

NAJWYBITNIEJSZY SPRZEDAWCA NA ŚWIECIE

JOE GIRARD

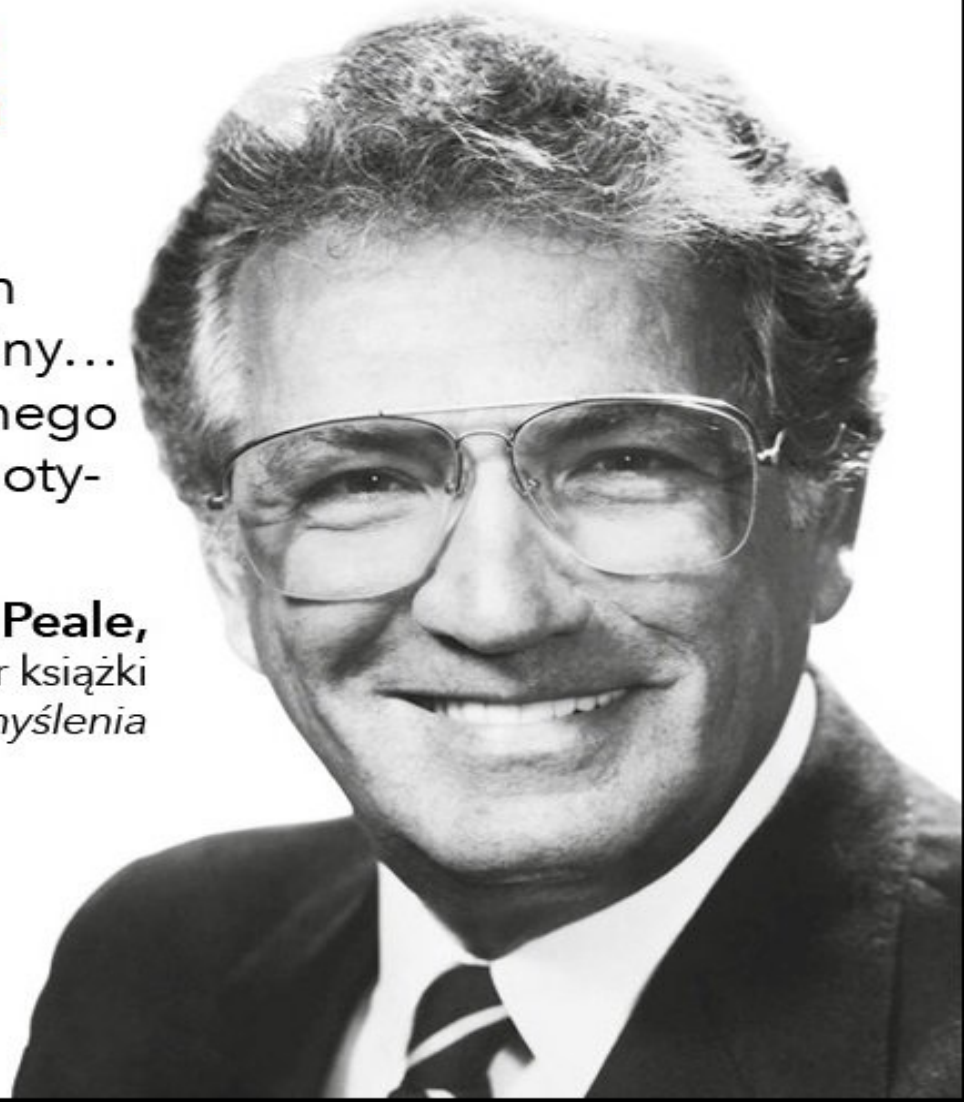
ROBERT CASEMORE

JAK SKUTECZNIE SPRZEDAWAĆ SIEBIE

Jedna z najlepszych
książek z tej dziedziny...
wejdzie do klasycznego
kanonu literatury moty-
wacyjnej...

Dr Norman Vincent Peale,
autor książki
Moc pozytywnego myślenia

WYDAWNICTWO
**Studio
Emka**



JOE GIRARD
ROBERT CASEMORE

**JAK SKUTECZNIE
SPRZEDAWAĆ
SIEBIE**

Studio
Emka

Spis treści

Karta redakcyjna

Dedykacja

Wstęp

1. Sprzedawaj siebie samemu sobie
2. Sprzedawaj siebie innym
3. Umacniaj wiarę w siebie i odwagę życiową
4. Rozwijaj w sobie cechy dodatnie
5. Rozbudzaj w sobie zapał
6. Naucz się słuchać
7. Naucz się posługiwać językiem innych ludzi
8. Doskonal pamięć
9. Bądź prawdomówny
10. Potęga obietnicy
11. Potęga uśmiechu
12. Prawo „drugiej mili”
13. Jak ma postępować kobieta
14. Jak ma postępować początkujący pracownik
15. Jak ma postępować człowiek w starszym wieku
16. Jak wykorzystać dziedzictwo etniczne
17. Sprzedawaj siebie wraz z twym produktem
18. Sprzedawaj siebie wraz ze swymi usługami
19. Sprzedawaj siebie – ale nie zaprzędawaj się
20. Łańcuch szczęścia Joego Girarda

21. Nagroda za wytrwałość

Nota o autorze

O książce

Przypisy

Tytuł oryginału:
How To Sell Yourself

Przekład: Waław Sadkowski

Projekt okładki: Marek Zadworny Redakcja: Lilianna Mieszczńska Korekta: Zofia Kozik

Copyright © 1979 by Joe Girard

© Copyright Polish edition by Wydawnictwo Studio EMKA

Warszawa 2015, 2021

This edition published by arrangement with Grand Central Publishing,
New York, New York, USA. All rights reserved.

Wszelkie prawa włącznie z prawem do reprodukcji tekstów w całości, w jakiegokolwiek formie –
zastrzeżone.

Wydawnictwo Studio EMKA
wydawnictwo@studioemka.com.pl
www.studioemka.com.pl

ISBN 978-83-66142-91-6

Konwersja: [eLitera s.c.](#)

June – mojej żonie i przyjaciółce – i oby ta książka zainspirowała innych do osiągnięcia sukcesu życiowego, tak jak ty zainspirowałaś mnie.

WSTĘP

Dobrze napisana książka motywacyjna, oparta na doświadczeniu człowieka, który odniósł życiowy sukces, może w dużej mierze pomóc czytelnikowi, który naprawdę pragnie osiągnąć COŚ w życiu. Książka taka zawiera w sobie moc – moc podsunęcia nowych pomysłów, moc wpłynięcia na postawę człowieka i rozbudzenia w nim sił ożywiających wolę osiągnięcia życiowego sukcesu.

Ameryka zrodziła większą liczbę ludzi sukcesu – zarówno mężczyzn, jak i kobiet – niż jakikolwiek kraj w toku historii, a główną przyczyną tego zjawiska jest fakt, że Amerykanie przeczytali więcej książek motywacyjnych niż jakikolwiek inny naród świata. A ta oto książka, *Jak skutecznie sprzedawać siebie* Joego Girarda, jest jedną z najlepszych w tej dziedzinie. Według mnie wejdzie do klasycznego kanonu literatury motywacyjnej naszego wieku.

Zapytałem kiedyś jednego z wybitnych dystrybutorów książek: „Co jest najważniejszym składnikiem wartości książki?”. Odpowiedział natychmiast: „Jego autor. Czy ma on lub ona coś do powiedzenia i umie to dobrze wyrazić. Ale jeszcze istotniejsze jest to, czy autor jest żywym przykładem zasad wyłożonych w książce”. Przy takim założeniu ta książka jest dziełem wybitnym, ponieważ autor jest jednym z tych wyjątkowo dynamicznych, pełnych zapału i kompetentnych ludzi, którzy rozwinęli amerykański system nieskrępowanej przedsiębiorczości i nie bez powodu umieszczono go w *Księdze rekordów światowych Guinnessa* jako najwybitniejszego sprzedawcę na świecie. Jego duch, zdolności i osobowość, które przesądziły o jego sukcesie, promieniują z każdej strony tej książki. Dzieli się on otwarcie i serdecznie swym doświadcze-

niem i umiejętnościami, które wydzwignęły go z prawdziwych dołów społecznych na najwyższe szczyty kariery w zawodzie sprzedawcy.

Jednakże z kart tej książki przemawia nie tylko zręczny sprzedawca. Pozwala nam ona obcować z żywym człowiekiem, który umie przekazać innym własną energię i dynamizm. Radość życia wprost tryska z kart tej książki. Nie możemy oprzeć się wrażeniu, że oto zwraca się do nas człowiek nam życzliwy, przyjaciel, który jest przekonany, że jesteśmy w stanie dokonać tego samego, czego on dokonał. Przyjaciel ten przypomina, że drzemią w nas utajone siły umożliwiające uzyskanie życiowych osiągnięć. Człowiek ten niewątpliwie w nas wierzy, bo sam zdołał pokonać wiele przeciwności, zanim uwierzył w siebie.

Joe Girard jest uczciwy. Pisze tylko o tym, o czym sam jest przekonany, i przedstawia doświadczenia, które stały się jego życiowym udziałem. Joe Girard wierzy, że nowe życie może być pełne niezwykłych wydarzeń. Niczym trener podpowiada, co mamy robić i w jaki sposób to czynić. I czuwa przy nas, dopingując do wspinania się na sam szczyt.

Głównym przesłaniem tej książki jest zalecenie, byśmy nauczyli się sprzedawać samych siebie. Ludzie dokonują u sprzedawcy zakupu wtedy, kiedy są przekonani o tym, że jest on właściwym człowiekiem na właściwym miejscu. Klient lubi takiego człowieka i ufa mu. Uznaje, że sprzedawany przez niego towar jest również towarem właściwym. Sprzedawanie jest w istocie procesem przekonywania, w trakcie którego nabywca dojść musi do porozumienia ze sprzedawcą. A głównym czynnikiem sprawczym tego przekonywania jest człowiek, zarówno mężczyzna, jak i kobieta, który staje się godny zaufania, pomocny, skory do wyświadczenia usługi. Te właśnie cechy uczyniły Joego Girarda Sprzedawcą Numer Jeden na świecie. Mogą one dopomóc każdemu z nas – niezależnie od branży, w której pracujemy – osiągnąć szczyty kariery.

Cenię tę książkę, ponieważ cenię Joego Girarda. Należy do tych moich przyjaciół, którym najwięcej zawdzięczam. Po każdym spotkaniu z nim czuję się wewnętrznie umocniony, zdopingowany do nowych dzia-

łań. A kiedy przeczytałem maszynopis tej książki, znalazłem w niej motywację do zwiększenia starań i udoskonalenia mej pracy.

Cenię tę książkę także za to, iż zawiera bogaty ładunek pozytywnego myślenia. Przedstawia wszystkie rodzaje skutecznych sposobów rozwijania osobowości. Jest książką ciekawą, wyróżniającą się, nowatorską. Uczy cenić siebie samego, sprzedawać człowieka samemu sobie, Joe Girard naprawdę może ci pomóc. Jestem tego pewien, bo mnie pomógł.

NORMAN VINCENT PEALE

ROZDZIAŁ PIERWSZY

SPRZEDAWAJ SIEBIE SAMEMU SOBIE

Nazywam się Joe Girard.

Wychowałem się w stolicy amerykańskiego przemysłu samochodowego, w Detroit, w stanie Michigan, w mieście, które cały świat wsadziło na koła i popchnęło do przodu.

Myślę, że to jest naturalne, iż podobnie jak wielu mieszkańców tego dynamicznego miasta stałem się ogniwem biznesu samochodowego. Nie jako wytwórca samochodów, ale jako ich sprzedawca. I stałem się w tej konkurencji *Sprzedawcą Numer Jeden na skalę światową*.

Na wypadek gdyby ktoś zarzucił mi, że się przechwalam, pozwalam sobie rzecz dokładnie wyjaśnić. Tytuł ten nadano mi w *Księdze rekordów światowych Guinnessa*. Nadal mi przysługuje i nadal widnieję w tej książce. I aż do chwili, w której piszę te słowa, nikt mnie nie pokonał – nikt nie pobił mego rekordu sprzedaży 1425 nowych aut w ciągu jednego roku. I nie była to sprzedaż hurtowa; każdy z tych samochodów sprzedałem osobno, z ręki do ręki, w systemie detalicznym.

Ale *Księga rekordów światowych Guinnessa* nie wspomina o tym, że w istocie sprzedaję Światowy Produkt Numer Jeden – i to nie jest wcale auto: ja sam, Joe Girard, jestem tym produktem. Sprzedaję Joego Girarda, zawsze sprzedawałem Joego Girarda i zawsze będę sprzedawał Joego Girarda, a nikt nie zdoła sprzedawać mnie lepiej niż *ja sam*.

Pozwólcie mi dopowiedzieć rzecz do końca. Światowym Produktem Numer Jeden jesteś także ty – pod warunkiem że wiesz, jak się sprzedawać. I o tym właśnie mówi ta książka: o tym, jak sprzedawać samego

siebie. Przeczytaj ją uważnie, wgrzyź się w nią, niektórych fragmentów naucz się na pamięć.

Pod koniec każdego rozdziału otrzymasz zalecenia do natychmiastowego wykonania, od razu, teraz, w trakcie lektury tej książki, codziennie – przestrzeganie tych zasad uczyni cię Sprzedawcą Numer Jeden na skalę światową, sprzedawcą Samego Siebie, jeśli będziesz te zalecenia wykonywał, na pewno odniesiesz sukces. Ja ci to gwarantuję!

Sprzedawać *samego siebie*? Tak, właśnie samego siebie, bo wszyscy stajemy się sprzedawcami od chwili, w której zaczynamy rozumować efektywnie, aż po kres naszych dni. Usłyszałem kiedyś, jak ksiądz Clement Kem, najbardziej szanowany kaznodzieja katolicki z kościoła Trójcy Przenajświętszej, dziś już będący na emeryturze, wypowiedział w tej kwestii pogląd, iż nawet *po* wypełnieniu się naszych dni będziemy zapewne ze wszystkich sił zabiegać o to, by jak najskuteczniej sprzedać siebie świętemu Piotrowi.

WSZYSCY JESTEŚMY SPRZEDAWCAMI

Sprzedawcą jest dziecko próbujące nakłonić matkę, by mu pozwoliła godzinę dłużej oglądać wieczorny program telewizyjny.

Sprzedawczynią jest dziewczyna usiłująca przekonać swego chłopca, by poszedł z nią do kina na melodramat, rezygnując z meczu hokejowego. A kiedy on usiłuje wybić jej ten pomysł z głowy, to on dokonuje sprzedaży.

Sprzedawcą jest młodzieniec, który wypożycza od kogoś starszego samochód na sobotni wieczór.

Sprzedawcą jest także chłopak, który przyprawia swoją dziewczynę o bicie serca, całując ją na dobranoc u progu jej mieszkania.

Każdy, kto prosi szefa o podwyżkę, jest w owej chwili sprzedawcą.

Sprzedawczynią jest matka zachwalająca zalety brokułów dziecku, któremu ugotowała tę jarzynę na obiad.

Kimkolwiek jesteś, gdziekolwiek się znajdujesz, czymkolwiek się zajmujesz, zawsze przeprowadzasz sprzedawanie. Możesz sobie z tego wcale nie zdawać sprawy, ale taka jest prawda.

Któż tedy lepiej może cię nauczyć, w jaki sposób udoskonalić swe umiejętności w zakresie sprzedawania samego siebie niż człowiek, który został uhonorowany tytułem Sprzedawcy Numer Jeden na świecie?

Zacznijmy od spraw podstawowych.

SPRZEDAJ SIEBIE SOBIE SAMEMU

Zanim zdołasz skutecznie sprzedać siebie innym – swoje pomysły, życzenia, ambicje, umiejętności, a także wyroby i usługi – musisz w stu procentach sprzedać siebie samemu sobie.

Musisz uwierzyć w siebie, nabrać wiary w siebie i zaufania do siebie samego. Krótko mówiąc, musisz sobie dokładnie uświadomić własną wartość.

Przekonanie o własnej wartości rozwinęła we mnie moja matka, Grace Girard, dzięki niej nabrałem szacunku dla siebie. Bóg jeden wie, jak stanowczo przeciwstawiała się w tym względzie mojemu ojcu.

Jeszcze dzisiaj, kiedy przekroczyłem już pięćdziesiątkę i zawiesiłem na kołku moje robocze rękawice sprzedawcy samochodów, mam w żywej pamięci starcia z moim ojcem. Niczego według niego nie potrafiłem robić dobrze. Z przyczyn, których nigdy nie mogłem zrozumieć, większą część życia spędził na przekonywaniu mnie, że nigdy do niczego nie dojdę i niczego nie osiągnę. Kiedy byłem małym brzdącem z sycylijskiej rodziny, sprzedającym gazety i pucującym buty bywalcom barów, wydało mi się, że nie czeka mnie w życiu nic oprócz doskonalenia fachu ulicznika. I zaczynałem już zgadzać się z ojcem. W okresie chłopięcym szacunek dla samego siebie spał głęboko aż do dnia, w którym obejrzałem prospekt nowoczesnej, zreformowanej szkoły. Odczułem w sobie ro-

dzaj powołania, a moja matka, dzięki Bogu, nie kupiła tego, co usiłował jej sprzedać mój ojciec.

Matka bowiem, w odróżnieniu od ojca, większą część życia poświęciła przekonywaniu mnie, że naprawdę stanę się Numerem Jeden. Zawsze mi tłumaczyła wagę umiejętności sprzedawania samego siebie, uznawania siebie za jednostkę wartościową. Na swój sposób przekazywała mi to, co wiele lat później uświadomił mi mój przyjaciel, doktor Norman Vincent Peale, mówiąc: „Joe, jesteś tym, kim wierzysz, że jesteś, kim myślisz, że jesteś”.

Wszystko więc zaczyna się od tego, co sam o sobie myślisz. Od tego, kim jesteś dla siebie.

NIE MA DRUGIEGO TAKIEGO JAK TY

Pamiętam, jak matka uśmiechając się i ściskając mnie za rękę, mówiła: „Joey, nie ma na świecie drugiego takiego jak ty”. Dzięki Bogu, większość z nas ma matki, które tak właśnie o nas myślą. Moja matka była kimś zupełnie wyjątkowym, a ponieważ bardzo ją kochałem, wierzyłem w to, co mi mówiła. Zresztą nie miałem brata bliźniaka, któż więc mógłby być do mnie podobny?

W sąsiedztwie mieszkali jednak bracia bliźniacy, Eugene i John LoVasco. Bardzo dobrze ich pamiętam. Byli całkowicie podobni do siebie. Brzmią mi jeszcze w uszach słowa ich matki zwierającej się mojej mamie, że nie potrafi ich rozróżnić. I to była prawda. Wszyscy uznawali, że są kropka w kropkę tacy sami. Ale czy rzeczywiście byli identyczni? Po latach, kiedy już się wyprowadziłem z dzielnicy mego dzieciństwa, opowiadałem o nich mojemu koledze pracującemu w FBI, a on mi wyjaśnił, że nie ma całkowicie identycznych bliźniąt.

FBI dysponuje milionami, a może wręcz miliardami odcisków palców. I zapewnia się nas, że wśród tych odcisków nie ma ani jednego, który byłby identyczny z jakimś innym. Od początku świata nie pojawiły

się jeszcze dwie istoty ludzkie, których odciski palców byłyby dokładnie takie same.

Ale na tym nie koniec. Mój znajomy z FBI powiedział, że istnieją zapisy głosu, zapisy słów wyszeptanych, wypowiedzianych, wyśpiewanych lub wykrzyczanych – i że obecnie na ich podstawie dokładnie określa się tożsamość człowieka. I podobnie jak z odciskami palców, nie ma dwóch istot ludzkich, które miałyby dokładnie ten sam głos. Ucho ludzkie może nie być zdolne do wychwycenia różnicy, ale zapis głosu ją wykazuje.

Faktu tego nie można podważyć. Nie ma dwóch istot ludzkich, które miałyby te same osobowości. Tak zwani identyczni bliźniacy na pozór mogą się wydawać nie do odróżnienia i nawet rodzice mogą mieć wątpliwości, ale jeśli spróbujecie przymierzyć lewą połowę twarzy jednego z nich do prawej połowy twarzy drugiego, nie będą one do siebie pasowały.

Istniejesz tylko jeden ty. Na całym świecie nie ma nikogo równego tobie, wyposażonego w te same linie papilarne, ten sam głos, te same cechy i tę samą osobowość. Jesteś wytworem oryginalnym w najściślejszym rozumieniu tego pojęcia. Jesteś Numerem Jeden. A teraz, skoro już o tym wiesz, zakoduj to sobie na raz zawsze w swojej świadomości i podświadomości.

JAK OKAZYWAĆ INNYM TO, ŻE JESTEŚ NUMEREM JEDEN

Nigdy nie rozstaję się z odznaką głoszącą, że jestem Numerem Jeden. Przywykłem ją nosić, ponieważ jestem Sprzedawcą Numer Jeden. Choć nie zajmuję się już sprzedawaniem samochodów i wiodę wędrowny żywot wykładowcy przemawiającego do zespołów biznesmenów i przedsiębiorców oraz do studentów college'ów, a także piszę o tym, czego się w życiu nauczyłem, po to, by inni czerpali z tego pożytek, ciągle no-

szą tę odznakę, ponieważ umacnia ona mą wiarę w samego siebie. *Sprzedaję siebie sobie samemu*, a owa odznaka głośno o tym oznajmia.

Obwieszczam wszystkim: *Oznacza ona, że przez całe życie jestem Numerem Jeden.*

Czy brzmi to chępliwie? Pyszałkowato? Wcale nie. Moja książka *Looking Out for Number One* pozostawała przez pewien czas na liście bestsellerów. Według niektórych czytelników prezentowała ona niezwykle egocentryczny punkt widzenia. Inni, bardziej wyrozumiali, uznawali ten podręcznik za wyraz rozumnego zainteresowania samym sobą. Uważam, że oba te spojrzenia rozmijają się z prawdą. Przekaz, jaki zawarłem w tej książce, był następujący: *Jeśli sam nie wierzysz w to, że jesteś numerem jeden, nikt inny w to nie uwierzy.* Musisz w sobie odnaleźć tę wiarę.

Zrób mały eksperyment: wybierz się do najbliższego eleganckiego sklepu jubilerskiego albo też do działu jubilerskiego w którymś z dużych domów towarowych. Znajdziesz tam podobną do mojej odznakę informującą o tym, że jesteś Numerem Jeden. Większość jubilerów posiada takie odznaki. Widywałem je w katalogach firm wysyłkowych. Może to być odznaka podobna do mojej, a może to być plakietka, bransoletka, maskotka albo pierścionek. Gdziekolwiek się znajdziesz, będzie ona połyskiwała w blasku słońca i rzucała refleksy. Będzie odbijała promienie świetlne i kierowała je ku twoim oczom, by przypomnieć ci, że rzeczywiście jesteś Numerem Jeden. Stanie się częścią tego, co nazywamy podnoszeniem się na duchu, sprzedawaniem siebie sobie samemu.

MUHAMMAD ALI: PODNOSZENIE SIĘ NA DUCHU

Od czasu Joego Louisa, zwanego Brown Bomberem, który z tego samego getta detroitńskiego, z którego i ja się wywodzę, wydzwignął się na wyżyny mistrzostwa świata wagi ciężkiej w zawodach bokserskich w roku 1937, nie było zawodnika o takiej dynamice i klasie jak Muhammad Ali. Czy wiadomo wam, że zmienił nazwisko w trakcie kariery? (Później będę jeszcze mówił o Joem Louisie, ale teraz opowiem o Alim).

Najpierw wygrał zawody w roku 1964, kiedy nosił jeszcze nazwisko Cassius Clay, ale zwyciężył ponownie w roku 1974 już jako Muhammad Ali.

Ali zwykł był mówić każdemu, kto tylko go słuchał – bezpośrednio, w szatni przy hali sportowej, a także na ringu, lub za pośrednictwem mikrofonu radiowego, kamer telewizyjnych i filmowych oraz prasowych enuncjacji – że jest numerem jeden. Te słowa stały się jego znakiem rozpoznawczym. Jestem najlepszy!

Wiercie mi, przypatrywałem się Muhammadowi Alemu w trakcie przygotowywania się do walki, kiedy przystępował do sprzedawania siebie. Zapewniał prasę: „Rozłożę go w pięć sekund / Zanim zdąży zaciśnąć pięść / Rozgniotę go jak muchę / Zapomni, jak się nazywa”. Ali lubił rozgrywać rundę najpierw słowami. Co chciał osiągnąć? Po prostu sprzedawał siebie. Napromieniowywał siebie wszystkimi długościami fal, aby nagromadzić w sobie adrenalinę, soki żywotne, energię. Jaki był efekt? Jego przeciwnik wysłuchiwał tych słów albo je znajdował w prasie i *zaczynał wątpić w siebie*. Aby swym słowom nadać maksymalną siłę oddziaływania, Ali już na ringu, podczas gdy sędzia przypominał reguły walki, zwykł był patrzeć groźnie na swego przeciwnika i zapowiadać mu, co z nim zrobi. Wszystko to składało się na proces sprzedawania siebie sobie samemu.

Kiedy po raz pierwszy walczył z Leonem Spinksem, jeden jedyny raz w życiu nie poddał się owemu procesowi psychicznego samoumocnienia i świat ujrzał, jak Muhammad Ali przegrywa walkę. Zaniedbał sprzedawania siebie sobie samemu, zaniedbał umocnienia się w wierze, iż jest numerem jeden. Kiedy ponownie stawał do walki z Leo Spinksem, nie powtórzył już tego błędu i świat ujrzał, jak Muhammad Ali odzyskuje tytuł mistrza świata wagi ciężkiej. Dowiódł sobie i innym, że jest najlepszy!

W życiu stykacie się z różnego rodzaju przeciwnikami, musicie zwalczać rozmaite przeciwności. Codziennie stajecie na ringu. Możecie odnieść zwycięstwo i możecie paść na deski i słuchać, jak was odliczają.

Dlaczegoż więc nie mielibyście zwyciężyć w tej walce? To jest o wiele bardziej korzystne, jest źródłem radości!

Pewien mój znajomy, John Kennedy, który kibicuje drużynie Argonauts z Toronto, jest autorem krążącego wśród zawodników powiedzonka: „W grze liczy się tylko zwycięstwo. Zajęcie drugiego miejsca to jakbyś się całował z własną siostrą”.

Nie musisz obnosić się z tym przekonaniem, wykrzykiwać go w twarz przeciwnikom, odgrażać się, jak poradzisz sobie z przeciwnościami losu. Musisz tylko nabrać pewności siebie i przekonać samego siebie, że jesteś najlepszy. Zaczynaj od dziś, zaraz. Niech każdy z was odczyta sobie na głos to zdanie: *Jestem najlepszy!* Niech je również na głos powtórzy. Jeśli jesteś w tej chwili sam, wykrzyknij to zdanie po kilkakroć. Niech się ściany od niego zatrzęsą. Brzmi nieźle, co? A teraz powróć do lektury tego rozdziału.

Wszyscy ci, którzy potrafią skutecznie coś sprzedawać, najpierw sprzedali siebie sobie samym. Sprzedawanie siebie sobie samemu przybiera różnorakie formy, ale większość z nich sprowadza się do sprawy podstawowej: naucz się lubić samego siebie. Oto jak!

GEORGE ROMNEY: TRZYSTOPNIOWA RECEPТА NA POLUBIENIE SAMEGO SIEBIE

George Romney – były prezes koncernu American Motors, były gubernator stanowy, były minister budownictwa i gospodarki miejskiej, człowiek znany ze swych talentów i wielkiego potencjału wartości umysłowych i duchowych – przedstawił kiedyś, jak mi mówiono, te oto trzy zalecenia w przemówieniu wygłoszonym do członków parafii mormońskiej, do której należał:

1. Nigdy nie czyni niczego, czego byś się musiał wstydzić.
2. Nie wahaj się od czasu do czasu poklepać samego siebie po ramieniu.

3. Postępuj tak, abyś chciał pozyskać sobie samego siebie za przyjaciela.

Myślę, że jest to wspaniała trzystopniowa recepta na polubienie samego siebie: Romney z pewnością musiał się ściśle do niej stosować. Obserwując go w ciągu wielu lat, przypatrując się, jak hojnie dzieli się swymi umiejętnościami i doświadczeniami ze współpracownikami, mogłem się przekonać, że nie tylko szczerze sprzedawał siebie innym, ale również sprzedawał siebie samemu sobie.

Niech nikomu się nie zdaje, że przyszło mu to z łatwością. Pamiętam, jak zdecydował się kandydować w wyborach na gubernatora stanu Michigan i przyznał się uczciwie, że umocnienie w tym postanowieniu odnalazł w modlitwie. Możecie sobie wyobrazić, na jakie naraził się drwiny i szydercze śmiechy ze strony niektórych mediów. Innym znów razem również otwarcie przyznał, że poddawano go „praniu mózgu” w niektórych kwestiach dotyczących spraw wojskowych i zagranicznych. I znów niektórzy ludzie i środki przekazu obróciły te słowa przeciw niemu. Ale on uczynił z tych przeciwności stopnie, po których wspinał się na szczyty kariery.

SZYDERSTWA ZAMIEŃ W ZACHĘTĘ

Kiedy już przystąpisz do sprzedawania siebie sobie samemu, łatwiej ci będzie stać się i pozostać numerem jeden. Napotkasz wiele przeciwności i musisz być na nie przygotowany. Już na początku mej drogi życiowej matka uprzedziła, że czeka mnie niemało trudności, ale przestrzegła również, abym się nigdy nimi nie zrażał. Tłumaczyła, że poddawanie się w obliczu trudności jest wpadaniem w pułapkę zastawioną przez negatywizm. Ludzie wpadają w tę sieć, mnie również omal się to nie przydarzyło.

Kiedy zostałem po raz pierwszy Sprzedawcą Numer Jeden w detalicznym handlu nowymi samochodami, koncern produkujący auta, które sprzedawałem, uhonorował mnie uroczystym przyjęciem, nazywanym

Bankietem Ligi Liderów. Wtedy po raz pierwszy nagrodzono mnie burzą oklasków, ale nawet mi się nie śniło, jakie mnie czekają niespodzianki.

Następnego roku znów zostałem Sprzedawcą Numer Jeden – i znów wydano na mą cześć bankiet – ale aplauz był mniej żywiołowy. W trzecim kolejnym roku w czasie bankietu spotkały mnie już nie oklaski, ale szydercze gwizdy.

Podniosłem się ze swego miejsca u szczytu stołu, by przemówić, i zupełnie mnie замуrowało. Tak byłem zaskoczony i zaszokowany, że poczułem się jak sparaliżowany. Spojrzałem ku przeciwległemu końcowi stołu. June, moja żona, tonęła we łzach. Skierowałem wzrok na siedzących po obu stronach stołu kolegach po fachu – sprzedawcach – i próbując odgadnąć ich uczucia, pojąłem, że są ogromną przeszkodą, która zagradza mi drogę do sukcesu.

I kiedy tak stałem, słuchając gwizdów i szyderczych śmiechów kolegów po fachu – z których żaden nie został numerem jeden w dziedzinie sprzedaży nowych aut, lecz zadowolić się musiał którąś z dalszych lokat – poczułem przypływ odwagi, gdy przypomniałem sobie, jak to kiedyś ktoś inny zetknął się z gwizdami ze strony tłumu. Był to jeden z najwybitniejszych futbolistów swego czasu, człowiek, któremu zdarzyło się zwyciężyć 406 punktami. Ted Williams. Ilekroć jego przeciwnicy zgromadzeni na stadionie zaczęli gwizdać, Williams poprawiał wyniki. I właśnie od niego nauczyłem się, jak przeciwstawiać się szyderstwom i doskonalić swą pracę na przekór tym, którzy próbowali mnie zniechęcić.

Tak więc owego wieczoru schowałem do kieszeni tekst napisanego na tę okazję przemówienia. Poprosiłem osoby, które mnie wygwizdały, aby zechciały wstać z miejsca, bym mógł zobaczyć, jak wyglądają, i podziękować im. Tak, właśnie podziękować.

Powiedziałem:

Dziękuję wam. Pojawię się tu znowu za rok – i przywołałem na usta uśmiech typowy dla numeru jeden. – Udzieliliście mi właśnie zachęty do takiego powrotu. Właśnie napełniłem bak, aby mi starczyło paliwa na tę drogę.

I podszedłem do żony. Łzy rozmazały jej makijaż. Spytałem, czemu płacze, a ona na to, że ze wstydu i zmartwienia tym, co mnie ze strony tych ludzi spotkało. Jej łzy wyrażały współczucie dla mnie i gniew wobec tych, którzy mnie obrazili.

Ująłem jej dłoń i zapewniłem:

June, w dniu, w którym przestaną mnie wygwizdywać, przestanę być numerem jeden. Oni mi przecież wyrażają w ten sposób uznanie.

Powracałem na ową czołową pozycję przez kolejne lata i zawsze wywoływało to różne reakcje. A ja za każdym razem odwracałem ich szyderstwa i kpiny o 180 stopni, przetwarzając je w uznanie dla siebie.

W ósmym kolejnym roku utrzymywania przez siebie pozycji sprzedawcy numer jeden w detalicznym handlu samochodami, na bankiet Legionu Liderów przybyła ekipa telewizji NBC, aby nagrać sprawozdanie z tego wydarzenia dla programu ogólnokrajowego. Sprawozdawcy telewizyjni słyszeli już o tym, że Sprzedawca Numer Jeden w skali światowej bywał wygwizdywany przez swych kolegów po fachu. Czytali o tym w prasie – w „Automotive News” i w „Newsweeku” – a także w doniesieniach agencji United Press International i Associated Press.

I znowu moi koledzy zgotowali mi wątpliwą owację, tym razem przed kamerami telewizyjnymi. A ja się uśmiechnąłem i zapowiedziałem:

– Dziękuję, znów pojawię się w tej samej roli za rok.

Zastanawiałem się nieraz w ciągu tych lat, nocą, w zaciszu sypialni, nad przyczynami, dla których mnie wygwizdywano. Czy była to zawiść? Zazdrość? Czy działało się tak, bo innym nie chciało się pracować tak ciężko jak mnie? Być może wcale nie pragnęli zdobyć takiego wyróżnienia za tak wysoką cenę?

Uznałem w wyniku tych przemyśleń, iż jeśli chcę utrzymać owo skuteczne sprzedawanie siebie, muszę podobne rozterki całkowicie wyeliminować. Zawiść, zazdrość, pragnienie ulokowania się na pozycji drugorzędnej, pragnienie poddania się. Uświadomiłem sobie dokładnie, o co naprawdę chodziło na tych wszystkich bankietach.

Ci ludzie są w życiu numerem drugim lub trzecim, nie spoczną, dopóki numeru jeden nie ściągną do swego poziomu.

I przed tą właśnie pułapką przestrzegła mnie matka.

TRZY RODZAJE LUDZI

Na świecie są trzy rodzaje ludzi.

Do pierwszego należą ludzie będący numerem jeden. Można ich łatwo rozpoznać. Ci ludzie potrafili sprzedać siebie samym sobie. Osiągnąć cele życiowe. Zawsze są ożywieni, nigdy się nie skarżą, noszą na ustach uśmiech właściwy osobom numer jeden. Doradzą, że w życiu zdobyć można tyle, ile się w nie zainwestuje. Są to ludzie sukcesu. I są oni w stanie naładować swym zapalem także twoją życiową baterię. *Stawaj z nimi do współzawodnictwa.*

Kolejną grupę stanowią „numery drugie”. Znajdziesz ich w każdym biurze, każdym przedsiębiorstwie, sklepie, klasie szkolnej czy grupie studenckiej, w każdej poczekalni. Oni zawsze rozglądają się za jakąś kamizelką, w którą można się wyplakać, za osobą, której można się zwierzyć z własnych kłopotów. To pijawki. Są przegrani. *Trzymaj się od nich z daleka.* Płożą się po ziemi i innych ściągają do swego poziomu. Omijaj ich z daleka, aby uniknąć niebezpieczeństwa, że się do nich upodobnisz.

I są wreszcie „numery trzecie”. Są to ludzie, którzy wyłączyli się z życia, biernie poddali jego tokowi. Ich postawa życiowa wyraża się w pytaniu: „I co to da?”. To oni właśnie zwykli mówić: „To zadanie dla Jerzego”. W pewien sposób bardziej zasługują na litość niż „numery drugie”, ponieważ nawet nie próbowali podjąć żadnego wysiłku. *Ich także się wystrzegaj.*

DROGA DO SUKCESU

Sukces w sprzedawaniu siebie możesz osiągnąć tylko dzięki wierze w to, że jesteś numerem jeden i dzięki postępowaniu zgodnemu z tą wiarą. Dzięki codziennemu przypominaniu samemu sobie – słownemu albo za pomocą jakichś widocznych znaków – że jesteś numerem jeden. Tak jak rośliny wymagają użyźniania gleby, twój umysł potrzebuje tej wiary. Umieść w jakimś miejscu, na które codziennie patrzysz, kartkę z napisem: *Jestem Numerem Jeden*. Każdego ranka przeglądaj się w lustrze i zapewnij siebie: *Jestem najlepszym sprzedawcą samego siebie*. Zgodnie z radą doktora Normana Vincenta Peale’a – duchownego z Marble Collegiate Church w Nowym Jorku oraz autora bestsellera pod tytułem *The Power of Positive Thinking* – powtarzaj to sobie nieustannie. Jesteś tym, kim myślisz, że jesteś.

Wszystko zależy od wizerunku człowieka. Robert L. Shook, ceniony autor książek na temat biznesu, stwierdza w swej publikacji *Winning Images*: „Jeśli chcesz zdobyć wizerunek człowieka sukcesu w oczach innych ludzi, musisz wpieryw stworzyć sobie samemu taki wizerunek własnej osoby”.

Otrzymałem niedawno list od mego przyjaciela Lowella Thomasa, w którym pisał: „Jakżebym pragnął zacząć wszystko od nowa i podążać twoimi śladami”. Te słowa, pochodzące od człowieka, który Jest Numerem Jeden w skali światowej jako łowca przygód i sensacji, są najwspanialszym komplementem, jakim kiedykolwiek mnie obdarzono. Te słowa dowiodły mi, że na swój sposób skutecznie mu się sprzedałem.

I ty również, na swój własny sposób, możesz się skutecznie sprzedać innym. Regułą dla numeru jeden jest wiara w siebie – najwspanialszy produkt na świecie, we własną osobowość, która nigdzie nie ma duplikatu.

Jesteś Numerem Jeden!

OTO, CO MASZ ZROBIĆ ZARAZ

- Kup mały znaczek/plakietkę (albo pierścioneł czy też bransoletkę) i noś codziennie z dumnie podniesioną głową.

- Przyklej kartkę z napisem *Jestem Numerem Jeden* obok lustra w łazience, tak abyś na nią spoglądał każdego ranka.
- Odczytuj ją sobie i się uśmiechaj.
- Podobną kartkę umieść w swoim biurze, sklepie, w kuchni. A także na osłonie przeciwsłonecznej w samochodzie.
- Każdego ranka po przebudzeniu powtarzaj na głos dziesięć razy stwierdzenie: *Jestem Najlepszym Sprzedawcą Samego Siebie*.
- Każdego wieczoru, przed zaśnięciem, powtarzaj na głos dziesięć razy zdanie: *Jestem Osobą Numer Jeden Swego Życia*.
- Zbliź się do ludzi, którzy wiedzą, jak sprzedawać samych siebie – ludzi sukcesu.
- Odsuń się od tych, którzy przegrywają w życiu, odsuń się od nich natychmiast, od zaraz.
- Wymaż ze swego życia uczucia negatywne – zawiść, zazdrość, chciwość, nienawiść.
- Postanów, że każde szyderstwo, jakie cię w życiu spotka, zamienisz w bodziec do doskonalszej pracy.
- Przynajmniej raz na dzień z uznaniem poklepuj samego siebie po ramieniu.

Zapraszamy do zakupu pełnej wersji książki
