KAJ PA ZDAJ, KO SE ZDI, DA SE JE SVET USTAVIL?

(E - PRIROČNIK ZA PODJTENICE IN PODJETNIKE)

Nataša Kogoj

V tem e - priročniku sem zbrala ideje, misli, izkušnje, znanja, nasvete… znanih podjetnikov (nekaterih težkih več milijonov) in marketinških mojstrov, mojih mentorjev, učiteljev in coachev, kot npr: dr.Ichak Adizes, Napoleon Hill, Bryan Tracy, Robin Sharma, Smiljan Mori, Aleš Lisac, Filip Pesek, Maja Vogrinc… Začinila pa sem ga s svojimi izkušnjami in razmišljanji.

Čeprav sem po stažu še mlada podjetnica in bi marsikateri »star podjetniški maček« lahko rekel:
»Ja zdaj mi bo pa ona solila pamet« vam predlagam, da vseeno vztrajate pri branju, saj verjamem, da boste lahko dobili kaj zanimivega in predvsem uporabnega tudi zase.

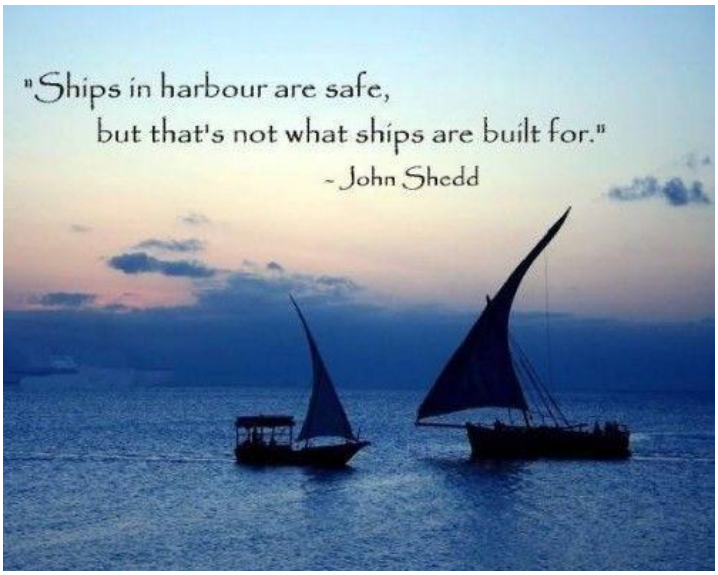
Na svoj način želim pomagati kako prebroditi čase panike, neznank, negotovosti, strahu…., ki jih je prinesel corona virus in predvsem kaj in kako potem, ko bo to za nami.

Kako si to sploh lahko dovolim? Enostavno, ker sem tudi jaz, skupaj z vsemi vami podjetniki, v istem čolnu.

Res je, da sem šele pred 5 leti, pri svojih 53 letih pustila pristan varne službe, v kateri sem delala 29 let. To je bila varna služba, z dobro plačo in veliko svobode, a zame ni bilo dovolj. Želela sem si uresničiti svoje sanje, da bom nekoč samostojna podjetnica in sama svoj šef.

In veste kaj, ko si nekaj resnično in dovolj dolgo želiš in seveda deluješ v tej smeri (saj veste, še pregovor pravi *»Brez muje se še čevelj ne obuje«*) si sanje uresničiš.

Ni bila najtežja odločitev odpluti iz varnega pristanišča na odprto morje, temveč obdobje, ko sem se znašla na čereh, ki jih nisem predvidela – zemljevida, pa nisem imela. Prepričana sem, da to tudi vi dobro poznate.



In takrat sem se zavedala:
»Nataša, lahko imaš še toliko znanj in izkušenj iz svojega področja, lahko si top (mimogrede že v času službe sem imela popoldanski s.p., da sem lahko izvajala treninge, delavnice za podjetja in coachinge –svetovanja), a o podjetništvu nimaš pojma.«

Zato sem postrgala vse svoje prihranke in začela vlagati vase, v izobraževanja s področja podjetništva, marketinga, prodaje...(v zadnjih štirih letih sem v izobraževanja vložila preko 25.000,00 EUR).

To mi je rešilo življenje. To, da sem si priznala ne znam vsega, da rabim pomoč, če želim biti uspešna v svojem poslu. Pa verjemite mi, da je bilo včasih težko prositi za pomoč in ukrotiti svoj ego.

Potem pa sem spoznala, da POMOČ pravzaprav pomeni iti PO/MOČ.

To se pa že bolje sliši,a ne?

Tako sedaj, ko ste malo spoznali mene in kaj je namen tega e-priročnika, se pa lotimo dela.

1. Sprejemanje odgovornosti

Seveda bi bili nespametni, če ne bi izkoristili vseh »ugodnosti«, ki nam jih ponuja država sedaj v tej corona krizi in istočasno, sem prepričana, da se zavedamo tega vsi, da je to kot »kaplja v morje«.

Zato je NUJNO potrebno, da sprejmemo ODGOVORNOST, zavihamo rokave in primemo vajeti v svoje roke.

Nekaj namigov:

- S starim načinom prodaje ne bomo več uspešni
- Prodajajo zgodbe in ne produkti– pomembna je tudi vaša zgodba (kot vzorec dobre zgodbe si lahko pogledate zgodbo podjetja Flaška https://www.flaska.si/izkusnja-s-flasko/celotna-flaskina-zgodba)
- Spoznajmo bolečino, potrebo našega kupca, ne da mi predvidevamo kaj rabi – vprašajmo ga
- Gradimo zaupanje in odnos z našim kupcem
- Iskreno se zanimajmo, kako je naša stranka, ali kaj potrebuje – ne da bi ji prodajali
- Resnica najbolje prodaja (daje nam kredibilnost in kupec se lahko poistoveti z nami).

2. Naš način razmišljanja/mindset

»Prodaja je tisto, zaradi česar se svet »vrti«. Če želite, da uspete v prodaji, se morate naučiti, kako spremeniti način uporabe svojih možganov in podzavesti.«
(Jordan Belford – pravi Volk z Wall streeta)

Naš način razmišljanja je ključnega pomena v poslu, če želimo biti resnično uspešni, v teh, negotovih, kriznih časih, pa sploh.

Premaknimo se »iz žrtve do junaka«.
Ne odpovejmo se svoji moči.

Ne dovolimo si, da bi nas okolica potegnila v kolektivno kolesje kaj se lahko in kaj ne, kaj je prav in kaj ne v teh težkih časih…

Premaknimo se iz ne zmorem, težko je, ne znam, ne bo mi uspelo…. **v zmorem**, želim, naredil bom vse kar vem in znam, uspelo mi bo… - to je psihologija možnosti.

Spomnim se sebe leta 1999, ko sem šla na svoje prvo izobraževanje za NLP Praktik in en izmed prvih aha, ki sem jih odbila je bilo ravno to, **da imam vedno možnost izbire** (da nič ni samo črno ali belo) – tudi v kriznih časih ne.
Gre samo za naš način razmišljanja, našo naravnanost.

Gre za naša prepričanja, ki niso nič drugega kot naše izkušnje, naša vera v nekaj. In pri spreminjanju prepričanj je ključnega pomena naš jezik, kako govorimo sami s seboj. Ker z jezikom sami sebe hipnotiziramo – dlje ko nekaj govorimo bolj se bo to vtisnilo v nas. Zato bodimo zelo previdni kakšen način govora

uporabljamo sami v sebi, sami s seboj (ne gre mi, težko je, v teh časih se ne da, država premalo naredi…**miselnost žrtve**…ali pa raje: zmorem, uspelo mi bo, potrudil se bom, ….**miselnost zmagovalca/junaka**.)

In zapomnimo si:

»Naša preteklost ni nujno tudi naša prihodnost.«

Torej če nekaj nismo mogli narediti včeraj, to še ne pomeni, da ne moremo danes. Danes je nova dan, nova priložnost, nova možnost. Učimo se iz izkušenj, napak in potem jih pustimo za seboj in gremo naprej.

Všeč mi je misel Robina Sharme:

»Preteklost je kot tvoj »služabnik« od katerega se učiš in ne dom, v katerem bi bival.«

3. Vzpostavljanje novih navad

Znana misel Alberta Einsteina me spremlja vsak dan, opominja me na mojem Vision Boardu, ki ga imam na steni v pisarni, da je ja ne spregledam:

»Delati vsak dan eno in isto, na enak način in pričakovati drugačne rezultate, je norost«

Vsakič, ko zaznam, da se mi nekaj zatakne ali se celo vrtim v krogu iz katerega ne vidim izhoda, se vprašam, kaj delam, kako

razmišljam? Največkrat ugotovim, da so moje akcije in misli enake ves čas. Takrat se vprašam:

»Kaj moram narediti drugače, kako razmišljati drugače?«

Seveda je spreminjanje navad, vzorcev, načina razmišljanja težka in zahtevna naloga. Nevro-znanstveniki (dr.Bruce Lipton, Joe Dispenza…) pravijo, da je kar 95% naših misli in s tem naših dejanj vsak dan enakih - naše navade so se vtisnile v naše nezavedno (naš limbični sistem/pra-možgani) in tako delujemo avtomatično (ja, kot roboti). In samo 5% v dnevu smo resnično zavestni in kreativni (govorimo o našem prefrontalnem korteksu, delu možgani, ki se v celoti razvije šele v zgodnji odrasli dobi).

In vseeno obstaja rešitev. Robin Sharma je o tem napisal knjigo »Ob 5ih vstani in ves svet ti bo ležal na dlani« (knjigo vam toplo priporočam v branje). Tukaj pa bom z vami delila samo en delček.

Pravi, da **za uveljavitev katerekoli spremembe potrebujemo 66 dni.**

- Prvih 22 dni = faza **uvedbe nove navade** (npr. zgodnje vstajanje, konsistentnost v delovanju, hrana brez sladkorja, jutranja vadba, klicanje strank…)

- Drugih 22 dni = faza **učvrstitve te nove navade.** To je faza, ki nam bo povzročala največ težav, ker nas bodo naša stara prepričanja, mnenja okolice, stare navade…vleki nazaj v »cono udobja, v cono znanega«. Če zdržimo to fazo smo že skoraj »na konju«. Ta faza zahteva od nas popoln fokus, disciplino, vztrajnost in potrpežljivost. Jaz dodajam še vero, da nam bo uspelo.

- Tretjih 22 dni = faza **integracije**. Ko postaja naša nova navada počasi že naša »stara« navada. Ko smo jo sprejeli za svojo. Ko si že želimo delovati na ta, nov način.

Raziskava na Univesity College London so pokazale, da naš um potrebuje 66 dni da se restira, da dekodira novo navado.

In ne pozabite:

»Vsak mojster je bil na začetku učenec.«

Naj za konec podelim svojo zgodbo - potovanje od Brnika do Logatca z dr. Ichak Adizes-om (med drugim o spremembi navad pišem tudi v svoji knjigi Vožnja v svobodo). Dr.Adizes-a sem šla iskat na Brnik in ko sva se vozila proti mojemu domu, me je nekje pri izvozu Brdo (Ljubljana) vprašal, če poznam te kraje. Bila sem začudena, ja seveda jih poznam, saj se skozi njih vozim že več kot 20 let (v službo in nazaj). Nato pa mi je rekel, naj na Brezovici zapeljem na staro cesto in da bova naredila preizkus, da bo videl, koliko res poznam te kraje. Na vsakem križišču bova izmenično (enkrat on, enkrat jaz) povedala kam zavijeva: levo ali desno. In začelo se je zame eno najbolj zanimivih in zabavnih popotovanj. Vozila sva se po kolovozih, travnikih, slepih ulicah, zavila na dvorišče in obračala…skratka spoznala sem, da se skozi nekatere kraje sploh še nisem peljala (Bevke na primer), torej krajev mimo katerih sem se vozila v resnici sploh nisem poznala (razen po smerokazih – nisem si pa nikoli vzela časa, da bi se skozi njih tudi zapeljala – kao ni časa, niso nič posebnega…). To je bila izkušnja, ki je za vedno spremenila moje življenje. Od takrat dalje sem veliko bolj odprta za novo, drugačno in sem veliko bolj radovedna.
Začela sem spreminjati svoje navade.

In ne boste verjeli, ta izkušnja je močno vplivala tudi na moj posel, moj uspeh, moje življenje.

4. Fokus, disciplina, konsistentnost, vztrajnost, potrpežljivost

To so bistvene lastnosti vsakega uspešnega podjetnika.

Naj tokrat začnem z zgodbo.
Moj prijatelj, odličen kipar Stipe Miličić, mi je že pred leti povedal, da je vsak dan ob 6.00 zjutraj v svoje ateljeju pripravljen na delo. OK to sem razumela, presenetil pa me je, ko je rekel:
»Tudi, če nimam ideje kaj naj bi klesal, oblečem svoj delovni kombinezon in čakam, da me kamen pokliče.«

To je to o čemer bomo sedaj govorili.

- **Fokus** – da smo res osredotočeni na svoje delo, da umaknemo vse elemente, ki bi nas lahko motili (zapremo spletna omrežja, damo telefon na tiho, ne hodimo »v hladilnik«, ne klepetamo z mimoidočimi, rečemo tajnici, da naj nas to uro ali več nihče ne moti, posvetimo se samo eni stvari/nalogi ne desetim na enkrat…).

- **Konsistentnost** (trdnost, trajnost, doslednost) – da smo redno prisotni, da nekaj redno izvajamo, delamo…ne enkrat ja in enkrat ne, kot nas prime.

- **Vztrajnost** – ko nekaj začnemo**,** ko imamo idejo, temu sledimo, vztrajamo, da ne obupamo pri prvi težavi na katero smo naleteli.

- **Disciplina** – da smo pri svojem delu disciplinirani, da se ne damo motiti zunanjim dejavnikom, da ne popustimo

našim omejujočim prepričanjem, da ne odlašamo in ne prelagamo dela in odgovornosti na druge.

- **Potrpežljivost** – nobena stvar se ne naredi čez noč, če pa se, je to le posledica našega razmišljanja, energije, ki smo jo usmerili npr. v nek projekt…in ko se je to seštelo, se je res lahko zgodilo čez noč. Še bog je rabil 7 dni, da je naredil svet ☺ Zato bodimo potrpežljivi s procesom in z nami v njem.

5. Nadaljevati z marketingom

Največja napaka, ki jo naredi večina podjetnikov je, da v času krize »zaprejo pipco« za marketing, oglaševanje.

Seveda moramo biti premišljeni in istočasno je **veliko kanalov, ki so brezplačni** in jih mogoče še nismo popolnoma izkoristili (Facebook, Istagram, Linkedin, e maili, youtube….)
To so moji glavni kanali prodaje.

Seveda pa je še vedno najboljša reklama **od ust do ust**.

In ne pozabimo na **priporočila.** Zbiranje testemonials, priporočil, komentarjev naših zadovoljnih strank.
Jih imate? Kje jih lahko vidim?

Ljudje težko kupimo, ko nekaj prvič vidimo, pa če se nam zdi še tako dobro in zanimivo. Kaj hitro se nam pojavijo dvomi, začnemo tehtati in …v 90% se ne odločimo za nakup.

Saj veste, psihologi, ki raziskujejo obnašanje ljudi pri nakupih pravijo, da moramo neko stvar videti ali slišati vsaj 7x preden se odločimo za nakup.

Ljudje bomo tudi veliko raje kupili po priporočilu, ko bomo slišali ali brali, da je bilo z nekim izdelkom ali storitvijo zadovoljnih že toliko in toliko strank. To nas bo prepričalo prej, kot izdelek sam. Smo pač čustvena bitja, zato sem že prej poudarila kako pomembne so zgodbe, čustva, bolečina…poznavanje stranke.

In še nekaj, **sedaj ni čas za prodajo temveč za dajanje (tudi to je marketing)** – vprašajmo se, kaj lahko damo svoji stranki (s tem tlakujemo pot za naprej…gre za dolgoročni vložek).

Ostanimo ali postanimo VIDNI.

6. Organiziranost, načrtovanje

Večina podjetnikov premalo časa posveti ravno načrtovanju. Zdi se jim izguba časa. Brian Tracy (avtor več kot 17 knjig, predvsem pa motivacijski govornik in zagovornik samo-izpopolnjevanja in osebnega mojstrstva) opozarja na to, da je načrtovanje bistvenega pomena za doseganje res odličnih rezultatov.

Pomembno je, da načrtujemo svoj dan. Optimalno je, da si že prejšnji večer zapišemo kaj so naše prednostne naloge za naslednji dan in se potem tega načrta tudi držimo.

In še nekaj – da takoj zjutraj najprej »pojemo živo žabo« (tudi to knjigo B. Tracy-ja vam toplo priporočam v branje), kar pomeni, da se najprej lotimo najbolj zoprne in nujne stvari/naloge. Kaj pa delamo mi, uf, največkrat odlagamo, prelagamo imamo toliko pomembnih mailov za odgovoriti, pa ta pogovor, pa ta nujni klic…in dan gre mimo, mi pa nismo naredili tistega,kar je res ključnega za naš posel.

Jaz sem si že v službi delala dnevni plan dela. Sedaj, od kar sem pa na svoje, pa si delam:

- Trimesečni poslovni načrt (kaj so ključne naloge, pomembnost, možni izzivi, merilo)
- Mesečni plan (jaz si ga naredim v obliki miselnega vzorca)
- Tedenski plan
- Dnevni plan

Na ta način sem veliko bolj učinkovita, manj pod stresom in delam veliko bolj sproščeno. Ni me strah, da bi kaj pozabila, spregledala…zato je tudi moje spanje mirno in globoko in se posledično zjutraj zbudim spočita in polna energije in mi ni treba že na vse zgodaj skrbeti, kaj vse moram narediti danes, da ja ne bom kaj pozabila – imam vse zapisano.

Ko sledim planu in jasno vidim (delam si kljukice ☺) rezultate, se mi s tem dvigujeta tudi moja samozavest in samo-vrednost. Wou, odlično se počutim.

Seveda pridejo vmes nepredvidene stvari, ki so lahko zelo nujne – to moramo presoditi in če je neka nova stvar res nujna, torej to najprej naredimo, potem se pa spet vrnimo k svojemu načrtu.

Pa še nekaj: ne nabašimo si preveč svojih urnikov, ne bodimo »busy zato da smo busy«, bodimo raje učinkoviti in s tem pridobimo čas zase, za počitek, za svoje drage, za svoje hobije…

7. Vlaganje vase, v rast

»Iz žepa v glavo in iz glave nazaj v žep.«

Nujno je, da si vsak dan vzamemo nekaj časa tudi za svojo rast, razvoj, izobraževanje…

- ✓ Kdaj ste nazadnje vzeli v roke kakšno resno knjigo (ne revije ali vikend ljubavni roman ☺)?
- ✓ Kdaj ste se nazadnje izobraževali, se udeležili kakšne delavnice, predavanja?
- ✓ Kdaj ste poslušali kakšen poučen video na youtube?

Verjamem, da večina tega ni naredila že od šolskih klopi dalje.

Samo dragi kolegi, življenje se spreminja, mi se spreminjamo,vse se spreminja in če ne bomo sledili tem spremembam, novim trendom, novim načinom razmišljanja in

novim potrebam človeka/stranke, če ne bomo sami rasli… bo šel tudi naš posel počasi navzdol.

Rekli smo že, kar je delovalo pred nekaj leti (pa smo bili lahko še tako uspešni) najverjetneje sedaj ne deluje več (govorim o marketingu, prodaji, biti viden, odnos do strank…).

Kot sem že na začetku povedala, sem jaz veliko denarja, energije, svojega časa in fokusa namenila prav izobraževanju – brez tega ne bi bila tu kjer sem; brez tega bi kot podjetnica, potonila – brez dvoma. Na začetku pojma nisem imela kaj je to Facebook, spletno oglaševanje…sedaj pa je večina mojega posla vezanega ravno na to.

Ne govorim, da mora biti Facebook tudi vaš kanal (čeprav poskusite in presenečeni boste), govorim o tem, da je potrebno nenehno iskati nove poti, nove možnosti in rešitve in če hočemo temu slediti, moramo nenehno delati tudi na sebi. Spoznavati sebe in s tem tudi svoje potencialne stranke.

»Dobri prodajalci bomo šele, ko bomo začeli spreminjati svoj notranji svet.«
(Jordan Belford – pravi Volk z Wall streeta)

In ne recite mi, da je nemogoče, ker to je le vaša laž,ki si jo govorite. Če sem se jaz pri svojih 53 letih začela učiti iz nule o poslu, prodaji, marketingu…potem se lahko tudi vi.

8. Ne poslušajmo okolice, raje prisluhnimo in verjemimo SEBI

Zgodba v razmislek:
Spomnila sem se na coaching, ki sem ga imela z direktorjem in kreatorjem podjetja Flaška d.o.o.. Več kot 10 let nazaj je to, takrat je še gojil jagode - mimogrede bil je nagrajen za

najboljšega prodajalca na domu ☺ njegove jagode nisi dobil v nobenem kiosku, trgovini, zelenjavarju…vse je prodal doma na dvorišču- v sezoni tudi do 20 ton jagod.
No, eno pomlad je bila pozeba in ves pridelek je bil uničen – torej s tem je šel »po gobe« tudi ves prihodek. Strokovnjaki za jagode so mu povedali, da ni pomoči, da bo letos pač »potegnil ta kratko«. A Maks se ni dal. Iskal je nove rešitve. Ni se oziral na mnenje strokovnjakov in okolice. Sledil je svojemu občutku, SEBI , kar se je kasneje izkazalo kot »bingo«.
Torej imela sva coaching, postavljala sem mu vprašanja (ne dajem rešitev, ker jih ne poznam – to ni moj posel; pomagam le s pravimi vprašanji, ki klienta vodijo v raziskovanje, odkrivanje svojih prepričanj, ki ga omejujejo, iskanju rešitev…) in čez dobro uro je bil odločen.

»Ne glede na mnenja strokovnjakov, grem v ponovni nasad jagod, čeprav za to kao ni pravi čas.«

Strokovnjaki so ostali brez besed – pridelek je bil tisto sezono rekorden.

Naj povem še na drugačen način - zgodbica o gluhi žabi, iz moje knjige Vožnja svobodo.

Žabe so imele tekmovanje v plezanju na drog. Zagnale so se, hitele, pogledovale druga k drugi, ,da bi videle kako jim gre…množica je navijala in jih glasno spodbujala. Počasi pa so žabe začele padati z droga (ene so bile že kar visoko). Kaj se je zgodilo? Zaslišale so glasove v množici: *»uf, to je pa težko, poglej kako spolzek je drog, ne bo jim uspelo..«* in takrat so se oglasile tudi njihove misli *»pa res ne bom zmogla, kok drsi, saj tudi drugim ne gre, najbolje, da kar odneham, nima smisla…«.* Počasi so vse žabe popadale na tla, razen ene. Ta pa je vztrajno plezala naprej in edina je dosegla vrh. Množica ji je ploskala in vedeti so hoteli, kako da je le njej uspelo, kje je skriti recept. In ko je prišla dol, jo je novinar Žabon vprašal:

«Povejte mi, kako vam je edini uspelo priplezati na vrh«.
Žaba pa je samo zmigala z glavo in pokazala na ušesa, da ne razume, kaj jo sprašuje. BILA JE GLUHA.

Naj nam bosta ti dve zgodbi v razmislek in spodbudo. Mislim, da bi bilo odlično, da si kdaj pa kdaj nadenemo neprodušne slušalke in enostavno sledimo sebi – verjemite mi, odgovore imamo v sebi, samo zaupati si je treba.

9. Skrb zase

In za konec še ena zelo pomembna tema. Skrb zase.

- **Biti v tišini/meditacija** – npr. T.A.Edison je do svojih največjih izumov (tudi do izuma žarnice) prišel ravno v meditaciji. To ni bau, bau, kot si meditacijo večina ljudi predstavlja. To je enostavno, umirjeno stanje našega uma (alfa stanje), kjer smo optimalno sproščeni, kjer se naš um/razum umakne in da prostor naši kreativnosti. Kako dosežemo to stanje? Lahko z enostavnim osredotočenjem na dih – da se zavedamo vdiha in izdiha (kot nas uči veliki budistični mojster Thich Nhat Hanh) in vsakič, ko nam misli uidejo drugam (kar je popolnoma normalno), jih osredotočimo nazaj v dih. S tem krepimo tudi svoj fokus, ki je še kako pomemben v našem poslu.

- **Spanje** – raziskave kažejo, da človek potrebuje vsaj 7 – 8 ur spanja za optimalno funkcioniranje (manj ali več rušita ravnovesje).

- Vsak dan si moramo vzeti čas za **počitek,** za odklop…saj veste, tudi avto ne dela, če mu ne dolivamo goriva – in tako bomo tudi mi pregoreli, če ne bomo skrbeli za počitek (to je naše gorivo)

- In še enkrat: **pozitivno razmišljanje** – skrbi, strahovi in dvomi nas hromijo in ne podpirajo. Ko zaznate skrbi, se vprašajte ali so realne – če so, potem pojdite v akcijo in poiščite rešitev (mogoče boste potrebovali pomoč…karkoli samo, da zadevo rešite). Če pa so nerealne oziroma na njih ne morete vplivati (kot npr. na tale corona virus) jih opustite. Mimogrede, baje je več kot 80% naših skrbi nerealnih – največkrat so plod našega razmišljanja, kaj pa če…plod izkušen in strahov iz preteklosti ali pa naša domišljija kaj bo, če….torej naše prihodnosti.
  Saj vem, lažje je reči kor narediti, a se da, verjemite mi, bila sem mojster skrbi,sedaj pa raje zaupam, sem čuječa in zavestna, da vidim kaj lahko in kaj ne.

- **Biti tukaj in zdaj** – pomembno je, da se urimo v biti v tem trenutku. Preteklost je za nami, prihodnost pa se še ni zgodila (mogoče se tudi ne bo). Torej vse kar imamo je ta trenutek, sedanjost, tukaj in zdaj. Ko učim jogo vedno znova spodbujam udeležence, da so v tem trenutku, da zaznavajo svoje telo, svoj dih, kako se počutijo. Jaz rada rečem, da je biti tukaj in zdaj pravi »luksuz«, saj takrat ni skrbi, strahov, dvomov…enostavno se v nas naselita zaupanje in mir. Ne verjemite mi, poskusite.

- **Jutranja naravnanost** – gre za našo naravnanost na dan. Ko se zjutraj zbudim, se najprej v mislih naravnam na da, ki je pred menoj. Npr.: rečem si:

  »Danes sem polna energije, ustvarjalna, disciplinirana. Delam in dajem z ljubeznijo in lahkotno. Dan mi teče lepo in izzive premagujem z lahkoto.«

Kaj si boste vi povedali je vaša izbira, uporabite svoje besede, pomembno je le, da vas podpirajo v vaši nameri.

Naj zaključim:

Vedno imamo izbiro. Ali bomo tarnali in se pritoževali nad trenutno situacijo (ki vem, da ni rožnata) ali pa bomo raje storili vse, da iz nje pridemo še močnejši, z novimi izkušnjami, idejami.

Dragi kolegi, verjamem, da veliko tega, kar pišem v tem priročniku že delate, sicer ne bi bili uspešni, prepoznavni, uveljavljeni…verjamem pa, da tudi vas občasno napadejo »demončki«, ko bi najraje odnehali, ko opustite kakšno idejo, ne da bi jo preizkusili, ko se držite starih navad…, se motim?
In istočasno, jaz verjamem, da smo vedno lahko še boljši.

No, zato, tale opomnik v tem e priročniku.

Pa še nekaj:
pred časom sem bila na sestanku pri direktorju nekega uspešnega slovenskega podjetja. Pogovarjala sva se o odnosih in strinjal se je, da so dobri odnosi in zadovoljstvo delavcev ključnega pomena za uspešno delo in dobre rezultate. Pohvalil se je, da so v preteklih letih veliko vlagali v gradnjo odnosov (z raznimi delavnicami za zaposlene) in da so sedaj že 3. leta »na valu« in da zato ne potrebujejo več takih izobraževanj. Še malo sva klepetala, nato pa sva se spoštljivo poslovila in odšla vsak na svojo stran.

Besede »smo na valu« še sedaj odmevajo v meni. Jaz sem si jih prevedla kot »dobro nam gre, odlične odnose imamo in ne potrebujemo dodatnega dela na odnosih«. Hm, pa je to res? Smo res lahko »na valu«, ne da bi se trudili, da tam ostanemo?

Samo v razmislek, odgovorite si sami.

ODLOČITEV JE VAŠA!

S kom ste se družili v tem e priročniku?

Sem Nataša Kogoj, ženska, mama, prijateljica, podjetnica … nenehna raziskovalka sebe in življenja.

Skozi leta sem v sebi odkrila veliko svojih demončkov, strahov in omejitev, ki sem si jih postavljala.

Zaradi njih sem se nekajkrat znašla v globoki črni luknji iz katere nisem videla izhoda.

Sedaj sem hvaležna za te »črne luknje«, saj sem ravno zaradi njih postala to kar sem – izpolnjena, srečna in uspešna ženska in podjetnica.

Ženska, ki resnično živi svoje sanje, živi SEBE.

Obožujem:
testenine in dobro vino ☺

Moja strast so:
potovanja, motor, sonce in voda, druženje s ljudmi, ki želijo v življenju več, ki so pripravljeni živeti svoje sanje, živeti sebe – torej druženje z VAMI.

Moje poslanstvo:
je, da PREBUJAM. S svojo strastjo, znanji, modrostjo, izkušnjami in vztrajnostjo drugim pomagam, jih navdihujem in podpiram na njihovi poti k SEBI, k življenju v obilju na vseh področjih življenja!

Da s svojim življenjem kažem, da smo sami kreatorji svojega življenja, svojih sanj.

Enostavno, ljubim življenje.

Moje reference:

- Licenčni mednarodni NLP trener (IANLP) in coach (IANLP)
- avtorica knjižne uspešnice Vožnja v svobodo,
- licenčni transformativni DreamBuilder coach,
- družinska terapevtka
- mentorica za doseganje osebne in poslovne odličnosti
- sistemski coach po Adizes metodi
- dobitnica priznanja »Naj žena 21.veka Srbije in držav bivše Jugoslavije – kategorija coaching«

5 let izkušenj sistemski coaching po Adizes metodi
13 let izkušenj s področja NLP treningov
16 let izkušenj z NLP coachinga
21 let izkušen na področju družinske terapije
22 let izkušenj s področja raznih sprostitvenih tehnik

Nekaj mojih projektov:

Marche Gostinstvo d.o.o.
DARS d.d.
Danfoss Trata d.o.o.
Flaška d.o.o.
SLO Snowboard demo team – Smučarska zveza Slovenije
OZ Slovenije
OZ Logatec
Mithraeum d.o.o.
Kmetijska zadruga Cerklje
Kovinoplastika Lož
Oblak group d.o.o.

Treningi/delavnice, ki jih izvajam za podjetja:

Teme prilagodim potrebam vsakega podjetja posebej. Trenutno pa so najbolj iskane teme:

- ✓ Kako z mehkimi veščinami izboljšati prodajo (NLP v prodaji)
- ✓ Z boljšimi odnosi na delovnem mestu do boljših rezultatov

- ✓ Z osebnim zadovoljstvom dosežemo več
- ✓ Biti tukaj in zdaj
- ✓ Kako ravnati s težavnimi strankami
- ✓ Učinkovito timsko delo
- ✓ Kako postati še boljši prodajalec
- ✓ Upravljanje s časom in obvladovanje stresa
- ✓ Spoštljiv in spoštovan vodja
- ✓ Spremembe priložnost za rast in razvoj

Coaching:

Individualni coaching /svetovanje (1:1)

Kako poteka?
- 1x tedensko 60 min coachinga(pogovora) preko telefona ali skype, kjer se pogovor lahko snema in so posnetki vaši za vedno

Sledite mi lahko na:

www.natasakogoj.si

https://www.facebook.com/natasakogoj.si/

https://www.youtube.com/user/harmonijanatasa

https://www.linkedin.com/company/natasa-kogoj/

E: natasa@harmonija.si
T: 041/855 528