

Отзывы читателей

«Эту книгу просто необходимо прочитать всем старшеклассникам и студентам! Она битком набита данными, которые пригодятся не только профессиональным продавцам, но и любому, кто хочет, чтобы его усилия, мечтания и цели поддержали другие люди». — *Джесси Шварцбург, писатель и консультант в области публичных выступлений*

«В книге “Продай или продадут тебе” Грант покажет вам, как начать “с нуля” и стать состоятельным человеком при помощи его проверенной методики. Эта книга обязательна к прочтению для всех желающих стать успешными в продажах и в жизни». — *Брайан Хардмен, GSM, Monument Chevrolet*

«Эта книга, изложенная четко и без лишних деталей, будет полезна профессионалам. Но даже если вы непрофессионал в сфере продаж, она “продаст” вам идею о том, что навык продаж — это незаменимая способность, которая сделает ваши собственные мечты реальностью». — *Харви Шмидеке, председатель правления, Survival Strategies*

«Книга “Продай или продадут тебе” даёт вам информацию к размышлению: где именно ваше место на “интеллектуальном” рынке этого мира, и как вам развить способности, чтобы удовлетворить свои потребности и добиться своих целей». — *Дэйл Кристенсен, генеральный директор, NOI Investments*

«Знания, которые вы почерпнёте из этой книги, увеличат ваш доход. Грант Кардон создал шедевр. Это словно глоток чистого воздуха для современного делового мира». — *Джон Маппин, учредитель, Metropolis Media Group*

«Не имеет значения, где вы находитесь на “пищевой цепи жизни”, вы должны быть способны “продавать” себя другим людям. Грант Кардон не только приводит вас к осознанию такой необходимости, но и помогает вам научиться убеждать других принимать вашу точку зрения на этот вопрос». — *Дж. Ч. Уолтер III, председатель правления, Walter Oil & Gas Corporation*

«Сегодня я взял в руки книгу “Продай или продадут тебе” и просто не смог от неё оторваться. Эта книга — просто нечто поразительное — никогда ещё никто не описывал основы так хорошо, а правду о жизни и продажах — как единое целое». — *Джон Хамлин, генеральный директор, Hamlin & Associates*

«Я обожаю эту книгу: это честный взгляд на то, как обстоят дела! Следуя пути, который описывает автор, любой сможет улучшить свою жизнь! Я советую прочесть эту книгу всему своему окружению!» — Патрик Дж. Клауден, генеральный директор, *Consumer Energy Solutions, Inc.*

«Весь прошлый месяц я просто находился в “режиме выживания”, но после того, как я прочитал книгу Гранта Кардона, я возродил своё стремление управлять игрой! Как говорится в его книге: “Знание означает предсказание, предсказание означает уверенность, а уверенность означает БОЛЬШЕ ПРОДАЖ”. Спасибо вам огромное». — Рон Палмер, *DCH Group*

«Книга “Продавай или продадут тебе” намного превзошла мои ожидания – название на самом деле далеко не полностью отражает то, о чём эта книга. На самом деле она обо всех сторонах нашей жизни. Она созидательная, побуждающая вас действовать, и, что крайне важно, очень вдохновляющая». — Бадди Драйвер, руководитель отдела обучения, *Damson Automotive Group*

«Прочитав книгу Гранта Кардона, я стал ярким сторонником идеи о том, что любой может добиться успеха». — Норм Новицкий, исполнительный продюсер, *BluNile Films*

«Книгу “Продай или продадут тебе” необходимо вручить каждому, кто хочет управлять успешной компанией. Она должна стать “Библией” для каждого, кто занимается продажами. Эта книга настолько восхитительна, что я не перестаю рассказывать о ней и повторять людям, что они ДОЛЖНЫ ПРОЧИТАТЬ ЕЁ». — Кэрри Касем, работник радиовещания

ПРОДАЙ

ИЛИ

ПРОДАДУТ ТЕБЕ

КАК ДОБИТЬСЯ СВОЕГО
НА РАБОТЕ И В ЖИЗНИ

ГРАНТ КАРДОН



Москва
Издательство АСТ

УДК 882
ББК 84 (2Рос-Рус) 6
К21

SELL OR BE SOLD: HOW TO GET YOUR WAY IN BUSINESS AND IN LIFE

Перевод с английского издания
Виктории Михеевой, Владимира Резникова

Все права защищены законом.

Ничто из данной публикации не может воспроизводиться, храниться в воспроизводимой форме, либо распространяться любыми способами – электронным, механическим, фотокопированием, в виде звукозаписей, либо каким-либо иным способом, без предварительного письменного разрешения владельца авторских прав.

Издано по заказу ИП Мусатов Д.В.
При технической поддержке ООО «Издательство АСТ».

Кардон, Грант.

К21 Продай или продадут тебе: как добиться своего на работе и в жизни / Грант Кардон ; пер. с англ. В. Михеевой, В. Резникова. – Москва : Издательство АСТ, – 2017. – 176 с.

ISBN 978-5-17-100599-3 (Издательство АСТ)

ISBN 978-5-9905804-4-2 (Первое издание)

ISBN 978-1-60832-256-5 (Англ.)

Книга «Продай или продадут тебе» не только для тех, кто хочет лучше продавать, научиться конкретным техникам, но еще и для тех, кто хочет научиться общаться и отстаивать свою позицию. Ведь продажи затрагивают каждого человека на этой планете независимо от поста, должности и места в жизни. Почему? Да потому что вы должны уметь донести до других свою позицию, донести то, во что вы верите. Можете вы продать свои убеждения, свои идеи и свои мечты другим? Нет? Тогда вам обязательно нужно прочитать эту книгу и постичь философию продаж, чтобы раз и навсегда изменить свою жизнь..

УДК 882
ББК 84 (2Рос-Рус) 6

16+

Пособие для развивающего обучения

ПРОДАЙ ИЛИ ПРОДАДУТ ТЕБЕ **Как добиться своего на работе и в жизни**

Настоящая публикация предназначена для того, чтобы предоставить точную и авторитетную информацию по описываемому предмету. Продажа книги осуществляется с пониманием того, что издатель и автор не вовлечены в предоставлении юридических, бухгалтерских или иных профессиональных услуг.

Если требуется юридический совет или иная экспертная помощь, необходимо обратиться к услугам компетентного профессионала. Включает библиографические ссылки

Подписано в печать 05.10.2016 Формат 70x100/16. Бумага офсетная. Печать офсетная.

Усл. печ. л. 14,3. Тираж 3500 экз. Заказ №

Общероссийский классификатор продукции ОК-005-93, том 2; 953000 — книги, брошюры

ООО «Издательство «АСТ». г. Москва, Звездный бульвар, д. 21, стр. 3, к. 5

ISBN 978-5-17-100599-3 (Издательство АСТ)
ISBN 978-5-9905804-4-2 (Первое издание)
ISBN 978-1-60832-256-5 (Англ.)

© Grant Cardone, ATManagement-USA, LLC, 2012
© Grant Cardone, ATManagement-USA LLC (перевод), 2014

*Эта книга посвящается моему отцу,
Кёртису Кардону старшему,
который искренне любил людей
и которого очень уважали и в семье,
и в его окружении.*

*Мой отец восхищался продавцами
и самой сферой продаж,
и он был твёрдо убеждён,
что владение искусством продаж —
это необходимое условие
для достижения успеха
в любой области жизни.*

Предисловие

После того, как я написал и самостоятельно издал свою первую книгу «Продавай, чтобы выживать», я написал ещё три книги: «Пособие по выживанию для продавца: как закрывать сделки», «Если Вы не первый, то Вы – последний» (бестселлер Нью-Йорк Таймс) и «Правило “умножить на 10”: единственная разница между успехом и поражением» (которую я использовал, чтобы попасть на ТВ-шоу).

По мере работы над этими книгами, я много чего узнал о том, чем люди способны воспользоваться, о том, что работает, а что нет. А благодаря отзывам читателей, я понял, в чём именно им нужна помощь.

Книга «Продавай, чтобы выживать» никогда не распространялась через книжные магазины, тем не менее, она попала в 1% самых успешных книг, изданных за счёт самих авторов — и только лишь благодаря людской молве. Я лично получал отзывы и вопросы по поводу этой книги от множества людей. Как утверждают многие из тех, кто прочёл книгу, она невероятным образом повлияла на их карьеру в области продаж. Читатели, которые не относят свою работу к продажам, говорили, что книга растолковала им, чего им не хватало, чего они не видели касательно целей расширения своего бизнеса.

Я считаю, что книга «Продавай, чтобы выживать» — это самая важная книга по продажам за последние пятьдесят лет, и она жизненно необходима каждому, кто хочет воплотить свои мечты в жизнь.

Мы отредактировали книгу — добавили новые материалы, обновили её и назвали по-новому: «Продавай или продадут тебе: как добиваться своего в работе и в жизни».

Приятного чтения!

Грант Кардон

Оглавление

Отзывы читателей.....	1
Предисловие.....	6
<i>Глава первая. ПРОДАЖИ КАК ОБРАЗ ЖИЗНИ</i>	11
Без продаж в жизни никак.....	11
Комиссионные.....	12
Остерегайтесь ложных данных.....	14
Продавать — жизненно необходимый навык.....	16
<i>Глава вторая. И ВСЁ-ТАКИ ОНА ВЕРТИТСЯ!</i>	19
Судьбы экономики стран — в руках продавцов.....	19
Учимся в университете или учимся продажам?.....	20
Продажи — в основе всех профессий.....	21
<i>Глава третья. ПРОФЕССИОНАЛ ИЛИ ЛЮБИТЕЛЬ?</i>	24
Профессионал.....	24
Любитель.....	25
Большой дефицит.....	25
<i>Глава четвёртая. МАСТЕРА</i>	28
Приверженность делу.....	28
На соседнем поле — трава зеленее.....	29
Сила предсказания.....	32
Единственная причина, почему вам не нравится продавать (На работе или в жизни).....	34
Как стать мастером!.....	35
<i>Глава пятая. САМАЯ ВАЖНАЯ ПРОДАЖА</i>	38
«Продайте» товар себе самому.....	38
Всё дело в убеждении.....	39
«Девяностодневный феномен».....	42
Продай себе идею или тебе продадут.....	44
Сказал — действуй.....	44
Снег — эскимосам?.....	45
Решающий фактор.....	46

<i>Глава шестая. МИФ О ЦЕНЕ</i>	48
Дело редко в цене.....	48
Эксперимент с ценой.....	48
Дело в любви, а не в цене	49
Повышайте, а не понижайте	51
Продажу останавливает продавец, а не клиент	53
4 доллара за кофе, 2 — за бутылочку воды.....	54
<i>Глава седьмая. ДЕНЬГИ ПОКУПАТЕЛЯ</i>	56
Дефицита в деньгах не существует	56
Ваш покупатель и его деньги.....	57
Дополнительные деньги даются легче, чем изначальные	57
Чем больше люди тратят, тем лучше себя чувствуют	59
<i>Глава восьмая. ВЫ РАБОТАЕТЕ С ЛЮДЬМИ</i>	61
Работа с людьми, а не с энным товаром.....	61
Самый интересный человек в мире	63
Общение = Продажи.....	64
Люди важнее товара (Руководители, внимание!)	65
<i>Глава девятая. ВОЛШЕБСТВО СОГЛАСИЯ</i>	68
Всегда соглашайтесь с клиентом	68
Согласие — работа одного	68
Задача добиться согласия.....	69
Как смягчить любого покупателя	71
Волшебные слова	72
<i>Глава десятая. КАК УСТАНОВИТЬ ДОВЕРИЕ</i>	74
Показывайте — не рассказывайте	74
Продажи — в руках продавца.....	75
Доверие = Больше продаж	76
Люди верят глазам, а не ушам.....	77
Как справиться с недоверием покупателя	78
«Наглядные пособия» при закрытии — мои советы	80
Помогите им поверить вам	81
<i>Глава одиннадцатая. БУДЬТЕ ЩЕДРЫ, ЩЕДРЕЕ, СТОКРАТНО ЩЕДРЫ</i>	83
Волшебное правило:	
Будьте щедры, щедрее, стократно щедры.....	83
Любите того, с кем работаете	85
Кто вы: «Холидэй Инн» или «Ритц Карлтон»?	86
Сервис — важнее продаж	88
<i>Глава двенадцатая. ЖЁСТКИЕ ПРОДАЖИ</i>	90
Жёсткие продажи	90
Формула жёстких продаж.....	91
Закрытие сделки — будто рецепт.....	92
Стоять — терять, сидеть — закрывать	93

<i>Глава тринадцатая. МАСШТАБНЫЕ ДЕЙСТВИЯ</i>	94
Действуйте масштабно.....	94
Четыре рода действий.....	95
Масштабные действия = Новые проблемы.....	96
Продуктивность — это счастье.....	97
Правило «В 10 раз больше»	98
Действуйте как умалишённый	99
<i>Глава четырнадцатая. ВАША «ГРУППА ПОДДЕРЖКИ»</i>	101
Положитесь на тех, кого вы знаете.....	101
Как создать свою «группу поддержки»	102
Докучать или помогать?.....	103
Воспользуйтесь лёгкой продажей	104
На пути к могуществу!	105
<i>Глава пятнадцатая. ВРЕМЯ</i>	107
Сколько у вас времени?	107
Продавайте каждую секунду.....	108
Сколько времени вы тратите впустую?	108
Возможности за обедом	109
Обед в кафе = Больше продаж!	110
<i>Глава шестнадцатая. ВАШ НАСТРОЙ</i>	112
Отличный настрой важнее отличного товара.....	112
В ваших глазах они — миллионеры.....	113
С кем поведёшься, от того и наберёшься.....	115
Полезные советы: как пребывать в прекрасном настроении	116
<i>Глава семнадцатая. САМАЯ ВАЖНАЯ ПРОДАЖА В МОЕЙ ЖИЗНИ</i>	119
В заключение.....	122
<i>Глава восемнадцатая. ИДЕАЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС ПРОДАЖ</i>	123
Шаг первый: приветствие	125
Шаг второй: определяем желания и потребности.....	126
Шаг три: выбираем товар, доказываем ценность.....	127
Шаг четыре: вносим предложение	129
Шаг пять: закрываем сделку или прощаемся	129
<i>Глава девятнадцатая. УСПЕХ В ПРОДАЖАХ</i>	131
Спросите себя	131
Не лгите себе — никогда не оправдывайте неудачи	133
<i>Глава двадцатая. СОВЕТЫ: КАК НАУЧИТЬСЯ ПРОДАЖАМ</i>	135
Ваша программа тренировок от Гранта	137
<i>Глава двадцать первая. Присутствуйте в социальных сетях</i>	138
Расписание успешного продавца:	
как зарабатывать 250 тысяч долларов.....	142
Клятва продавца.....	143
Десять заповедей продавца	144

Глава двадцать вторая. ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ: КАК СПРАВИТЬСЯ

С САМЫМИ СЛОЖНЫМИ ПРЕПЯТСТВИЯМИ В ПРОДАЖАХ	146
Отказ	146
Неблагоприятное окружение	147
Самодисциплина	148
Экономика.....	148
Конкуренция	149
Знание товара	150
Сопровождение клиента.....	150
Организованность	152
Нежелание звонить.....	153
Заполните своё «русло» продаж.....	153
Закрытие сделки.....	154
Клиенты не перезванивают	155
Страх	156
Эмоциональность	158
Отрицательные ассоциации с продажами.....	159
Если нет верного ответа.....	160
Подавлен возражениями	162
Когда чувствуешь себя идиотом	163
Встречи с новыми людьми.....	164
Первое знакомство.....	165
Целеустремлённость	166
Новые продажи, новые клиенты	167
Клиенты уходят к конкурентам	167
Нет постоянства?	168
«Холодные звонки и визиты», поиск потенциальных клиентов	169
Одни комиссионные и гарантий нет	169
Сверхурочная работа.....	170
Качества истинного мастера продажи.....	171
Об авторе.....	174

Глава первая

Продажи как образ жизни

Без продаж в жизни никак

Продажи затрагивают каждого человека на этой планете. Ваша способность или неспособность продавать, убеждать, договариваться и уговаривать других людей повлияет на все стороны вашей жизни и определит то, насколько успешно вы выживаете. Не имеет значения, какую должность вы занимаете на работе, какое у вас положение в обществе, какую роль вы играете в компании или в команде — так или иначе вам когда-нибудь придётся в чём-нибудь кого-то убеждать.

Каждый человек на этой планете ежедневно использует искусство продаж. Исключений нет. Продажи — это не просто работа или карьера; искусство продаж необходимо любому человеку для выживания и процветания.

Ваш успех в жизни зависит от вашей способности «продавать» другим людям идеи, в которые вы верите! Вам необходимо знать, как договариваться и как добиваться согласия от других людей. Способность нравиться окружающим, добиваться, чтобы они хотели с вами работать и угождать вам, определяет то, насколько хорошо вы выживаете. Продажи — это не просто работа. Продажи — это образ жизни!

Продажа (определение из словаря Мерриам-Вебстер для учащихся) — убеждение или оказание влияния на других людей, чтобы они действовали определённым образом или согласились на что-либо.

Разве есть кто-то, кого это не затрагивает?

Когда я говорю «продажа», я говорю о чём угодно, что связано с убеждением, уговариванием или просто со способностью добиваться своего. Например, это такие вещи, как умение вести спор, ладить с людьми, обмениваться товарами или услугами, способность уговорить девушку сходить с вами на свидание, способность купить или продать дом, способность убедить банк выдать вам кредит, способность начать собственное дело, убедить других поддержать ваши идеи или убедить клиента купить товар именно у вас.

Говорят, что основная причина, по которой компания или отдельный человек терпит неудачу, — это недостаточное финансирование. Вовсе нет!

Правда в том, что первая и наиболее важная причина, по которой компании терпят крах, — это то, что идеи продаются недостаточно быстро и в недостаточном количестве, и поэтому у них заканчиваются деньги. Ни один владелец бизнеса не сможет построить компанию без знания наиважнейшего искусства — продаж! Подумайте о любом действии в жизни, и я уверяю вас: вы увидите, что кто-то из участников пытается повлиять на результат.

Например, игроку в гольф необходимо выполнить удар с дистанции в шесть футов, чтобы загнать мяч в лунку. Он ударяет по мячу, а потом делает всё, что только может, чтобы «убедить» мяч попасть туда. Он говорит с ним, он умоляет его, он жестикулирует, и, возможно, даже шепчет короткую молитву, чтобы мяч попал в лунку. В то же время противник этого игрока делает всё с точностью до наоборот. Этот пример показывает, что каждый из нас всегда пытается повлиять на определённый результат.

То, в какой степени вы способны оказывать влияние на результат различных событий в вашей жизни, и есть то, что определяет ваш успех. Тот, кто не хочет в своей судьбе полагаться на мольбы и пустые мечтания, должен научиться эффективно убеждать и договариваться.

Кем бы вы ни были, чем бы вы ни занимались, вы что-то продаёте. Неважно, называете вы себя продавцом или нет, потому что вы продаёте что-то, либо кто-то продаёт что-то вам. И, так или иначе, кто-то из вас повлияет на результат; и либо это сделаете вы, либо этого добьётся другой человек.

Продажа происходит при любом обмене идеями или общении — исключений не существует. Вы можете отрицать это, если вам угодно, но это не изменит факты. Вы занимаетесь продажами, и в своей жизни вы делаете это каждый божий день. С того момента, как вы утром открываете глаза, до момента, когда вы ложитесь спать, я уверяю вас, вы пытаетесь добиться своего. Тот факт, что вас не называют продавцом, или то, что вам не выплачивают комиссионные, — это просто формальность. Вы всё равно являетесь продавцом и получаете комиссионные в самых разных формах.

Комиссионные

Кстати о комиссионных: каждый раз, когда вы добиваетесь своего, вы получаете комиссионные. Оплата — не всегда деньги. Некоторые из самых потрясающих достижений в моей жизни не имели ничего общего с деньгами. Похвала за хорошо выполненную работу — это комиссионные. Повышение на работе или продвижение по службе — это комиссионные. Если вы обрели нового друга — то это невероятные «комиссионные»! Если за проект, который вы продвигаете, проголосовали — это комиссионные.

Мне становится смешно, когда люди говорят мне: «Я никогда не смогу стать продавцом, потому что я никогда не смог бы работать за комиссионные». Я тогда говорю: «Вы это о чём? Вся ваша жизнь — одни сплошные

комиссионные. В жизни нет гарантированной зарплаты. Весь мир живёт за счёт комиссионных, и всему миру необходимо что-то продавать».

Говорят, что самое лучшее в этой жизни даётся бесплатно, но я с этим не согласен. Лучшее в этой жизни — это то, что вы получаете в виде комиссионных за выдающиеся усилия! Счастье, уверенность, безопасность, отличный дом и отличная семья, любовь, доверие и уверенность в себе, друзья, ваша церковь, ваше общество, и т.д., и т.п. — это всё комиссионные за чьё-то усердие, за то, что кто-то «продавал» другим лучший образ жизни.

Настоящую любовь, а это наилучшее вознаграждение, наилучшая комиссия, получают те, кто находит правильного партнёра, заботится о нём, продолжает создавать взаимоотношения и не даёт им угаснуть. Ведь никто не может дать вам гарантии, что отношения принесут вам любовь. Вначале вам нужно убедить человека в том, что вами стоит интересоваться. Затем вы должны узнать, чего он хочет и что сделает его счастливым, а когда узнаете — нужно выполнить эти пожелания, и выполнять их снова и снова. И где-то на этом пути вам будет необходимо «продать» человеку идею, что вы и есть тот, кому он может доверить создание совместной жизни. И если вы преуспеете в этом и превзойдёте ожидания этого человека, то вы получите именно это вознаграждение — любовь.

Никто не может вам дать гарантию того, что вы будете здоровы. Здоровье — это вознаграждение за заботу о себе и о своём разуме. Когда человек успешно продаёт себе идею правильного питания, занятий спортом, правильного мировоззрения, то он получает вознаграждение — хорошее здоровье.

Дети — этот дар судьбы — это тоже определённого рода вознаграждение, и брак — ещё не гарантия того, что у вас будут дети. Вам придётся ещё убедить вашего партнёра заняться с вами сексом, и даже брак — это не гарантия того, что у вас будет секс. Если вы не можете «закрыть» вашего партнёра — сделать так, чтобы он захотел заняться с вами сексом, вы не получите вознаграждения в виде детей. А когда у вас есть дети, вам всё равно необходимо продолжать продавать. Такие идеи как дисциплина, трудовая этика, образование, хорошие манеры, домашние работы — все они должны быть проданы вашим детям. Если вы не сделаете этого, то вам продадут что-то иное. Дети — лучшие продавцы на планете. Они увлечённые, непреклонные и настойчивые закрыватели сделок, способные преодолевать сопротивление своих родителей до тех пор, пока не добьются того, чего они хотят!

Суть в том, что искусство продаж имеет непосредственное отношение к жизни, а любая область жизни связана с продажами. Чем стабильнее вы играете в «продажах», тем больше вознаграждений вы получаете в жизни!

Поймите, что кто угодно на этой планете вовлечён в продажи. У этого правила нет исключений. Вы связаны с продажами практически каждый

день, каждую минуту. Если этот факт каким-то образом вам не по вкусу, значит, вы чего-то не понимаете о продажах. Когда я говорю «продажа», быть может, вы представляете себе тараторящего прохвоста, который может продать что угодно кому угодно? Возможно, у вас тотчас же перед глазами возникает эдакий настырный тип, который давит на вас? Оба этих отрицательных образа — крайности, и они не имеют никакого отношения к тому, что можно назвать мастерством настоящего продавца. Агрессия и давление — это приёмы любителя, который не понимает сути искусства продаж и скатывается к использованию отталкивающих тактик.

Когда я пишу о продажах в этой книге, я говорю не только о профессиональных продавцах, которые зарабатывают продажами себе на жизнь, но и о тех, кто может использовать основные навыки убеждения в повседневной жизни, чтобы добиваться своего.

Остерегайтесь ложных данных

Продажи, как и любая другая деятельность, полны ложной информации, которая живёт годами. Возможно, что эти ложные данные частично ответственны за то негативное мнение, которое существует об этой профессии и об этом очень важном в жизни навыке. «Ложные данные» — это информация, которая не подтверждена фактами, но принимается как верная и передаётся дальше.

Например, большую часть своей жизни я хотел владеть недвижимостью и особенно хотел купить многоквартирный дом для аренды. Когда я впервые начал этим заниматься, большинство людей, с которыми я говорил о квартирах, которые они сдавали, тот час же говорили мне, что заниматься этим — настоящий кошмар, и что у меня будут среди ночи проблемы с жильцами, если внезапно прорвёт водопровод. Хотя жильцы, несомненно, и будут расстроены, если у них потечёт водопровод, — тем не менее, перед нами ложное данное о владении недвижимостью, которое на самом деле заставляет людей терять интерес к покупке недвижимости. Мне принадлежит более 2.500 квартир, и, поверьте мне, проблема — не в квартиросъёмщике! Отсутствие квартиросъёмщиков — вот проблема, а с протечкой крана просто нужно справиться. Конечно, если вы владеете недвижимостью, то у вас могут возникнуть проблемы, ну и что? Я уверяю вас, что эти проблемы — сущий пустяк по сравнению с тем, что вы получаете. Те, кто почти ничего не знал о приобретении недвижимости, воспользовались этим ложным данным как оправданием «почему мне не следовало покупать здание».

Вся тема денег полна ложных данных, и большинство этих данных распространяют люди, которые дают нам советы об обращении с деньгами, но сами при этом денег не имеют.

Когда я начинал своё первое дело, практически каждый встречный говорил мне, как трудно это будет, как много финансов мне придётся затратить, как это рискованно, и как мало начинаний добиваются успеха. Но никто из этих людей на самом деле не начинал своё дело, и, тем не менее, у них для меня была гора советов. Понимаете, в этих советах полностью игнорировались успехи всех тех, кто начинал и преуспевал в своём деле.

Позже я основал другую компанию, и мне было необходимо найти компаньона. Множество людей пытались мне внушить, что в большинстве случаев партнёрства не работают. Ну что ж, я могу сказать, что хотя работать с компаньоном бывает сложно, но для меня управлять той компанией без компаньона было бы просто невозможно. Кстати говоря, в данном случае, мы с партнёром вступили в договор простым рукопожатием, а сотрудничество продолжалось почти пятнадцать лет.

Люди склонны иметь мнения, давать советы и распространять выдумки без какого-либо личного опыта. Большинство таких данных преподносятся как истинные, но на самом деле они не были полностью проверены.

Давайте возьмем, к примеру, «правдивые истории» ужасиков. Парень поклянётся вам, что у его друга был друг, сестра которого исчезла с выпускного бала двадцать лет назад, и что теперь её призрак бродит вдоль безлюдной дороги между посёлком и кладбищем. Подобные истории есть во многих городах страны. Но если вы попросите этого парня назвать вам конкретные имена и даты, то он не сможет, хотя всего минуту назад он выдавал эту ложь за истинную правду.

Много лет назад мне советовали не переезжать в Калифорнию, потому что «это слишком дорого и люди там очень странные». Это сказали мне люди, которые никогда не жили в Калифорнии!

Подобное происходит и в области продаж, а ведь это создаёт плохую репутацию профессии и самой способности продавать. Очень жаль, потому что способность продавать необходима каждому, кто хочет чего-то добиться в жизни. Что касается самой профессии продаж, то специалисты получают много свободы и финансовую независимость!

Люди продолжают распространять ложные данные о том, что продажи — это трудно, что тяжело зависеть от комиссионных, что продажи — это что-то низкопробное, что в продажах вам нужно работать сверхурочно, что это ненадёжная профессия, что у вас не будет нормального дохода, и что работа в продажах не может считаться «настоящей» работой!

Жаль! Потому что карьера продаж предоставляет много свободы и множество финансовых преимуществ.

Очень редко людские представления о продажах основаны на реальных фактах. Любые ваши отрицательные мнения о продавцах основаны на прошлом опыте, что подразумевает, что этот опыт не особенно относится к настоящему, так как всё это осталось в прошлом. Когда я говорю