

Александр Х

Золотые законы торговли



ЛитРес: Самиздат
Москва

УДК 334.01
ББК 65.29
К11

Х А.

Золотые законы торговли / Х А. — Москва: ЛитРес: Самиздат, 2020. — 421 с.

ISBN 978-5-532-04121-9

В книге подробно описаны 100 великих законов торговли, которые научат любого человека продавать все, что угодно и кому угодно. Книга будет одинаково полезна, как новичкам в торговле, так и опытным торговцам.

Предисловие

Тебе знакомо такое чувство, когда ты что-то делаешь, а у тебя это не получается, ты снова это делаешь и опять не получается, ты пытаешься, пытаешься, пытаешься, но терпишь неудачу за неудачей и тебе начинаешь казаться, что это какое-то проклятие, будто высшие силы не хотят, чтобы ты добился успеха в этом деле? Прямо мистика какая-то, не так ли? И такие постоянные неудачи сильно снижают мотивацию. А при этом смотришь на других людей, которые делают то же самое и видишь, что у них-то получается. Черт возьми, у тебя нет, а у них получается. Как такой может быть? Обидно до ужаса. Это любого дела касается. Кто-то что-то делает и получает положительный результат. А ты можешь делать то же самое и у тебя одни неудачи, одни обломы.

В чем причина? Причина всегда в знаниях и навыках. Кто владеет ценными знаниями, тот может гораздо больше тех, кто ими не владеет. А навыки – это просто отработанные на практике знания, которые перешли в привычку. Ну, знаешь, это как набить руку на каком-то деле. Сначала надо узнать, что именно и как надо делать, а потом попрактиковаться какое-то время, пока твои знания не обретут форму навыка. Потом уже новое дело станет для тебя родным, ты будешь делать его без лишних усилий. Это называется бессознательная компетенция.

В этой книге я дам тебе знания в таком важном деле, как торговля. Ее значение в этой жизни сложно переоценить. На торговле построена вся мировая экономика. Научишься торговать, всегда будешь при деньгах. Торговцы, продавцы, никогда не пропадут в этом мире. Ну а ты, получив эти ценные знания в виде поистине Золотых Законов Торговли, должен будешь превратить их в свой навык, применив эти знания на практике. Не бойся, у тебя все получится, это не высшая математика, тут все из жизни.

Кстати, почему я говорю именно о торговле, а не о продажах? В общем-то, это синонимы, но кое-какая разница между словом «торговля» и словом «продажи» есть, и она вынуждает меня склоняться в сторону именно торговли, которое лучше передает смысл того, чему каждому из нас в этой жизни нужно уметь заниматься.

Слово «торговец» лично мне нравится больше. Потому что оно ассоциируется с «обменом». Не всегда этот обмен равноценный и равнозначный, но это обмен, я бы даже сказал сотрудничество, при котором ты мне что-то отдаешь, а я тебе, все справедливо и всем хорошо. А «продавец» ассоциируется со словом «подача», потому что именно так и есть. В словарях говорится следующее:

Торговец от древнеславянского *търгъ* – это рынок. А это слово в свою очередь берет начало от латинского *Opitergium* – хлебный рынок.

Продавец от др.-инд. *Pradānam*, означает «отдавание». Видишь разницу? Я сам раньше этого не знал. В одном случае речь идет об обмене, а в другом об отдаче.

Получается, первое слово – «западное», а второе – «восточное». И корень восприятия, судя по всему, лежит именно в разнице менталитетов. «Западный» уклон подразумевает, что ничто не может быть отдано просто так, у всего есть своя цена. Взамен отданного обязательно должно быть получено что-то равноценное взамен. Таким образом, обе стороны участия торгова равны. Это нормальное, справедливое сотрудничество.

«Восточный» уклон предполагает, что ты жертвуешь чем-то, чтобы получить взамен что-то большее, чем то, что ты отдал. Причем изначально кажется, что ты идёшь на уступку жестом доброй воли. Но какая может быть добрая воля у людей, особенно у практичных, сам подумай. Как-то это неестественно для человека, согласись, что-то просто так отдавать, жертвовать чем-то. Только ради корыстных целей. А если это корысть, то не правильнее ли будет сразу договориться о деталях сотрудничества, так сказать, расста-

вить точки над «И», чтобы не было никаких манипуляций? Ну, если о честном сотрудничестве идет речь, то, конечно, именно так и надо поступать, без всяких хитростей. Но сотрудничество между людьми никогда не бывает полностью честным, потому и хитростям всевозможным есть место. Я за честное сотрудничество, поэтому и отдаю предпочтение слову «торговля». Но вынужден признать, что и для хитрости, манипуляций, здесь тоже есть место. Оно должно быть, иначе сия наука не будет полной. Поэтому в книге будут переплетаться оба слова и «торговля», и «продажи». Я тебе все расскажу об успехе в этом деле, и хорошее, и плохое.

Тем не менее, я советую тебе ориентироваться на честную торговлю, ну, относительно честную. Ибо именно при таком подходе к работе с людьми ты можешь не просто денег много заработать, но и имя себе создать хорошее, доброе, которое потом будет оставшуюся часть твоей жизни тебя кормить.

Торговля или продажи, эти тонкости не так важны. Что действительно важно, так это конечная цель, к которой ты движешься. Если это цель – побыстрее и побольше заработать денег, а потом хоть потоп, то ты получишь одну жизнь. А если это цель – сделать себя имя, стать уважаемым человеком в обществе, авторитетом, систему устойчивую и стабильную построить, которая будет тебя долго обеспечивать, то жизнь твоя будет совсем другой. Мой опыт говорит мне, что второй вариант намного лучше первого. Поэтому, с чего бы ты ни начал, прийти желательно ко второй цели, чтобы чувствовать себя комфортно, спокойно, сыто и быть уверенным в завтрашнем дне. Собственно, все великие предприниматели, бизнесмены, именно так и действовали в своей жизни. Они шли к чему-то надежному, стабильному, значимому, что не просто деньги приносит, но и пользуется уважением и признанием в обществе. Потому что только так можно сделать свою жизнь очень качественной в долгосрочной перспективе. И не бояться, что кто-то тебя ненавидит и желает тебе зла, потому что ты обманул, использовал, отнял, убил, ограбил и так далее. Эта книга даст тебе все необходимые для успеха в торговле,

продажах знания. А вот как ты ими распорядишься – это уже твой собственный выбор.

Знания всегда были силой. Но не все знания людям нужны, чтобы хорошо устроиться в этой жизни. Да и не все знания можно получить. На узнавание всего обо всем никакой жизни не хватит. Значит надо выбирать что-то определенное, самое важное, самое ценное, благодаря чему человек может добиться успеха в самых нужных делах. Таким ценным я считаю умение сотрудничать с людьми, прежде всего через торговлю. Когда ты знаешь все самые основные законы торговли, которые еще можно назвать секретами торговли, потому что далеко не многие их знают, то ты обретаешь особенную силу, которая помогает тебе не только зарабатывать деньги, но и иметь власть над людьми. Ведь для власти тебе нужно, чтобы люди тебя слушались, подчинялись тебе, это и есть основа любой власти. В торговле, продажах лучше всего отрабатывается навык влияния на людей.

В этой книге собраны самые ценные знания из области торговли и продаж, которые я собирал всю свою жизнь, сам занимаясь торговлей и общаясь с другими людьми, преуспевшими в этом деле. То, что я собирал годами, ты теперь можешь узнать за неделю-две, ну или сколько там тебе понадобится на прочтение книги, это уже от тебя зависит. Только не вздумай потом, когда прочтешь книгу, убирать ее в дальний ящик, считая. Что дело сделано. Держи ее всегда на виду, обращай к ней каждый раз, как будешь совершать сделки, эта книга – твой лучший друг и учитель, никогда ее не забывай. Общайся с ней, а не просто ее читай. То, что здесь написано – выстрадано годами. Лучшее, что можно выжать из торговли, находится здесь. Это не развлекательное чтиво, которым можно наиграться и дальше идти. Если ты хочешь стать великим торговцем – уважаемым и обеспеченным человеком, ты должен сделать эту книгу своим другом и постоянно с ней общаться. Она даст ответы на многие твои вопросы и выручит в трудную минуту.

Кстати, о сделках, о которых я упомянул. Ты знаешь, что вся наша жизнь состоит из сделок? Да, именно так. Мы каждый день, когда общаемся друг с другом и как-то еще взаимодействуем, совершаем сделки. В результате одних из них мы оказываемся в выигрыше, а другие можно считать нашим проигрышем, потому что из-за них мы теряем больше, чем получаем, ну или просто ничего не получаем, что хотели, или вообще все теряем. Нам всем друг от друга что-то нужно и пытаясь это что-то получить – мы заключаем сделки. Поэтому, торговля, продажи, имеют гораздо более широкое понятие, чем банальная схема: товар-деньги-товар. Это и переговоры, и дипломатия, и отношения между людьми, во всех этих и многих других случаях речь идет о сделках. Просто в торговле мы ориентируемся на прибыль, а не, скажем, на отношения между мужчиной и женщиной, или на какие-то политические соглашения, поэтому в ней сделки имеют определенную форму, в виде денег и товара. Хотя во всех этих случаях, когда люди о чем-то друг с другом договариваются, речь идет о совершении сделок. Если ты умеешь их совершать, ты чаще будешь получать то, что хочешь. А если не умеешь, ты будешь проигрывать, не получать желаемого и нести потери. Вот так.

Те законы, которые описаны в этой книге, можно во многих ситуациях применять, для решения разных задач, связанных с людьми, с договоренностью с ними. Но их основная задача: делать деньги. А делать деньги лучше всего с помощью торговли. Это мое мнение. Это лучше, чем воровать их и убивать за них. При этом, не имеет значения, что именно и как ты будешь продавать. Ты можешь заниматься бизнесом, а можешь работать по найму, в обоих случаях ты будешь что-то кому-то продавать. И в большинстве случаев такие продажи будут связаны с общением с людьми. Вот чтобы это общение было для тебя успешным, чтобы после него ты получал большую выгоду, эти законы и нужны. К деньгам они тебя обязательно приведут, потому что именно на них они в первую очередь и нацелены.

И последнее, что ты должен понять, прежде чем мы перейдем к главному. Я буду обращаться к тебе в этой книге на «ты» и как к мужчине. Это мое к тебе «ты» поможет тебе лучше понять меня, оно сближает людей, делает их общение более дружеским и доверительным. А что касается обращения к читателю, как к мужчине, то это просто делается для удобства. Обычно обращаются в книгах к мужскому имени, даже если она написана для вас. Эта книга подходит всем, и женщинам, и мужчинам. Просто женщин я попрошу добавлять необходимые окончания к моим обращениям, чтобы лучше меня понимать. Торговля одинакова для всех, и для мужчин, и для женщин. Конечно, есть определенные преимущества у мужчин-продавцов и у женщин-продавцов друг перед другом, но они не столь значительны, как я считаю, чтобы акцентировать на них внимание. Более важные вещи, которые помогают продавать что-либо обоим полам не связаны с половой принадлежностью торговца и в общем-то с половой принадлежностью покупателя тоже. Имей это в виду.

Что еще я тебе хочу сказать по этой книге. В ней, как видишь, 100 законов. Их могло быть и меньше, и больше, но не это важно. Сто – просто красивая цифра. На ней можно остановиться. Главное, пойми, это не абы какие законы, это, по сути, те правила из моей рабочей тетради, которые я записывал в течение всей своей жизни. Последовательность их изложения значения не имеет. Просто я открывал для себя какое-то правило в торговле, занимаясь этим делом, которое помогает продавать, которое дает результат и записывал его, возводя в ранг закона, чтобы в будущем пользоваться им в подходящих ситуациях. Так их у меня накопилось за жизнь несколько десятков. И я их решил представить в виде книги, которую ты теперь держишь в своих руках. В какой последовательности ты будешь эти законы изучать и применять, значения не имеет. Они все рабочие. Ты просто должен постоянно обращаться к этой книге, она должна стать для тебя своего рода Библией торговли, которую не просто надо прочесть и отложить, ее надо читать постоянно, с ней надо общаться. Она тебя во многих ситуациях выручит, ты просто

не забывай в нее заглядывать, когда дела в торговле у тебя не очень хорошо будут складываться. Она подскажет тебе, что и как надо делать. Тут собрана мудрость многих поколений, тут вся моя деловая жизнь.

Я не скажу, что это лучшая книга в своей области. Хотя хочется это сделать. Но пока, ну их, эти понты. Будем проще. Я просто скажу, что эта книга очень хорошая. Я в нее уйму сил вложил. Я сам прочитал кучу книг по продажам, плюс на своем опыте многое узнал и все это записал здесь, что точно знаю, что работает. Про себя говорить тоже не стану, всякими там своими достижениями, образованиями, успехами хвастаться, все это примитивное хвастовство для людей недалеких. Тебе это не нужно, чтобы верить мне. Просто знай, что я умею продавать, умею договариваться с людьми, убеждать их, уговаривать, что-то им внушать и добиваться от них нужных мне действий. И мне в этом помогают те знания, которые есть в этой книге. Я доволен своими результатами. И ты будешь доволен своими результатами, если будешь пользоваться предложенными в этой книге знаниями. Верь в их полезность и эффективность и все у тебя будет хорошо.

Вот, пожалуй, и все. Теперь ты готов к познанию важных истин торговли, перейдем к самим законам.

Закон 1. Будь настойчив

Знаю, ты сейчас скажешь, что ты это уже знаешь, что ты читал об этом, слышал это, тут для тебя ничего нового нет. Настойчивость – важное условие для успеха в любом деле. Торговля не исключение. Но позволь сказать тебе вот что. Видишь ли, дорой мой, знать и следовать тому, что знаешь, не одно и то же. Я тоже много чего знаю и многое слышал, видел, читал. Я как мудрец могу тебе сказать, что правильно, а что неправильно. Нас таких в этом мире много. Но если говорить о том, реализуем ли мы свои знания на практике, то окажется, что даже десятой их части мы не даем хода в жизни. Мы просто помним об этих вещах и потому думаем, что знаем их и нам их напоминать не следует. Но это мертвые знания.

Цель данного закона не просто познакомить тебя с этой истиной, которую ты наверняка знаешь уже, вернее, помнишь о ней, а донести эту мысль до твоего сознания и добавиться того, чтобы ты ей следовал. Вот если ты будешь настойчив в продажах, будешь пытаться из раза в раз добиться в этом деле успеха, пока не добьешься его, можешь считать, что этот закон ты усвоил. Не запомнил, а значит и якобы его знаешь, а именно усвоил. А до того, читай о нем и читай каждый раз, когда у тебя будет что-то не получаться, когда ты будешь терпеть неудачу. Я же в свою очередь, буду внушать и объяснять тебе его важность.

В любом деле, а тем более в торговле, продажах, переговорах, настойчивость является обязательным условием для успеха. Закону этому столько лет, сколько лет любой результативной деятельности человека, в которой он просто не сможет добиться хоть сколько-нибудь существенного успеха, если не будет настойчивым. Первый блин, как известно, всегда комом. И как ты испечешь блины, если после этого первого кома сдашься? Никак. А в торговле комом могут пойти и десять, и сто и более первых блинов. Почему? Потому что жизнь штука сложная, а человеку еще сложнее. То, что происходит