

SPRZEDAŻ

JAKO

STYL ŻYCIA

JAK UTOROWAĆ SOBIE DROGĘ
W BIZNESIE I ŻYCIU.

GRANT CARDONE

Co mówią o mnie inni...

„Tę książkę powinni obowiązkowo przeczytać wszyscy licealiści i studenci! Jest napakowana po brzegi cennymi informacjami przydatnymi nie tylko dla zawodowych sprzedawców, lecz także dla każdego, komu zależy na tym, by przekonać innych do swoich pomysłów, marzeń i celów!”
— Jessie Schwartzburg, autorka i konsultantka

„W *Sell or Be Sold* Grant pokaże ci, jak zacząć od zera i stać się bogatym dzięki jego sprawdzonym strategiom. To lektura obowiązkowa dla każdego, kto pragnie odnieść sukces w sprzedaży i w życiu”.
— Bryan Hardman, GSM, Monument Chevrolet

„Ta książka jest konkretna i przejrzysta – każdy profesjonalista chętnie po nią sięgnie i będzie czerpał z lektury wiele korzyści. Nawet jeśli nie jesteś zawodowym sprzedawcą, przekonasz się, jak istotne w realizacji twoich marzeń są umiejętności sprzedażowe”.
— Harvey Schmiedeke, przewodniczący Survival Strategies

„W *Sell or Be Sold* znajdziesz informacje, które sprawią, że zaczniesz się zastanawiać nad tym, w jaki sposób wpasować się w «duchową» ekonomię o zasięgu globalnym i jak masz się rozwijać, by spełnić swoje potrzeby i marzenia życiowe”.
— Dale Christensen, dyrektor operacyjny NOI Investments

„Wiedza zdobyta podczas czytania tej książki zwiększy twój dochód. Grant Cardone stworzył dzieło sztuki. Wiedza zawarta w tej książce to tlen w dzisiejszym świecie biznesu”.
— John Mappin, założyciel Metropolis Media Group

„Bez względu na to, w którym miejscu «łańcucha pokarmowego» znajdziesz się, musisz umieć «dobrze się sprzedać». Grant Cardone nie tylko uświadamia nas o tym, lecz także pomaga rozwinąć umiejętności w przekonywaniu innych, by widzieli świat tak, jak ty tego chcesz”.
— J.C. Walter III, prezes Walter Oil & Gas Corporation

„Zacząłem dzisiaj czytać *Sell or Be Sold* i po prostu nie mogłem przestać. Ta książka jest niesamowita – podstawy wytłumaczone tak dobrze, jak jeszcze nigdy wcześniej, a uniwersalne prawdy życiowe i sprzedażowe ujęte w jedną spójną całość”.

— John Hamlin, dyrektor operacyjny Hamlin & Associates

„Uwielbiam tę książkę, ponieważ ukazuje prawdę taką, jaką jest ona w rzeczywistości! Podążając ścieżką wytyczoną przez autora, każdy będzie w stanie polepszyć swoje życie! Moi bliscy muszą ją przeczytać!”.

— Patrick J. Clouden, dyrektor operacyjny Consumer Energy Solutions SA

„Mój ostatni miesiąc był bardzo wymagający, ale po przeczytaniu książki Granta Cardone’a stwierdziłem, że muszę wrócić na ścieżkę samodoskonalenia w mojej dziedzinie. Dzięki jego książce zrozumiałem, że «wiedza oznacza możliwość przewidywania, przewidywanie rodzi pewność siebie, a ta skutkuje wyższą sprzedażą». Dziękuję Ci z całego serca”.

— Ron Palmer, DCH Group

„*Sell or Be Sold* przerosło moje najśmielsze oczekiwania – tytuł naprawdę nie zdradza wszystkiego, co książka ma do zaoferowania. Obejmuje dosłownie każdy aspekt życia. Jest kreatywna, motywująca i – co najważniejsze – inspiruje”.

— Buddy Driver, dyrektor ds. szkoleń Damson Automotive Group

„Czytanie książki Granta Cardone’a uczyniło mnie zdecydowanym zwolennikiem tezy, że każdy może wygrywać w życiu”.

— Norm Novitsky, producent wykonawczy BluNile Films

„*Sell or Be Sold* powinna trafić w ręce każdej osoby, która chce prowadzić firmę z sukcesami, i powinna być traktowana jak Biblia dla każdego w branży sprzedażowej. Ta książka jest niesamowita i nie mogę przestać o niej gadać, w kółko mówię ludziom: PRZECZYTAJCIE TO”.

— Kerri Kasem, osobowość radiowa

SPRZEDAŻ JAKO STYL ŻYCIA

JAK UTOROWAĆ SOBIE DROGĘ W BIZNESIE I ŻYCIU.

GRANT CARDONE

<kolofon>

Książkę dedykuję mojemu ojcu – Curtisowi Cardone'owi seniorowi – który autentycznie uwielbiał ludzi i cieszył się szacunkiem zarówno wśród członków swojej rodziny, jak i społeczności lokalnej. Mój ojciec darzył ogromną sympatią sprzedawców oraz branżę sprzedażową i głęboko wierzył, że sprzedaż jest warunkiem osiągnięcia sukcesu w każdej dziedzinie życia.

<spis treści>

WSTĘP

Od czasu mojej pierwszej książki Sprzedać, by przeżyć, którą sam wydałem, napisałem jeszcze trzy inne książki: Przewodnik skutecznego zamykania sprzedaży, Jeśli nie jesteś pierwszy, to się nie liczysz (bestseller „New York Times”) i Zasada 10 x więcej: Jedyna różnica między zwycięstwem i porażką, która wprowadziła mnie do telewizji.

Pisząc te książki, nauczyłem się wiele na temat tego, co może się faktycznie przydać ludziom, co działa, a także – dzięki informacji zwrotnej od czytelników – dowiedziałem się, czego faktycznie potrzebują.

Sprzedać, by przeżyć nigdy nie zagościła na półkach sklepowych, ale to nie przeszkodziło jej, by stać się pozycją, która należy do ścisłej czołówki 1% najpopularniejszych książek, a to wszystko tylko dzięki sile poczty pantoflowej.

Otrzymałem tysiące wiadomości od ludzi, którzy dzielili się ze mną swoimi przemyśleniami lub mieli do mnie pytania po przeczytaniu tej książki. Wielu z nich stwierdziło, że zupełnie odwróciła ona ich los i skierowała karierę w sprzedaży na właściwe tory. Inni, którzy nie uważają się za sprzedawców, stwierdzili, że ta pozycja pokazała im, co uchodziło ich uwadze przez wiele lat i czego faktycznie potrzebowali, by sprawić, żeby ich biznes się rozwijał.

Wierzę, że Sprzedać, by przeżyć jest najważniejszą książką o sprzedaży napisaną w ciągu ostatnich 50 lat i jednocześnie jest to lektura obowiązkowa dla każdego, kto pragnie spełnić swoje marzenia. Zabrałiśmy się za tę książkę i mocno ją zmodyfikowaliśmy, dodaliśmy nowe materiały, zaktualizowaliśmy i zmieniliśmy tytuł na Sell or Be Sold, czyli jak dostać od życia to, czego pragniesz.

Powodzenia

Grant Cardone

ROZDZIAŁ PIERWSZY

SPRZEDAŻ JAKO STYL ŻYCIA

SPRZEDAŻ JAKO WARUNEK KONIECZNY DO PRZEŻYCIA

Sprzedaż wpływa na każdą osobę żyjącą na naszej planecie. Twoja zdolność (lub jej brak) do sprzedaży, perswazji, negocjacji i przekonywania innych będzie miała wpływ na każdy aspekt twojego życia i zadecyduje, jak poradzisz sobie z przetrwaniem. Bez względu na to, jaki posiadasz tytuł, jaką rolę odgrywasz lub jakie jest twoje zadanie w zespole albo firmie, w którymś momencie będziesz musiał przekonać kogoś do czegoś.

W każdej sekundzie każdego dnia każdy z nas coś sprzedaje. Nie ma wyjątków. Sprzedaż nie jest wyłącznie zawodem czy też potencjalną ścieżką kariery. Sprzedaż jest niezbędna, by każda osoba na ziemi przetrwała i mogła czuć się dobrze. Twoja zdolność odniesienia sukcesu w życiu jest zależna od umiejętności sprzedawania innym tego, w co wierzysz! Musisz wiedzieć, jak negocjować i jak dojść do porozumienia z innymi. Żeby przetrwać, musisz umieć sprawić, by ludzie cię lubili, chcieli z tobą pracować, chcieli dla ciebie dobrze. Sprzedaż nie jest tylko zawodem – sprzedaż to po prostu styl życia!

Sprzedaż według definicji słownika studenckiego Merriam-Webster oznacza czynność polegającą na perswazji, która ma na celu przekonanie drugiej osoby do zmiany sposobu działania lub zaak-

ceptowania czegoś. Czy jest ktokolwiek, kogo to nie dotyczy? Gdy mówię „sprzedaż”, mam na myśli wszystko, co ma związek z przekonywaniem, negocjowaniem, perswazją lub po prostu stawianiem na swoim. To może się wiązać z debatowaniem, dogadywaniem się z innymi, wymianą dóbr lub usług, namawianiem dziewczyny, żeby poszła z tobą na randkę, kupowaniem lub sprzedawaniem domu, przekonywaniem bankiera, aby udzielił ci pożyczki, rozpoczynaniem własnego biznesu, przekonywaniem innych, by wspierali cię w twoich szalonych pomysłach lub po prostu sprzedawaniem klientowi swojego produktu.

Podobno główną przyczyną porażki jakiegoś projektu – osobistego lub biznesowego – jest niedoinwestowanie. Wcale nie! Tak naprawdę firmy ponoszą porażkę przede wszystkim dlatego, że ich pomysły nie zostały sprzedane wystarczająco szybko i w wystarczająco dużych ilościach. Dlatego zabrakło im pieniędzy. Żaden przedsiębiorca nie jest w stanie rozwinąć swojej firmy, jeśli nie zrozumie najważniejszego aspektu w tym procesie, czyli sprzedaży! Pomyśl o jakiegokolwiek życiowej czynności, a udowodnię ci, że zawsze znajdzie się ktoś, kto będzie chciał wpłynąć na jej rezultaty.

Weźmy pod uwagę taki oto przykład: golfiście brakuje dosłownie kilkunastu centymetrów do umieszczenia piłki w dołku. Lekko uderza w piłkę i następnie robi wszystko, co może, aby „przekonać” piłkę, by ta wpadła do dołka. Mówi do niej, prosi ją, wymachuje rękoma, może nawet odmówić pod nosem pacierz, aby piłka w końcu wpadła do zagłębienia. A w tym samym czasie jego przeciwnik stoi po drugiej stronie i wykonuje dokładnie odwrotną czynność. Na podstawie tego przykładu wnioskujemy, że każdy z nas nieustannie próbuje wpłynąć na jakiś wynik.

Głównym czynnikiem wpływającym na to, czy odniesiesz sukces, jest twoja umiejętność wpływania na wynik poszczególnych wydarzeń. Osoby, które nie chcą ufać swoim modlitwom, błaganiom i nadziejom, muszą nauczyć się przekonywać, namawiać i negocjować w skuteczny sposób.

Bez względu na to, kim jesteś i co robisz, zawsze coś sprzedajesz. Nie ma to najmniejszego znaczenia, czy uważasz się za sprzedawcę czy nie, ponieważ albo ty sprzedajesz coś komuś, albo ktoś sprzedaje coś tobie. Tak czy owak, jedna ze stron będzie miała wpływ na ostateczny rezultat i albo ty znajdziesz swój sposób, by to osiągnąć, albo znajdzie go ta druga osoba.

Sprzedaż odbywa się na każdym kroku – nie ma wyjątków. Możesz zaprzeczyć, ale to nie zmieni rzeczywistości. Jesteś sprzedawcą i pozostaniesz nim do końca swoich dni. Każdy przeżyty przez ciebie dzień jest wypełniony staraniami o to, by postawić na swoim. To, że nie jesteś oficjalnie na stanowisku sprzedawcy i nie dostajesz prowizji, jest tylko szczegółem technicznym. Nadal jesteś sprzedawcą, a prowizje mogą przychodzić do ciebie w różnej postaci.

PROWIZJA

Za każdym razem, gdy uda ci się osiągnąć to, co chcesz, otrzymujesz prowizję. Nie każda zapłata przybiera formę finansową. Wiele z moich największych osobistych osiągnięć nie miało nic wspólnego z pieniędzmi. Docenienie dobrze wykonanej pracy jest prowizją. Podwyżka lub awans w pracy jest prowizją. Zdobywanie nowych przyjaciół jest niesamowitą prowizją. Otrzymanie głosów poparcia dla twojego projektu jest prowizją.

Bawi mnie, gdy ludzie mówią: „nie mógłbym być sprzedawcą, bo nie umiem pracować na prowizji”. Odpowiadam im wtedy: „Co masz na myśli? Całe twoje życie jest oparte na prowizjach. Nie masz gwarantowanej życiowej pensji. Cały świat pracuje na prowizji i cały świat ma obowiązek sprzedawać!”

Podobno najlepszych rzeczy w życiu nie można kupić za pieniądze, ale ja się z tym nie zgadzam. Najlepsze rzeczy w życiu to te, które przychodzą w formie prowizji za świetnie wykonaną pracę! Szczęście, bezpieczeństwo, stabilność, fajny dom, wspaniała rodzina, miłość, spokój, przyjaciele, twój kościół, twoja społeczność i tak dalej to są prowizje „wytworzone” dzięki czyjejś ciężkiej pracy, by sprzedać komuś lepsze życie.

Prawdziwa miłość – najważniejsza prowizja – przytrafia się tym, którzy znajdują właściwego partnera, dbają o niego, pracują nad harmonią w związku i chcą, aby relacja nieustannie się rozwijała. Nie masz gwarancji, że związek da ci miłość. Na początku musisz przekonać drugą osobę, aby się tobą zainteresowała. Następnie musisz dowiedzieć się, co ją uszczęśliwia. Później musisz robić to, co daje jej radość, i się tego trzymać. Jednak w międzyczasie musisz „sprzedać” drugiej osobie przekonanie, że to właśnie ty jesteś osobą, której można zaufać i z którą można układać wspólnie życie. Jeśli uda ci się przerosnąć oczekiwania drugiej osoby, otrzymasz najważniejszą prowizję, którą jest miłość.

To, czy ktoś będzie zdrowy, nigdy nie jest pewne. Zdrowie jest prowizją za dbanie o siebie i swój umysł. Jeżeli ktoś odnosi sukces w zdrowym odżywianiu, uprawianiu sportu i dbaniu o swoje podejście do życia, otrzymuje prowizję w postaci dobrego zdrowia.

Korzyść z posiadania dzieci jest również prowizją składającą się z kilku czynników i nie jest zagwarantowana dla każdego małżeństwa. Nadal musisz przekonać swojego partnera do współżycia, ale nawet małżeństwo tego nie gwarantuje. Jeżeli nie uda ci się pójść do łóżka z twoim partnerem, nie otrzymasz wspaniałej prowizji, którą jest potomstwo.

Gdy już będziesz miał dzieci, nadal musisz sprzedawać. Pojęcia, takie jak dyscyplina, etyka pracy, edukacja, dobre maniery, odrabianie pracy domowej, trzeba „sprzedać” swoim dzieciom. Jeśli tego nie zrobisz, dzieci zrobią to za ciebie. Pociechy są najlepszymi sprzedawcami na świecie. Są pełne pasji, nieugięte i do skutku dążą do obranego celu, a co najważniejsze – umieją przekonać rodziców, aby w końcu zrobili to, czego chcą!

Chodzi o to, że sprzedaż to życie. Wszystko na świecie ma związek ze sprzedażą. Im lepiej poradzisz sobie ze sprzedawaniem, tym więcej otrzymasz prowizji! Weź to sobie do serca! Wszyscy ludzie są zaangażowani w sprzedaż. Nie ma wyjątków. Jesteś w procesie sprzedażowym w niemal każdej minucie swojego życia. Nawet jeśli

w jakiś sposób wprawia cię to w dyskomfort, pewnie masz błędne rozumienie pojęcia „sprzedaż”. Gdy mówię „sprzedaż”, czy myślisz o jakimś szybko gadającym oszuście, który potrafi sprzedać wszystko i to każdemu? Może od razu pomyślałeś o jakimś mężczyźnie, który jest nachalny i agresywny? Obie przedstawione sylwetki są skrajnymi przypadkami w sprzedaży i w ogóle nie przedstawiają oblicza sprzedawcy z prawdziwego zdarzenia. Konfrontacja i nacisk są cechami amatora, który kompletnie nie rozumie idei sprzedaży i kończy na stosowaniu nieprawidłowych taktyk.

Gdy mówię o sprzedaży w tej książce, odnoszę się nie tylko do profesjonalnych, zawodowych sprzedawców, lecz także omawiam codzienne korzyści wynikające ze zdolności perswazji. Tłumaczę, jak ich użyć, aby wszystko szło po naszej myśli.

UWAŻAJ NA BŁĘDNE DANE

Koncept sprzedaży, tak jak każdy inny koncept, jest pełen błędnych informacji, które były utrwalane przez lata. Nieprawdziwe dane mogą ponosić częściową odpowiedzialność za złe skojarzenia związane z zawodem sprzedawcy, który swoją drogą opiera się na bardzo przydatnej w życiu umiejętności. „Błędne dane” to informacje, które nie są oparte na faktach, lecz ogólnie przyjęte jako prawdziwe i nieustannie przekazywane między ludźmi.

Przytoczę tutaj taki oto przykład: przez większość życia marzyłem o byciu właścicielem nieruchomości, a szczególnie byłem zainteresowany kupowaniem apartamentowców. W momencie, gdy zacząłem to robić, większość ludzi, z którymi rozmawiałem o mieszkaniach od razu ostrzegła mnie, że „zabawa” w wynajem to koszmar. Dodawali, że będę miał trudności z najemcami, gdy o północy zaczną przeciekać rura.

Oczywiście najemcy nie są szczęśliwi, gdy rura faktycznie pęka, ale to właśnie wcześniej wspomniane „fałszywe dane” o posiadaniu mieszkań są powodem, dla którego ludzie tracą chęć do inwestowania w nieruchomości. W moim życiu byłem właścicielem ponad

2500 mieszkań i – zaufajcie mi – najemca nie stanowi problemu w tym całym przedsięwzięciu. Prawdziwą przeszkodą jest brak najemcy; ciekące krany to tylko sprawa do załatwienia. Oczywiście, zawsze będą jakieś problemy powiązane z wynajmowaniem mieszkań ludziom, ale co z tego? Zapewniam cię, że te przeszkody są malutkie w porównaniu do tego, co otrzymujesz w zamian. Ludzie, którzy nie wiedzą zbyt wiele na temat kupowania mieszkań, opierali swoje wierzenia na „fałszywych danych” i używali tej wymówki, aby ich po prostu nie kupować.

Świat pieniędzy jest pełen takich pułapek. Większość z nich jest nieustannie przekazywana przez ludzi, którzy udzielają rad na temat pieniędzy, mimo że sami ich nie mają.

Gdy rozkręcałem mój pierwszy biznes, prawie każdy mówił mi, jakie to będzie trudne, ile trzeba będzie zainwestować, jakie to będzie ryzykowne i że tylko garstce ludzi udaje się odnieść sukces. Jednak żadna z tych osób nie założyła nigdy swojej firmy, ale za to mieli dla mnie masę „cennych” rad i wskazówek. To pułapka odsuwająca na bok wszystkie przypadki, w których ludzie odnieśli sukces. Jedną z tych osób jestem ja. Później rozpocząłem inną działalność, która wymagała współpracy z partnerem biznesowym. Wiele ludzi zasugerowało mi, że spółki z reguły nie wychodzą. Ja mogę wam tylko powiedzieć, że spółki może i bywają ryzykowne, ale bez wspólnika nie dałbym wtedy rady rozwinąć biznesu. Swoją drogą, ta właśnie spółka, która została przypieczętowana uściskiem dłoni, działała przez prawie piętnaście lat.

Ludzie mają tendencję do dzielenia się radami, przekazywania mitów i niepotwierdzonych stwierdzeń, mimo że sami nie mają w danym obszarze żadnego doświadczenia. Wiele przekazywanych przez nich informacji nie jest prawdziwych, chociaż latami ślepo w nie wierzyli.

Przyjrzyjmy się miejskim legendom. Jakiś facet przysięgnie ci, że przyjaciółka siostry twojego znajomego, która zaginęła podczas swojej studniówki dwadzieścia lat temu, teraz jako duch nawiedza

uliczkę pomiędzy miasteczkiem a cmentarzem w twoich okolicach. Usłyszysz tę historię wiele razy i to w kilku miastach w kraju. Jeżeli spytasz tego mężczyznę o konkretne nazwiska lub daty, nie będzie w stanie ci ich podać, mimo że chwilę temu z wielkim przekonaniem opowiadał ci tę zmyśloną historyjkę.

Wiele lat temu odradzano mi przeprowadzkę do Kalifornii, ponieważ „jest tam drogo, a ludzie są dziwaczni”. Usłyszałem to od osób, które nigdy nie mieszkały w Kalifornii! Dokładnie takie samo zjawisko można dostrzec w sprzedaży i właśnie z tego powodu ten zawód i powiązane z nim umiejętności nie są postrzegane pozytywnie. Szkoda, bo każdemu przyda się umiejętność sprzedaży, by radzić sobie w życiu, a sam zawód oferuje tak wiele wolności i korzyści finansowych. Mimo to ludzie nadal przekazują fałszywe dane: że sprzedaż jest trudna, że jest trudno być zależnym tylko od prowizji, że sprzedaż jest niemoralna, że trzeba w tej branży pracować nadprogramowo, że na takiej pracy nie można polegać jak na stałym dochodzie i... że sprzedaż nie jest nawet uznawana za „prawdziwą” profesję! Wielka szkoda, bo jako zawód sprzedaż oferuje niesamowitą wolność i mnóstwo korzyści.

Wiele spostrzeżeń, które ludzie mają na temat sprzedaży, bardzo rzadko znajduje swoje uzasadnienie w faktach. Z pewnością wszelkie złe skojarzenia ze sprzedawcami są oparte na twojej przeszłości, co sugeruje, że nie są istotne już teraz, ponieważ wydarzyły się dawno. Jeśli mówię o sprzedaży, perswazji i negocjacji, możesz przypomnieć sobie obraz z wcześniejszych doświadczeń lub coś, co opowiedziano ci o sprzedawcach i co zmieniło twoje postrzeżenie tej roli społecznej. Sugerowałbyś się jakąś radą, decyzją z przeszłości lub opinią. Wszystkie wspomnienia sprzed lat mają niewiele wspólnego z tym, co dzieje się dzisiaj. I na pewno nie wnoszą żadnej wartości w kreowanie naszej przyszłości.

SPRZEDAŻ – UMIEJĘTNOŚĆ NIEZBĘDNA DO PRZETRWANIA

Nie ma znaczenia, jakie są twoje pomysły, z góry wyrobione opinie lub wnioski powiązane ze sprzedażą i sprzedawcami. Powinieneś w pełni zaakceptować fakt, że będziesz musiał sprzedawać bez względu na to, jaki jest twój zawód i stanowisko. Bogaty czy biedny, kobieta czy mężczyzna, na stałej pensji czy na prowizji zawsze sprzedajesz, by iść naprzód. Nie ma wyjątków ani możliwości ucieczki od tej zasady. Nie oznacza to jednak, że masz zacząć nosić spodnie z poliestru i białe skórzane buty, mówić szybko i namawiać innych, by robili to, czego sobie zażyczysz.

Zastanów się przez chwilę, jak wiele rozmaitych funkcji pełnisz w życiu. Załóżmy że jesteś żoną, partnerką, pracownikiem, matką, nauczycielką, członkiem parafii, sąsiadką, przyjaciółką, pisarką i przewodniczącą rady rodziców. Spójrz na wszystkie te role i zwróć uwagę na to, jak wielkie znaczenie ma w tym wszystkim umiejętność sprzedawania. Może nie zajmujesz się sprzedażą zawodowo czy nie dostajesz prowizji za sprzedaż, ale zapewniam cię, że sprzedaż wpłynie na twój sukces w każdej z tych ról o wiele bardziej niż jakakolwiek inna umiejętność, którą dysponujesz.

Recepcjonistka, która chce dostać podwyżkę, aktorka, która chce zdobyć angaż, chłopak, który pragnie dziewczyny – wszyscy polegają na „sprzedaniu” samego siebie, czy sobie z tego zdają sprawę, czy nie. Profesjonalny sprzedawca, który całkowicie polega na owocach swojej pracy, musi wiedzieć, jak to dobrze robić. Jeśli jedziesz do pracy i chcesz zjechać z głównej drogi, musisz negocjować i przekonać innych kierowców do tego, aby pozwolili ci dostać się na najbliższy zjazd. Jeśli kupujesz dom i starasz się przekonać sprzedawcę, aby obniżył jego cenę, to znaczy, że sprzedajesz. Jeśli jesteś w banku, chcesz otrzymać pożyczkę, to musisz się dobrze „sprzedać”, by osoba odpowiedzialna za pożyczki wiedziała, że warto ci jej udzielić. Aktor, który udaje się na casting i liczy na to, że dostanie swoją upragnioną rolę, bez względu na to jak dobrze jest przygotowany, musi umieć przekonać reżysera, że tylko on dobrze zagra tę rolę, że on jest tą

właściwą osobą! Zaczynij przygotowywać się już teraz – nie ma możliwości, abyś uciekł od sprzedaży, jeśli chcesz mieć dobre życie! Musisz „pogodzić” się z tym, że bez umiejętności „sprzedania się” będzie ci trudno odnieść sukces.

Zadziwia mnie to, że umiejętności sprzedaży nie uczy się w szkołach, skoro wiemy, że jest to tak istotne. System edukacji nie naucza, nie wymaga, ani nawet nie oferuje przeszkolenia dla młodych ludzi w tej dziedzinie życia. Ci, którym mimo to udaje się zdobyć tę cenną umiejętność, zasługują na podziw i szacunek. Z moich obserwacji wynika, że w szkole nie zdobędziemy umiejętności, które są w życiu najważniejsze. Zajęło mi to siedemnaście lat, by ukończyć edukację państwową z pozytywnym wynikiem i mogę wam powiedzieć, że nauczyłem się więcej z seminariów, kursów audio, książek i rozmów z biznesmenami podczas konferencji niż podczas całej mojej przygody polegającej na zdobyciu formalnej edukacji szkolnej. Żaden biznesmen, który odniósł sukces, nie wykluczyłby umiejętności sprzedaży, perswazji i negocjacji na przynajmniej podstawowym poziomie z listy rzeczy, które pozwoliły mu wejść na szczyt.

Zdolność przekonania kogoś do czegoś jest jedyną rzeczą, która bezwzględnie zapewni ci przetrwanie na rynku. Oceny, osiągnięcia akademickie i cv nie zagwarantują ci awansu lub postępu w życiu, ale umiejętność sprzedawania – owszem.

Podstawowe techniki perswazji, negocjacji i domykania sprzedaży powinny być wymagane od każdego ucznia w szkole. Żaden inny zestaw umiejętności nie zwiększy szans człowieka na zdobycie pracy ani odniesienie sukcesu w życiu bardziej niż umiejętność przekonywania, negocjowania i inspirowania innych do działania. Jako pracodawca nie zawsze zatrudniam najbłyszkośliwszą osobę lub tę, która ma najlepsze kwalifikacje na daną posadę. Chętniej przyjmę osobę, która przekona mnie, że potrafi dobrze wykonać swoją pracę. Najpierw patrzę na umiejętność perswazji u potencjalnego pracownika, dopiero później – na cv. Czy przebywanie z tą osobą sprawi mi przyjemność? Czy ma mentalność zwycięzcy? Czy emanuje pewnością siebie i do-

brym nastawieniem? Czy będzie w stanie namówić innych do działania? Zatrudnię raczej przekonującego, pozytywnie nastawionego i pewnego siebie kandydata, a nie takiego, który poza pięknym CV nie ma wiele do zaoferowania.

Mówi się, że prawie ćwierć populacji na świecie jest zaangażowana w sprzedaż, ale ktokolwiek sformułował to stwierdzenie miał na myśli tylko osoby, które są sprzedawcami z zawodu. Nie powinno się myśleć wyłącznie w ten sposób. Sprzedaż jest koniecznością, żeby dać sobie radę w życiu. Oddychanie, jedzenie i uprawianie sportu nie jest dla większości z nas zawodem. Są to po prostu podstawowe czynności, bez których nie da się żyć. Tak samo ze sprzedażą. Większość książek, które napisano na temat sprzedaży, skupia się na sprzedaży jako profesji, ale nie zwraca uwagi na to, jak istotna jest sprzedaż w naszym codziennym życiu.

Moja żona często mnie pyta: „Jak ty to robisz, że zawsze dogadujesz się z każdym?”. Odpowiedź jest prosta – bo chcę. Chcę, żebyśmy mieli fantastyczne życie! Bo zależy mi na tym, by wszystko szło tak, jak chcę? O tak! I dlatego że wiem, jak sprzedawać, jak przekonać i jak zamknąć sprzedaż oraz dostać to, czego chcę! Nie wiem, czy jest tego świadoma, ale moja żona jest jednym z najlepszych sprzedawców, jakich kiedykolwiek poznałem. Jest pełna pasji, wytrwała i zawsze dostanie to, czego chce – i nie tylko ode mnie.

Ta książka nauczy cię, jak mieć to, czego chcesz w życiu!

PYTANIA DO ROZDZIAŁU PIERWSZEGO

Jakie trzy rzeczy, do których potrzebna jest umiejętność sprzedaży, osiągnąłeś w zeszłym tygodniu?

- 1.
- 2.
- 3.

Co według autora jest głównym powodem tego, że firmy upadają?

Jakie trzy prowizje możemy otrzymać w życiu poza pieniędzmi?

- 1.
- 2.
- 3.

Jakie dwie umiejętności zagwarantują ci miejsce na dzisiejszym rynku?

- 1.
- 2.