



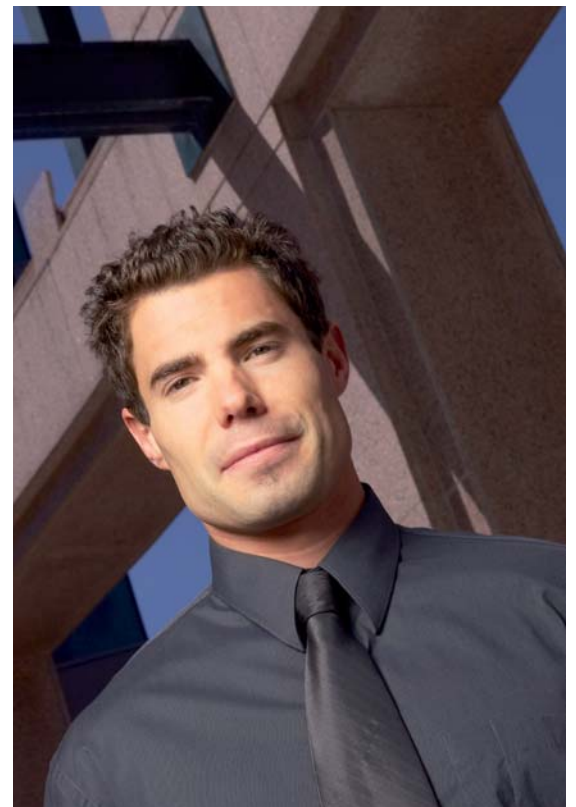
## Una cuestión de actitud

*Hace algunos meses, un cliente me pidió investigar las actitudes de sus mejores vendedores, los individuos que año con año tienen un desempeño superior a los demás. A continuación, presento las dos primeras conclusiones del estudio. Si a ti te gustaría estar entre los mejores o llegar a formar parte de este grupo, seguramente encontrarás en esta entrega de e-Trato Hecho ideas útiles para conseguirlo.*

### **Dos cualidades de los vendedores sobresalientes**

#### **1. Tienen una actitud positiva**

La gente más exitosa tiende a ser gente positiva y esta cualidad influye sobremedida en el desempeño de los vendedores. Las actitudes negativas pueden causarles mucho daño y frenar sus avances. En cambio, las actitudes positivas pueden llevar a las personas a ver oportunidades donde otros solamente ven obstáculos y a encontrar las llaves para abrir puertas que los descorazonados dejan cerradas. En tiempos difíciles pueden ayudarnos a fijarnos en lo que sí podemos hacer o alcanzar, mientras que las actitudes negativas llevan a otros a sentirse derrotados antes de empezar.





## 2. Controlan sus pensamientos

El ser humano es el único ser viviente que puede elegir lo que piensa. Marco Aurelio (121–180 d.C.), el último de los cinco “buenos emperadores” romanos y un gran filósofo, dijo que *“El universo es cambio; la vida es lo que nuestros pensamientos hacen de él”*.

Víctor Frankl, uno de los psicólogos más influyentes del siglo XX, escribió en su libro ***En busca del Sentido*** que la máxima libertad que tenemos los seres humanos es la capacidad para escoger la actitud que se tendrá ante las circunstancias. No podemos controlar lo que dicen y hacen los demás, pero sí podemos determinar nuestros pensamientos al respecto.



Alguien dijo que todas las realidades son creadas dos veces: primero en nuestra mente y después por medio de nuestras acciones. En otras palabras, si puedes imaginarlo, puedes hacerlo.

El primer paso es crear una imagen mental positiva de un estado o resultado deseable, guardarla firmemente y dejar que guíe tus acciones. El simple acto de visualizar no es mágico, no garantiza el resultado y no barre del camino los obstáculos; sin embargo, no llegaremos al destino que anhelamos si no somos capaces de visualizarlo primero.

Después de crear las imágenes de éxito, empieza el trabajo de ejercer control sobre tu mente. Constantemente pasan por ellas pensamientos, debates y conversaciones internas que influyen en nuestro estado de ánimo y en nuestras acciones.

La gente exitosa ejerce control sobre estas “conversaciones internas” y desecha los pensamientos “basura” que dicen cosas como “no se puede”, “no va a funcionar”, “es que la situación no es adecuada para...”

***¿Te das cuenta de las ideas que pasan por tu mente y de los debates internos?*** Si no, empieza a escucharte.

Las técnicas siguientes te ayudarán a crear diálogos positivos y a desterrar los pequeños monstruos que siembran inseguridad, pesimismo y miedo.



**Dos técnicas  
para cultivar actitudes positivas  
en el “taller de tu mente”**

**1. Visualización**

**Crea en tu mente imágenes de éxito.**

Tú eres el guionista y el director de la película. Por ejemplo, imagina escenas de diálogos con los clientes en los que tus preguntas los animan a revelar lo que realmente quieren, otras en las que toman en cuenta tus recomendaciones, algunas en las que tú explicas y el cliente se convence del valor de tu propuesta, o en tus prospectos que deciden aceptar tu propuesta, o bien, imagina que llegas al final del año habiendo cumplido tus metas y que recibes las felicitaciones de tu jefe y de tu familia, u otras escenas que para ti sean relevantes.

**Crea y guarda estas imágenes de éxito.**

Repasa las diferentes escenas a diario. Si quieres lograr metas como las mencionadas, primero tienes que crearlas y, después, creer en tu capacidad para alcanzarlas. Al repasarlas, estarás “ensayando” tus éxitos. Y así cada vez te parecerán más realistas y alcanzables.

**2. Afirmaciones**

**Las afirmaciones crean y graban nuevos mensajes en tu mente.**

Son especialmente útiles para sustituir mensajes negativos por otros positivos o para prepararte para enfrentar retos. Son frases que comunican un mensaje acerca de lo que quieres hacer, ser o lograr. La repetición constante durante días o semanas, y hasta por meses, hace que poco a poco pasen de ser metas por alcanzar a ser nuevas realidades.

**Lanza de tu mente ideas como éstas**

- Yo no soy bueno para prospectar.
- Éste va a ser un año difícil.
- Los clientes son muy difíciles.
- Yo no sirvo para las ventas.

**Sustitúyelas por ideas como éstas**

- Los prospectos verán en mí a una persona segura de sí misma, en quien pueden confiar y que ofrece alternativas atractivas.
- Este año voy a encontrar oportunidades que me llevarán a cumplir mi cuota de ventas.
- Mis clientes ven en mí a una persona que les puede ayudar a cumplir sus metas.
- Yo soy un profesional exitoso y bien remunerado. Mis clientes me respetan por mis conocimientos y por el apoyo y servicio que les brindo. Ellos prefieren hacer negocios conmigo y mi jefe sabe que puede confiar en que alcanzaré las metas.



Tal vez al principio te parezca “extraño” pronunciar estas frases; posiblemente cuestionen el valor de repetir algo que todavía no es una realidad, pero cuando se realice, no hará falta repetirlo más. El “secreto” es que la repetición guiará tus pensamientos y acciones hacia el cumplimiento de tus metas.

En resumen, los vendedores más productivos y exitosos creen en sus capacidades y son optimistas. Donde otros ven “problemas” u obstáculos, ellos ven oportunidades. Controlan los pensamientos que circulan por sus mentes. No

permiten que los mensajes negativos actúen como frenos. Visualizan un futuro con muchos aciertos y éxitos. Crean escenas mentales con imágenes positivas y las repasan una y otra vez hasta grabar en sus mentes la firme expectativa de tener éxito. Por medio de afirmaciones van desarrollando confianza en sí mismos y en sus capacidades. Poco a poco, la repetición convierte las afirmaciones en realidades.

Esta semana disfrutarás tu trabajo y te sentirás orgulloso de tus relaciones con tus clientes.

*Les desea buenas ventas,  
John Fischer*

**Visítenos en**

**[www.TOPLINEconsulting.com.mx](http://www.TOPLINEconsulting.com.mx)**

---

**¿Quiere enviar este número del boletín  
e-Trato Hecho a colegas?**

Haga clic en el botón reenviar en el menú de su administrador de correos.

**Si no desea recibir e-Trato Hecho,** haga clic aquí para cancelar.