



## Czego możemy nauczyć się od zwierząt w życiu i biznesie?

Podsumujmy drugą część szkolenia „Czwarty Wymiar w Sprzedaży”!



### Katarzyna Warelis

praktyk sprzedaży i propagatorka 4-tego Wymiaru w życiu i biznesie  
Autorka wielu programów edukacyjno-szkoleniowych,  
m.in. „4-ty Wymiar w Sprzedaży”, „4-ty Wymiar w Zarządzaniu i Przywództwie”,  
„Kobieta w Życiu i Biznesie”, „Mój 4-ty Wymiar”.  
[www.my4d.pl](http://www.my4d.pl)



**Witam ponownie! Przed nami podsumowanie drugiej części szkolenia. Jego tematem przewodnim pozostaje sprzedaż, która – jak już wiecie – jest jedną z najważniejszych umiejętności życiowych. Popatrzymy na proces sprzedaży w niecodzienny sposób – oczami zwierząt, czyli oczami naszego ciała. Człowiek przypisuje sobie najwyższą rolę w przyrodzie i często nie docenia istot, z którymi dzieli świat. Tymczasem z królestwem zwierząt jesteśmy ewolucyjnie spokrewnieni i w rozwoju zarodkowym przechodzimy podobne stadia. Zwierzęta okazują się być doskonale przystosowane do życia na Ziemi, co więcej, one w pełni wykorzystują potencjał trzech wymiarów (umysłu, emocji i ciała), z których pochodzi życiowa energia, główny zasób każdego organizmu.**

### Czego zatem możemy nauczyć się od zwierząt?

Zwierzęta potrafią znacznie lepiej od ludzi korzystać z inteligencji ciała, która jest odpowiedzialna za sterowanie wszystkimi procesami życiowymi praktycznie bez naszej pomocy, np.

odżywianie i natlenianie wszystkich komórek, trawienie pokarmu, usuwanie tego co zbędne. Organizm porusza się w pewnej przestrzeni, jest plastyczny, sam się reguluje i regeneruje. W sensie fizjologicznym nasze ciała to wydajne fabryki biochemiczne i najbardziej efektywnie działające przedsiębiorstwa.

Żyjemy dzisiaj w świecie szybkiego rozwoju techniki, nauki, nowocze-

nych technologii, w hołdzie dla umysłu i intelektu człowieka. Niestety, nie nadążamy odbierać i przetwarzać wszystkich bodźców, które do nas docierają. Jesteśmy przepracowani, zestresowani, mamy mało energii i płacimy za to wiele osobistych rachunków na wielu płaszczyznach, a wszystko przez to, że działamy wbrew naturze.

## Jakie to ma znaczenie dla sprzedaży?

Po pierwsze, aby skutecznie pracować w tym zawodzie, musimy mieć dobrą kondycję psychofizyczną i pozytywną energię dla swoich klientów. Po drugie, musimy uważnie słuchać, aby rozpoznawać ich potrzeby, właściwie komunikować i budować relacje dzięki zdobyciu zaufania. Zastanówmy się więc, co ma do tego ciała? Dlaczego zrozumienie reguł jego funkcjonowania ma nam dać przewagę w życiu, w biznesie, w sprzedaży?

Język ciała jest prosty: czucie przeważa nad myśleniem, podświadomy odbiór przeważa nad świadomym odbiorem komunikatów, a odczucia i emocje mają konkretne zadania do zrealizowania.

Przypomnijmy sobie zatem uproszczone reguły ciała, podstawową wiedzę, z której będziemy mogli skorzystać. Taki elementarz ciała, który podobnie jak elementarz procesu sprzedaży jest warunkiem koniecznym, aby rozumieć więcej i rozwijać się dalej dzięki własnej praktyce i doświadczeniu.

### I. Ciało jest zawsze w „tu i teraz”.

Jeżeli jesteś w stanie się zatrzymać, uspokoić swoje myśli i poczuć, czego doświadczasz w ciele, gdzie pojawia się napięcie, dyskomfort, a gdzie rozluźnienie, przyjemność, to niewątpliwie masz połączenie ze swoim ciałem i jesteś go świadomy. Ciało zawsze będzie się z Tobą komunikować, a tam, gdzie jest dialog, masz realny wpływ na Waszą relację. Warto o nią dbać, bo nie mamy możliwości wygrać z naturą, możemy z nią jedynie mądrze współpracować, tworząc zgrany zespół, który na zasadzie win-win, czyli podwójnej wygranej, zapewni zawsze najlepszy w danym momencie wynik.

### II. Nadrzędnym celem biologicznym jest przetrwanie.

Brzmi to może kontrowersyjnie, ale naturę interesuje jedynie to, czy przeżyjesz, czy nie. Organizmy wypracowały w toku ewolucji niezawodne mechanizmy przetrwania. Ciało reaguje dokładnie tak samo na każde zagrożenie. Niezależnie, czy spotkasz się z prawdziwym wrogiem twarzą w twarz, czy jedynie Twój umysł zacnie Cię straszyć np. tym, że stracisz pracę, nie zakończysz negocjacji, nie lubisz klienta, masz przerost ambicji lub problemy prywatne. Każda subiektywnie niekomfortowa sytuacja może być rozpoznana jako niebezpieczeństwo, bo umysł człowieka nie rozróżnia zagrożenia fizycznego od mentalnego. W stanie „walki-ucieczki” nie możesz komunikować efektywnie, bo jesteś zainteresowany jedynie ochroną swojego „życia”. Twoje ciało w sposób niewerbalny pokaże to otoczeniu. Podświadomie inni będą cię omijać szerokim łukiem, bo czują, że możesz zrobić im krzywdę. Jeżeli jesteś w stanie „walki-ucieczki”, nie potrafisz, co potwierdzają badania, aktywnie słuchać, a przecież słuchanie ze zrozumieniem jest podstawą w procesie sprzedaży. Jeżeli uważnie słuchasz i zadajesz właściwe pytania, możesz poznać potrzeby Twojego klienta i dopiero na podstawie właściwie rozpoznanych potrzeb budować swoją ofertę. Dlatego tak bardzo nie lubimy natarczywych sprzedawców, bo po pierwsze, podświadomie wyczuwamy ich stres i intencje, które są sprzeczne z wysyłanym werbalnym komunikatem, a po drugie, oni kompletnie ignorują nasze

Żyjemy dzisiaj w świecie szybkiego rozwoju techniki, nauki, nowoczesnych technologii, w hołdzie dla umysłu i intelektu człowieka. Niestety, nie nadążamy odbierać i przetwarzać wszystkich bodźców, które do nas docierają. Jesteśmy przepracowani, zestresowani, mamy mało energii i płacimy za to wiele osobistych rachunków na wielu płaszczyznach, a wszystko przez to, że działamy wbrew naturze.

potrzeby i oferują produkty niezgodne z naszymi oczekiwaniami. Klient musi poczuć się przy nas bezpiecznie, a ponieważ ciała nie da się oszukać, my jako sprzedawcy musimy być autentyczni, spójni i pozytywni. Wtedy klient może nam zaufać. Gdy to robi – będzie chciał kupić nasz produkt czy usługę, bo „kupił” już nas. W procesie sprzedaży zaufanie i relacje są bardzo ważne, bo mają biologiczne umocowanie.

### III. Mobilny mózg chemiczny dba o natychmiastową odpowiedź ciała na bodźce z otoczenia.

Jest to najstarszy i najszybszy układ warunkujący zachowania zwierząt oraz ludzi i ma związek z niewerbalną komunikacją i z podświadomym odbiorem. Mobilny mózg chemiczny to miliony chemicznych substancji, które organizm wydziela samodzielnie w odpowiedzi na bodźce z otoczenia zewnętrznego bądź wewnętrznego. Te substancje chemiczne zwane molekułami emocji mają wpływ na to, jak reagujemy na świat i jak go doświadczamy. Wszystkie emocje z biologicznego punktu widzenia są dobre i czemuś służą. Ważne jest ich uznanie i zaakceptowanie.

### IV. Masz wpływ na swoje molekuły emocji, tym samym na swoje samopoczucie.

Warto uczyć się sposobów zarządzania sobą, swoim samopoczuciem, swoją energią, szczególnie jeżeli mamy ambicję kierować innymi osobami. Poczucie spokoju, panowania nad sytuacją, rozumienie zachowań ludzkich to niezmiernie ważne wartości w dzisiejszej przebudźcowanej rzeczywistości. Każdy organizm zawsze będzie dążył do osiągnięcia poziomu równowagi, dlatego mózg chemiczny dostał określenie mobilny, jest wszędzie, widzi wszyst-

Po pierwsze, aby skutecznie pracować jako sprzedawca, musimy mieć dobrą kondycję psychofizyczną i pozytywną energię dla swoich klientów. Po drugie, musimy uważnie słuchać, aby rozpoznawać ich potrzeby, właściwie komunikować i budować relacje dzięki zdobyciu zaufania.

Klient musi poczuć się przy nas bezpiecznie, a ponieważ ciała nie da się oszukać, my jako sprzedawcy musimy być autentyczni, spójni i pozytywni. Wtedy klient może nam zaufać. Gdy to zrobi – będzie chciał kupić nasz produkt czy usługę, bo „kupił” już nas.

ko, reaguje. Jesteśmy inteligentnym układem, który obejmuje szybką, symultaniczną wymianę informacji. Uznanie ciała zawsze zwiększy Twoje możliwości skutecznego działania, kontroli, właściwej komunikacji, podejmowania decyzji, zarządzania. Praca w sprzedaży jest trudna i stresująca, bo wymaga ciągłego dbania o wynik, bez względu na zmieniające się okoliczności. Codzienne spotkania z klientami, budowanie zespołów, delegacje, podróże, wielogodzinne narady, targi branżowe, nieregularny sen to stałe wyzwania. Podstawa to nie obciążać do granic możliwości naszego organizmu. Uwaga zatem na „integracje i open bary”, aby nie dominowały w kalendarzu i były zastępowane przez bardziej zrównoważone atrakcje. Zbudowanie nawyku pracy i odpoczynku jest kluczowe. Bezwzględnie musimy znajdować czas na zatrzymanie i regenerację, aby nie rujnować energii życiowej z powodu nadmiernej eksploatacji ciała.

#### V. Musisz znać metody pracy z ciałem i najlepiej, abyś je wdrażał w swoją codzienność.

Podpatrujemy zwierzęta (również dzieci), które mają niezakłócony kontakt ze swoim ciałem i w pełni korzystają z jego inteligencji. Wymienię tylko kilka metod dających szybkie efekty, które można stosować praktycznie w każdym miejscu, co ważne, bez nakładów finansowych. Ty jedynie musisz podjąć działanie, bo praktyka zależy tylko od Ciebie. Pamiętaj, żadne szkolenia i żadna wiedza nie zadziałają, póki Ty sam nie wykonasz swojej pracy. Wiedzieć to jedno, a robić i doświadczać to drugie.

### ODDYCHAJ

Zmiany częstotliwości i głębokości oddechu wywołują zmiany ilości i rodzajów peptydów (molekuł emocji). Oddech potrafi natychmiastowo uspokoić Twoje wzbudzenie emocjonalne lub odwrotnie – pobudzić energię. Przejmując kontrolę nad oddechem, w dużym stopniu przejmujesz kontrolę nad układem nerwowym. Oddychaj głęboko, z brzucha, tak jak robią to dzieci. Pamiętaj, że przepływ powietrza w Twoich drogach oddechowych odbywa się również podczas wzdychania, ziewania, kichania... Zatem nie hamuj naturalnych reakcji, ciało wie, co robi.

### ŚMIEJ SIĘ I STOSUJ „POZYCJĘ MOCY”

Uśmiech zawsze rozluźnia i wprawia nas w dobry nastrój. Jeżeli nie masz powodu do radości, zastosuj prosty trick zaproponowany przez niemieckiego psychologa Fritza Stracka. Przez dwie minuty przytrzymaj ołówki w zębach. Taki układ pobudza określone mięśnie używane w czasie śmiechu, zmieniając błyskawicznie Twój stan emocjonalny.

Jeżeli masz odpowiednie warunki, możesz stanąć w pozycji otwartej, w pozycji zwycięzcy, tak jak propaguje profesor Harvardu oraz autorka książki „Wstań” – Amy Cuddy. Również w ciągu 120 sekund zmieni się Twoja biochemia, obniży poziom stresu. Automatycznie Twoje poczucie pewności siebie wzrośnie, a przyczyni się do tego jedynie język ciała.

Za proste, aby działało? Spróbuj i praktykuj, aby wyrobić wspierające Cię nawyki. Są to metody błyskawiczne, niewymagające wysiłku intelektualnego, fizycznego czy mentalnego.

### WYSPIAJ SIĘ I KORZYSTAJ Z DRZEMKI

W czasie snu regenerujesz siły i odbudowujesz organizm. Im lepiej śpisz, tym efektywniej działasz. „Szkoda życia na sen” to bardzo nierozsądne, mało sprzyjające przekonanie. Nie kupuj go! Jakość Twojego życia i samopoczucia w dużej mierze zależy od jakości Twojego snu. Dzisiaj podstawowym narzędziem przedsiębiorców, menedżerów, ludzi sprzedaży staje się drzemka, czyli tzw. power nap. Krótki, 10-15-minutowy reset daje natychmiastowy zastrzyk energii i zawsze działa odprężająco. Coraz więcej firm ma już pomieszczenia, które ułatwiają pracownikom możliwość drzemki lub krótkiego odpoczynku. Będąc w podróży, masz parkingi na trasie. Korzystaj, gdy tylko możesz, zapewniam – poczujesz różnicę.

### PODSUMOWUJĄC

bądź otwarty, poszukuj, doświadczaj, wyciągaj wnioski!

Zawsze ufaj temu, co czujesz, co Ci służy. Ciało i emocje nie kłamią, bo niezależnie od przyjmowanych ról należy do natury. Wykorzystuj swój umysł, aby Cię wzmocnił, integruj wiedzę do swojego życia, do biznesu, dziel się z innymi. Każdy z trzech wymiarów (umysł, emocje, ciało) może Cię zasilać, zatem wykorzystuj potencjał, który masz w sobie! Buduj swoją sferę symbolicznego 4-tego Wymiaru, Twojego stanu harmonii, nie zapominając, że ten stan zrównoważenia nie może trwać wiecznie, bo życie to ruch i w każdej minucie Twoja sytuacja jest inna. Świadomość własnego ciała, emocji, potęgi umysłu i umiejętne stosowanie metod pracy z tymi obszarami daje możliwość przebywania w 4-tym Wymiarze częściej.

Głęboko wierzę, że choć w małym stopniu zainspirowałam Was do poszukiwań swojej optymalnej przestrzeni energetycznej. Trzymam kciuki za wszystkie Wasze sukcesy: zawodowe, prywatne, towarzyskie, naukowe – życzliwie kibicując wielowymiarowo!

# ODKRYJ SWÓJ 4-TY WYMIAR W ŻYCIU I BIZNESIE!

Koncepcja 4-tego Wymiaru to koncepcja gospodarowania życiową energią, która opiera się na fakcie, że każdy człowiek ma do dyspozycji potencjał w 3 obszarach:



Życiowa energia zmienia się w tych trzech płaszczyznach na zasadzie współzależności, tak jak w naczyniach połączonych.

Maksymalne wykorzystanie potencjału jednostki w życiu i biznesie jest możliwe tylko wtedy, gdy zrównoważymy i zharmonizujemy swoją energię we wszystkich obszarach, w efekcie odkrywając swój 4-ty Wymiar.

Najważniejszym punktem koncepcji jest obszar ciała, który należy do natury i podlega jej prawom, tak jak każdy żywy organizm. Uznanie biologicznego aspektu człowieka i wykorzystanie inteligencji ciała jest warunkiem koniecznym i bazowym do rozwoju.

**To wyróżnia koncepcję 4-tego Wymiaru od innych kierunków oferowanych na rynku szkoleniowym.**

Poznaj szkolenia autorskie w koncepcji 4-tego Wymiaru, poparte wiedzą naukową i biznesową oraz wieloletnim doświadczeniem!

#### 4-TY WYMIAR W SPRZEDAŻY

Szkolenie przeznaczone dla działów sprzedaży i obsługi klienta. Nieustanne podnoszenie swoich kwalifikacji oraz praca nad postawą gwarantują coraz większą skuteczność w osiąganiu ponadprzeciętnych wyników. To szkolenie to wspólny prezent dla zespołów sprzedażowych od menadżerów, dla których ważni są ludzie, ich rozwój zawodowy oraz osobisty!

#### 4-TY WYMIAR W ZARZĄDZANIU I PRZYWÓDZTWIE

Szkolenie przeznaczone dla wszystkich, którzy w swojej codziennej pracy zarządzają zespołami. Autentyczność przełożonego to przepustka do bycia liderem, za którym zespół będzie chciał podążać. Świadomi menedżerowie, którzy mądrze i profesjonalnie prowadzą zespoły to najlepsza inwestycja dla każdego przedsiębiorstwa!

#### MÓJ 4-TY WYMIAR

Szkolenie dedykowane pracownikom wszystkich działów organizacji, których liderzy rozumieją znaczenie zjednoczonego zespołu, dlatego chcą integrować i wspierać w rozwoju swych pracowników. Efektywnie pracujące zespoły na poziomie horyzontalnym, jak i wertykalnym, mają ogromne przełożenie na wyniki i sukces każdej firmy!