



MAUZO 7; JUA YALIYO MUHIMU NA YAPE MKAZO.

Karibu kwenye mfululizo huu wa masomo ya mauzo ambapo tunajifunza kanuni za uhakika za kufanya kazi ili kuweza kukuza mauzo zaidi kwenye biashara zetu.

Kama ambavyo tumeendelea kujifunza na tunaendelea kujikumbusha, masoko ndiyo pumzi ya biashara kwa kuwa ndiyo yanaleta wateja kwenye biashara. Na mauzo ndiyo moyo wa biashara ambao unasukuma damu ambayo ni fedha kwenye biashara.

Kuwa na mfumo bora wa masoko na mauzo kwenye biashara, ambao unafanyiwa kazi kwa uhakika ni hitaji muhimu sana kwa biashara kuweza kufanikiwa. Hivyo kwa kila somo tunalopata, litumie kuendelea kujenga na kuimarisha mfumo wako wa masoko na mauzo ili kuweza kupata wateja wengi zaidi na kuwashawishi kununua, kuendelea kununua na kuwaleta wengine nao waje kununua.

Kwenye somo hili tunakwenda kujifunza jinsi ya kujua yale yaliyo muhimu zaidi kwa mteja na kuyapa hayo mkazo wakati wa mauzo. Kwa maneno mengine, unapaswa kujua maumivu ya mteja yako wapi na hapo ndipo unapaswa kuweka mkazo kwenye mauzo.

Kwenye somo la 5 kwenye mfululizo huu tulijifunza kujali maslahi ya wateja katika mauzo, kwa sababu kila mtu huwa anajali maslahi yake binafsi. Pamoja na kuyajua maslahi ya mteja, bado haiwi rahisi kwake kufanya maamuzi ya kununua kama hujajua maumivu yake na kuyatumia kumshawishi kufanya maamuzi ya kununua sasa.

Kwenye somo hili tunakwenda kujifunza hilo la maumivu kwa kina na jinsi ya kulitumia kuwashawishi wateja kufanya manunuizi.



www.amkaconsultants.co.tz



training@amkaconsultants.co.tz

info@amkaconsultants.co.tz



+255 755 953 887



P.O. Box 24444, DSM



Tunafanya maamuzi kwa hisia.

Sisi binadamu huwa ni viumbe wa kihisia zaidi kuliko mantiki. Huwa tunapenda kujiona kwamba tunafanya maamuzi yetu kwa mantiki, yaani kwa kufikiri kwa kina. Lakini huo siyo ukweli, huwa tunafanya maamuzi yetu kwa hisia kwanza halafu ndiyo tunayahalalisha kwa kutumia mantiki.

Kufanya au kutokufanya maamuzi huwa kunaanza na hisia kwanza kabla hakujaenda kwenye mantiki. Kama mtu unakipenda kitu, utakikubali kwanza, halafu ndiyo utaanza kuangalia sababu za wewe kukikubali. Na kama hutaki kitu, utakikataa kisha kutafuta sababu za kukikataa.

Hili ni jambo muhimu sana unalopaswa kulijua siyo tu kwenye mauzo, bali kwenye maeneo yote ya maisha yako, pale unapotaka kuwashawishi watu, anza kwa kugusa hisia zao badala ya kuwaendea kwa mantiki.

Hisia za watu ni nyingi, ambazo zimegawanyika kwenye makundi mawili ya chanya na hasi. Hisia chanya ni kama upendo, tamaa, tumaini, furaha, kuridhika, kujisikia vizuri n.k. Hisia hasi ni kama chuki, hofu, wivu, hasira, kutoridhika, kujisikia vibaya n.k.

Kwenye kufanya maamuzi, huwa kuna hisia kuu mbili ambazo watu huwa wanazitumia. Hisia hizo ni TAMAA na HOFU. Watu huwa wana tamaa ya kupata zaidi na hofu ya kupoteza. Hisia hizo kubwa mbili ndiyo zinakuwa nyuma ya maamuzi yote ambayo watu wanayafanya. Kwa kujua namna bora ya kutumia hisia hizo kwenye kile unachouza, utaweza kuwashawishi watu kununua.

Tamaa ya kupata zaidi.

Hakuna mtu asiyependa kupata zaidi ya kile alichonacho sasa. Tamaa ya kupata zaidi ni hisia inayotusukuma kufanya maamuzi mbalimbali kwenye maisha yetu.



www.amkaconsultants.co.tz



training@amkaconsultants.co.tz

info@amkaconsultants.co.tz



+255 755 953 887



P.O. Box 24444, DSM



Tunapenda kupata zaidi ya kile tulichonacho sasa, hivyo tunapoiona fursa ya kufanya hivyo, huwa hatuachi kuitumia.

Ndiyo maana vitu kama ofa, zawadi na punguzo huwa vinawasukuma watu kuchukua hatua, kwa sababu wanaona wanapata zaidi kuliko wakati ambao vitu hivyo havikuwepo.

Na hata wale wenye nia ya kuwatapeli wengine, huwa wanatumia sana tamaa ya kupata zaidi. Sikiliza hadithi zote za utapeli na utaona wazi jinsi ambavyo hisia hiyo inatumika. Mara nydingi ni mambo yanayohusisha madini au fedha benki, mtu akionyeshwa kwamba akimsaidia mtu atapata sehemu ya madini au fedha hizo.

Kwenye biashara unayofanya unapaswa kujua ni tamaa gani ambayo watu wanayo na kisha kuitumia kuwashawishi kufanya maamuzi. Angalia vitu gani unaweza kuvifanya na wateja wakaona wakinunua kwako wanapata zaidi kuliko wakinunua kwa wengine. Au wakinunua sasa wanapata zaidi kuliko wakisubiri mpaka wakati mwingine.

Unachopaswa kujua ni kwamba watu tayari wana tamaa hii ndani yao, unachohitaji ni kufanya kitu cha kuibua tamaa hiyo. Haijalishi watu wanakupa mapingamizi gani ya kushindwa kununua, wanafanya hivyo kwa mantiki. Ukitihi hisia zao huwa zina nguvu kuliko mantiki. Hisia zinazima mantiki, mtu anasahau yale aliyokuwa anajipa sababu na moja kwa moja kikitaka kitu sasa ili wapate zaidi ya walivyotegemea kupata.

Hofu ya kupoteza.

Kupoteza kitu ambacho unacho na unachokitegemea ni kitu ambacho huwa kinaumiza sana. Hivyo watu huwa wanaepuka sana hali yoyote itakayowafanya wapoteze kile walichonacho au ambacho wangeweza kuwa nacho.



www.amkaconsultants.co.tz



training@amkaconsultants.co.tz

info@amkaconsultants.co.tz



+255 755 953 887



P.O. Box 24444, DSM



Hofu ya kupoteza ni hisia ambayo inawasukuma watu kuchukua hatua mara moja badala ya kuendelea kusubiri zaidi. Ndiyo maana kitu chochote kinapokuwa na ukomo huwa kinathaminiwa zaidi, kwa sababu watu wanaona wasipochukua hatua wanakosa. Mfano mtu anapoambiwa nafasi ni chache au vitu vimebaki vichache, wanasukumwa kuchukua hatua mara moja ili wasikose.

Kadhalika kuonyeshwa vitu ambavyo mtu atapoteza kwa kutokuchukua hatua huwa kunamsukuma mtu kuchukua hatua mara moja. Matapeli pia wamekuwa wanatumia hii, hasa wale wanaowashawishi watu kuingia kwenye fursa hewa. Huwa wanawaambia wasipochukua hatua mara moja wataikosa fursa hiyo yenye manufaa makubwa kwao. Lengo ni wasiwape muda wa kufikiria kwa mantiki na kuona madhaifu ya fursa hiyo, wanachotaka ni wafanye maamuzi kwa hisia ili waweze kuwatapeli.

Kwenye biashara yako, juu ni vitu gani mteja hayupo tayari kuvipoteza kisha vitumie wakati wa kumshawishi kununua. Mwonyeshe mteja nini anakosa au kupoteza kama hatafanya maamuzi au atachelewa kufanya maamuzi. Onyesha kile alichonacho sasa ambacho anaweza kupoteza na kile ambacho angeweza kupata ila atakikosa.

Kwa kuijua biashara yako vizuri na kuwajua wateja wako kupitia kuwasikiliza kwa kina, utaweza kujua tama ana hofu walizonazo na hivyo kuwa rahisi kuzitumia hisia hizo kuwashawishi kufanya maamuzi ya kununua.

Hofu ina nguvu kuliko tamaa.

Katika hisia hizi kuu mbili zinazowasukuma watu kufanya maamuzi, nguvu yake hailingani. Japo zote ni hisia, lakini kuna moja yenye nguvu kuliko nyingine. Na ili kujua tofauti ya nguvu, chukulia mfano huu.



www.amkaconsultants.co.tz



training@amkaconsultants.co.tz

info@amkaconsultants.co.tz



+255 755 953 887



P.O. Box 24444, DSM



Mtu anataka kukupa milioni moja ya ziada, ila anakupa shilingi uirushe hewani. Utachagua upande upi utajitokeza juu, iwe ni kichwa au mkia. Ukirusha shilingi hiyo na upande uliochagua ukijitokeza juu, anakupa milioni yako moja. Mchezo mzuri na unaovutia, si ndiyo?

Sawa, sasa kuna sharti moja, kama utarusha shilingi hiyo na upande utakaojitokeza juu ukawa tofauti na ule uliochagua basi wewe utapaswa kutoa milioni moja. Yaani kama ulichagua kichwa, ukarusha shilingi na mkia ndiyo ukawa juu, unapoteza milioni moja. Vipi bado unataka kucheza mchezo huo?

Najua jibu lako ni hapana, kwa sababu maumivu ya kupoteza milioni moja uliyonayo ni kubwa kuliko raha ya kupata milioni moja ya ziada.

Kwa mfano huo, unajionea wazi kwamba hofu ya kupoteza ina nguvu kuliko tamaa ya kupata. Mtu kupoteza kile ambacho tayari anacho sasa, kunamuumiza sana kuliko raha ambayo anaitapa kwa kupata kitu hicho hicho.

Hivyo katika kufanya maamuzi, mara zote watu huwa wanalinganisha hofu ya kupoteza na tamaa ya kupata. Kama hofu ya kupoteza ni kubwa, hiyo ndiyo itakayoamua maamuzi hayo.

Kwenye mauzo yako, unapokuwa na uwezo wa kutumia hisia zote mbili, weka mkazo zaidi kwenye hofu ya kupoteza, maana hiyo ndiyo inawasukuma zaidi kufanya maamuzi.

Unaweza kutumia hisia zote mbili kwa wakati mmoja na ikawa na nguvu, lakini mara zote weka mkazo kwenye hofu ya kupoteza na itakuwa na nguvu.

Kwa mfano kama unampa mteja ofa au zawadi kwa maamuzi ya kwanza atakayofanya, hiyo inaibua tamaa ya kupata. Lakini pamoja na kupata huko, bado mteja anaona atapoteza fedha alizonazo kama atanunua sasa, hivyo atataka



www.amkaconsultants.co.tz



training@amkaconsultants.co.tz

info@amkaconsultants.co.tz



+255 755 953 887



P.O. Box 24444, DSM



kusubiri zaidi. Ukiweka ukomo kwenye ofa hiyo, kwa kumwambia kama utanunua leo basi utapata hii ofa, ila ukisubiri mpaka siku nyingine utakosa hii ofa. Hapo sasa umemweka mtu kwenye hali ya kupoteza, kitu ambacho kitamsukuma afanye maamuzi mara moja kwa sababu hataki kupoteza.

Hivyo mara zote angalia jinsi unavyoweza kutumia hisia zote mbili, lakini mkazo zaidi weka kwenye hofu ya kupoteza, hiyo ina nguvu kubwa ya kuwasukuma watu kufanya maamuzi.

Njia pekee ya kumshawishi mtu afanye kitu.

Kutoka kwenye kitabu chetu cha mwongozo wa mauzo, kinachoitwa HOW I RAISED MYSELF FROM FAILURE TO SUCCESS IN SELLING, mwandishi amemnukuu Dale Carnegie ambaye alisema: **"Kuna njia moja pekee ya kumshawishi mtu afanye kitu chochote. Njia hiyo ni kumfanya atake kufanya kitu hicho. Kumbuka hakuna njia nyingine."**

Huo ndiyo msingi mkuu wa kuwashawishi watu wafanye chochote kile, kwa kuwafanya wao wenyewe watake kufanya kitu hicho. Na njia ya kuwafanya watu watake kufanya kitu chochote kile ni kugusa hisia zao. Kwa kuwa watu hufanya maamuzi kwa hisia, unapogusa hisia sahihi kwa watu, unawafanya wao wenyewe watake kufanya kitu, ili wapate wanachotaka au wasipoteze walichonacho.

Katika kutumia njia hii ya hisia, unapaswa kuwa na tahadhari usiwalaghai watu. Kama ambavyo tumeona, hata matapeli huwa wanatumia hisia hizi hizi. Hivyo wewe jizue sana usije ukatumia hadaa kwenye hisia hizo ili kuwasukuma watu kufanya maamuzi ambayo hayana manufaa kwao. Kwani utawauzia mara moja na hutaweza kuwauzia tena.

Tumia hisia hizi pale unapokuwa na uhakika kitu ulichonacho kina manufaa kwa mteja wako, ila anajichelewesha kufanya maamuzi. Unamsaidia afanye maamuzi





ili akanufaika na kile unachomuuzia, kisha awe tayari kurudi tena kununua na hata kuwaleta wengine.

Hivyo kama kitu hakina manufaa kwa mteja, chonde chonde usitumie njia hii ya hisia, ina nguvu kubwa na madhara yake pia ni makubwa. Utaweza kuuza, lakini utaharibu sifa yako na kupoteza wateja wengi.

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 hisia kuwashawishi wateja kununua? Ni matokeo yapi ya tofauti umekuwa unayapata kwa kutumia hisia?
3. a) Ni tamaa zipi ambazo watu wanazo kwenye kile unachouza? Nini wanataka kupata zaidi?
3. b) Ni hofu zipi ambazo watu wanazo kwenye kile unachouza? Nini hawataki kupoteza?
4. Tengeneza mkakati wako wa mauzo wa **KUTUMIA TAMAA YA KUPATA NA HOFU YA KUPOTEZA** 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