

14) Junho/2016:Quais são as suas Regras?

Forrest Wallace Cato

Durante sua vida o mais famoso escritor de auto-ajuda Napoleon Hill desenvolveu muitas regras excelentes para a obtenção do sucesso. Hill firmou seu lugar na história criando regras comprovadamente atemporais. Ainda hoje as regras de Napoleon Hill continuam a ajudar pessoas ao redor do mundo.

Este grande motivador até psicografou uma regra para o presidente Franklin D. Roosevelt: "A única coisa de que devemos ter medo é o próprio medo". Esta regra psicografada se tornou a frase mais conhecida do presidente. Uma das mais repetidas regras de Napoleon Hill é "Sempre entregue mais do que promete". A mais conhecida regra provavelmente é "O que o homem imagina, e acredita, ele consegue alcançar". Enquanto editava o clássico *How To Sell Your Way Through Life* (Como vender-se através da vida) de Napoleon Hill, eu percebi que a essência de sua sabedoria foi incorporada nas regras atemporais que ele legou a cada um de nós.

Através da história da América alguns líderes proeminentes criaram regras para a conquista pessoal e vida produtiva. George Washington escreveu 110 regras para a civilidade. As pessoas esperam e apreciam regras úteis de líderes respeitados. Essas regras derivam de perspectivas únicas, observações ou experiências de seus autores. Essas regras foram também usadas para construir a imagem, a fama ou o reconhecimento de todos os líderes que forneceram as regras. Todo grande líder desde a fundação da América foi cuidadoso em influenciar, controlar ou gerenciar sua imagem. Frequentemente eles usam um conjunto de regras impresso para ajudá-los a concluir o controle de sua imagem.

Fracassando em Fazer a Conexão

O treinador em vendas Lew Nason explica, "Regras são muito importantes. Regras resultam do progresso da civilização. Dos Dez Mandamentos, às Regras de Ordem de Roberts (para fazer reuniões e conferências), às Regras do Marquês de Queensberry (para o boxe), as regras na maioria das vezes existem para manter o padrão ou conquistar o sucesso em alguma área, como sucesso nos investimentos, nas bilheterias, nos pequenos negócios, no mundo corporativo, nos encontros, nos debates e assim vai."

Mehdi Fakharzadeh, o querido herói de vendas em finanças e estrela das vendas mundial, acrescenta que, "a maioria dos agentes de seguros e planejadores financeiros simplesmente não conseguem fazer a conexão entre ser conhecido de uma maneira positiva em seu mercado (famoso) e vendas crescentes. Eles não conseguem entender isto. Eles sabem que água molha. Eles sabem que comer demais alimentos errados podem fazê-lo engordar. Eles entendem que beber demais pode deixá-lo bêbado. A maioria está alerta para os perigos do cigarro. Eles entendem essas conexões. Mas eles não entendem como maior visibilidade e reconhecimento levam ao sucesso maior."

Mehdi continua, "eles simplesmente não conseguem entender a conexão entre fama em seu mercado e crescimento de vendas. Com reconhecimento local suficiente e respeito você pode se tornar o líder em vendas em seu mercado. Mas poucos agentes de seguros e planejadores financeiros são capazes de entender isto. Napoleon Hill e

W. Clement Stone falaram sobre isto por anos e anos. Os não-realizadores fracassam em perceber que eles podem fazer o que muitos realizadores de sucesso fizeram e obter muito mais resultados. Então eles não valorizam os esforços necessários para criar, estabelecer e manter uma imagem como líder em seu mercado. Eles não fazem nada de significativo para conquistar isso. E o líder de mercado existente continua a capturar muitas de suas vendas.”

Meu artigo mais publicado foi escrito em 1987 e é intitulado Cato's Rules For Meeting Famous People (as regras de Cato para conhecer pessoas famosas) . As pessoas que mais pedem cópias são na maioria treinadores de atletas, professores, líderes de escoteiros, companhias de seguros, e agentes de artistas.

Muitas regras são supostamente regras de sucesso. Abraham Lincoln tinha Regras de Conduta, Mark

Twain tinha Regras de Escrita, e existem muitos mais. O General George S. Patton tinha Sete Regras do

Sucesso. Entre os famosos de nosso tempo estão nomes como As 12 Regras para o Sucesso de Steve

Jobs , as 18 Regras de Vida do Dalai Lama, as Regras de Sucesso do General Powell, as 13 Regras de Sucesso de Joe Girard, As Regras de Vendas de Zig Ziglar, e muitas outras pessoas que usam suas regras para melhorar sua imagem enquanto ajudam os outros.

Um conjunto de regras é uma ferramenta que um líder pode usar para ajudar a estabelecer e manter uma imagem desejada. Lew Nason, RFC do reconhecido Insurance Pro Shop®, frequentemente distribui cópias das 10 regras de Thomas Jefferson. Você pode até usar as regras de outras pessoas para promover a si mesmo.

Aqui estão as 10 regras de Thomas Jefferson:

1. Nunca deixe para amanhã o que pode fazer hoje.
2. Nunca perturbe outra pessoa com o que você mesmo pode fazer.
3. Nunca gaste dinheiro antes de ganhar.
4. Nunca compre algo que não quer porque está barato.
5. Orgulho custa mais do que fome, sede e frio.
6. Nós raramente nos arrependemos por ter comido muito pouco.
7. Nada é incômodo se fazemos de bom grado.
8. Quanta dor nos custa os males que nunca aconteceram.
9. Leve as coisas pelo lado leve.
10. Quando estiver irritado, conte até dez antes de falar; quando estiver muito irritado, conte até cem.

Harold Franklin Chorney, uma das maiores autoridades da America em ouro e prata, foi nomeado por Ben Franklin. Hal mantém uma cópia das 12 Regras de Benjamin Franklin na parede de seu escritório. Hal diz, “O poster campeão de vendas de Ben Franklin é sua lista de regras.”

As 12 Regras de Benjamin Franklin

1. Termine melhor do que começou.
2. Toda educação é auto-educação.

3. Procure primeiro gerenciar a si mesmo, então gerencie os outros.
4. Influência é mais importante que vitória.
5. Trabalhe duro e fique de olho em seus custos.
6. Todo mundo quer parecer razoável.
7. Crie seu próprio conjunto de valores para guiar suas ações.
8. Incentivo é tudo.
9. Crie soluções para problemas aparentemente impossíveis.
10. Torne-se um revolucionário pela experiência e mudança.
11. Às vezes é melhor fazer 1001 coisas pequenas corretamente do que apenas uma grande coisa corretamente.
12. Cultive deliberadamente sua reputação e legado.

Por meus escritos terem sido publicados em várias partes do mundo, minha lista intitulada Cato's 20 "Always" Rules (As 20 regras de sempre de Cato) apareceram em vários países, várias vezes. Esta lista foi traduzida para 22 línguas. Estas são minha regras básicas para conquistar mais em seus esforços. Minhas regras são bastante elementares e frequentemente envolvem habilidades básicas de comunicação e projeção positiva da imagem.

As 20 regras de sempre de Cato são baseadas em senso comum. Eu compilei estas regras durante trinta anos falando e escrevendo sobre melhorar a imagem pessoal. Eu notei que muitos nas minhas audiências precisavam destes lembretes simples. Sua mãe deve ter lhe ensinado a maioria destas regras básicas. Surpreendentemente, hoje a maioria das pessoas em qualquer profissão não percebem a importância destas regras "óbvias" e a maioria não as pratica. Me mostre uma pessoa que pratique todas estas regras e você estará me mostrando um vencedor. É impossível que uma pessoa pratique estas regras simples e seja um fracassado. Minha regras simples mas essenciais são:

As 20 regras "de sempre" de Forrest Wallace Cato 1.

- Sempre olhe diretamente nos olhos das pessoas.
2. Sempre mantenha seus ombros para trás.
3. Sempre tenha sua palavra e fale corretamente.
4. Sempre seja relaxado e não-ameaçador.
5. Sempre projete confiança.
6. Sempre transmita autoridade.
7. Sempre esteja vestido adequadamente.
8. Sempre use sapato lustros.
9. Sempre evite presumir que tem uma resposta imediata para tudo.
10. Sempre encoraje o outro a falar.
11. Sempre faça perguntas lógicas e inteligentes.
12. Sempre ouça com atenção.
13. Sempre coloque um elogio sincero na sua conversa.
14. Sempre seja encorajador.
15. Sempre seja tranquilizador.

- 16.Sempre reconheça a colocação do outro.
- 17.Sempre pratique hábitos produtivos de sucesso.
- 18.Sempre preste atenção à sua imagem desejada.
- 19.Sempre faça seu dever de casa ou pesquisa e então entregue.
- 20.Sempre faça o outro parecer bem ou se sentir bem.

Crie suas Próprias Regras Agora

Norman G. Levine, RFC, o homem que construiu mais agências de seguros nas duas costas do que qualquer outra pessoa na história diz, "Por que não criar suas próprias regras? É isso mesmo, crie suas próprias regras e as comercialize para ajudá-lo a melhorar sua visibilidade e reconhecimento. Não copie de Hill, Jefferson, Franklin ou Cato, mas crie suas próprias regras que se relacionem com o que é único, especial e precioso sobre você ou sua situação. Use sua Próprias Regras para ajudar a Promovê-lo

Uma vez criada você pode usar a página contendo suas regras impressas como uma ferramenta por muitos anos! Suas regras podem estar em um pergaminho ou em uma papel normal. Suas regras podem ter sua foto e assinatura e endereço e slogan e mais algumas linhas em letras miúdas. Acrescente suas regras ao seu arsenal de itens que promovem sua imagem. Faça disto uma peça impressionante e cheia de classe. Você pode considerar trabalhar suas regras em muitas de suas conversas, aparições e apresentações.

Onde estão suas regras?

Não há motivo porque você não deveria ter e frequentemente usar suas próprias regras. Fazer isto melhora sua imagem desejada. Se suas regras são originais então elas se transformam em um item impressionante que você pode usar com qualquer um – prospects, clientes, associados, estudantes, escoteiros, grupos de negócios, mercados-alvo, etc. Você pode basear suas regras em torno da história da família, suas experiências pessoais, seu trabalho, sua filosofia etc. Negocie suas regras. Como com quase qualquer coisa elas são inúteis se não forem usadas. Você pode tornar suas regras disponíveis para grupos sem custo algum, tê-las publicadas no jornal local, fornecê-las para hospitais e escolas, colocá-las no seu CD de mídia, no seu press-kit, usá-las no seu correio, no seu site, enviar um release oferecendo uma cópia das suas regras em papel especial, etc.