

Šta raditi ukoliko vaš šef ne veruje u vašu motivaciju?

Ukoliko vaš cilj zavisi od drugih ljudi, onda moguće da nije baš dobro postavljen. Ali ako je to šef koji vas demotiviše, ima načina da se nosite i sa tim. Naime, treba da naučite kako da se nosite sa šefom koga nije briga za vašu motivaciju ili, još gore, kaže vam da je sve to irelevantno i da su samo cifre ono što se računa.

Ukoliko ste ustanovili na koji način se mogu [povezati vaši ciljevi sa korporativnim i ciljevima vaših pretpostavljenih](#), može se desiti da to ne može da se primeni na cilj vašeg šefa da prosto dosegne određene cifre (dok vi želite da pomognete ljudima).

Ipak, možda zvuči čudno, ali zapravo i nema nekog unutrašnjeg konflikta između vašeg i cilja vašeg šefa. U suštini, na duge staze dobre cifre u prodaji se ostvaruju uz pomoć verovanja da pomažete svojim kupcima. Konflikt se javlja kada, u cilju da brzo ostvarite što veću prodaju, šef traži od vas da prodajete proizvode ili usluge koje kupac niti želi niti mu trebaju. Ovo je vrlo uobičajena situacija unutar organizacija koje još nisu naučile da tvrde tehnike prodaje vode pravo - napolje iz posla.

Ima nekoliko načina da se postavite u ovoj situaciji, u zavisnosti od toga u kojoj meri vaš šef reprezentuje vrednosti i ideale unutar kompanije. Imate ove opcije na raspolaganju:

Strategija 1: Asimilacija

Verovatno će biti potrebno da postanete klon svog šefa i naučite sve manipulativne tehnike prodaje tako da možete da obradite mušteriju što je brže moguće. Onda idite na pićence sa svojim šefom i smejte se zajedno onome koga ste tako lako i brzo namagarčili.

Strategija 2: Ostavka

Ako vaša uverenja i sistem vrednosti nikako ne korespondira sa sistemom i uverenjima vašeg šefa i menadžmenta, učinićete sebi veliku uslugu ako se izvučete odatle i potražite drugi posao. Bolje pre nego kasnije. Još važnije, vi nećete raditi ono što najbolje radite, ako su vaše vrednosti u sukobu sa ostatkom organizacije.

Strategija 3: Sačekajte da ode

E sad... Ukoliko vaš šef nije usklađen sa ostatkom kompanije, a strategija firme je u osnovi podudarna sa vašim nastojanjima, imate treći izbor.

Izolujte se od šefove negativnosti i idite putem koji ste sebi zacrtali, što je dalje moguće. Upoznajte se i saradujte sa prodavcima koji rade za druge šefove. Trudite se duplo više, tako da opet možete dosegnuti željene cifre na način koji neće namagarčiti kupce.

Ako je šef duboko zabrazdio, postoji mogućnost i da će eventualno biti otpušten ili vi možete da pređete u drugu grupu, kod drugog šefa. Važno je da postavite vremenski okvir u kome ste voljni da

Dok tražite posao, mogu da vam pomognu:

Saveti

Kako sam našao posao

Poslodavac vas pita

O zanimanjima

trpite postojeću situaciju. Odvojite vreme i da napravite dodatni plan tako da ipak koraknete napred u karijeri i ne dođete u situaciju "spasavaj se ko može".

Strategija 4: Probajte da utičete na svog šefa

Teško, ali moguće. Međutim, nemojte se zavaravati da možete tek tako da menjate nekoga. To se zapravo radi tako što vi menjate svoj odnos prema nekoj osobi i povratna reakcija je da ta osoba menja odnos prema vama. Dakle, vi ne menjate praktično neku osobu, nego svoj pristup toj osobi i konkretnom problemu.

Ukoliko vaš šef nije totalno zadržan, verovatno da će primetiti nov način i stil kojim vi postižete dobre rezultate te će ih i on vremenom usvajati. Ipak, budite realni u svojim očekivanjima.

Ova tehnika nije svemoguća, ne pali uvek i retko ko ume da je pravilno koristi. Onda primenite neku drugu strategiju. U svakom slučaju, svoj svet menjate tako što menjate sebe.

Literatura:

[Geoffrey James](#)

Dok tražite posao, mogu da vam pomognu:

[Saveti](#)

[Kako sam našao posao](#)

[Poslodavac vas pita](#)

[O zanimanjima](#)