

FRAGMENT ROZDZIAŁU 5, strony: 148-150

A zatem ja postrzegam konkurencję jako dobrą zabawę. Inni postrzegają ją jako źródło stresu. Jednak przy takiej postawie nie można robić interesów. Postrzegam klientów jako pożywienie, ponieważ tym właśnie są. Kiedy do mojego salonu wchodzi klient, ja nie zastanawiam się czy jest to w ogóle możliwe, żeby wyciągnąć od niego jakieś pieniądze. Pytam siebie, kto je dostanie, a to już bardzo duża różnica. Często udaje mi się sprzedawać samochody ludziom, którzy w ogóle nie planowali ich kupić. Jeżdżę sobie po mieście i zastanawiam się: „Jakie jest najlepsze miejsce na sprzedawanie samochodów?”.

Wpadłem na to, że są to warsztaty. Można w nich znaleźć często wielu bardzo sfrustrowanych kierowców i przekonać ich, że mogą albo topić coraz więcej pieniędzy w naprawach tej swojej kupy złomu, albo też czuć się wspaniale. Zadaj klientowi pytanie: „Czy chce się pan czuć wspaniale, czy też chce się pan czuć źle?”. Pomyśl o tym. Bardzo rzadko zdarza mi się ktoś, kto odpowiada: „Wie pan, ja naprawdę bardzo lubię czuć się źle”. Ponadto często stosuję technikę, które ma na celu spotęgować ich negatywne odczucia. Lubię zadawać pytania w rodzaju: „Zastanawiam się, czy potrafi pan zgadnąć, co się zepsuje następnym razem?”.

Pewnego wieczoru poszedłem do warsztatu specjalizującego się w zagranicznych samochodach i za drobną sumkę i za kilka smacznych drinków udało mi się uzyskać od jednego mechanika wszystkie raporty z napraw samochodów marek Volvo i Jaguar, a także paru innych. Były wśród nich opisy bardzo kosztownych napraw, które często dotyczyły tego samego samochodu, i to w dodatku napraw, które były od siebie oddalone w czasie zaledwie o kilkanaście dni. Skserowałem wszystkie te dokumenty, dzięki czemu mogłem podchodzić do różnych ludzi i pytać: „Czy to pańskie volvo?”. „Tak”. Pytałem: „A ile ma lat?”. Facet mówił: „Jakieś dwa albo trzy”. Odpowiadałem: „O, to dopiero się zacznie!”. Facet pytał: „Co takiego?”. Wyjaśniałem: „Czy nie był pan jeszcze w warsztacie?”. Dodawałem: „Pokażę panu, co będzie się niedługo dziać. Chcę, żeby pan wiedział, jak będzie wyglądała pańska przyszłość”. I wtedy pokazywałem mu wspomniane dokumenty. To nieprawdopodobne, ale niektóre z tych samochodów potrafiły spędzić ponad 200 dni w roku w warsztacie. Pomyśl o tym. 200 dni. To tak jakbyś mógł widywać swój samochód jedynie w weekendy. Ja wiem, jak to jest, ponieważ miałem kiedyś jaguara i doszedłem już do momentu, w którym powiedziałem: „Albo ja, albo on”. Nawet nie próbowałem go sprzedać. Najpierw zepchnąłem go ze skały a potem spaliłem. Postanowiłem wtedy, że już nigdy żaden samochód nie

doprowadzi mnie do takiego stanu. Tu już nie chodziło o pieniądze. To było coś osobistego. Wiedziałem już, że ten samochód świadomie uprzykrzał mi życie. Wiedziałem, że kiedy chce, to się nie psuje. Tzn. kiedy ja nim nie jeżdżę. Kiedy do niego wsiadałem to zawsze psuł się w połowie drogi i to w dodatku w takim miejscu, w którym albo nie można się zatrzymać, albo w jakimś innym, równie trudnym, w którym nie miałem żadnych wątpliwości, że on coś po prostu do mnie ma.

Wracając jednak do tematu, wielu sprzedawców zarzucało mi, że moje postępowanie jest nieprofesjonalne. Odpowiadałem im: „Wręcz przeciwnie. Nikt kto nie zmienia swojego postępowania po to, by sprawdzić, czy przypadkiem jakaś taktyka nie przysporzy mu więcej klientów, nie będzie dobrze prosperował. Będzie taki jak wy”.

Podoba się? Książkę możesz kupić w Internecie, pod adresem:

<http://www.nlp.net.pl/index.php?p4,alchemia-manipulacji>

Zapraszamy!