

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	7
ГЛАВА ПЕРВАЯ		
ПСИХООРИЕНТОЛОГИЯ ТОРГОВЛИ	18
ГЛАВА ВТОРАЯ		
ПРАКТИКА ПОЗИТИВНОГО МЫШЛЕНИЯ	38
ГЛАВА ТРЕТЬЯ		
ПРОФЕССИОНАЛИЗМ — ЗАКОН ПРОПОРЦИЙ	62
ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ		
ЕСЛИ БЫ Я ЗНАЛ, КУДА ИДУ,	
ТО ВЫБРАЛ БЫ КРАТЧАЙШИЙ МАРШРУТ	89
ГЛАВА ПЯТАЯ		
РАССЛАБЬТЕСЬ, ЭТО ХОРОШО ДЛЯ ВАС	109
ГЛАВА ШЕСТАЯ		
ТЕХНИКА САМОУПРАВЛЕНИЯ	125
ГЛАВА СЕДЬМАЯ		
СОЗИДАТЕЛЬНЫЙ СОН	140
ГЛАВА ВОСЬМАЯ		
СОЗИДАТЕЛЬНАЯ ВИЗУАЛИЗАЦИЯ	156
ГЛАВА ДЕВЯТАЯ		
РАЗВИТИЕ ЛИЧНОСТИ И ХАРИЗМЫ	195
ГЛАВА ДЕСЯТАЯ		
ПСИХОЛОГИЯ ТОРГОВЛИ: ПОЧЕМУ ЛЮДИ ПОКУПАЮТ....	218	
ГЛАВА ОДИННАДЦАТАЯ		
ЗАКЛЮЧЕНИЕ СДЕЛОК	231
ГЛАВА ДВЕНАДЦАТАЯ		
ТВОРЧЕСКОЕ ЗАВЕРШЕНИЕ СДЕЛОК	247
ГЛАВА ТРИНАДЦАТАЯ		
КАК ОБСЛУЖИВАНИЕ ПОКУПАТЕЛЕЙ		
УВЕЛИЧИВАЕТ ВАШ ДОХОД	259
ГЛАВА ЧЕТЫРНАДЦАТАЯ		
ЗАБЛАГОВРЕМЕННОЕ ПРЕОДОЛЕНИЕ ВОЗРАЖЕНИЙ	280

ВВЕДЕНИЕ

На протяжении всей истории мы восхищаемся и гордимся сверхзвездами в каждой сфере человеческой деятельности: военными героями, деловыми магнатами, знаменитостями индустрии развлечений и, конечно, искусными торговцами, которые, кажется, почти волшебством умеют находить и убеждать покупателей.

Задумывались ли вы когда-нибудь, за счет чего эти люди преуспевают больше других?

Управляющие по торговле обычно согласны, что в любой торговой организации на 20 процентов продавцов приходится 80 процентов продаж, а 80 процентов продавцов довольствуются остающимися 20 процентами продаж. Почему?

Эти 20 процентов больше работают? Конечно, они работают много, однако мы знаем торговцев, которые работают ничуть не меньше, но не добиваются таких результатов.

Может, они умнее или лучше образованы? Во многих случаях этого нет. Некоторые из них получили лишь минимальное образование.

Выбор нужного момента? И опять ответ — нет. Мы видим сверхзвезд, поднимающихся и преуспева-

ющих во все времена истории. Эта дверь всегда открыта для тех, кто готов войти в нее.

Если ни тяжелый труд, ни ум, ни расчет времени не являются необходимыми условиями, тогда в *чем* же секрет успеха? Где он спрятан?

УЧЕНЫЕ ИЩУТ СЕКРЕТ УСПЕХА

Его искали многие. Некоторые даже подбирались к секрету очень близко и рассматривали его, будучи не в состоянии пощупать его пальцами. Они утверждают: это нечто вроде “характера” и “личной силы”. И они говорят вам о своих наблюдениях, в надежде, что вы сможете взять часть этого для себя.

Пару раз люди вплотную подходили к тому, чтобы назвать вещи своими именами. Наполеон Хилл, который потратил двадцать лет на изучение наиболее преуспевающих людей мира, предположил в 1925 году, что ключом являются особые ментальные способности, которыми отличаются сверхзвезды. Он говорил, что такие люди могут заставить свою душу пойти дальше той точки, в которой средний человеческий мозг “прекращает рост или развитие”.

“Индивид, который находит способ искусственно стимулировать свой мозг, возбуждать его и вынуждать часто преодолевать эту среднюю точку остановки, наверняка вознаграждается почетом и богатством, если его усилия носят созидательный характер”, — писал Хилл.

Но Хилл так и не нашел ответа. В своей классической книге “Думай и богатей” он признаёт, что секрет в ней так и “не был прямо назван”. Самое большее, что он мог сделать, — это рекомендовать технику, которую он назвал созидательной концепцией “управления разумом”, которая подразумевала общение с другими людьми в синергистической манере.

В 1960-х годах группа исследователей Ньюаркского инженерного колледжа в штате Нью-Джерси (сейчас Технологический институт Нью-Джерси)

подошла к секрету еще ближе. Они потратили десятилетие на изучение наиболее преуспевающих администраторов, пытаясь понять, что их отличает от других. Они использовали самое современное электронное оборудование и методы исследования, но тоже не нашли ответа. Они наблюдали отличия, но не смогли ухватить истинную суть их. История их исследования детально изложена в книге “Управляемое экстрасенсорное восприятие”, опубликованной в 1974 году издательством “Прентис-Холл”.

Как и Наполеон Хилл, исследователи из Ньюаркского инженерного колледжа открыли, что самые преуспевающие люди обладают особыми ментальными способностями.

Наполеон Хиллшел настолько далеко, что заявил: “педагог, который обнаружит возможность стимулировать мозг любого человека с тем, чтобы он преодолел эту среднюю точку остановки без нежелательных обратных эффектов, заслужит благодарность человечества, как никто другой в мире”.

НАУКА РАСКРЫВАЕТ ТАЙНУ

Позвольте мне рассказать вам историю о человеке, нашедшем ответ на вопрос, который люди задавали испокон веков:

Почему некоторые немногие люди работают гораздо успешнее остальных?

Тайну раскрыл исследователь-любитель из пограничного городка Ларедо в штате Техас. Раскрыть ее стоило ему двадцати двух лет напряженнейших, сложнейших исследований, какие когда-либо проводились.

Он обнаружил ответ там, где никто и не пытался его искать, — не в тяжелом труде, не в целеустремленности, не в упорстве, не в каких-то таинственных “дополнительных чувствах”, которыми обладают отдельные люди.

Этим ученым был Хозе* Сильва.

Хозе Сильва обнаружил секрет в человеческом разуме. И, что еще важнее, он нашел ключ для раскрытия этого секрета, с тем, чтобы каждый человек на нашей планете мог использовать свой разум так, как это делают сверхзвезды.

Хозе Сильва обнаружил и безоговорочно доказал, что мы все обладаем внутри себя силой, позволяющей нам достигнуть всего, чего мы ни пожелаем. Вообразите, вы не только обладаете внутри себя потенциалом сделать свои сны явью — вы можете научиться видеть еще более величественные сны... и воплощать их тоже.

Пока Наполеон Хилл и ученыe из Ньюаркского инженерного колледжа искали фактор, отделяющий успех от сверхуспеха, Хозе Сильва разработал метод, который дает эти самые сверхспособности каждому.

ПОЯВЛЯЕТСЯ НОВАЯ ОТРАСЛЬ НАУКИ

Хозе Сильва начал свои исследования о разуме и человеческом потенциале в 1944 году. Его находки стали доступны публике, начиная с 1966 года, и породили целое новое поле науки, именуемой психоориентологией. Психоориентология — это изучение психики — разума — и того, как сориентировать — направить — его в сторону успеха.

В 1966 году Хозе Сильва создал 44-часовую тренировочную программу, названную “Методом Сильва развития разума и управления стрессом”. К моменту написания этой книги метод Сильва предлагался в восьмидесяти семи странах на двадцати одном языке. Миллионы людей по всему миру успешно используют технику метода Сильва, делая свои мечты реальностью.

В 1986 году появилась специализированная версия метода Сильва для торговцев. И данная книга как раз об этом: она стремится показать вам, тор-

* возможен вариант “Хосе”.

говцу, как специальным образом можно использовать свой разум для получения того, чего вы действительно желаете.

В этой книге нет никаких скрытых секретов. Мы досконально излагаем вам, в чем все-таки состоит разница между средним (или в какой-то степени преуспевающим) торговцем и сверхзвездой.

И мы снабдим вас подробными инструкциями, чтобы вы научились работать так, как работают светила.

В XIX веке из исследований Фрейда о человеческом поведении выросла наука психология. Сегодня исследование человеческого разума — психоориентология — делает столь же громадный скачок вперед.

Сегодня торговцы обязаны понимать психологию торговли, чтобы добиться успехов в своей профессии.

Из этого выйдут сверхзвезды коммерции будущего. Все они будут психоориентологами торговли.

“Если вы хотите действительно преуспевать в торговле, вы должны научиться понимать людей, а также использовать свое величайшее и мощнейшее орудие труда — ваш разум”, — говорит Джо Гандольфо, номер первый в мире среди страховых агентов.

Гандольфо назван лучшим в мире продавцом страховых полисов в бестселлере “Десять величайших торговцев”.

Согласно Роберту Л.Шуку, исследователю и автору этой книги, “Гандольфо продавал страховки в среднем на 800 миллионов долларов в год, а в 1975, лучшем его году, продал более чем на миллиард. Его заработки, вероятно, самые высокие в Америке среди продавцов”.

Гандольфо является одной из естественных сверхзвезд и признаёт важный вклад в его успех, сделанный Хозе Сильва.

ДОБАВЬТЕ НОВОЕ ИЗМЕРЕНИЕ К СВОИМ ТОРГОВЫМ СПОСОБНОСТЯМ

Одним из первых людей, который применил новую науку психоориентологию и добавил новое измерение к своим торговым навыкам, был Дейв Беллизи из Нью-Джерси. “В 1973 году — это был мой первый полный год в деле страхования жизни — я заработал всего 5300 долларов комиссионных, — вспоминает он. — Я уже собирался оставить эту работу. Я мог бы получать гораздо больше, работая на “БергерКинг”. Затем Дейв решился на еще одну попытку. Он прошел учебную программу по методу Сильва и научился использовать в своем бизнесе новую науку — психоориентологию. “Тогда в программе ни слова не говорилось о торговле, — поясняет он. — Всё, что я узнал, — это как лучше использовать свой разум. Как только я применил то, что узнал, в сфере торговли, работать стало легче и интереснее, и деньги посыпались на меня.”

Беллизи оставил работу в 1983 году в возрасте тридцати лет, заработав чистыми более 12 миллионов долларов.

Рей Тобиас из Чикаго — еще один торговец, добавивший новое измерение к своим торговым способностям. “Я был не слишком способным продавцом, — говорит Тобиас. — Я не очень подходил для этой работы.” Однако к концу первого года работы в качестве страхового агента приемы, которым он выучился на курсах по методу Сильва, помогли ему повысить квалификацию и стать лучшим сотрудником в своей компании.

Линда Альмараз — агент по торговле недвижимостью от компании “Флэйр Эйдженси Риэлторз” в штате Оклахома — тоже применяет в своей работе то, чему она научилась благодаря методу Сильва. К концу первого года работы она продала недвижимости на миллион долларов, причем самое дорогое здание оценивалось в 25 тысяч. Это было в 1978 году.

В нынешнем году (1991) Линда продала одно владение за 1 800 000 долларов. За последние пять лет ни одно владение в штате Оклахома не продавалось более чем за миллион долларов.

Сверхзвезды из всех сфер деятельности говорят о том, как им помогла психоориентология.

Док Северинсен, дирижер оркестра NBC в телепрограмме “Вечернее шоу”, совершил поездку в Ларедо, штат Техас, чтобы выступить на Ежегодной международной конференции по методу Сильва в 1980 году.

Баки Дент, выдающийся бейсболист из “Нью-Йорк Янки”, признанный самым ценным игроком в Мировой серии 1978 года, говорит, что метод Сильва помог ему лучше концентрироваться и улучшить подачу и что он рекомендует этот метод молодым игрокам.

Метод Сильва изучается также во многих колледжах и университетах по всему миру.

НОВЫЙ И ЛУЧШИЙ МЕТОД

Многие из бесчисленных историй успеха приведены в этой книге.

— Прочтите, как домохозяйке Лин МакКензи техника метода Сильва помогла убедить коммерческие корпорации и правительственные агентства основать службу “Дэйт ЭЙБЛ”, которая предоставляет социальную поддержку инвалидам.

— Разделите возбуждение целой группы сотрудников “Мэри Кэй Косметикс”, достигших беспрецедентного успеха при помощи метода Сильва.

— Кен и Илона Хублеры имели банковский баланс буквально на нуле, дела были хуже некуда. Они прошли учебный курс по методу Сильва, и объем продаж резко возрос. Сегодня их предприятие по производству и продаже искусственных камней — называемых камнями Хублеров — открыло свои офисы в семидесяти пяти странах!

— Бет Тейлор из Остина, штат Техас, с помощью техники метода Сильва выросла от простого продавца до директора. Сегодня она имеет свой консультационный бизнес.

— Послушайте, как Гарри Канн объясняет, каким образом метод Сильва стал секретом успеха его бизнеса в сфере банковских инвестиций.

Все эти люди — а им нет числа — изучали метод Сильва развития мышления, и теперь вы тоже изучите его. Секрет у вас в руках — на страницах этой книги.

ТЕ, КТО МНОГОГО ДОСТИГАЕТ, РАБОТАЮТ УМНЕЕ

Ладно, так что же все-таки дает наиболее преуспевающим людям их особые способности?

Сверхзвезды используют при мышлении как логическое левое полушарие мозга, так и творческое и интуитивное правое полушарие.

Означает ли это, что они работают вдвое успешнее человека, который пользуется только одним полушарием?

Гораздо больше, чем вдвое.

Представьте себе, будто другие торговцы думают, что могут пользоваться только одной ногой из двух. Только вообразите те трудности, которые приходится им преодолевать, выбирайсь из автомобиля, или поднимаясь по лестнице, или входя в кабинет. Торговец, использующий обе ноги, обладает гораздо большими возможностями. С двумя ногами вы можете прийти первым и заключить сделку, пока остальные мучаются. Вы можете покрыть большую территорию и найти гораздо больше клиентов. Вы будете выглядеть чудотворцем по сравнению с остальными.

Когда вы научитесь пользоваться обоими полушариями мозга вместо одного, вы начнете делать вещи, которые казались вам чудесами, пока вы пользовались при мышлении одним лишь левым полушарием.

Некоторые из приемов, о которых вы узнаете в этой книге, покажутся вам знакомыми. Но вы будете применять эти приемы с помощью обоих полушарий вместо одного — так, как это делают самые преуспевающие люди.

ВЫ МОЖЕТЕ НАУЧИТЬСЯ ИСПОЛЬЗОВАТЬ БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ ВАШЕГО МОЗГА И РАЗУМА

В прошлом вы, вероятно, составляли для себя список целей и даже уже представляли себе в какой-то мере успешное достижение их. Появлялось несколько мелких препятствий, и вы обошли их. Следующая остановка: успех!

Но что произошло? Вы, вероятно, попали на неизбежное плато, снижая угол своего стремительного подъема, пока не появились несколько большие препятствия, которые вы уже не в состоянии преодолеть.

Почему?

Первое крупное открытие, давшее толчок науке психоориентологии, отвечает на этот вопрос.

Одно большое отличие состоит в том, что сверхзвезды мыслят на уровне мозговых альфа-волн, благодаря чему могут включать в процесс мышления оба полушария.

Что это за “альфа”?

Альфа — это уровень, когда мозговые волны замедляются до половины их частоты при нормальном бодрствовании. Бодрствующий мозг производит от четырнадцати до двадцати одной энергетической пульсации в секунду. Исследователи называют это бета-уровнем. Это уровень для активной деятельности. Когда вы засыпаете, мозговые пульсации замедляются.

Оказывается, альфа-уровень идеален для мышления. Но обычный человек, когда его мозг входит в альфа-уровень, засыпает.

Теперь вы сможете обладать этой особой способностью функционировать сознательно на аль-