

**Księga Rekordów GUINESSA uznawała go dwunastokrotnie
za „NAJWYBITNIEJSZEGO HANDLOWCĘ NA ŚWIECIE”**

JOE GIRARD

Stanley H. BROWN

**KAŻDEMU
SPRZEDASZ
WSZYSTKO
CO ZECHCESZ**

**BLISKO 2 000 000
SPRZEDANYCH EGZEMPLARZY**

JOE GIRARD

Stanley H. BROWN

**KAŻDEMU
SPRZEDASZ
WSZYSTKO
CO ZECHCESZ**

WYDAWNICTWO
**Studio
Emka**

Spis treści

Karta redakcyjna

Dedykacja

1. Wprowadzenie

2. Niewydarzeniec przemienia się w Człowieka Sukcesu

3. Chcieć to móc

4. „Tępa piła” też jest człowiekiem
5. Joega Girarda „Prawo 250”
6. Nie wstępuj do klubu pleciugów
7. Łowy na klienta
8. Nie ma pustych krzesełek na Twojej karuzeli
9. Joego Girarda torba z narzędziami pracy
10. Listy nie do wyrzucenia
11. Polowanie z „nagonką”
12. Co masz dziś do zrobienia
13. Rzetelność popłaca
14. Twarzą w twarz z klientem
15. Sprzedawaj zapach
16. Szpiegostwo i wywiad
17. Zdobywanie klienta
18. Od zwycięstwa do zwycięstwa
19. Korzystaj z pomocy innych
20. Wydawaj, by zarabiać
21. Tu nie ma ostatniego rozdziału

O Autorze

Przypisy

Tytuł oryginału:
How to Sell Anything to Anybody Przełożył: *Wacław Sadkowski* Korekta: *Agnieszka Rybczak-Pawlicka* Projekt okładki: Marek Zadworny

Copyright © by Joe GIRARD and Stanley H. BROWN
First Warner Books Trade Paperback Printing March 1981
The original edition of the Work Fireside a Division of Simon & Schuster, Inc.

© Copyright For The Polish edition by Wydawnictwo Studio EMKA Warszawa 2019

Wszelkie prawa, włącznie z prawem do reprodukcji tekstów i ilustracji w całości lub w części, w jakiegokolwiek formie – zastrzeżone

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

ISBN 978-83-66142-83-1

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

*Pamięci mojej Matki,
której miłość ocaliła mi
życie i pomogła uwierzyć,
że jestem wartościową
istotą ludzką*

WPROWADZENIE

1 stycznia 1978 roku Joe Girard powiesił na wieszaku swe rękawice i na zawsze zaprzestał sprzedawania samochodów. W ciągu piętnastoletniej działalności w tym biznesie (trwającej od roku 1963 do 1977) sprzedał ich ponad 13 000, z ręki do ręki, w systemie detalicznym. Od tamtego dnia zajął się pisaniem książek i artykułów, wygłaszaniem odczytów, jurorowaniem w konkursach sprzedawców i udzielaniem konsultacji.

Wzięłeś tę książkę do ręki, bo pomyślałeś sobie, że pomoże Ci ona w osiągnięciu większych korzyści z pracy – wyższych dochodów i głębszej satysfakcji. Pewnie to nie jest pierwsza książka na temat sztuki sprzedawania, z jaką się stykasz. Może nawet przeczytałeś już sporą liczbę tego rodzaju książek, które obiecywały Ci odsłonić „tajemnice” tej sztuki, jej magię i dostarczyć Ci inspirującej wiedzy z tego zakresu. Zapewne też znasz już sposób hipnotyzowania samego siebie poprzez wpatrywanie się w lustro każdego ranka i powtarzanie samemu sobie na głos różnych formułek słownych. Umiesz już chyba recytować różne magiczne zaklęcia i samoponagląjące wezwania. Dokładnie też się orientujesz w tym, jak powinieneś myśleć, a jakich myśli masz się wystrzegać, czyli w kwestiach myślenia pozytywnego i negatywnego. Mogło się też zdarzyć, że wzajemnie sprzeczne z sobą rady, zawarte w tych książkach, wprawiły Cię w zakłopotanie.

Nic nie chcę ujmować moim poprzednikom, ekspertom ani znawcom przedmiotu, którzy pisali te książki. Wszyscy muszą zarabiać na życie.

Ale spójrzmy na sprawy trzeźwym okiem. Z książki, którą bierzesz do ręki, chcesz się dowiedzieć, w jaki sposób masz dziś, zaraz sprzedać zyskiem określony produkt. Większość autorów owych książek zaś sprzedała w swym życiu bardzo niewiele książek, oprócz swych książek.

Mogą być oni zawodowymi pisarzami, profesjonalnymi instruktorami kształcącymi sprzedawców. Niektórzy z nich być może zajmowali się bezpośrednio sprzedażą czegoś przez kilka tygodni lub miesięcy, do chwili, w której znaleźli sobie bardziej im odpowiadające zajęcie. Mógł się wśród nich znaleźć i ktoś taki, kto zarobił pieniądze wystarczające na resztę życia, pośrednicząc raz na dwa lata w sprzedaży wartych wiele milionów dolarów posiadłości, ale działalność taka nic nie ma wspólnego z tym rodzajem sprzedawania, jakie uprawiasz i jakie chcesz prowadzić skuteczniej. O to właśnie mi chodzi. Autorzy owi nie są tym typem sprzedawcy, który codziennie prowadzoną sprzedażą zarabia na życie. Nie zajmują się taką sprzedażą, bo nie muszą. Kiedy czyta się ich książki, wydają się one sympatyczne. Mogą Ci one dopomóc w tym lub owym, być może zwrócą Ci nawet koszty, które poniosłeś na ich zakup. Ale kiedy się nad tymi książkami zastanowisz, dojdiesz rychło do przekonania, że ich autorzy – nawet najlepsi spośród nich – nie należą do tego typu sprzedawców, co Ty i ja.

Ja zaś należę do tego właśnie typu sprzedawców, co Ty. Zajmowałem się sprzedażą samochodów osobowych i ciężarówek. Samochodów i ciężarówek nowych, w sprzedaży detalicznej, sztuka po sztuce, z ręki do ręki, codziennie, klientom takim samym, z jakimi Ty masz do czynienia. Nie wiem, co Ty sprzedajesz, może też samochody, a może ubrania lub nieruchomości, albo sprzęt domowy czy też meble lub coś jeszcze innego – sprzedajesz to codziennie, im więcej, tym lepiej wychodzisz na swoje. Kiedy czytasz owe książki pisane przez ekspertów, doznajesz zapewne tego samego uczucia, co ja: mianowicie że czegoś w nich brak. Intuicja podpowie Ci, że brak w nich owego bezpośredniego, osobistego uczestnictwa w naszych sprawach, doświadczeniach wyniesionych z kontaktów z *naszymi* klientami, z *naszym* światem. Ci panowie nie sprawiają wrażenia takich, co uczestniczyli w powszedniej krzątaninie, która nam wypełnia każdy dzień, jeśli nazajutrz chcemy mieć co włożyć do garnka.

Tym właśnie wyróżnia się moja książka. Właśnie dzięki temu moja książka posłuży Ci w sposób, w jaki tamte książki posłużyć Ci nie były w stanie. Bo ja uprawiałem taką samą jak Ty codzienną krzątanię. Robiłem dokładnie to samo co Ty. Pragnąłem tego samego co Ty. Zdobyłem to, czego pragnąłem. Różni ludzie uzyskiwali miano najlepszych sprzedawców na świecie. Ale nie byli tego typu sprzedawcami co my. Spośród sprzedawców naszego typu ja jestem najwybitniejszym. Nie traktuj moich słów jak przechwałki. Jeśli chcesz się przekonać, czy mówię prawdę, weź do ręki najbardziej wiarygodne świadectwo, jakim jest *Księga rekordów Guinnessa*. Przejrzyj dział wymieniający najwybitniejszych sprzedawców na świecie. Znajdziesz tam moje imię i nazwisko. Joe Girard. Możesz przeczytać artykuły o mnie drukowane w takich samych czasopismach, jak „Newsweek”, „Forbes”, „Panhouse” i „Woman’s Day”, a także w setkach innych gazet i periodyków. Z pewnością też oglądałeś mnie w ciągu ostatnich lat w różnych ogólnokrajowych programach telewizyjnych. Zawsze mnie w nich przedstawiano jako „najwybitniejszego sprzedawcę na świecie”, zakwalifikowanego w ten sposób przez *Księgę rekordów Guinnessa*. Jak sobie radziłem, kiedy w roku 1963 zająłem się sprzedawaniem samochodów? W ciągu pierwszego roku sprzedałem 267. Tylko 267! Już w owym czasie zarobiłem grubo ponad to, co było mi potrzebne na utrzymanie. W ciągu owego roku wybiłem się do czołówki sprzedawców samochodów. W czwartym roku tej działalności (1966) sprzedałem – w sprzedaży detalicznej – 614 aut osobowych i ciężarówek. W owym właśnie roku zostałem **SPRZEDAWCĄ NUMER JEDEN W DETALICZNYM HANDLU SAMOCHODAMI OSOBOWYMI I CIĘŻARÓWKAMI NA ŚWIECIE**. Przez wszystkie kolejne lata pozostawałem tym **SPRZEDAWCĄ NUMER JEDEN W DETALICZNYM HANDLU SAMOCHODAMI I CIĘŻARÓWKAMI**, powiększając me obroty i wpływy o ponad 10 procent rocznie, a niekiedy aż o 20 procent, mimo różnych recesji, masowych redukcji i długotrwałych strajków. W istocie, im bardziej utykała ekonomika, tym gorliwiej się krzątałem koło swych interesów i tym lepsze osiągałem wyniki. Utrzymałem się na szczycie nawet wtedy, kiedy dealerzy samochodowi

w okręgu Detroit ograniczyli liczbę dni pracy w tygodniu z sześciu do pięciu.

W roku 1976, który był dla mnie rokiem rekordowym, moje zyski brutto z tytułu prowizji przekroczyły 300 000 dolarów. Niewielu ludzi w całym kraju pobiło mój rekord, może z wyjątkiem paru facetów, którzy spędzili trzy lata w jakimś państewku, przekupując wytrwale kóregoś z członków jego rządu po to, by wyposażył tamtejsze siły zbrojne w produkowane przez nich samoloty czy też rakiety. Ale ani Ty ani ja nie zajmujemy się tym rodzajem sprzedawania.

Ty i ja uprawiamy zawód, który wymaga żywej pomysłowości i praktyki. Przysparza nam on wielu frustracji, przyprawia nieraz o ból głowy, niezależnie od tego, jak dzielnie sobie radzimy. Ale jeśli wykonujemy ów zawód w sposób właściwy, przynosi nam on więcej korzyści finansowej i satysfakcji wewnętrznej niż jakikolwiek inny rodzaj pracy znany na świecie. Robiłem to co robiłem, ponieważ kochałem pieniądze i podniecenie wynikające z odnoszenia zwycięstw wciąż na nowo, i na nowo.

Być może dajesz już sobie radę w życiu. Może już posiadasz własny dom, a także domek letniskowy, żaglówkę, kilka samochodów. Ale kiedy już to wszystko zdobyłeś, uświadomiłeś sobie, że jest jeszcze o wiele więcej rzeczy do zrobienia. Masz w tym względzie rację. Jest jeszcze wiele radości i satysfakcji, których może zaznać dobry sprzedawca. W istocie, im jesteś lepszy, tym więcej powinienes pragnąć. Jeśli myślisz, że osiągnąłeś już pełen dostatek, oznacza to, że nie rozwinąłeś jeszcze w pełni swych możliwości, przeczytaj więc tę książkę do końca. Bowiem przedstawiam w niej całościowy system sprzedawania, który bardzo przypomina uprawianie roli w krainie, w której wszystko rośnie przez okrągły rok, bez zimowej przerwy. Stosując mój system, dokonasz wielu rzeczy, które podobne są do zasiewania ziarna. Dokonujesz tych zasiewów stale – i stale też zbierasz plony, przez cały czas, bowiem za każdym razem, kiedy przeprowadzasz żniwo w postaci dokonanej sprzedaży, zasiewasz jednocześnie ziarno pod przyszłe plony. Ciągłe zasiewasz i

zbierasz, zasiewasz i zbierasz – przez okrągły rok, niezależnie od jego pór. Nie ma nic wspanialszego na świecie. Zapewniam Cię.

Jeśli jednak myślisz, że nie ma już co sprzedawać i nie ma jak odnosić sukcesów, bo Ci się nie powiodło i czujesz się niewydarzeńcem, pozwól sobie powiedzieć, że ja byłem niewydarzeńcem większym niż jesteś to sobie w stanie wyobrazić.

Przez pierwsze 35 lat mego życia byłem największym nieudacznikiem na świecie. Wyrzucono mnie ze szkoły średniej. Czterdziestokrotnie wyrzucano mnie z różnych posad. Tylko 97 dni straciłem na służbę w armii Stanów Zjednoczonych. Nie sprawdziłem się nawet jako oszust, choć dwukrotnie tego zajęcia próbowałem. Za pierwszym razem nie osiągnąłem nic poza straszną nocą spędzoną w areszcie dla młodocianych. Za drugim razem na szczęście umorzono postępowanie karne przeciw mnie z powodu braku dowodów. Kiedy wreszcie zabrałem się do interesów i zacząłem uzyskiwać niewielkie, ale stałe dochody, przy pierwszej próbie ich powiększenia stanąłem w obliczu bankructwa, zaciągając długi na sumę większą od takiej ilości pieniędzy, jaką w ogóle udało mi się kiedykolwiek w życiu oglądać, ponieważ uwierzyłem komuś, kto nie miał żadnego dobrego powodu, aby mi mówić prawdę.

Książka niniejsza mówi właśnie o tym, jak od tamtego co było moim udziałem wówczas, doszedłem do tego, co jest moim udziałem dzisiaj. Nie jest ona opowieścią spisana przez postronnego obserwatora legitymującego się zaszczytnym tytułem i różnymi stopniami w naukowej hierarchii. Napisał ją czynny sprzedawca, który codziennie stawał za kontuarem. Nawet kiedy objeżdżałem kraj z odczytami wygłaszanymi na zgromadzeniach sprzedawców, również dokonywałem sprzedaży, ponieważ sprzedawałem swe doświadczenie ludziom, którzy wiedzą, jak się sprzedawać, gdyż sami siebie sprzedają. Opowieść o tym, jak stałem się najwybitniejszym sprzedawcą na świecie, była dla mnie powodem do ogromnej dumy. Ale jeszcze większych powodów do niej dostarczały mi listy, jakie otrzymywałem od czynnych sprzedawców, kiedy wysłuchali mojego odczytu i zawiadamiali mnie o zmianach, jakie zaszły pod jego

wpływem w ich życiu, o tym, jak dzięki niemu stali się lepszymi, szczęśliwsi, lepiej prosperującymi sprzedawcami.

Odnosimy bezkrwawe zwycięstwa

Zapamiętaj sobie dobrze, że dla prawdziwego sprzedawcy nie ma nic wartościowszego od dokonanej sprzedaży. Jest ona dlań tym, czym powrót do domu dla odkrywcy, strzelona bramka dla piłkarza, zwycięska bitwa dla generała. Z tym, że kiedy sprzedawca coś sprzeda, nikt na tym nie przegrywa. Zarówno sprzedawca, jak i nabywca zyskują na akcie kupna–sprzedaży, jeśli transakcja jest uczciwa. Konfrontacja doprowadzająca do tego aktu przypomina mecz lub bitwę, ale nikt się w niej nie wykrwawia, nikt nie przegrywa, obie strony odnoszą zwycięstwo. Czy może istnieć coś wspanialszego?

Jednak proces, który doprowadza do zwycięstwa, powinien zostać wdrożony na długo przed tym, kiedy zobaczysz swego przyszłego klienta po raz pierwszy w życiu na oczy. Powinien trwać długo po tym, jak klient wystawi Ci czek, zapłaci i oddali się z nowo nabytym przedmiotem. Jeśli rzeczywiście myślisz, że sprzedaż zostaje zakończona, kiedy – mówię o sprzedawaniu samochodów – zobaczysz oddalające się od Twojego salonu tylne światło samochodu, który klient właśnie u Ciebie zakupił i którym odjeżdża, to jesteś na najlepszej drodze do utraty szans na dokonanie większej liczby transakcji niż ta, którą sobie w myślach wyliczyłeś. Jeżeli jednak pojmiesz, że sprzedawanie jest nieustannym procesem, który się nigdy nie kończy, czeka Cię w tym zawodzie wspaniała przyszłość.

Od chwili, w której wdrożyłem w pełni swój system sprzedawania, nigdy nie musiałem ściągać sobie klientów, łapiąc za kłapy przechodniów, jacy się znaleźli w pobliżu mego salonu samochodowego. Nikogo nie musiałem nagabywać. Wszyscy moi klienci zgłaszali się do salonu, zapytując o mnie po nazwisku. Absolutnie wszyscy. Spośród każdego dziesięciu nabywców samochodów sześciu z zasady kupiło już u mnie

upřednio przynajmniej jedno auto. Zawsze gawędziliśmy sobie o różnych samochodach. Ludzie kupują auta co trzy–cztery lata, a czasem rzadziej, jeśli chodzi o nabywców z klasy średniej i klas pracujących, którzy stanowili większość mojej klienteli. Jeśli sprzedajesz ubrania albo trunki czy inne towary, które kupuje się częściej, nakłanianie nabywców, aby stali się Twymi stałymi klientami, odgrywa rolę jeszcze istotniejszą. W handlu samochodami jest to szczególnie trudne. To też jeśli zdołam Ci przekazać sposoby, jakimi się posługiwałem dla przekonania ludzi, aby swe kolejne auta kupowali znów u mnie, nauczysz się czegoś, co przyniesie Ci większe korzyści niż te, jakie byś osiągnął, sprzedając inne produkty i usługi, przy których sukces zależy w większym jeszcze stopniu od pozyskania stałych klientów.

Zapewniam Cię, że jeśli dobrze zrozumiesz mój system i będziesz go we właściwy sposób stosował, sprawdzi Ci się on w całej rozciągłości. Zanim go opracowałem, przypatrywałem się z różnych punktów widzenia sprzedażom i klientom. Oznacza to, że zmieniłem podejście do wielu aspektów mego zawodu. Wiem, oczywiście, że wielu ludzi rozprawia o wielkim znaczeniu owego podejścia. Utrzymują oni, że jeśli zmienisz swą postawę wobec jakiejś sprawy, której nazwę wypisali oni DRUKOWANYMI LITERAMI, wszystko stanie się dla Ciebie igraszką. Większość tych ludzi szczerze w to wierzy, ale nigdy nie trudniła się codzienną sprzedażą żadnych produktów.

Spójrzmy prawdzie w oczy. Żyjemy w świecie realnym, świecie, który nie jest żadną igraszką. Żebyś zajmował się sprzedażą najbardziej nawet niepowszednich towarów, zawsze znajdzie się ktoś inny sprzedający dokładnie to samo. Naprawdę znajdzie się ktoś taki. To niezbity fakt. Świat jest ze swej natury konkurencyjny. Oprócz tego, że działały tysiące dealerów samochodów marki Chevrolet, którzy usiłowali sprzedać dokładnie takie samochody, jakie ja sprzedawałem dokładnie takim samym klientom, z jakimi prowadziłem interesy, działały tysiące sprzedawców usiłujących od tych samych klientów wyrwać te same pieniądze na różne rzeczy, w rodzaju domów, mebli, basenów ogrodowych i wakacyjnych

żaglówek, a także na ubezpieczenia na starość i długoterminowe lokaty oszczędnościowe. Kiedy już wreszcie ściągniesz do swego salonu ewentualnego nabywcę, będzie on poszukiwał sposobu oszukania Cię nie dlatego, by miał on być złym człowiekiem, ale dlatego, iż sądzi, że Ty jesteś złym człowiekiem. Wybraliśmy sobie bardzo ciężki zawód, ale jeśli chcemy go traktować w sposób prawdziwie profesjonalny, przestrzegając jego reguł, wymogów i zasad, odplaci się on nam finansowymi korzyściami i wewnętrznym usatysfakcjonowaniem. Podstawową sprawą, którą powinienes sobie uświadomić – jeśli jeszcze nie jesteś jej świadom – jest gorzki fakt, że świat nie zawsze bywa przyjemny. Konkurencja jest grą ostrą, ale tak już jest, że wszyscy rywalizują ze wszystkimi w poszukiwaniu tego, czego pragniesz Ty i czego pragną wszyscy inni ludzie. Nie jestem filozofem, ale uświadomiłem sobie tę prawdę niemal natychmiast po przyjsciu na świat. Była to jedna z tych niewielu prawd, które poznałem przed ukończeniem 35. roku życia i które obróciły się na mój pożytek. Pragnąłbym Cię przekonać, że porad, których szczerze udzielają tak zwani eksperci, powinienes się wystrzegać, albo też przeformułować je i przystosować do swoich potrzeb w taki sposób, aby Ci rzeczywiście dopomogły w zdobywaniu pieniędzy i uzyskiwaniu głębszej satysfakcji z zawodu sprzedawcy.

Świat jest z natury ostro konkurencyjny. Ale nie chcę przez to powiedzieć, że aby wyżyć, musisz oszukiwać albo kraść. Zapoznaj się z moim systemem, a zrozumiesz, o co mi chodzi. Dowiesz się z tej książki, jak sobie urobić ludzi, sprzedając im we właściwy sposób, mój sposób, i pozyskać zarówno ich pieniądze, jak i ich przyjaźń. W istocie bowiem nie utrzymasz się długo w biznesie, jeśli nie pozyskasz zarówno pieniędzy, jak i przyjaźni swoich klientów. Nie rozum mnie źle. Kiedy mówię o przyjaźni, nie mam na myśli żadnych tam czczych ogólników w rodzaju „kochaj bliźniego swego”. Twe postępowanie wobec bliźnich jest Twoją prywatną sprawą. Ale kiedy dotrzesz do tego rozdziału niniejszej książki, który omawia Joego Girarda „Prawo 250”, dokładnie zrozumiesz znaczenie, jakie nadaję pojęciu przyjaźń. Mamy do czynienia z różnymi rodzajami stosunku klientów do sprzedawców i musimy być świadomi

wagi zarówno odsłaniania prawdy, jak i stosowania pewnych rodzajów kłamstwa. Jeśli nie zdajesz sobie sprawy z tego, z kim masz do czynienia i co ów ktoś chce usłyszeć, nie masz w tym zawodzie przyszłości. Mogę Cię o tym zapewnić.

Zanim jednak zajmiemy się postawami klientów wobec sprzedawcy, musimy uporać się z postawami własnymi. Miej w pamięci to, że przez 35 lat swego życia byłem niewydarzeńcem, co opiszę z taką dokładnością, że zrodzi się w Tobie takie samo współczucie do mnie, jakie sam dla siebie odczuwałem. Ale chcę Ci powiedzieć od razu na wstępie, że takie współczucie jest w istocie pułapką. Sprawi ona, że ugrzęzniesz w swym nieudacznictwie. Zabije w Tobie wszystko, co może Cię uczynić zwycięzcą w walce o życie – i o sukces w sprzedawaniu. Tego Ci także dowiodę. Opowiem też w tej książce, w jaki sposób przemieniłem się z niewydarzeńca w Człowieka Sukcesu, w najwybitniejszego sprzedawcę na świecie. Dokonałem tego samodzielnie. Opowiem Ci, jak tego dokonałem. Ty zaś staniesz się dzięki temu zdolny zrozumieć, co czyniłeś w swoim życiu takiego, co Cię obezwładniło i co musisz pokonać w sobie i odrzucić, aby stać się zwycięzcą w pojedynku z życiem.

To właśnie jest moim celem. Musisz tego dokonać sam i na własny rachunek. Nikt tego za Ciebie dokonać nie zdoła. Ale wierzę w to, że będę w stanie przedstawić Ci to, czego – i dlaczego – dokonałem w swym życiu, po to, abyś mógł kierować się moimi doświadczeniami, analizując samego siebie i swoje własne życie, i abyś nauczył się zamieniać straty w korzyści, możliwości w dokonania, porażki w sukcesy, a klęski w zwycięstwa.

Skoro już dotarłeś do tego punktu moich rozwiązań, wzbogaciłeś swój umysł o pewien zespół przekonań. Wiem, że większość tak zwanych ekspertów doradza Ci, abyś je sobie wbijał w głowę poprzez powtarzanie. Podpowiadają Ci oni pewne słowa, przekonania, których powinieneś nabrać i rozwinąć w sobie. Chcą, abyś w nie uwierzył, recytując je każdego ranka, jak się tylko obudzisz, albo wmawiając je w samego siebie wpatrzony w swoje odbicie w lustrze, czy też w jakiś inny sposób.

Droga do kształtowania postawy zwycięzcy

Jeśli jednak uprawiasz takie praktyki, nie rozumiejąc dlaczego ani w jaki sposób Cię wewnętrznie wzmocnić, zdadzą się one psy na budę. Jedyną drogą do kształtowania w sobie właściwej postawy jest zrozumienie, na czym polegały nastawienia niewłaściwe, w jaki sposób je w sobie wykształciłeś i dlaczego przy nich trwałeś. Dlatego chciałbym Cię zapoznać z historią przemiany mej postawy życiowej: z moimi dawnymi fałszywymi przekonaniem, a następnie z wielką wewnętrzną przemianą, która przywiodła mnie do kształtowania w sobie postawy właściwej. Nie chciałbym, abyś odniósł wrażenie, że mówię o jakiejś magii, o jakiejś cudownej chwili, w której palec opatrzości popchnął mnie we właściwym kierunku. Przemiana w moim życiu dokonała się – jak się przekonasz – za sprawą zupełnie innych, znacznie bardziej zrozumiałych przyczyn. Nie chcę sugerować, że to, przez co przeszedłem, było łatwe, ale w końcu dopiąłem swego. Jeśli byłem w stanie tego dopiąć, startując z punktu, z którego wyszedłem, każdy z tych, co się czują zmęczeni i przygnieci swym nieudacznictwem, może się na podobną przemianę zdobyć, zapewniam Cię o tym. Ale musisz zacząć od wykształcenia w sobie własnej odmiany właściwych nastawień wobec życia. Wtedy dopiero zrozumiesz inne zasady i ogniwa mego systemu, a także pojmiesz, iż skutkują one wtedy, kiedy je stosujesz w sposób właściwy i konsekwentny. Joego Girarda „Prawo 250” przekona Cię, że mój system warto stosować w każdym czasie i sytuacji. Kiedy przystąpimy do rozważania czasu, zrozumiesz nie tylko pewnik dotyczący wartości czasu i kształtu, jakie pociąga za sobą jego marnotrawienie, ale także wagę realistycznego oceniania własnych możliwości, tego, czego możesz dokonać, i właściwego postępowania z samym sobą, zarówno na krótką, jak i na dłuższą metę. Kiedy zaś zajmiemy się różnymi aspektami moich własnych dokonań, opowiem Ci oczywiście, w jaki sposób sprzedawałem ludziom samochody. Będę porównywał to, co sam robiłem, z tym co robili sprzedawcy działający na innym polu. Większość tych faktów jest dokładnie ustalona i będziesz je mógł wykorzystać dla swoich potrzeb. Kiedy na

przykład twierdę, że rzeczą ważną dla nabywcy samochodu jest odbycie nim próbnej przejażdżki, zrozumiesz łatwo, że przy sprzedawaniu domu odpowiednikiem takiej próbnej jazdy jest zaznajomienie klienta z wyglądem owego domu. Albo też umożliwienie klientowi przymierzenia ubrania, które mu sprzedajesz. Albo przyrządzenia posiłku na nowym rodzaju kuchenki. Domokrażcy sprzedający kiedyś odkurzacze domowe zwykli byli rozsypywać kurz na podłodze i następnie szybko go wymiatać, demonstrując w ten sposób, jak niezawodnie działa owo urządzenie. Sprzedawca Club Aluminium przyrządza na tym sprzęcie posiłek. Sprzedawca materaców namawia klienta, aby się na takim materacu ułożył. Wszystko to są odpowiedniki próbnej przejażdżki nowym modelem chevy.

Wszystko co robiłem i o czym mówię w związku ze sprzedawaniem samochodów, znajduje odpowiedniki w procesie sprzedawania innych wytworów. Wprawdzie agent sprzedający ubezpieczenia na wypadek śmierci nie może Cię zaprosić na Twój własny pogrzeb w taki sposób, jak to robił Tomek Sawyer, ale zechce porozmawiać z Tobą o Twojej żonie i dzieciach, przymówi się, żebyś mu pokazał ich zdjęcia i rozłoży je na stole podczas negocjacji z Tobą. Będą one stanowiły świetne napomnienie, abyś nie zgubił z pola widzenia faktu, że nie będziesz żył wiecznie – i może się to okazać napomnieniem skutecznym. To też jest rodzaj próbnej przejażdżki!

Od tego momentu poczynając, będę Cię prowadził krok za krokiem przez te wszystkie drogi, które odkryłem, i które przywiodły mnie do przeobrażenia się z nieudacznika, niewydarzeńca i życiowego niedojdy w Człowieka Sukcesu. Ukażę Ci, w jaki sposób wykształciłem w sobie postawę zwycięzcy w walce z życiem i w jaki sposób postawa ta umożliwiła mi rozwinięcie mojego systemu. Zapamiętaj sobie ten oto fakt: ta właśnie postawa i ten system uczynił mnie Najwybitniejszym Sprzedawcą na Świecie.

Zapraszamy do zakupu pełnej wersji książki
