

MAUZO 12; KUWA NA TABASAMU MARA ZOTE.

Karibu kwenye mfululizo wa masomo yetu ya mauzo, masomo yanayotupa maarifa sahihi ya kuweka mikakati na mbinu za kuweza kukuza zaidi mauzo kwenye biashara zetu.

Kama ambavyo tunajua na tunaendelea kujikumbusha, mauzo ndiyo moyo wa biashara ambao unasukuma damu ambayo ni fedha kwenye biashara. Na muhimu zaidi, tunaweza kupata chochote kwenye maisha kama tutaweza kuuza zaidi.

Kwenye somo hili la mauzo tunakwenda kujifunza nidhamu muhimu ya kujijengea ili kuweza kufanya mauzo zaidi. Nidhamu hiyo ni kuwa na uso wa tabasamu mara zote.

Kutabasamu ni kitu kinachoweza kuonekana kidogo, lakini kuna nguvu kubwa ya kuathiri mauzo. Ipo kauli ya Kichina inayosema; "**Mtu asiyе na uso wa tabasamu hapaswi kufungua duka.**" Hiyo inaonyesha ni jinsi gani tabasamu lilivyo muhimu kwenye mauzo na biashara kwa ujumla.

Uso Ni Ufunguo Wa Moyo.

Uso wa mtu ndiyo ufunguo wa moyo wake. Watu huwa wanatupima na kutuhukumu kwa mwonekano wetu kabla hata hatujajieleza kwa namna yoyote ile. Na pia huwa tuna nafasi moja tu ya kujenga sifa yetu kwa watu wengine.

Kwa sababu hizo, uso watabasamu ni kitu cha lazima kwa kila aliye kwenye mauzo na biashara kwa ujumla. Na siyo tu kwenye biashara, hata kwenye maisha ya kawaida, kutabasamu ni muhimu.



www.amkaconsultants.co.tz



training@amkaconsultants.co.tz

info@amkaconsultants.co.tz



+255 755 953 887



P.O. Box 24444, DSM



Ambacho Wateja Wananunua Kabla Ya Kununua Unachouza.

Watu wengi hudhani wateja wanunua kile tu wanachouza na ndiyo maana hutumia muda mwingi kuelezea na kusifia kile wanachouza.

Ambacho wanashindwa kuelewa ni kwamba kabla mtu hajanunua kile kinachouzwa, lazima kwanza amnunue muuzaji. Yaani kabla mteja hajanunua bidhaa au huduma unayouza, lazima kwanza akununue wewe muuzaji.

Lazima kwanza mteja akukubali, akuone wewe ni rafiki yake wa kweli na unayemjali ndiyo aweze kununua. Bila ya mteja kushawishika na wewe, hataweza kushawishika kununua kile unachouza.

Sehemu ya kwanza kwa wewe mtu wa mauzo kujiiza kwa wateja wako ni kwenye tabasamu. Watu watakuona wewe ni rafiki yao na unawajali kama utakuwa na uso wa tabasamu kuliko ukiwa na uso ambao siyo wa tabasamu.

Watu watakaribishwa kwako na kuwa tayari kukueleza mambo mbalimbali ukiwa na uso wa tabasamu. Na watu wanajisikia amani zaidi pale wanapokuwa na mtu anayetabasamu, maana anaonekana kutabirika kuliko mtu ambaye hatabasamu na hivyo kutokutabirika.

Tabasamu Lina Nguvu Kubwa.

Tabasamu lina nguvu kwenye kuwashawishi watu, kwa sababu wanaona hali ya urafiki kwa yule anayetabasamu na hivyo kushawishika naye.

Tabasamu lina nguvu ya kujenga mahusiano mazuri na watu wengine, kwa kuwa na uso wa tabasamu watu wanavutiwa kuwa na wewe.

Tabasamu ni lugha ya picha ya kuwakubali na kuwathamini watu, hivyo unapotabasamu watu wanachukulia unawakubali na kuwathamini.



www.amkaconsultants.co.tz



training@amkaconsultants.co.tz

info@amkaconsultants.co.tz



+255 755 953 887



P.O. Box 24444, DSM



Tabasamu pia ni lugha ya picha ya kuwashukuru watu, pale unapotabasamu watu wanachukulia umewashukuru kwa kile walichofanya.

Tabasamu lina nguvu ya kuathiri hisia zako na jinsi unavyojisikia. Kitendo tu cha kutabasamu kina nguvu ya kukufanya ujisikie vizuri.

Tabasamu pia lina manufaa kiafya, kwa kutabasamu unaimarisha kinga ya mwili na kuwa na afya bora.

Kwa kujumuisha, tunaweza kusema kitendo cha kutabasamu kinakupa furaha, afya na fedha. Je huoni hilo ni jambo lenye manufaa makubwa, hasa ukizingatia huhitaji kulipa gharama yoyote ili kutabasamu?

Tabasamu Linaambukizwa.

Nguvu kubwa ya tabasamu ipo kwenye kuambukiza. Unapokuwa na tabasamu ni rahisi kuwaambukiza wengine nao wakawa na tabasamu kama lako.

Sasa kwa kuwa mauzo ni ushawishi, unapokuwa na tabasamu, ukawaambukiza wateja wako tabasamu hilo, unawafanya wajisikie vizuri na kushawishika kununua.

Hivyo kuwa na tabasamu kwenye mauzo siyo kwa sababu yako tu, bali pia kwa sababu unataka uwaambukize wateja tabasamu hilo na kuwashawishi wanunue.

Hata kama umemkuta mteja kwenye hali ya hasira, wewe vaa uso wa tabasamu na hilo litamfanya atoke kwenye hasira na kuja kwenye tabasamu pia.

Lakini pia unahitaji kuwa na tahadhari, kama mtu yupo kwenye maumivu, hupaswi kutabasamu, bali unapaswa kuonyesha hali ya huruma. Maana kutabasamu wakati mwingine ana maumivu anaweza kuchukulia kwamba hujali, kitu ambacho kitafanya iwe vigumu kumshawishi.



www.amkaconsultants.co.tz



training@amkaconsultants.co.tz

info@amkaconsultants.co.tz



+255 755 953 887



P.O. Box 24444, DSM



Tabasamu Kwenye Simu.

Nguvu ya tabasamu haipo tu kwenye mazungumzo ya ana kwa ana. Tabasamu lina nguvu hapa pale unayeongea naye yupo mbali au unaongea kwa simu.

Tafiti mbalimbali zinaonyesha kwamba mtu anayeongea kwa simu akiwa anatabasamu anakuwa na ushawishi mkubwa kuliko mtu ambaye hatabasamu.

Hivyo kama unajambia utatabasamu pale tu unapokutana na watu, unajikosesha fursa nzuri. Unapaswa kuwa na uso wa tabasamu mara zote. Na pale unapoongea kwa simu na wateja au hata watu wengine, tabasamu kama vile unaongea nao ana kwa ana.

Tafiti nyininge zinaonyesha kwamba wale tunaoongea nao kwenye simu huwa wanaweza kuhisi kama tunatabasamu au la. Yaani kama unaongea kwa simu huku ukiwa unatabasamu, unayeongea naye ataweza kuhisi hilo. Kadhalika kama hutabasamu, aliye upande wa pili ataligundua hilo.

Unajionea wewe mwenyewe kwamba hakuna mahali pa kutorokea inapokuja kwenye swala la kutabasamu, ni lazima ufanye hivyo muda wote.

Uzuri wa kutabasamu muda wote ni kujenga mazoea ya hilo kuwa sehemu ya maisha yako.

Zoezi La Kujenga Tabasamu.

Kuna watu ambao kwa asili huonekana wakiwa na tabasamu muda wote. Halafu kuna wengine ambao tabasamu linaonekana kuwa kitu kigumu kwao. Muda wote wanaonekana kuwa 'serious' sana, kitu kinachowatisha watu wasiwe tayari kufunguka kwao.

Haijalishi upo kwenye kundi gani, unapaswa kuwa mtu wa kutabasamu kama unataka kufanikiwa kwenye mauzo na hata mambo mengine kwenye maisha.



www.amkaconsultants.co.tz



training@amkaconsultants.co.tz

info@amkaconsultants.co.tz



+255 755 953 887



P.O. Box 24444, DSM



Ili kufanikisha hilo, unapaswa kufanya zoezi la kujenga tabasamu kwenye uso wako. Zoezi unalofanya ni kila siku asubuhi kusimama mbele ya kioo na kutabasamu kwa makusudi.

Anza kuigiza kutabasamu na kuliweka tabasamu kwenye uso wako kwa muda mrefu zaidi. Fanya zoezi hilo kila mara unapokuwa peke yako kuweza kujenga tabasamu ambalo ni halisi.

Hupaswi kufanya maigizo ya kutabasamu mbele ya watu, maana watu wanajua kwa urahisi pale tabasamu linapokuwa halisi na linapokuwa siyo halisi. Ndiyo maana unapaswa kufanya mazoezi ya kujenga tabasamu mbele ya kioo, uweze kujua ni tabasamu lipi ukivaa kwa watu linaonekana ni halisi.

Unachofanya ni kama unatengeneza barakoa yako, ambayo unaivaa kila wakati. Hivyo lazima ujue ni namna gani unauweka uso wako ili kwa wengine uonyeshe tabasamu ambalo lina nguvu kubwa ya ushawishi.

Kama ilivyo kwenye mambo mengine, kufanya mazoezi kunakufanya kuwa bora. hivyo zoezi la kutabasamu linakufanya uwe vizuri kwenye kutabasamu.

Kutoka Kitabu Cha Mwongozo.

Kutoka kwenye kitabu chetu cha mwongozo wa mauzo kinachoitwa HOW I RAISED MYSELF FROM FAILURE TO SUCCESS IN SELLING kilichoandikwa na Frank Bettger, anatushirikisha jinsi alivyokuwa anapitia wakati mgumu kwenye mauzo mpaka alipojifunza umuhimu wa kubadili sura yake kwa kuwa na tabasamu muda wote.

Haikuwa rahisi kwake kuwa na sura hiyo, lakini alilifanya kazi na haikuchukua muda akawa amebadilika kabisa. Kila siku asubuhi kwenye dakika 15 za kuoga, alijilazimisha kuwa na sura ya tabasamu. Alihakikisha kwa dakika zote 15 anazokuwa anaoga alikuwa na tabasamu usoni mwake. Na haikuwa tu tabasamu



www.amkaconsultants.co.tz



training@amkaconsultants.co.tz

info@amkaconsultants.co.tz



+255 755 953 887



P.O. Box 24444, DSM



la kuigiza, bali tabasamu la kweli kutoka ndani yake, tabasamu lililotokana na kile alichokuwa anafurahia ndani yake.

Mwanzoni haikuwa rahisi, hasa kuweza kutoa tabasamu la kweli kutoka ndani yake. Lakini kadiri alivyoendelea alianza kuona mabadiliko kwenye uso wake. Alianza kuwa na tabasamu kwa muda mwingi na hali ya furaha na kujiamini ikawa kubwa kwake.

Baadaye alikuja kugundua zoezi alilofanya lipo kwenye mafunzo ya saikolojia ambayo yaliwahi kutolewa na William James ambaye alisema: "Matendo huwa yanaonekana kuzalishwa na hisia, lakini ukweli ni matendo na hisia huwa vinakwenda pamoja. Tunaweza kudhibiti matendo yetu kuliko hisia zetu lakini kwa kudhibiti matendo yetu, tunakuwa pia tumedhibiti hisia zetu."

Bettger anatushirikisha jinsi alivyotumia nguvu ya tabasamu kuweza kuuza zaidi. Kila alipoenda kumtembelea mteja, alihakikisha anakuwa na tabasamu kubwa na la kweli kwenye uso wake. Anasema kitendo cha yeye kuwa na tabasamu, wateja nao walijikuta wakitabasamu. Hali hiyo ilifanya akubalike zaidi, aaminike na kuwa na ushawishi kwa wateja.

Bettger anasema amekuwa anatumia nguvu hiyo ya tabasamu siyo tu kwenye mauzo, bali hata anapokutana na watu barabarani, huwa anawaita majina yao na kuwasalimia akiwa na tabasamu kubwa usoni kwake.

Unapokuwa na tabasamu la kweli kwenye uso wako, unaonekana kuwa mtu mwenye bahati zaidi. Kwani unakubalika na kila mtu na watu wanakuwa tayari kukubaliana na wewe na kukupa kile unachotaka.

Uzuri wa tabasamu, kama ambavyo tumeshajifunza hapa ni kitu ambacho unaweza kukijenga ndani yako. Fanya zoezi la siku 30 la kuwa na uso wa tabasamu la kweli kutoka ndani yako. Kila mtu unayekutana naye mpe tabasamu la kweli



www.amkaconsultants.co.tz



training@amkaconsultants.co.tz

info@amkaconsultants.co.tz



+255 755 953 887



P.O. Box 24444, DSM



kutoka ndani yako. Anza na watu wako wa karibu, mwenza, watoto na marafiki, utaona jinsi mahusiano yako yatakavyobadilika.

Na inapokuja kwenye mauzo, usiende kukutana na mteja au kuogea naye kwenye simu ukiwa huna tabasamu kwenye uso wako. Kufanya hivyo ni kukubali kushindwa kabla hata hujaanza.

Hatua za kuchukua.

1. Soma somo hili kwa kina na kwa kurudia kisha andika notisi za yale uliyojifunza kwenye kijitabu chako.
2. Je umekuwa unatumia **USO WA TABASAMU** ili kuwashawishi wateja kununua? Ni matokeo yapi ya tofauti umekuwa unayapata?
3. a) Je kwa asili wewe ni mtu wa kutabasamu au siyo mtu wa kutabasamu?
3. b) Ni zoezi gani unakwenda kufanya ili uwe mtu wa kutabasamu muda wote?
4. Tengeneza mkakati wako wa mauzo kwa kutumia **USO WA TABASAMU** na eleza jinsi utatumia mkakati huo kuongeza mauzo.
5. Tuma majibu ya maswali haya kwenye kundi la **TELEGRAM la Billionaires In Training.**

Kocha Dr. Makirita Amani.



www.amkaconsultants.co.tz



training@amkaconsultants.co.tz

info@amkaconsultants.co.tz



+255 755 953 887



P.O. Box 24444, DSM