

Посвещава се на
ВСИЧКИ, КОИТО
СА СЕ ОПИТВАЛИ
И НЕ СА УСПЯВАЛИ,
НО РЕШИТЕЛНО
ПРОДЪЖАВАТ
ДА СЕ БОРЯТ,
ЗА ДА НАКАРАТ
ЖИВОТА
ДА СИ ПЛАТИ

Съдържание

ПРЕДГОВОР от Кен Бланчард	11
ЕДНО ОТ ХУБАВИТЕ НЕЩА НА ТАЗИ КНИГА Е ТОВА, ЧЕ „РАБОТИ“	13
ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВОТО КЪМ ЖИВОТА	17
УВОД	21

ЧАСТ ПЪРВА

	ПРИНЦИПИТЕ НА ПРАКТИЧЕСКАТА ПСИХОЛОГИЯ, ПРИЛОЖЕНИ В УСПЕШНИТЕ ПРЕГОВОРИ	29
ГЛАВА 1	Въведение	33
ГЛАВА 2	Необходимо ви е интелигентно промотиране, за да успеете	43
ГЛАВА 3	Стратегия на майсторските продажби	65
ГЛАВА 4	Качествата на Майстора продавач	82
ГЛАВА 5	Самовнушението – първата стъпка в продаването	100
ГЛАВА 6	Мозъчният тръст	106
ГЛАВА 7	Концентрация	109
ГЛАВА 8	Инициатива и лидерство	118
ГЛАВА 9	Преценяване на потенциалния купувач	127
ГЛАВА 10	Неутрализиране на ума на потенциалния купувач	135
ГЛАВА 11	Изкуството на приключване на сделката	144

ЧАСТ ВТОРА

	ИЗКУСТВОТО ДА ПРОДАВАТЕ УСЛУГИТЕ СИ	159
ГЛАВА 12	Изберете си работа	163
ГЛАВА 13	Подберете определена главна цел, като дело на живота си	171
ГЛАВА 14	Навикът да правите повече от това, за което ви плащат	175
ГЛАВА 15	Приятното излъчване	184

ГЛАВА 16	Способност за сътрудничество	195
ГЛАВА 17	Как да си създадете работа	198
ГЛАВА 18	Как да си изберете професия	201
ГЛАВА 19	Бюджет на времето	212
ГЛАВА 20	Основен план за получаване на работа	223

ЧАСТ ТРЕТА

	КАКВО МОЖЕТЕ ДА НАУЧИТЕ ОТ ХЕНРИ ФОРД	239
ГЛАВА 21	Целенасоченост	243
ГЛАВА 22	Упорство	249
ГЛАВА 23	Вяра	253
ГЛАВА 24	Решителност	260
ГЛАВА 25	Спортсменство	265
ГЛАВА 26	Разпределяне на времето и разходите	270
ГЛАВА 27	Смирение	273
ГЛАВА 28	Навикът да правиш повече от това, за което ти плащат	276
ГЛАВА 29	Форд – майсторът на продажбите	283
ГЛАВА 30	Набиране на сила	291
ГЛАВА 31	Самоконтрол	295
ГЛАВА 32	Организираны усилия	298
ГЛАВА 33	Лична инициатива	303

ЧАСТ ЧЕТВЪРТА

	ПРАВИЛО ЗА ПЕЧЕЛЕНЕТО НА ПРИЯТЕЛИ, УСТОЯЛО НА ИЗПИТАНИЕТО ПОВЕЧЕ ОТ ЧЕТИРИ ХИЛЯДОЛЕТИЯ	309
ГЛАВА 34	„Ако бях президент!“	313
ГЛАВА 35	Златното правило на практика	323
ГЛАВА 36	Правилна вътрешна нагласа	332
ГЛАВА 37	Малко личен опит	339
ГЛАВА 38	Войната между работодатели и служители	343
ГЛАВА 39	Новият свят	352
ГЛАВА 40	Няколко заключителни думи за качествата на успеха и лидерството	368

Предговор

Подобно на милиони други хора и аз съм голям почитател на вечната класика на Наполеон Хил *Мисли и забогатявай*.^{*} Публикувана за първи път през 1937 г., тя се е превърнала в най-четената книга за самопомощ на XX век.

Не толкова известно обаче е как Наполеон Хил е изкарвал прехраната си, преди да напише прочутото си съчинение. В *Изкуството на продажбата. Как да продаваме най-добре, за да успеем в живота* той разказва за дългите години, посветени на усъвършенстване на собствените умения в продажбите и обучението на колеги. Книгата, която държите в ръце, е създадена по време на Голямата депресия. За да я напише, Хил разчитал на своите контакти, интервюта и сътрудничеството си с най-преуспелите личности в страната, сред които Андрю Карнеги, Хенри Форд, Томас Едисон и други.

Информацията в *Изкуството на продажбата. Как да продаваме най-добре, за да успеем в живота* е също толкова актуална за днешната икономика, както е била по онова време, доста сходно с нашето. Хил сякаш пише сега, като казва: *Спаговете в бизнеса не унищожават пазара за въображението, те само повишават необходимостта и степенята на наложителност на въображението. Светът има нужда от хора, които използват въображението си.*

^{*} Издадена на български език. — Бел. прев.

От психологията на преговорите и продажбите до анализ на доказани методи, положително мислене и тъй важното Златно правило, *Изкуството на продажбата. Как да продаваме най-добре, за да успеем в живота* е изключителен курс на обучение за майсторството в продажбите. Инвестирайте малко време, за да прочетете тези страници, и ще разберете защо Наполеон Хил изпъква като един от най-изкусните бизнес философи на нашето време.

КЕН БЛАНЧАРД
съавтор на *Едноминутен мениджър*®
и *Едноминутен предприемач*

Едно от хубавите неща на тази книга е това, че „работи“

Писането на книга с теории „как другите трябва да преуспеят“ е често срещано занятие. Когато авторът обаче ясно показва, че идеите му *работят* и че лично той може *да ги накара да работят*, това вече е много рядко.

Затова и го споменаваме: не за хвалба, а за да ви дадем увереност, че прочетеното, представлява практическа, работеща, доказана философия. Ще останете с усещането, че авторът присъства на страниците. Уроците не са просто написани: те първо са *изживени*, а след това отпечатани.

Авторът е продавал своите идеи толкова успешно, използвайки философията и методите, представени в тази книга, че живее в замък във Флорида – една от най-прочутите атракции в целия Юг. Оттам той разполага не само с изключителна гледка към красивото езеро Дора, но и към целия модерен град Маунт Дора в „Златния триъгълник“.

Той е първият обитател на замъка, за който според сведенията строителят е похарчил около 100 000 долара. Трябвало да се превърне в „образцов американски дом“. Тук са били осиновени петнадесет деца, които били обучени на същите принципи, за да могат успешно да продават, за да постигнат своето в живота.

Това очевидно доказателство за изобилие категорично показва, че авторът може не само да предписва „лекарство за успех“, но и *да го накара да работи за самия него*. В лично писмо до издателите си (непредназначено за публикуване) той пише:

„Има нещо, в което можете да бъдете сигурни. Двамата с мисис Хил сме впрегнали живота и сме го накарали да си плати с пълно и непрекъснато щастие. Открили сме „онова нещо“, което носи покой на съзнанието и истинска радост от самия живот. Удивен съм, че не съм открил богатството си преди това.

Ако само можех да рисувам словесни картини, които истински да покажат богатството, което сме уловили двамата с мисис Хил, *прилагайки философията, на която се опитвам да науча американските читатели*, вярвам, че нямаше да можете да печатате книгите достатъчно бързо, за да посрещнете търсенето.“

И така, в този дух ние ви предаваме *Изкуството на продажбата. Как да продаваме най-добре, за да успеем в живота*.

ОТ ИЗДАТЕЛИТЕ НА АМЕРИКАНСКОТО ИЗДАНИЕ

Великият Едисон се е провалял 10 000 пъти, преди да накара електрическата крушка с нажежаема жичка да проработи. Не се обезсърчавайте и не се отказвайте, ако се провалите един-два пъти, преди плановете ви да проработят.



Авторът продава достатъчно успешно идеите си,
за да живее в прочутия *Замък на хълма*.*

*Изглед към внушителния и величествен Образцов американски дом
на Наполеон Хил с изглед към красивото езеро Дора във Флорида.*

* Игра на думи с фамилното име на Наполеон Хил, hill (англ.) – хълм. –
Бел. прев.

Предизвикателството към живота

*Духът, с който
авторът на тази книга
се е отнасял към живота*

Живот, не можеш да ме смажеш, защото отказвам да приемам насериозно наказанията ти.

Когато се опиташ да ме нараниш, аз се смея, а смехът не познава болка.

Възползвам се от радостите ти, където и да ги открива. Скърбите ти не ме обезсърчават, нито ме плашат, защото в душата ми има смях.

Когато получа, каквото искам, се радвам, но временното поражение не ме натъжава. Просто придавам мелодия на думите на поражение и ги превръщам в песен за смеха.

Сълзите ти не са за мене. Харесвам смеха много повече и затова го използвам като заместител на мъката и скръбта, на болката и разочарованието.

Живот, капризен мошеник си ти, не го отричай!

Ти подхвърли емоцията на любовта в сърцето ми, за да я използваш като трън, с който да бодеш душата ми, но аз разбрах как да избегна капана ти — със смях.

Опитваш се да ме примамаш с желание за злато, но аз те надхитрих и вместо това поех по пътя към познанието.

Изкушаваш ме да градя красиви приятелства, а после превръщаш приятелите ми във врагове, за да закоравее сърцето ми, но аз заобикалям твоите прищевки, като се смея на опитите ти и си избирам нови приятели по свой си начин.

Караш хората да ме мамят, та да стана суров и разгрозителен, но аз отново печеля, защото притежавам едно ценно нещо, което никой не може да ми открадне – СИЛАТА НА СОБСТВЕНИТЕ МИ МИСЛИ И ДА БЪДА СЕБЕ СИ, както и способността да се смея на усилията ти.

Заплашваш ме със смърт, но за мен смъртта с нищо не е по-лоша от гългия, спокоен сън, а сънят е най-сладкото сред човешките преживявания – с изключение на смеха.

Запалваш огъня на надеждата в гърдите ми, а после поръсваш пламъците с вода, но аз те надигравам, като запалвам свой собствен огън и отново ти се смея.

Изпращаш зли врагове на пътя ми, които се опитват да опетнят името ми и да накърнят самоувереността ми, но отново се проваляш, защото аз изобличавам усилията им и това привлича вниманието на нови приятели, които нямаше да срещна, ако не беше това коварство.

Четвъртък век ти хвърляш пред мен препятствията на всевъзможни провали, но от познанието, получено от тях, аз изковах философия на успеха, която днес ми служи добре и носи на безброй други хора радостта от смеха. И тези новосъздадени приятели на драго сърце ми плащат сложна лухва за всяка секунда провал, която ти ми налагаш.

Ти ме доведе в този свят в бедност, но това се оказа скрита благословия, защото нищетата ме научи на търпение и трудолюбие, на въображение и умереност, на сми-

рение и стотици други полезни качества, които ленивите никога няма да познаят.

Живот, що се отнася до мен, ти си победен, защото нямаш нищо, с което да ме отклониш от смеха, и си безсилен да ме уплашиш.

Тази книга не беше написана, за да изразява героизъм и гениалност. Единствената ѝ цел е да предаде практическа информация за психологията на преговорите – достоверно проверена информация, понеже е добита от житейския опит на стотици преуспели хора, които са започнали от нищото, но са си извоювали завидно място в света. Затова тази книга трябва да бъде наричанник за всеки току-що завършил училище, решен да се продава успешно в живота. Ако можех да сложа по един екземпляр от нея в ръцете на членовете на всяко семейство с деца в гимназиална възраст и на всеки студент, завършващ бизнес колеж, щях да почувствам, че съм дал сериозен принос за успешния живот на стотици хиляди младежи, търсещи днес в мрака пътя към самоопределението си.

АВТОРЪТ

ЦЕЛИЯТ КАПИТАЛ, който ни е наистина необходим, за да започнем успешна кариера, е трезв ум, здраво тяло и искрено желание да служим колкото е възможно повече на възможно най-много хора.

Увод

Преди тридесет и пет години един млад мъж скочил от движещия се влак в Ийст Ориндж, щата Ню Джърси, и бързо се отправил към лабораторията на Томас Едисон. Когато го помолили да уточни по каква работа го търси, преди да го допуснат при мистър Едисон, той отговорил: „Аз ще стана негов партньор!“

Дързостта му помогнала да мине покрай секретаря. Час по-късно вече бил на работа и търкал подовете във фабриката на Едисон. Пет години по-късно бил партньор на великия изобретател. Името на този човек е Едуин Барнс, известен в целите Съединени щати като дистрибутора на „диктуващата машина“ „Едифон“. Домът му се намира във Флорида, недалеч от моя. Познавам го от четвърт век и дори сме близки приятели, което ми дава привилегията да заявя, че той се е продал на Едисон благодарение на психологията на продаването, описана в Първа част на тази книга.

Едуин Барнс е натрупал много по-голямо богатство, отколкото му е нужно, и дължи всеки цент от него на онзи час, който е прекарал в личен разговор с Едисон. През този час той се е продал толкова пълноценно, че е получил възможност за партньорство с един от най-великите мъже, които тази страна е раждала. Грубо казано, този един час продаване, оценен в брой, е струвал милионите долари, които Едуин Барнс е спечелил впоследствие.

Моята първа работа, която започнах още като тийнейджър, беше като секретар на Руфъс Ейърс, главен прокурор на щата Вирджиния. Много преди да стана на двадесет, вече бях генерален управител на една от възлого-

бивните минувания на Ейърс. Скокът от секретар до генерален управител се случи за по-малко от час, по време на който се продадох за по-добрата позиция, като доброволно предложих услуга, за която нито очаквах, нито поисках заплащане. Тази продажба промени целия ход на живота ми и ме отведе право при Андрю Карнеги, упражнявайки дългосрочни ефекти върху самия мен и хиляди други.

Ако ме питате защо тази книга може да ви е полезна и настоявате за доказателство, че съм авторитет по въпроса „Изкуството на продажбата. Как да продаваме най-добре, за да успеем в живота“, ще бъда принуден да дръпна завесите, които крият личния ми живот и да ви дам информацията с тези откровени, но истинни думи:

Преди тридесет години по молба на Андрю Карнеги и в сътрудничество с него започнах да подготвям всички причини за успеха и провала във философия на индивидуалния успех. През тези три десетилетия на проучвания се налагаше да се свързва, интервюирам и да получа подкрепата на най-преуспелите мъже в тази страна, в това число Хенри Форд, Томас Едисон, Джон Уонамейкър, Лутър Бърбанк, Удроу Уилсън и други от техния ранг, от чийто богат опит създадох практическата философия на индивидуалните постижения, озаглавена *Законът на успеха*.

Най-доброто доказателство за благонадеждността и практичността на тази философия е начинът, по който самият аз съм я прилагал, за да се продавам в живота. Благословиите, които тя ми е дала, са много, но най-голямата от тях е да мога спокойно да заявя, че съм се продавал толкова успешно, че имам всичко, от което се нуждам или мога да използвам за постигането на щастие, включително, естествено, и абсолютната свобода от всякакви тревоги за пари.

Женен съм за жена, която сам съм избрал, с която съм открил хармония и разбиране, достатъчни да ми носят непрестанен вътрешен покой и вдъхновение да се стремя към по-високи звезди, дори от тези, които съм искал да достигна, преди да я срещна.

След като превърнах философията си в привилегията да живея собствения си живот по избран от мен начин, в която част на света пожелаая, двамата с мисис Хил установихме постоянния си дом край езерото Дора, щата Флорида, където имаме изобилно слънце в замък, заобиколен от дървета и чист въздух, достатъчно далеч от останалата част на света, за да се радваме на уединение, и достатъчно близо, за да поддържаме връзка със сърцата и умовете на близните си.

От всеки 24 часа ние посвещаваме от един до три часа на личния си Мозъчен тръст, при който анализираме плановете си и подготвяме някаква форма на услуга в помощ на другите, които не са имали същия успех като нас.

Нямаме каквито и да било страхове. Нямаме тревоги. Нямаме никакви безпокойства за миналото, настоящето и бъдещето. Радваме се на идеално здраве и, надяваме се, имаме достатъчно години пред себе си, за да напишем още много книги след тази. Подхождаме открито към всичко и всички и се стараем да научим по нещо интересно или ценно от всеки човек, с когото се срещаме.

Главното хоби на мисис Хил са децата. Тъй като няма свои собствени, тя осиновява. Семейството ни няма да бъде пълно, докато не започнем да се грижим за храненето, обличането, подслона и образованието на петнадесет бездомни деца на възраст от шест до десет години, за които ще поемем пълна отговорност, докато не ги предадем на света, напълно способни успешно да се продават и да постигат своето в живота.

А моето главно хоби е мисис Хил!

Петнадесет години търсих съпругата си, преди да я открия. Продадох ѝ се благодарение на принципите, представени в тази книга. Вярвам, това е най-доброто доказателство за надеждността на правилата на продажбите, които описвам.

Ако прочетете книгата, мислите ви ще се свържат временно с тези на човек, който е напълно щастлив и може искрено да каже: „Животът не може да ми предложи нищо, което вече да нямам“. През тези смутни дни, когато половината свят се вълнува до зъби и заплашва цивилизацията с духа си на алчност и жажда за власт, изглежда почти чудо да намериш дори един човек, който е накарал живота да му плати според собствените му условия, без да нанесе вреда някому.

Философията, с която двамата с мисис Хил сме продавали успешно, за да си осигурим щастие, е описана изцяло и открито в тази книга. Духът ѝ може да бъде открит в предизвикателството към живота, което написах преди близо десет години – в деня, след като Депресията отрязва доходите ми и унищожи цялото ми състояние. (Вижте първите страници на книгата.)

Ритъмът на дома ни във Флорида е едновременно положителен и заразителен, защото е породен от сливането на умовете на двама души, които правят точно това, което искат да правят, и чрез работата си са намерили върховно щастие. Този заобикалящ ритъм е толкова отчетлив, че повлиява на всеки, който установи връзка с него, включително всички членове на домакинството, секретариата ни, осиновените ни деца и всички, които ни посещават. Толкова е видим, че е първото, което гостите ни отбелязват, щом влязат в дома ни, и винаги говорят за вдъхновяващия ефект, който им оказва.

Същият този ритъм на изобилие и вътрешен покой е вписан и в редовете на тази книга. Всяка дума от нея е била внимателно премислена, претеглена и оценена и от двамата ни с мисис Хил, преди ръкописът да бъде изпратен на издателите. Ще останем много изненадани, ако някой читател не успее да усети влиянието на този ритъм, докато чете.

Книгата е съставена от четири части. Първа част описва психологията на преговорите, чрез която успешните мъже и жени продават, за да постигнат своето с минимални търкания във взаимоотношенията си с хората. Част Втора е посветена изцяло на психологията на продаването на лични услуги от всякакъв характер, като поставяме акцент върху фактите от значение за те първа започващите своята кариера млади мъже и жени. Част Трета е изчерпателен анализ на методите, с които гражданин номер едно на Америка – Хенри Форд, се е продал от бедност към слава и богатство.

Фактите, представени в четирите части на книгата, са не просто написани; те са били изживени от мъжете и жените, превърнали Америка в най-великата индустриална нация на света. Аз съм получил тези факти директно от хората, които са ги преживели, което само по себе си беше продаване, продължило тридесет години. То ми даде достъп до богатия запас от опит на хора като Франк Вандерлип, Джон Рокфелер, д-р Дейвид Стар Джордан, Харви Файърстоун, Уилям Ригли Младши, Ф. У. Улуърт, Джеймс Хил, Чарлс Шуоб и много други, които са се продали, за да постигнат баснословни богатства с помощта на описаните от мен принципи.

Не надценявам важността на внимателното изучаване на историята на издигането на Хенри Форд от бедността до богатството, представена в Част Трета, за-

щото там ще видите автентично очертаване на принципите, които трябва да използва всеки, продаващ се успешно в живота. Може би ще ви бъде полезно да прецените себе си според 17-те принципа на успеха, описани в анализа на Форд, като внимателно отчитате по какво се различавате от него в прилагането на всеки от тези принципи.

Част Четвърта е посветена на анализа на принципа, отговарящ за всичко добро в настоящата ни цивилизация – принципът, който трябва да бъде разбран и прилаган от всеки човек, постигнал и поддържащ достойно положение в живота. Ако този принцип не стане част от основата на вашето изкуство в продажбата, може да стигнете високо, но няма да успеете да се задържите там. Може би някои ще се оплачат, че тази част им звучи като морална проповед. Много добре – и какво ако е така? В момента не ми хрумва нищо, от което ние с вас и повечето други хора, живеещи днес, да имаме по-голяма нужда, отколкото от усъвършенстване на начина, по който се отнасяме един към друг в бизнеса и социалните си взаимоотношения.

Част Четвърта би следвало да бъде интересна за всеки американски гласоподавател, защото точно описва принципа, по който Франклин Делано Рузвелт свърши една от най-добрите работи по продажба в историята на САЩ по време на първия си мандат, когато прекрати паническият страх и отново прогаде на народа достойнствата на страната ни. Интересно ще бъде да видим дали, пренебрегвайки този принцип по време на втория си мандат, президентът губи вярата на хората, която е спечелил изключително много преди това.

Тази част описва и онова, което според мен ще се случи в резултат от отношенията между президента и

Джон Л. Луис. Бизнес рецесията струваше работата на хиляди хора. Всеки принцип на човешко поведение, способен на такива далечни последствия като тези, заслужава внимателен анализ от страна на всички, които се опитват да продават и да постигнат своето в живота.

Принципът, анализиран в Част Четвърта, разкрива пътя, по който светът може да „се продаде“, за да излезе от духовното разорение, в което тъне след Световната война.* Това е единственият принцип, който ще предотврати следваща световна война. Той е единственото решение на всички противоречия между президента на Съединените щати и лидерите на бизнеса и индустрията, които доставят икономическата кръв, поддържаща живота на нацията. Той е единственото решение на широко разпространения рекет на труда, който струва на работещите както вътрешното им спокойствие, така и милиони долари възнаграждение. Той е единственото решение, което имат страдащите от религиозно и расово преследване по целия свят.

Този велик универсален принцип е основата, на която двамата с мисис Хил накарахме живота да ни се отплати с желаното от нас, и искрено вярваме, че е единственият принцип, чрез който всеки човек може да намери и запази вътрешен покой, благоденствие и щастие. По тези причини Част Четвърта не можеше да бъде пропусната в книга, чиято главна цел е да научи хората как успешно да продават и да постигат своето в живота.

* Става дума за Първата световна война. – Бел. прев.

Ч А С Т

I

**ПРИНЦИПИТЕ
НА ПРАКТИЧЕСКАТА
ПСИХОЛОГИЯ,
ПРИЛОЖЕНИ
В УСПЕШНИТЕ
ПРЕГОВОРИ**

СПОСОБНОСТТА да влияеш на хората, без да ги гразниш, е най-печелившото изкуство, познато на човека.

Цялата първа част на книгата е посветена на анализа на възприетите принципи на психологията, чрез които всеки може да преговаря с другите без търкания. Това са единствените известни принципи, с които можем да печелим приятели и да влияем на другите, без излишно да ги ласкаем. Принципите са изведени от житейския опит на някои от най-успешните лидери в бизнеса, индустрията, финансите и образованието, известни на американския народ през последните 50 години. В тази част на книгата можете да откриете съвременното изкуство на продажбите в най-прилягащите му и добре подбрани грехи.

РАБОТОДАТЕЛИТЕ винаги търсят човек, който върши работата си по-добре от обичайното, независимо дали става дума за опаковане на пакети, писане на писма или сключване на сделки.