

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1

Giới thiệu.....	7
Đạt được những thắng lợi xương máu.....	14
Cách thức hình thành thái độ.....	20

CHƯƠNG 2

Chấm dứt thất bại, khởi đầu thành công.....	25
Thương vụ đầu tiên.....	32
Khó mà kiếm tiền dễ dàng.....	42
Mọi chuyện rồi sẽ khá lên.....	47

CHƯƠNG 3

Mọi thứ đều bắt đầu từ mong muốn.....	51
Chiếc xe đầu tiên tôi bán.....	55

CHƯƠNG 4

Kẻ ăn mày cũng là con người.....	60
Chiến tranh không đổ máu.....	64

CHƯƠNG 5

Luật 250 của girard.....	70
--------------------------	----

CHƯƠNG 6

Đừng tham dự các hội nhóm.....	76
Học hỏi từ chính kinh nghiệm của bản thân.....	77
Niềm vui chiến thắng.....	79
Gom vận may thành cơ hội.....	84

CHƯƠNG 7

Bạn sẽ làm gì sau khi bán cho chú harry?.....	87
Làm thế nào để bán hàng qua điện thoại.....	88
Tự tạo nên danh sách khách hàng tiềm năng cho mình.....	91

CHƯƠNG 8

Lắp đầy chỗ trống trên chiếc đu quay.....	96
Bạn đã có danh sách khách hàng tiềm năng	100
Đảm bảo mọi người biết bạn bán gì	101

CHƯƠNG 9

Chiếc hộp công cụ của girard	105
Bắt đầu tạo dựng hồ sơ của bạn ngay bây giờ.....	106
Công cụ bán hàng nhỏ nhưng hiệu quả.....	108
Cố gắng bán hàng cho mọi người bạn trò chuyện cùng	110

CHƯƠNG 10

Khiến khách hàng đọc thư.....	115
Chính thức bước vào cuộc chơi – khiến khách hàng đọc thư... ..	116
Thời điểm tốt nhất trong tháng	118
Nếu khách hàng đã từng mua xe của bạn thì giờ họ là những vị khách tiềm năng nhất	121

CHƯƠNG 11

Cùng đội ngũ cộng tác viên đi săn.....	127
Nhớ giữ lời – nhờ đó họ sẽ quý mến bạn	129
Ai cũng có thể trở thành cộng tác viên của bạn	130
Trả công bằng cách nào nếu họ không nhận tiền	133
Khiến anh thợ cắt tóc nhắc tới bạn	135
Săn tìm cộng tác viên	141
Một món quà tặng hữu ích với bạn.....	144

CHƯƠNG 12

Hiểu điều mình đang làm và nguyên do của nó.....	151
Không nhất thiết phải lại gần mới bán được nhiều hơn.....	152
Hành động thông minh thay vì chăm chỉ.....	154

Mất một ngày hơn là mất 250 người	156
Hiểu mất mát sẽ dẫn tới thành công	160

CHƯƠNG 13

Trung thực là nguyên tắc hàng đầu	169
Khách hàng sẽ thích thú với những gì bạn bán nếu bạn thích thú mà họ có	171
Đầu tư chút ít – thu về thật nhiều	175

CHƯƠNG 14

Đối diện với khách hàng	179
Trông ngàng hàng với khách	180
Khiến họ nghe theo bạn	182

CHƯƠNG 15

Bán mùi hương	187
Ghi nhớ mùi hương khi mua sản phẩm	188
Ràng buộc khách hàng	191

CHƯƠNG 16

Gián điệp và tin mật	195
Biết tên khách là điều cốt yếu	197
Cách đọc vị khách hàng	200
Tập trung	201
Vay tín dụng là phương thức của người Mỹ	207
Sẵn sàng chốt hợp đồng	211

CHƯƠNG 17

Tôn trọng khách hàng	216
Dẫn họ vượt qua rào cản	217
Làm thế nào để chắc chắn nhận được thù lao cho khoảng thời gian đã bỏ ra	219

Tin tưởng tôi sau khi mua hàng cũng là điều quan trọng	224
Giao hàng để chốt đơn với khách	225
Giao hàng tại chỗ là phương thức hiệu quả đối với nhiều nhân viên bán hàng	233
Ngôn ngữ ma thuật	238

CHƯƠNG 18

Giành chiến thắng sau khi chốt hợp đồng	244
Biến chanh thành đào	248
Giữ liên lạc	254
Phương thức của tôi là tốt nhất	256

CHƯƠNG 19

Sự trợ giúp mà bạn cần	260
Đối thủ lớn nhất của tôi	265
Biểu hiện tuyệt vời là thực	269
Niềm vui lớn nhất đời tôi	271

CHƯƠNG 20

Đầu tư và nhận	276
Đầu tư chứ không đơn giản là chi tiền	278
Đừng e ngại sự khác biệt – nó thường hiệu quả hơn	281

CHƯƠNG 21

Không có chương cuối cùng	287
Ai cũng có thể làm như tôi	288
Tài sản có giá trị nhất trong bán hàng	293
Thành công có thể đến với bạn	295
Về tác giả	299

CHƯƠNG 1

GIỚI THIỆU

Khi cầm cuốn sách này trên tay, bạn nghĩ rằng đây là công cụ hỗ trợ bạn nhiều hơn trong công việc kiếm được nhiều tiền hơn và thỏa mãn bản thân nhiều hơn. Đây chắc hẳn không phải là cuốn sách đầu tiên viết về nghệ thuật bán hàng mà bạn đã từng đọc, bởi khi trải nghiệm và đọc thật nhiều từ những cuốn sách khác, những cuốn sách hứa hẹn sẽ mang lại cho bạn “bí quyết”, bí mật và cảm hứng; cơ hội ắt sẽ tới. Chắc hẳn bạn cũng từng khích lệ bản thân bằng cách nhìn vào gương mỗi sáng và lặp lại những khẩu hiệu nhất định với chính mình. Có lẽ bạn cũng biết tới sự tuyệt vời của “PMLA” và “HPD” (rối loạn nhân cách kịch tính) cùng những thuật ngữ kỳ diệu đầy sức mạnh khác giúp ta xây dựng những thái độ tích cực. Bạn hiểu rõ về việc mình nên hay không nên suy nghĩ điều gì, điều gì là tích cực hay tiêu cực. Và có lẽ bạn cũng từng băn khoăn về những lời khuyên trái ngược trong nhiều cuốn sách.

Tôi không muốn lấy đi bất cứ điều gì từ những nhà sáng lập, những chuyên gia và những nhân vật tầm cỡ

khác, những người đã dành tâm huyết cho những cuốn sách đó. Họ cũng cần kiếm sống.

Nhưng hãy nhìn thẳng vào sự thật đi nào. Những gì bạn muốn tìm hiểu là làm thế nào để bán được sản phẩm và dịch vụ ngay lập tức. Và hầu hết những tác giả này chẳng bán được gì nhiều trong suốt cuộc đời họ, ngoại trừ bán sách. Nhiều người trong số họ hẳn đã dành tới vài tuần hoặc thậm chí vài tháng để trải nghiệm bán mặt hàng nào đó cho tới khi họ tính toán ra được chiêu thức tốt hơn. Và chắc chỉ một trong số họ kiếm kha khá nhờ việc cứ hai năm thì bán được một thương vụ bất động sản đáng giá hàng triệu đô mà chẳng áp dụng được phương thức nào bạn muốn để buôn bán được tốt hơn.

Họ không phải là những người buôn bán và phải bán buôn hàng ngày để kiếm sống. Đó chính là vấn đề. Họ không bán hàng vì bắt buộc phải vậy. Khi bạn đọc những cuốn sách đó, nghe thì có vẻ hay. Và có lẽ chúng cũng giúp được bạn ít nhiều, đôi khi đủ để kiếm được một khoản vừa bằng số tiền bạn bỏ ra cho chúng. Nhưng khi ngẫm lại, bạn nhanh chóng nhận ra rằng những tác giả này thậm chí là người nổi tiếng nhất trong số họ - vẫn không phải là người bán hàng.

Nhưng tôi thì có. Tôi đã bán ô tô và xe tải. Xe mới, bán lẻ, không bán buôn, mỗi lần một chiếc, bán trực tiếp, không qua trung gian, tới những khách hàng như

những vị khách thường nhật của bạn. Có thể bạn bán ô tô, lễ phục, nhà hay đồ gia dụng, đồ nội thất hoặc bất cứ thứ gì, ngày này qua ngày khác, chắc chắn sẽ có mặt hàng nào đó mà bạn phải bán rất nhiều với tính chất cố định. Và khi bạn đọc những cuốn sách của các chuyên gia, chắc hẳn phản ứng của bạn cũng giống tôi: Có gì đó thiếu thiếu. Trực giác mách bảo, điều thiếu thiếu đó, trước hết, là trải nghiệm với những khó khăn của chúng tôi, khách hàng của chúng tôi, lĩnh vực của chúng tôi. Những tác giả đó không có cảm nhận cùng chiến hào như cách chúng tôi vẫn chiến đấu mỗi ngày.

Điều đó lý giải vì sao cuốn sách của tôi lại trở nên khác biệt và vì sao cuốn sách này hữu ích đối với bạn, không như những cuốn khác. Bởi mỗi ngày tôi đều ở đó và trải nghiệm như các bạn. Tôi đã làm những gì bạn làm. Tôi cảm nhận những gì bạn cảm nhận. Tôi cũng muốn những gì bạn mong muốn. Và tôi đã đạt được. Có nhiều người được gọi là người bán hàng giỏi nhất thế giới. Nhưng họ không phải là người bán hàng. Giữa những người bán hàng, tôi là người xuất sắc nhất. Nếu bạn không tin vào những nhận định đó, và muốn xác nhận, hãy ghé qua cuốn sách nổi tiếng nhất thế giới, cuốn Kỷ lục Guinness. Để chứng minh bản thân tôi không phải là một người chỉ biết nói xuông như những người khác, cho rằng mình là số 1 với những kỷ lục tự phong, nhận định của tôi được kiểm định

bởi một trong những công ty thẩm định hàng đầu, Deloitte & Touche (xác nhận theo yêu cầu). Nếu muốn tìm kiếm người bán hàng giỏi nhất thế giới, bạn sẽ thấy tên tôi, Joe Girard. Hoặc bạn có thể tìm hiểu những câu chuyện về tôi trên các tờ Fortune, Chicago Tribune, US Weekly, Forbes, Newsweek, The Toronto Star, và Woman's Day, hoặc trên hàng trăm trang báo và tạp chí khác. Hẳn bạn cũng đã thấy tôi trên một chương trình truyền hình quốc gia hoặc đâu đó những năm gần đây. Và tôi luôn được giới thiệu là “người bán hàng giỏi nhất thế giới” như Kỷ lục Guinness ghi nhận.

Tôi đã thành công như thế nào sau khi khởi nghiệp bán hàng năm 1963? Trong năm đầu tiên, tôi chỉ bán được 267 chiếc xe. Chỉ có vậy thôi! Thời đó như vậy là sống dư rồi. Trong năm đầu tiên đó, tôi đã đứng đầu trong việc buôn bán. Năm 1966, năm thứ ba, tôi bán được 614 chiếc hơi và xe tải (bán lẻ). Đó là năm tôi trở thành NGƯỜI BÁN XE HƠI VÀ XE TẢI SỐ MỘT TRÊN THẾ GIỚI. Và từ đó, năm nào tôi cũng giữ vững vị trí SỐ MỘT của mình, kinh doanh tăng trưởng 10% một năm và có vài năm tăng 20%, ngay cả khi gặp tình trạng suy thoái, thất nghiệp và đình công. Thực tế, kinh tế càng đi xuống, tôi càng làm việc linh hoạt hơn và còn tốt hơn trước. Tôi vẫn dẫn đầu ngay cả khi các nhà buôn xe ở khu vực Detroit phải cắt giảm ngày làm việc từ 6 ngày xuống còn 5 ngày một tuần.

Năm 1976 là năm thành công nhất, tôi kiếm được cả thầy hơn 300 nghìn đô từ tiền hoa hồng. Hầu như chẳng ai có thể đánh bại được tôi, ngoại trừ mấy vị đã dành cả ba năm để hối lộ mấy ông Bộ trưởng Chính phủ vài quốc gia để họ mua giùm máy bay hay tên lửa. Nhưng đó không phải kiểu buôn bán mà tôi và bạn đang đề cập tới.

Những gì chúng ta đang đề cập là chuyên ngành cần sử dụng tới kỹ năng, công cụ, kinh nghiệm và thực tiễn. Bạn có thể dễ dàng gặp những kỹ năng này trong cuốn sách *Bí mật thành công của những người bán hàng xuất sắc*⁽¹⁾ do Anthony Iannario viết. Nó khiến chúng ta đau đầu, thất vọng dù bản thân đã làm tốt tới đâu. Nhưng khi đi đúng hướng, nó sẽ mang lại cho chúng ta nguồn tài chính dồi dào và cảm giác vui mừng hơn những ngành nghề khác trên đời. Tôi làm như những gì mình đã làm bởi tôi yêu tiền bạc cũng như niềm vui, sự thỏa mãn chiến thắng lần này, lần nữa và lần nữa.

Có thể bạn đã làm khá tốt. Có thể bạn đã có nhà, một địa điểm nghỉ dưỡng, một chiếc du thuyền và vài chiếc xe hơi. Nhưng nếu bạn đọc nhiều hơn, bạn sẽ nghĩ mình đã có thể sở hữu nhiều hơn thế. Và đúng là vậy. Mỗi người bán hàng giỏi nên cảm thấy thỏa mãn

(1) Đặt mua sách tại đây <https://rutgon.biz/6hm7xl> và dùng mã 6hm7xl để được nhận ưu đãi.



và tự hào về bản thân. Thực tế, càng giỏi, bạn càng có nhiều tham vọng. Nếu bạn cho rằng mình đã có đủ mọi thứ, bạn đã làm đủ tốt thì hãy cứ tiếp tục đọc đi nào. Bởi vì tôi có toàn bộ hệ thống bán hàng theo kiểu ta trồng trọt ở một nơi nhưng cây cối vẫn luôn phát triển quanh năm. Với hệ thống của tôi, bạn vẫn có khá nhiều việc phải làm như việc gieo hạt giống vậy. Bạn phải liên tục làm việc và thu hoạch cũng liên tục. Mỗi lần bạn thu hoạch một thương vụ, bạn lại trồng một hạt giống. Bạn trồng rồi thu hoạch liên tục qua mỗi vụ mùa. Không có hình thức nào khác. Tôi đảm bảo.

Nhưng nếu bạn nghĩ bạn chẳng thể bán và chiến thắng điều gì bởi bạn cho rằng mình là kẻ thất bại, thì để tôi kể bạn nghe, tôi đã từng thất bại thảm hại hơn bạn nhiều.

Trong 35 năm đầu đời, tôi là kẻ thất bại nhất trên thế gian. Tôi bị trường cấp ba tống cổ, bị đuổi khỏi chừng 40 công việc khác nhau. Tôi chỉ trụ được 97 ngày trong quân đội Mỹ. Tôi thậm chí còn chẳng thể làm thẳng lừa đảo. Tôi đã thử hai lần. Lần đầu thì chưa bị sao, ngoại trừ một đêm kinh hoàng trong phòng tạm giam. Lần thứ hai thì cáo buộc chống lại tôi bị bãi bỏ vì thiếu chứng cứ phạm tội. Cuối cùng tôi bước chân vào kinh doanh với quy mô nhỏ nhưng có thu nhập khá ổn định. Lần đầu tiên tôi cố mở rộng phạm vi kinh doanh thì lại phải đối mặt với tình trạng phá sản, nợ

năn chống chất bởi tôi đã quá tin tưởng vào kẻ vốn dĩ chẳng bao giờ thành thật với tôi.

Cách thức để từ điểm xuất phát đó tôi đạt được vị trí hiện giờ chính là những gì nằm trong cuốn sách này. Cuốn sách này được viết không phải bởi một diễn giả nhiều bằng cấp với một tựa đề hấp dẫn mà được viết bởi một người bán hàng thực thụ, người mà mỗi ngày đều đứng trước tiền tuyến bán hàng. Thậm chí khi đi tới mọi miền của đất nước để tọa đàm với những người bán hàng khác cũng là lúc tôi đang bán hàng, bởi khi đó những người bán hàng này chính là đối tượng được chào bán kỹ năng và người bán cho họ phải là người thực sự biết cách thực hiện và đã từng thực hiện những kỹ năng đó. Câu chuyện về việc bằng cách nào tôi trở thành người bán hàng giỏi nhất thế giới đã mang lại cho tôi niềm tự hào to lớn. Nhưng điều mà tôi đạt được hơn cả chính là những bức thư tôi nhận được từ những người bán hàng đã gặp gỡ, lắng nghe tôi trò chuyện. Những bức thư kể tôi đã thay đổi cuộc sống của họ như thế nào qua việc giúp họ trở nên giỏi hơn, hạnh phúc hơn và trở thành người bán hàng có triển vọng hơn.

Tôi thất bại như vậy nhưng hãy nhìn vào thành công của tôi xem có đáng với những gì tôi hi sinh đánh đổi hay không. Đôi khi phía báo chí, truyền thông yêu cầu tôi lý giải, chia sẻ về điều đó, tôi chỉ có thể trả lời trong một từ: suy nghĩ. Chính suy nghĩ đã tạo ra điều

đó. Những người khác sẽ nhìn bạn theo cách bạn nhìn nhận chính mình. Chúng ta sẽ được người khác đối xử với mình đúng như những gì ta sẽ được đối xử. Chính suy nghĩ tạo ra như vậy. Một anh chàng tự cho rằng mình thấp kém hơn người khác, mặc dù khả năng thực của anh ta có thể nào đi nữa thì anh ta thực sự là một người thấp kém. Đó là vì tư duy chi phối hành động. Nếu anh ta cảm thấy mình thấp kém, anh ta sẽ hành động tự kỷ ám thị theo cách đó, và chẳng có một vỏ bọc bên ngoài nào có thể che đậy lâu dài được cảm giác ấy. Nhưng nếu một người thực sự nghĩ rằng anh ta có đủ khả năng để đảm nhận một công việc thì anh ta chính là người có khả năng đó. Để trở thành người quan trọng, chúng ta phải nghĩ rằng mình quan trọng bởi vì mình có nghĩ được vậy thì người khác mới nghĩ vậy. Tôi muốn nhắc lại logic này lần nữa.

Suy nghĩ của bạn quyết định hành động của bạn và đến lượt mình hành động của bạn lại quyết định phản ứng của người khác đối với bạn. Nếu bạn còn chưa hiểu điều đó, hãy đọc ngay cuốn *“Gieo suy nghĩ, gặt thành công”⁽¹⁾* của Napoleon Hill, những điều bạn nghĩ trong đầu sẽ có trong tay của bạn.

(1) Đặt mua sách tại đây <https://rutgon.biz/mddlqx> và dùng mã mddlqx để được nhận ưu đãi.



ĐẠT ĐƯỢC NHỮNG THẮNG LỢI XƯƠNG MÁU

Hãy nhớ rằng đối với một người bán hàng thực thụ thì không có gì tốt đẹp hơn việc buôn bán. Đó là pha chạy không ngừng để ghi điểm trong môn bóng chày, pha ghi bàn trong bóng đá và là chiến thắng nói chung. Khi một người bán hàng làm đúng công việc của mình thì không hề có kẻ thất bại. Cả người mua và người bán đều chiến thắng nếu mặt hàng đó tốt. Cuộc đối đầu trong mua bán giống như một trò chơi hoặc một trận chiến nhưng ở đó không có người đổ máu, không kẻ thua, ai cũng là người chiến thắng. Còn điều gì tốt đẹp hơn thế?

Quá trình dẫn tới chiến thắng đó nên bắt đầu từ rất lâu trước khi bạn trông thấy triển vọng lần đầu. Và nó vẫn tiếp tục khá lâu sau khi khách hàng đặt bút ký vào đơn đặt hàng, phiếu thanh toán và ra về với món hàng họ mua. Thực tế, nếu bạn cho rằng thương vụ kết thúc khi đó, như họ thường nói trong vụ mua bán xe hơi - bạn nhìn thấy ánh đèn sau xe của khách hàng, thì bạn đã thua trong kinh doanh nhiều hơn mong đợi. Nhưng nếu bạn hiểu việc bán hàng luôn tiếp diễn, không bao giờ kết thúc thì khi đó bạn đã thành công.

Khi hệ thống bán hàng đi vào hoạt động, tôi không bao giờ phải tìm kiếm khách hàng trong số những người bước qua cánh cửa phòng trưng bày. Tôi không phải chờ

tới lượt. Vì tất cả khách hàng đều yêu cầu đích danh tôi. Tất cả họ. Và cứ 10 thương vụ thì có tới bảy trong số đó là khách hàng tôi đã từng giao dịch ít nhất một lần trước đây. Và chúng ta đang nói về xe hơi đấy nhé. Người ta thường mua xe khoảng 3 hoặc 4 năm một lần và lâu hơn đối với tầng lớp trung lưu và dân lao động, nhóm khách hàng chủ yếu của tôi. Nếu bạn đang bán quần áo, rượu hoặc mặt hàng được mua thường xuyên thì việc thu hút khách hàng quay lại nhiều lần càng trở nên quan trọng. Nhưng với mặt hàng là xe hơi, điều đó trở nên khó khăn hơn. Vì vậy, nếu tôi có thể hướng dẫn bạn cách tôi giữ khách và thu hút khách quay lại mua xe của mình thì hẳn bạn sẽ biết là việc kinh doanh sẽ tốt hơn thế nào nếu bạn đang bán những mặt hàng hoặc dịch vụ mà thành công phụ thuộc vào việc khiến khách hàng quay lại nhiều lần nữa.

Tôi đảm bảo rằng bạn sẽ ứng dụng được hệ thống này nếu bạn nắm rõ và tuân theo nó. Tôi đã chứng kiến những tình huống bán hàng và khách hàng theo nhiều cách thức khác nhau hơn là tự bản thân trải nghiệm. Điều đó có nghĩa rằng tôi đã thay đổi thái độ về nhiều khía cạnh trong ngành nghề của mình. Tôi biết có nhiều người đã từng nói về tầm quan trọng của thái độ, trong đó có John Maxwell trong cuốn *Thái độ 101 – những điều nhà lãnh đạo cần biết*⁽¹⁾. Họ nói với bạn rằng nếu bạn thay đổi

(1) Đặt mua sách tại đây <https://rutgon.biz/nhkkoc> và dùng mã nhkkoc để được nhận ưu đãi.



thái độ đối với một vấn đề nào đó mà họ phải nhấn mạnh bằng việc VIẾT HOA, thì mọi chuyện sẽ trở nên tốt đẹp. Đa số đều rất chân thành nhưng họ không hề phải đối mặt với việc bán hàng ngày này sang ngày khác.

Hãy nhìn thẳng vào vấn đề. Chúng ta sống trong một thế giới thực và đầy khó khăn. Dù bạn đang bán mặt hàng nào thì ở đâu đó ngoài kia hẳn có người cũng đang bán chính xác mặt hàng đó. Không phải là có lẽ, mà đó là thực tế. Đây là thế giới cạnh tranh. Bên cạnh hàng ngàn người bán hàng Chevy đang cố gắng bán cùng một hãng xe cho khách hàng như tôi bán, thì có hàng trăm ngàn người bán hàng khác đang cố kiếm từng chút tiền từ các mặt hàng như nội thất, nhà, bể bơi, thuyền máy tới những chuyến nghỉ mát, khóa học và các tài khoản tiết kiệm. Cuối cùng, khi bạn dụ được khách hàng bước vào, anh ta cố chèn ép bạn theo một cách nào đó, không phải bởi anh ta xấu tính mà bởi anh ta tin rằng cái giá của sản phẩm hay dịch vụ đó là như vậy. Chúng ta đã chọn một ngành nghề khó khăn nhưng nếu xem đây là một nghề với những nguyên tắc, tiêu chuẩn và luật lệ thì bạn vẫn có thể đạt được sự thỏa mãn về tinh thần và tài chính.

Điều đầu tiên mà bạn cần biết – nếu bạn chưa biết – là thế giới này không phải lúc nào cũng tốt đẹp. Sự cạnh tranh là một trò chơi khó nhằn - người người ganh đua với nhau vì thứ mà cả bạn và họ đều muốn.

Tôi không phải là một triết gia, nhưng tôi hiểu điều đó gần như từ khi được sinh ra. Và đó là một trong số ít những điều tôi học được trước năm 35 tuổi và nó trở nên rất có ích đối với tôi. Điều tôi muốn nói là những người được gọi là chuyên gia đang bày ra những ý tưởng mà bạn có thể từ bỏ hoặc tái định hình trước khi họ có thể giúp bạn kiếm nhiều tiền hơn, thỏa mãn hơn từ việc buôn bán.

Thế giới này rất khốc liệt và đầy cạnh tranh. Nhưng khi tôi nói điều đó, tôi không có ý rằng bạn phải lừa lọc, ăn trộm để tồn tại. Khi gắn bó với tôi bạn sẽ hiểu ý tôi. Bạn sẽ nắm được cách thay đổi mọi người bằng việc bán hàng cho họ theo cách đúng đắn, theo cách của tôi và mang về tiền bạc cũng như tình bạn của họ. Thực tế, nếu bạn không đồng thời nhận được cả hai thứ đó, bạn sẽ không thể thành công lâu dài. Đừng cho rằng tôi sai: khi tôi nói về tình bạn, tôi không nói về những điều tuyệt vời như chương trình Love Thy Neighbor. Cái cách bạn hòa thuận với hàng xóm là hà khắc trong kinh doanh. Nhưng khi đọc tới chương Luật 250 bạn sẽ hiểu chính xác ý tôi nói tình bạn là gì. Chúng ta đề cập về thái độ khách hàng đối với người bán hàng và tầm quan trọng khi nói thật cũng như giá trị của những lời nói dối. Nếu bạn không hiểu người mà mình chào hàng hay họ thực sự muốn nghe điều gì thì bạn không thể trụ được lâu. Tôi chắc chắn về điều đó.

Nhưng trước khi đề cập tới thái độ của khách hàng, chúng ta sẽ nghiên cứu bản thân bạn trước. Hãy nhớ tôi là kẻ thất bại hoàn toàn trong 35 năm, điều mà tôi sẽ kể chi tiết đủ để bạn thấy thương tiếc cho tôi như tôi đã thương tiếc cho chính mình. Nhưng tôi sẽ kể cho bạn ngay nên việc thương tiếc chỉ là một cái bẫy. Chắc chắn rằng bạn vẫn sẽ thất bại. Điều đó sẽ hủy đi những gì mang lại chiến thắng trong trận chiến cuộc đời và trong việc buôn bán. Tôi sẽ chỉ cho bạn điều đó. Và tôi cũng sẽ chỉ cho bạn cách tôi đi từ thất bại tới thành công, trở thành người bán hàng giỏi nhất thế giới như thế nào trong cuốn sách này. Tôi đã tự mình làm điều đó. Tôi sẽ kể cho bạn và chỉ cho bạn thấy tôi đã làm như thế nào. Và bạn sẽ thấy bạn đang làm những gì trong đời mình, những hành động đó khiến bạn thất bại ra sao, nhưng chúng ta hoàn toàn có thể xoay chuyển chúng để giúp bạn giành thắng lợi.

Ý tôi là vậy. Bạn sẽ phải tự mình thực hiện nó, cho chính bản thân bạn. Không ai có thể làm thay bạn. Nhưng tôi tin là mình có thể chỉ cho bạn những gì tôi đã làm với cuộc sống của mình cũng như lý do của nó, bạn sẽ được hướng dẫn để nhìn thẳng vào chính bản thân mình, cuộc sống của mình, học cách chuyển bất lợi thành lợi thế, biến nợ thành tài sản, thất bại thành thành công, kẻ thua cuộc thành người chiến thắng.

Khi làm được như vậy, thái độ đã được hình thành trong đầu bạn. Tôi biết rằng hầu hết những người được gọi là chuyên gia cũng hướng dẫn bạn thực hiện điều này nhưng theo cách khác. Đó là họ trao cho bạn ngôn từ, thái độ mà bạn cần có, họ khuyên bạn phát triển chúng. Họ nói bạn cần tin chúng bằng việc lặp đi lặp lại mỗi sáng khi thức dậy hoặc tự nói với bản thân trước gương, đại khái là như vậy.

CÁCH THỨC HÌNH THÀNH THÁI ĐỘ

Nếu bạn thực hiện việc này mà không biết lý do và phương thức thì giá trị của nó chẳng hơn gì việc siết chân chú thỏ hay cố chà xát đồng xu may mắn. Cách duy nhất để đạt được thái độ đúng đắn là biết thái độ không đúng là gì, làm sao bạn lại có thái độ đó và lý do bạn duy trì chúng. Tôi sẽ hướng dẫn bạn thông qua câu chuyện về thái độ của tôi: Thay đổi những thái độ sai, thay đổi lớn lao này trong cuộc đời đã dẫn dắt tôi có được thái độ đúng đắn. Đừng cho rằng tôi đang cố tình kể về những khoảnh khắc kỳ diệu vớ vẩn. Thay đổi trong đời tôi từ nhiều nguyên do dễ hiểu khác nhau mà bạn sẽ khám phá sau đây. Những điều tuyệt vời về thay đổi thái độ bạn có thể đọc lại cuốn sách *Thái độ 101 – Những điều nhà lãnh đạo cần biết*⁽¹⁾ của John Maxwell mà tôi đã nhắc đến ở trên.

(1) (1) Đặt mua sách tại đây <https://rutgon.biz/nhkkoc> và dùng mã nhkkoc để được nhận ưu đãi.

