

અયક્તિને મોટિવેટ નહીં બલ્કે ઇન્સ્પાયર જરૂર કરી શકાય : શિવ



- આવડત અને મક્કમ ઇરાદા હોય તો જ હકારાત્મક એટિટ્યુડ લેખે લાગે
- ટેકનોલોજી ખરીદી શકાય છે પણ રિલેશનશિપ સારી વેલ્થ છે
- સિટી રિપોર્ટર વડોદરા

‘લોકો કહે છે કે પોઝીટીવ થિંકીંગથી સફળતા મળી શકે છે, પણ મારુ માનવું છે કે પોઝીટીવ એફર્ટ ત્યારે જ શક્ય બને છે જ્યારે લોકો પાસે આવડત અને મક્કમ ઇરાદાનું કોમ્પો પેક હોય. કોઈ પણ સમસ્યા નહીં હોવી તે સફળતા નથી, પણ સફળતા પર કાબુ મેળવવાની આવડતને સાચી સફળતા કહી શકાય છે. કોઈ પણ વ્યક્તિને મોટીવેટ કરી શકાતી નથી, પણ ઈન્સ્પાયર જરૂરથી કરી શકે છે. ઈન્પિરેશનથી થિંકીંગ ચેન્જ થાય છે અને આ ચેન્જ થતા તેનું અમલીકરણ શક્ય બને છે.’ જાણીતા લેખક અને મોટીવેશનલ સ્પીકર શિવ ખેરાએ વી.સી.સી. આઈ પ્રદર્શનીમાં ભરત્યક ઓરિટોરિયમમાં લોકોને સંબોધતા

આ વાત કહી હતી. વધુ જણાવતા તેમણે કહ્યું હતું કે, ‘જે રીતે ટેકનોલોજી એડવાન્સ થઈ રહી છે, તે જોતા તો યુવાનોને પણ ટેકનોલોજી સાથે અપડેટ થવામાં તકલીફ પડી રહી છે. ગ્રેજ્યુએટ થયેલી તાજેતરની બેન્ય ગયા વર્ષની બેન્ય કરતા અપડેટ હશે, જે સાબિત કરે છે કે નોલેજનુ સ્તર દિવસે દિવસે વધી રહ્યું છે. એક મેગેઝીનના અંદાજ પ્રમાણે આશરે 50 ટકા બિઝનેસ 5 વર્ષમાં ફેઈલ થયા છે, જ્યારે યુ.એસના 90 ટકા બિઝનેસ 5 વર્ષમાં ફેલ થયા છે.

પિપલ સ્કિલ અને સેલીંગ સ્કિલ જ સફળતા અપાવી શકે છે. ટેકનિશિયન અને ટેકનોલોજી બન્ને પૈસા દ્વારા ખરીદી શકાય છે, પણ સાચી વેલ્થ માત્ર રિલેશનશીપ દ્વારા જ જનરેટ કરી શકાય છે. આજની જનરેશન કમ્પ્યુટર સાથે વધારે કમફર્ટબલ છે, તેઓ માત્ર લોકો સાથે જ અનકમફર્ટબલ છે. સેલીંગની એક પરિભાષા છે કે જે વ્યક્તિ પ્રોડક્ટ, સર્વિસ અને આઈડિયાનું સેલ કરી શકે તેને સારો સેલ પર્સન કહી શકાય, પણ આજના સમયમાં આ વસ્તુ સામાન્ય વ્યક્તિ પણ કરે છે. બધા જ જુદી જુદી રીતે સેલ્સ પર્સન છે. હાલના સમયમાં પ્રોબલેમ બાળકોમાં નથી, પણ માતા પિતામાં છે.’

આ મોટિવેશનલ સ્પીકર માને છે કે ‘બોલીને નહીં’ સાંભળીને વેચે તે સાચો સેલ્સ

‘સેલીંગ કરતા પહેલા સેલીંગ શું છે એ જાણવું અગત્યનું છે. અત્યારે લોકો માત્ર ઓર્ડર ટેકીંગ જ કરે છે. કહે છે કે રણમાં જે હિટર વહેચી આવે તેને સારો સેલ્સમેન કહેવાય છે, પણ પ્રેક્ટિકલી ખોઈએ તો રણમાં હિટર જ વહેવવાની શું જરૂર છે? પણ જે લોકોને રણમાં હિટર વેચવાની સ્કીલ સારી રીતે આવડી જાય તેઓ સ્ટિવટરલેન્ડમાં હિટર આસાનીથી વેચી શકે છે. સેલીંગ અને એથિકલ સેલીંગમાં ખુબ જ તફાવત છે. એવું માનવામાં આવે છે કે બોલીને વેચે તેને સારો સેલ્સમેન કહેવાય, પણ મારા મતે સાંભળીને વેચે તે જરૂરી છે. સેલ્સમેન પ્રોડક્ટ કે સર્વિસ નહીં પરંતુ સોલ્યુશન વેચે છે. સેલ્સપર્સન્સ પાસેથી લોકો તેમના પાસેથી વેલ્યુની ખરીદી કરે છે.’ બીએમએ દ્વારા આયોજિત કાર્યક્રમમાં યોજાયેલી પત્રકાર પરિષદમાં જાણીતા લેખક અને મોટીવેશનલ સ્પીકર શિવ ખેરાએ આ વાત કરી હતી. આ વિષય પર વધુ જણાવતા કહ્યું હતું કે, ‘સેલ્સ ફિલ્ડમાં કામ કરતા લોકો ટાર્ગેટ અને ટર્ન ઓવનના ચક્કરમાં ફેલ થવાથી આ ક્ષેત્રને છોડી દે છે. ટ્રાન્ઝેક્શન સેલીંગ પ્રોડક્ટ પર આધાર રાખે છે, જ્યારે રિલેશન સેલીંગ લોકો અને સર્વિસ પર ડિપેન્ડેન્ટ છે. સેલ કરવા માટે વિશ્વાસની જરૂરીયાત હોય છે. લોકો જ્યારે બિમાર પડે છે, ત્યારે રસ્તામાં આવતા 10 ડોક્ટરોને છોડીને તેમણે ગિયટ કરેલા ડોક્ટર પાસે જ જાય છે અને તેનું કારણ માત્ર વિશ્વાસ છે. એમ.બી.એના વિદ્યાર્થીઓને ખબર જ નથી કે માર્કેટીંગ શું છે. પ્રોડક્ટથી સંતોષ માનતા લોકો બીજા 10 લોકોને પ્રોડક્ટ વિષે વાત કરે છે, પણ અસંતોષ ઇરાવતા લોકો બીજા 20 લોકોને વાત કરે છે. કોઈ પણ કંપની માત્ર એક વાર સેલ્સ કરીને મોટી થઈ શકતી નથી. મોટી કંપની થવા માટે વારંવાર બેસ્ટ સેલ્સની જરૂર પડે છે.

પ્લાનિંગ સફળતાની શ્રેષ્ઠ યાવી

- ‘એડવાન્સ પ્લાનિંગ કરીને નોંધ ટપકાવવાની આદત સફળતામાં મહત્વનો ભાગ ભજવી શકે છે.’ એમ માનનારા પ્રકારની નોંધ કરવી તે પણ સમજાવ્યું હતું. આ પ્રકારની ટેવ કેળવવાથી વ્યક્તિમાં મેટિક્યુલસ ટેન્ડેન્સી ડેવલપ થઈ શકે છે.
1. આજે આખા દિવસ દરમિયાન કેવું ફિલ કર્યું ?
 2. આજે આખા દિવસ દરમિયાન શું નવું શિખવા મળ્યું ?
 3. આજે મારા કર્યા કાર્યથી હું ગર્વ અનુભવું ?
 4. આજે ઇમ્યુવમેન્ટ માટેનું કમિટમેન્ટ શું ?

ક્યોટેબલ ક્યોટ્સ ફોમ

- ‘એક સારા સેલ્સમેનને ફાયર કરવા કરતા ફાયર કરવું સરળ છે.’
- ‘બીજાને આપો તેને પ્રોમિસ કહેવાય, પોતા કહેવાય.’
- ‘મોરલ કમિટમેન્ટ, લિગલ કમિટમેન્ટ કરવા સરળ છે.’
- ‘માત્ર ટિચર અને પેરન્ટ્સ જ સંબંધ સુધારવા સમર્થ આપે છે.’
- ‘ઓનરશીપ અને જવાબદારી જે લોકો નિભાવે તેઓ જ માલિક બને છે’
- ‘લોકો પોતાના દુ:ખથી તંગ નથી, તેઓ બીજાના દુ:ખથી તંગ પામે છે.’
- ‘જ્યારે યસ્ત્રિન નિર્માણ થશે ત્યારે જ દેશનું વિકાસ શક્ય છે.’
- ‘રિફલેક્શન શિખવાની પ્રોસેસ છે. આપડે કરીએ છીએ, જ્યારે દુનિયા આપડી એક્સપેરિયન્સ પર આધાર રાખે છે.’