

А Л Л А Н
ПИЗ

АВТОР БЕСТСЕЛЛЕРА «ЯЗЫК ТЕЛОДВИЖЕНИЙ»

**ИСКУССТВО
ПРОДАВАТЬ**

**САМЫЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ
ПРИЕМЫ И ТЕХНИКИ**



**Москва
2017**

УДК 159.92:339.138
ББК 88.4
П 32

Allan Pease

QUESTIONS ARE THE ANSWERS

How to Get «Yes» in the Network Marketing

© Allan Pease 2000. This edition published
by arrangement with Dorie Simmonds Literary Agency
and Synopsis Literary Agency.

Художественное оформление *П. Петрова*

Пиз, Аллан.

П 32 Искусство продавать. Самые эффективные приемы и техники / Аллан Пиз ; [пер. с англ. Т. Новикова]. — Москва : Издательство «Э», 2017. — 144 с. : ил.

ISBN 978-5-699-79035-7

Аллан Пиз — ведущий специалист в области коммуникаций, всемирно известный психолог, предлагает вам самые эффективные техники продаж и приемы сетевого маркетинга, которые помогут вам зарабатывать миллионы. Потратьте два часа на прочтение, немного попрактикуйтесь, и ваш бизнес поднимется на такие высоты, о каких вы не могли даже мечтать!

Вы также узнаете, как читать мысли собеседника по его жестам и использовать собственные невербальные сигналы для достижения успеха в переговорах, как произвести хорошее впечатление, пройти собеседование при устройстве на работу и сделать эффективную презентацию.

УДК 159.92:339.138
ББК 88.4

© Новикова Т.,
перевод на русский язык, 2006
© Оформление.
ООО «Издательство «Э», 2017

ISBN 978-5-699-79035-7

Содержание

ВСТУПЛЕНИЕ	7
Люк и Миа	9
Почему я написал эту книгу.	11
Обещание	12
Ваш личный турбодвигатель.	13
РАЗДЕЛ 1. ПЕРВЫЙ ШАГ	15
Следуй за своей мечтой	17
Пять золотых правил успеха	17
Правило № 1: встречайся с бóльшим количеством людей	18
Правило № 2: встречайся с бóльшим количеством людей	20
Правило № 3: встречайся с бóльшим количеством людей	20
Правило № 4: используй закон среднего	21
Фиксируй свои результаты	23
Мой личный девятидолларовый покерный автомат	24
Правило № 5: улучшай свои средние показатели	28
Закон среднего в сетевом бизнесе	29

РАЗДЕЛ 2. КАК ДОБИТЬСЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ОТВЕТА 33

Прием «Четырех ключей»	35
Почему люди возражают	37
«Четыре ключа» от волшебной шкатулки сокровищ сетевого маркетинга	37
Почему люди покупают	40
Почему Рон не присоединился	42
Ошибка Джейн	44
Как вскрыть Первичный Мотивационный Фактор?	45
Энджи встречается с Рэем и Рут	48
Как Бруно расколол крепкий орешек	53
Как убедить дантиста	57
Клиент без приоритетов	61
Сила молчания	62
Как отделить овец от козлиц	63
Использование списка в группе	65
Почему эта система работает	68

РАЗДЕЛ 3. ШЕСТЬ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРИЕМОМ УСПЕШНОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ. 71

Прием № 1: наведение мостов	73
Язык телодвижений, характеризующий степень внимания	78
Прием № 2: кивки	80
Прием № 3: минимальное поощрение	83
Прием № 4: как поддерживать зрительный контроль	83
Прием № 5: зеркальность	86
Обезьяна видит, обезьяна делает	87

Излучение позитивных вибраций	89
Различие в зеркальности между мужчинами и женщинами	90
Прием № 6: следование за ритмом собеседника	93

**РАЗДЕЛ 4. ШЕСТЬ ВЕЛИКОЛЕПНЫХ
ПРИЕМОВ, ПОЗВОЛЯЮЩИХ
ПРОИЗВЕСТИ ХОРОШЕЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ. . . 95**

Прием № 1: сила ладони	98
Прием № 2: рукопожатие	100
Как достичь взаимопонимания с помощью рукопожатия.	103
Рукопожатия, которых следует избегать.	104
Прием № 3: держите предметы в левой руке	105
Прием № 4: сила улыбки	106
Прием № 5: территориальность	107
Прикосновения	109
Прием № 6: одежда	110

**РАЗДЕЛ 5. ЯЗЫК ТЕЛОДВИЖЕНИЙ —
КАК ПРАВИЛЬНО ИСТОЛКОВАТЬ
ПОЛУЧЕННЫЕ СИГНАЛЫ 113**

Три правила распознавания сигналов языка телодвижений.	116
Почему женщины лучше понимают язык телодвижений.	120
Как научиться распознавать сигналы языка телодвижений.	122
Краткое руководство по языку телодвижений.	123
Скрещивание рук	123
Проблема причины и следствия	126

Прикосновение руки к лицу	128
Позитивные сигналы языка телодвижений . . .	131
Негативные сигналы языка телодвижений . . .	134
И наконец...	139
В заключение	140

ВСТУПЛЕНИЕ



*Посвящается Барбаре Пиз,
которая умеет превращать
уголь в алмазы*

Люк и Миа

Строитель Люк определенно решил добиться финансового успеха. Его жена Миа работала бухгалтером. Клиенты ее обожали. Как-то раз их сосед Мартин пригласил Люка и Мию на встречу, посвященную интересным деловым возможностям. Мартин не посвятил их во все подробности встречи, но она проходила совсем близко, поэтому Люк и Миа решили сходить. А кроме того, там можно было познакомиться с новыми соседями.

Придя на встречу, Люк и Миа не могли поверить собственным глазам и ушам. Они узнали о плане сетевого маркетинга, который позволил бы им достичь финансовой свободы и успеха, превосходящего самые смелые их ожидания. Люк и Миа несколько дней обсуждали только эту те-

му. Они решили попробовать, потому что «любой, кто познакомился бы с этим планом, захотел бы к нему присоединиться!».

Но не все оказалось так просто, как им казалось. Далеко не все прониклись тем же энтузиазмом, что и они. Некоторые даже слышать ни о чем подобном не желали. Самые близкие друзья Люка и Мии не удосужились даже встретиться с ними. Несмотря ни на что, супругам удалось построить весьма основательный бизнес. Но развивался он не так стремительно, как им хотелось.

— Только представь, — сказал Люк, — что было бы, если бы люди рассказывали нам, почему они должны присоединиться к системе сетевого маркетинга... Тогда нам не пришлось бы их уговаривать. Вот если бы все было именно так!

И так может быть. Я написал эту книгу для того, чтобы вы узнали об этом.

Самый сильный страх, связанный с сетевым маркетингом, заключается в том, что для достижения успеха необходимы навыки торговли. Я расскажу вам о простой системе, которая позволит вам относительно легко привлекать в систему новых членов. Здесь нет трюков — только приемы и принципы, которые доказали свою эффективность и которыми вы можете воспользоваться.

Почему я написал эту книгу

Впервые познакомившись с сетевым маркетингом в 1980 году, я был поражен тем, что существует такая система с огромными возможностями. Она и проста, и легальна, и этична, и неустомительна, но в то же время приносит большие доходы. Сетевой маркетинг — это не схема быстрого обогащения. Это система, позволяющая стать богатым.

В течение десяти лет я занимался исследованием и разработкой методов коммуникации и техник продаж, которые позволяли на порядок увеличить доходы и превращали людей в миллионеров. Я подумал: «Если я смогу использовать те же приемы в сетевом маркетинге, результаты будут просто потрясающими!»

Эта книга стала результатом долгих лет адаптации, модификации, испытаний и применения описанных в ней приемов в практике сетевого маркетинга. Я расскажу вам о простых и удобных приемах, которые поведут вас к успеху. Этим путем идут тысячи людей, таких же, как и вы.

И самое замечательное в моем методе то, что вам не нужно меняться, отказываться от того, что вы уже знаете. Потратьте два часа на обучение и немного попрак-

тикуйтесь. И тогда ваш бизнес поднимется на такие высоты, о каких вы не могли даже мечтать!

Обещание

В основе моей системы лежит обещание.

Довольно смелое обещание, не так ли? Но это дорога с двусторонним движением. Я хочу получить обещание и от вас. Вы должны пообещать мне практиковаться, практиковаться и практиковаться. Вы должны повторять описание этих приемов, даже если вас разбудят среди ночи.

***Если вы обещаете тщательно изучить
приемы, описанные в этой книге,
и примените их на практике,
я обещаю,
что уже через 14 дней вы получите
результаты, которые превзойдут
ваши самые смелые ожидания.***

Никаких «если», «может быть» и «но» — вы должны полностью сосредоточиться на усвоении данных приемов. Этот путь должен быть только вашим. Я консультировал участников множества деловых предприятий, которые принесли сотни миллионов долларов, в которых участвовали тысячи

новых членов. Доходы этих людей выросли на 20%, 50%, 100%, 500% и 1000%. И своим процветанием они обязаны именно этой системе. Не сочтите мои слова преувеличением. То, что вы узнаете из этой книги, может кардинальным образом изменить вашу жизнь, но для этого вы должны целиком погрузиться в предложенную мной систему. Если вы согласны, громко скажите «ДА!» прямо сейчас.

Если вы не произнесли этого слова, вернитесь к началу страницы и перечитайте ее снова.

Примечание. Слово «он», использованное в книге, относится и к мужчинам, и к женщинам. Любые различия по признаку пола, если они существуют, описываются отдельно.

Ваш личный турбодвигатель

Во множестве замечательных книг и аудиокурсов подробно рассказывается о том, как назначать встречи и как представлять бизнес-планы. Поэтому мы не будем сосредоточиваться на таких аспектах сетевого маркетинга. Я расскажу вам о том, что вы должны делать, что и как говорить

для того, чтобы добиться позитивной реакции от других участников переговоров.

Информация, приведенная в этой книге, сделает ваши презентации абсолютно потрясающими, и для этого вам не придется отказываться от того, что вы и так знаете. Именно поэтому я сосредоточился на втором ключевом аспекте — «Нахождение горячей кнопки».

Никогда не меняйте те приемы, которые работают. Только усиливайте их и наделяйте новой энергией!

Алан Пиз