

Da li je ova knjiga za vas?

Pre mnogo, mnogo godina Aristotel je rekao da će, ako uzmete dve stvari određene težine, uvek ona teža pasti većom brzinom. To se godinama predavalo na univerzitetu u Pizi. Mnogo godina kasnije Galilej je napravio pomak rekavši da to jednostavno nije tačno. Kada su ga studenti izazvali da im to i dokaže, on se popeo na vrh nakrivljenog tornja u Pizi, ispustio dva predmeta, veoma različita po težini, ali od istog materijala, i ona su tresnula o zemlju u istom trenutku. Galilej je dokazao svoju tezu, ali je zanimljivo da je univerzitet u Pizi nastavio da podučava da teži predmeti padaju brže. A evo i zbog čega: On je studentima *argumentima dokazao* da je u pravu, ali ih nije uverio.

Pitanje u svetu prodaje je: Kako uveravate druge u nešto? Odgovor: Vi ih ne uveravate pričajući, već pitajući? Veći deo knjige *umetnost prodaje* posvećen je postavljanju pitanja, sa naglaskom na slušanju odgovora.

Mnogi od vas koji čitaju Bibliju znaju (bili vi vernik ili ne, većina ljudi uvažava tu činjenicu) da je Hrist moćno uveravao druge. Preporučio bih vam da odete do dobre knjižare, kupite Bibliju sa crveno istaknutim slovima (zato što su Hristove reči odštampane crveno), i da počnete da čitate. Doći ćete do zapanjujućeg otkrića, to jest, da je na pitanja ljudi Hrist odgovarao ili postavljanjem pitanja ili pričajući poučne priče – od kojih su oba sredstva ona koja u ljudima bude duboku veru.

Moj najbolji prijatelj (on mi je više brat) u poslednjih trideset sedam godina je jevrejske veroispovesti, i živi u Vinipegu, u Kanadi. Zapazio sam da je to zapitkivanje njemu svojstveno, zbog čega sam ga jednom prilikom upitao zašto mi na pitanje uvek odgovara pitanjem. Sa osmehom na licu mi je odgovorio, „Pa dobro, a zašto to ne bih činio?” Postavljanje pravog pitanja i slušanje odgovora je mehanizam koji sjajno izgrađuje odnos, što je veoma važno u procesu uveravanja.

Druga fundamentalna i osnovna poruka knjige *umetnost prodaje* jeste značaj integriteta u građenju karijere prodavca. Kada imate integritet, činite pravu stvar – odstranjujete osećaj krivice. Sa integritetom nemate čega da se plašite jer nemate šta da krijete. Dakle, sada kada odstranite strah i krivicu, imate slobodu da budete ličnost kakvom vas je

Bog stvorio. To vam kažem zato što smo obučeni da uveravamo. Prodavac bez integriteta sklon je tome da prenaglašava dobre strane robe i da nagovara ljude da kupe preskupe proizvode, koje niti žele niti su im zaista potrebni. Prodaja sa integritetom je jedini način na koji možete da izgradite dugotrajnu karijeru u istoj kompaniji prodajući isti proizvod istim ljudima – što doprinosi stabilnosti prodaje i finansijskoj sigurnosti.

Lorel Kater, potpredsednik FCB Leber Kac Partners-a, kaže: „Sistem vrednosti određuje ponašanje: ponašanje određuje ugled; ugled određuje prednosti.” Počnite već danas da izgrađujete reputaciju i integritet i ja ću vas *videti na samom vrhu najuspešnijih!*

Zig Ziglar