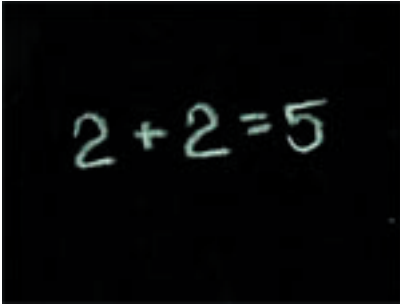


Fiksun ihmisen ajattelun ansa

Asiantuntijapalveluja ja tietotekniikkaa myyvät ajautuvat joskus oman ajattelunsa ansaan. Yksi ajattelun ansa on “kaikki-tai-ei-mitään” ajattelu.



Tapasin erään myyjän, joka oli suunnitellut ottavansa yhteyttä kolmeenkymmeneen henkilöön, joiden käyntikortin hän oli saanut seminaarissa. Hän kertoi, ettei ollut ottanut yhteyttä kehenkään.

Kysyin miksi ja hän kertoi, ettei hänellä ole aikaa tavoitella 30 henkilöä.

Hän olisi voinut halutessaan soittaa vaikka vain viidelle tai kymmenelle, joita hän pitää tärkeimpinä, mutta hän ei soittanut kenellekään.

Tämä myyjä on langennut “kaikki-tai-ei-mitään” ansaan. Ellei hän saa tehtyä suunnitelmaansa 100 %:sti, hän ei toteuta suunnitelmaansa yhtään.

Eräs toinen myyjä lähetti kirjeen toimitusjohtajalle, joka kertoi puhelimesta antaneensa kirjeen alaiselleen. Kirjeen lähettänyt myyjä piti sitä täydellisenä epäonnistumisena, koska hän oli ennakkoon asettanut onnistumisen rajaksi, että hän pääsee heti tapaamaan toimitusjohtajaa.

Olimme yhdessä asiakkaan myynnin johdon kanssa laatineet suunnitelmat myynnille seuraavan vuosineljänneksen loppuun saakka. Ehdotin että tehdyt suunnitelmien toteutus lanseerataan kokouksissa, joihin yrityksen monikymmenpäinen myyntiväki osallistuu. Ehdotukseni sai vastaansa murskaavan tuomion. Mitään suunnitelmien lanseerausta myyntijohtajat eivät missään nimessä halunneet.

Kysyin myyntijohtajilta millainen lanseeraus on heidän mielestään ja millainen on se kokous, jonka he haluavat pitää. Heidän mielestään lanseeraus on jonkinlainen karnevaali, jossa ammutaan iletulitusraketteja ja kaikilla on ilmapalloja. Sellaista he eivät halunneet, joten suunnitelmia ei voida lanseerata. Lopulta suunnitelmat päätettiin lanseerata “pienimuotoisissa” kokouksissa ilman iletulitusta ja ilmapalloja.



©Copyright

Actional Oy
Hepokalliontie 2
00850 HELSINKI
p. 040 5509200
info@actional.fi
www.actional.fi

Usein teemme asiakkaan henkilökunnan kanssa suunnitelmia myynnin tilanteen parantamiseksi. Eräissä suunnittelutilaisuudessa yksi suunnitelman laatinut henkilö kertoi, että hänen suunnitelmansa on puolen sivun mittainen, koska “ei ole mitään mieltä” kuten hän sanoi, laatia suunnitelmaa joka olisi yli 50-sivuinen. Hän ei vain tullut ajatelleeksi, että hän voisi aivan hyvin laatia yhden tai kahden sivun mittaisen

suunnitelman, joka olisi parempi kuin puolisivuinen.

“Kaikki-tai-ei-mitään” ajattelu on aika yleistä ja siihen syyllistyvät ovat hyvin fiksuja ja älykkäitä ihmisiä. He vain eivät ole oppineet, että asioiden ei tarvitse olla heti täydellisiä eikä suurta kertaharppausta tarvita. Melkein aina riittää, että ottaa useita pieniä askeleita peräjälkeen.

“Kaikki-tai-ei-mitään” ajattelu asettaa riman liian korkealle. Rimakauhu estää pienen vähänkin tekemisen kokonaan. Omissa asiakasprojekteissa pyrin siihen, että asiakkaan väki asettaa rimansa haasteelliselle korkeudelle, mutta silti niin matalalle, että he uskaltavat yrittää ylitystä ja ylityksen jälkeen ovat tyytyväisiä itseensä.



©Copyright

Actional Oy
Hepokalliontie 2
00850 HELSINKI
p. 040 5509200
info@actional.fi
www.actional.fi