη περίοδος για την οποιαδήποτε αγορά είναι πέρυσι.

Η ΝΙΚΗ ΜΕΤΑΛΛΑΜΠΑΔΕΥΕΤΑΙ: Να ξέρεις ότι ένα από τα πιο σημαντικά πράγματα στη ζωή σου είναι οι νίκες που επιτυγχάνεις: «ΝΙΚΑΣ ΓΙΑ ΣΕΝΑ, ΒΟΗΘΩΝΤΑΣ ΚΑΙ ΤΟΥΣ ΑΛΛΟΥΣ ΝΑ ΝΙΚΟΥΝ».

ΕΝΑ ΚΕΡΙ ΔΕ ΧΑΝΕΙ ΤΙΠΟΤΕ, ΑΝ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΘΕΙ ΓΙΑ ΝΑ ΑΝΑΨΕΙ ΕΝΑ ΑΛΛΟ.

ΑΞΙΕΣ ΑΝΑΛΛΟΙΩΤΕΣ ΤΩΝ ΑΝΘΡΩΠΩΝ ΚΑΙ ΤΩΝ ΚΟΙΝΩΝΙΩΝ: ΓΝΩΣΗ - ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ - ΠΡΟΟΔΟΣ - ΑΝΑΠΤΥΞΗ - ΕΥΗΜΕΡΙΑ

ΤΑ ΠΑΙΔΙΑ ΜΑΣ: Τα παιδιά έχουν μεγαλύτερη ανάγκη από πρότυπα συμπεριφοράς παρά από κριτική.

157

«ΓΙΝΕ ΚΙ ΕΣΥ ΕΝΑ ΠΡΟΤΥΠΟ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ ΓΙΑ ΤΑ ΠΑΙΔΙΑ ΣΟΥ ΚΑΙ ΘΑ ΔΕΙΣ ΤΗΝ ΑΛΛΑΓΗ».

ΜΙΑ ΚΑΛΗ ΚΟΥΒΕΝΤΑ:

- Ποτέ μη χάνεις την ευκαιρία να πεις μια ενθαρρυντική κουβέντα για κάποιον ή σε κάποιον.

ΑΥΤΟΣ ΠΟΥ ΜΙΛΑ ΜΟΝΟ ΚΑΙ ΔΕΝ ΚΑΝΕΙ ΤΙΠΟΤΕ:

- Ο τρόπος για να ξεκινήσεις κάτι είναι να σταματήσεις να μιλάς και να αρχίσεις να πράττεις.

Ο ΜΟΝΙΜΟΣ ΓΚΡΙΝΙΑΡΗΣ:

- ΑΝ ΘΕΛΕΙΣ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΓΚΡΙΝΙΑΡΗΣ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΜΟΝΟ ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΑΥΤΟ ΣΟΥ.
- ΜΗ ΜΕΤΑΦΕΡΕΙΣ ΤΗΝ ΓΚΡΙΝΙΑ ΣΟΥ ΚΑΙ ΣΤΟΥΣ ΑΛΛΟΥΣ ΣΑΝ ΤΗ ΓΡΙΠΠΗ.

ΤΙ ΠΕΡΙΜΕΝΕΙΣ; Εκείνος που περιμένει να δημιουργηθούν καλύτερες συνθήκες για να δράσει, δεν κάνει ποτέ τίποτα. Ακόμα κι όταν ξέρουμε ότι οι αλλαγές που πρέπει να κάνουμε είναι για το καλό μας, δυσκολευόμαστε να τις κάνουμε. Μόνο και μόνο επειδή δε θέλουμε να ξεβολευτούμε.

ΟΙ ΑΝΤΙΘΕΣΕΙΣ ΜΑΣ:

- ΛΑΜΠΕΡΟΣ - ΣΚΟΤΕΙΝΟΣ
- ΔΡΑΣΤΙΚΟΣ - ΑΝΤΙΔΡΑΣΤΙΚΟΣ
- ΧΑΡΟΥΜΕΝΟΣ - ΛΥΠΗΜΕΝΟΣ
- ΠΟΝΕΜΕΝΟΣ - ΑΝΑΚΟΥΦΙΣΜΕΝΟΣ
- ΧΑΜΟΓΕΛΑΣΤΟΣ - ΓΚΡΙΝΙΑΡΗΣ
- ΕΥΧΑΡΙΣΤΟΣ - ΔΥΣΑΡΕΣΤΟΣ
- ΑΙΣΙΟΔΟΞΟΣ - ΑΠΑΙΣΙΟΔΟΞΟΣ
- ΘΕΤΙΚΟΣ - ΑΡΝΗΤΙΚΟΣ
- ΝΙΚΗΤΗΣ - ΗΤΤΗΜΕΝΟΣ

- 158
- ΕΥΤΥΧΙΣΜΕΝΟΣ - ΔΥΣΤΥΧΙΣΜΕΝΟΣ
 - ΕΥΑΙΣΘΗΤΟΣ - ΑΝΑΙΣΘΗΤΟΣ
 - ΑΣΠΡΟ - ΜΑΥΡΟ
 - ΚΕΡΔΙΣΜΕΝΟΣ - ΧΑΜΕΝΟΣ
 - ΕΝΘΑΡΥΝΤΙΚΟΣ - ΑΠΟΓΟΗΤΕΥΤΙΚΟΣ
 - ΤΟ ΚΑΛΥΤΕΡΟ ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑ ΕΙΝΑΙ ΝΑ ΠΑΙΡΝΩ ΚΑΙ ΝΑ ΝΙΩΘΩ ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΣΗ ΑΠΟ ΑΥΤΑ ΠΟΥ ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΩ ΣΤΗ ΖΩΗ ΜΟΥ, ΕΓΚΑΤΑΛΕΙΠΟΝΤΑΣ ΑΥΤΑ ΠΟΥ ΜΕ ΔΥΣΑΡΕΣΤΟΥΝ.

Αποτελεσματική Διαχείριση σε Συνθήκες Μόνιμων ή Παροδικών Κρίσεων

Συμπεριφορική Χρηματοοικονομική– Behavioral Finance

Τα τελευταία χρόνια η Συμπεριφορική Χρηματοοικονομική (Behavioral Finance) εξετάζει πως η προσωπική και κοινωνική ψυχολογία επηρεάζει τις επενδυτικές επιλογές και τη συμπεριφορά των χρηματοοικονομικών αγορών.

Το 2002, ο ψυχολόγος Daniel Kahneman και ο οικονομολόγος Vernon Smith κέρδισαν το βραβείο Nobel Οικονομικών. Ήταν η πρώτη φορά που ένας ψυχολόγος κέρδισε κορυφαίο βραβείο στο χώρο των οικονομικών.

Πλέον οι οικονομολόγοι αναγνωρίζουν ότι οι επενδυτές συμπεριφέρονται μη ορθολογικά. Η ψυχολογία είναι ένας καθοριστικός παράγοντας για τη διαμόρφωση των χρηματιστηριακών τιμών.

Επενδύστε απαλλαγμένοι από την επιρροή των συναισθημάτων!

Τα αρχέγονα ένστικτα, λοιπόν, είναι υπεύθυνα σε μεγάλο βαθμό για την επιβίωση του ανθρώπινου είδους, αλλά και για μια σειρά λανθασμένων αποφάσεων και οικονομικών καταστροφών τόσο στον ιδιωτικό όσο και στον δημόσιο τομέα.

ΑΡΘΡΟ ΑΠΟ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΟΥ

Νικόλαου Φίλιππα

Καθηγητή Διοίκησης Επιχειρήσεων Πανεπιστημίου Πειραιά

Αναπληρωτής Καθηγητής

Μία πολύ διδακτική ιστορία. Μια μέρα ο γάιδαρος ενός αγρότη έπεσε σε ένα πηγάδι. Το ζώο φώναζε απελπισμένα για ώρες κι ο αγρότης προσπαθούσε να καταλάβει τι έπρεπε να κάνει. Τέλος, αποφάσισε ότι το ζώο ήταν γέρικο και τα έξοδα που απαιτούνταν για να το βγάλει από το πηγάδι ήσαν πολλά.

Δεν άξιζε τον κόπο να προσπαθήσει να σώσει τον γάιδαρο. Το μόνο που σκέφτηκε να κάνει ήταν να τον θάψει ζωντανό.

Κάλεσε όλους τους γείτονές του να έρθουν και να τον βοηθήσουν. Πήραν όλοι από ένα φτυάρι και άρχισαν να πετάνε χώματα στο πηγάδι. Στην αρχή, ο γάιδαρος συνειδητοποίησε τι συνέβαινε και φώναζε φρικτά. Μετά όμως, προς έκπληξη όλων, ησύχασε.

Λίγα φορτία χώμα αργότερα, ο γεωργός κοίταξε κάτω το πηγάδι κι έμεινε έκπληκτος με αυτό που είδε. Ήταν κάτι καταπληκτικό!!!!

Με κάθε φτυαριά χώμα που έπεφτε στην πλάτη του, ο γάιδαρος τιναζόταν και έκανε ένα βήμα προς τα πάνω.

Οι γείτονες του αγρότη συνέχισαν να πετάνε φτυαριές χώμα πάνω στο ζώο κι αυτό κάθε φορά τιναζόταν κι έκανε ένα βήμα προς τα πάνω. Πολύ σύντομα, όλοι είδαν έκπληκτοι το γαϊδούρι να φτάνει στην επιφάνεια του πηγαδιού.

Ηθικό δίδαγμα: Η ζωή μπορεί να φέρει σε σας πολλές φτυαριές από σκουπίδια μέσα στο πηγάδι της ζωής σας. Να θυμάστε όμως πως κάθε ένα από τα προβλήματά σας αυτά είναι ένα εφελτήριο.

Μπορούμε να βγούμε από τα βαθύτερα πηγάδια απλά με ένα τίναγμα. Πατάμε πάνω στο πρόβλημα και κάνουμε ένα βήμα προς τα πάνω.