

RICH DAD'S

A D V I S O R

รับประกันคุณภาพโดย ROBERT T. KIYOSAKI



พินธุ์

นัก



inspiration starts here

ขาย

\$ales Dogs

ไม่ได้มีแค่ “สุนัข” ที่ประสบความสำเร็จในงานขาย

BLAIR SINGER

เรียบเรียงโดย **อนุพงษ์ ธรนิทร์**

ซี.เอ็ด

Rich Dad's ADVISORS™



พ่อจนของผมมักพูดว่า “สิ่งสำคัญนั้นอยู่ที่สิ่งที่ลูกรู้” ในขณะที่พ่อรวยของผมบอกว่า “ถ้าอยากจะเป็นคนรวยใครที่ลูกรู้จัก สำคัญกว่าสิ่งที่ลูกรู้” และพ่อรวยอธิบายต่อไปอีกว่า “การลงทุนและธุรกิจเหมือนกีฬาที่เล่นเป็นทีม นักลงทุนทั่วไปและเจ้าของธุรกิจขนาดเล็กจะเป็นผู้สูญเสียเงินเพราะเขาไม่มีทีม แทนที่จะเล่นเป็นทีม คนพวกนี้จะทำงานตัวคนเดียว และในที่สุดจะถูกบีบโดยทีมที่ชาญฉลาด” นั่นคือสาเหตุที่มีหนังสือชุด “Rich Dad's Advisors” หนังสือชุดนี้จะชี้แนะแนวทางให้คุณรู้ว่าคุณควรจะทำตามใคร และควรระวังอะไรจากที่ปรึกษาของคุณ เพื่อที่คุณจะสามารถออกไปรวบรวมทีมงานที่ชาญฉลาดของคุณเอง

โรเบิร์ต คิโยซากิ

ผู้แต่งหนังสือขายดีของ *New York Times*

“พ่อรวยสอนลูก”

“พ่อรวยสอนลูก#2 : เงินสี่ด้าน”

“พ่อรวยสอนลูก#3 : สอนลูกให้รวย”

“พ่อรวยสอนลูก#4 : พ่อรวยสอนลงทุน”



- ในกรณีที่ต้องการซื้อเป็นจำนวนมาก เพื่อใช้ในการสอน การฝึกอบรม การส่งเสริมการขาย หรือเป็นของขวัญพิเศษ เป็นต้น กรุณาติดต่อสอบถามราคาพิเศษได้ที่ ฝ่ายขาย บริษัท ซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด (มหาชน) เลขที่ 1858/87-90 ถนนเพชรตัดถนน แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260 โทรศัพท์ 0-2826-8222 โทรสาร 0-2826-8356-9
- หากมีคำแนะนำหรือติชม สามารถติดต่อได้ที่ comment@se-ed.com

พันธู์นั้กขาย

เรียบเรียงจาก SalesDogs

โดย Blair Singer

เรียบเรียงโดย อนุพงศ์ ธรณินันท์

ราคา 250 บาท

สงวนลิขสิทธิ์ตามกฎหมาย โดย บริษัท ซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด (มหาชน) ห้ามคัดลอก ออกเสียง ดัดแปลง ทำซ้ำ จัดพิมพ์ หรือกระทำการอื่นใด โดยวิธีการใดๆ ในรูปแบบใดๆ ไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดของหนังสือเล่มนี้ เพื่อเผยแพร่ในสื่อทุกประเภท หรือเพื่อวัตถุประสงค์ใดๆ นอกจากจะได้รับอนุญาต

Copyright © 2001 by Blair Singer.

Licensed by GoldPress Ntherlands B.V., a Netherlands company.

Published by Warner Books in association with CASHFLOW Technologies, Inc., and BI Capital, Inc

SalesDogs is a trademark of SalesDogs, Inc.



is a trademarks of
CASHFLOW Technologies, Inc.

Thai Translation © 2002 by SE-EDUCATION Public Company Limited.

All rights reserved. No Part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without the prior permission in writing of the publisher or as expressly permitted by law, or under terms agreed with the appropriate copyright clearance organization. You must not circulate this book in any other binging or cover and you must impose this same condition on any acquirer.

4 1 0 - 4 0 9 - 3 2 0

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

ซิงเกอร์, แบลร์.

พันธู์นั้กขาย. --กรุงเทพฯ : ซีเอ็ดดูเคชั่น, 2545.

320 หน้า.

1. การขาย.

I. อนุพงศ์ ธรณินันท์, ผู้แปล. II. ชื่อเรื่อง.

658.81

ISBN : 978-616-08-4541-5

จัดพิมพ์และจัดจำหน่ายโดย



บริษัท ซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด (มหาชน)
SE-EDUCATION PUBLIC COMPANY LIMITED

เลขที่ 1858/87-90 ถนนเพชรตัดถนน แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260 โทรศัพท์ 0-2826-8000



สมาคมผู้พิมพ์ผู้โฆษณา
แห่งประเทศไทย

พิมพ์ที่ บริษัท วี.พรีนท์ (1991) จำกัด

เลขที่ 28, 30 หมู่ 1 ซอยเทียนทะเล 10 ถนนบางขุนเทียน-ชายทะเล แขวงแสมดำ เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150 โทรศัพท์ 0-2451-3010

นายวิเชียร กาญจนพัฒนา ผู้พิมพ์ผู้โฆษณา พ.ศ. 2565

คำนิยม

ผู้เขียนหนังสือเล่มนี้ (แบลร์ ซิงเกอร์) เคยเป็นนักขาย และเจ้าของธุรกิจที่ต้องสรรหา คัดเลือก ฝึกอบรม ดูแล ควบคุม และบริหาร “นักขาย” รวมทั้งเป็นที่ปรึกษาด้านงานการขาย และการสัมมนาขายมาก่อน จึงสามารถถ่ายทอดประสบการณ์ ความรู้ ความคิด ทักษะคติเกี่ยวกับงานการขาย และที่สำคัญที่สุดคือ “นักขาย” ซึ่งเป็นผู้ที่มีบทบาทสำคัญที่สุดในธุรกิจทุกประเภทออกมาได้อย่างล่ำลึง น่าอ่าน น่าคิด และน่าติดตามมาก

หนังสือเล่มนี้ เป็นเล่มหนึ่งในชุดหนังสือ “ที่ปรึกษาของพ่อรวย” ของโรเบิร์ต คีย์ซาคี เพื่อนสนิทที่เคยทำงานการขายมาด้วยกัน จนกลายเป็นหนังสือที่ขายดีเป็นที่หนึ่งติดต่อกันมานานเป็นเวลาหลายเดือนแล้ว

ในหนังสือ “พันธู์นักขาย” เล่มนี้ ต้องชมเชยว่าผู้เขียนกล้าที่จะนำเสนอความคิดเห็น ทักษะคติ และประสบการณ์ต่างๆ ที่มีอยู่ มาวิเคราะห์บุคลิกภาพ ความประพฤติ อุปนิสัย หรือ “สันดาน” ของ “นักขาย” แต่ละคนแต่ละแบบ ด้วยการเปรียบเทียบกับสุนัขแต่ละสายพันธุ์ได้ดีมาก ทำให้การนำเสนอมีเสน่ห์น่าอ่าน (แม้คนอ่านที่เป็น “นักขาย” บางคนจะไม่พอใจและไม่ยอมรับก็ตาม)

ทั้งนี้อาจเป็นเพราะผู้เขียนอยู่ในสังคมอเมริกันหรือสังคมตะวันตก และมองเห็นว่า “สุนัข” เป็นสัตว์ที่มีความเฉลียวฉลาด ซื่อสัตย์ จงรักภักดีต่อเจ้าของ เป็นสัตว์เลี้ยงซึ่งเป็นเพื่อนที่ใกล้ชิดที่สุดที่สำคัญคือมีสายพันธุ์มีสายเลือด และประวัติความเป็นมาที่สามารถนำมาฝึกหัด ฝึกฝนได้



จึงนำมาเปรียบเทียบ “นักขาย” ที่มีอยู่เพื่อจะได้มีความเข้าใจได้ง่ายขึ้น (คงเหมือนการเปรียบเทียบพฤติกรรมของคนในแต่ละบทบาทจากการ “สวมหมวก” หรือ “รองเท้า” เช่นกัน)

จุดบอดาลใจในการเขียนหนังสือเล่มนี้น่าจะมาจากสิ่งที่คุณเขียนเคยประสบมาด้วยตนเองเมื่อครั้งที่ เป็นนักขาย และได้สังเกตเห็นพฤติกรรมต่างๆ ของเพื่อนนักขายที่เกิดขึ้นรอบๆ ตัว จนเกิดความคิดว่า การฝึก “นักขาย” (ที่เป็นคน) นั้นยากกว่าฝึก “สุนัข” ที่เป็นสัตว์

ซึ่งก็เป็นความจริงที่ไม่มีใครปฏิเสธได้เพราะ “นักขาย” นั้น เป็นมนุษย์ หรือสัตว์ที่ประเสริฐกว่าสัตว์อื่นๆ มีความแตกต่างระหว่างบุคคล ทั้งในแง่ รูปร่าง หน้าตา บุคลิกภาพ สติปัญญา ความคิด ความอ่าน อารมณ์ และ ความต้องการที่สำคัญกว่าอะไรทั้งหมด “นักขาย” แต่ละคนก็ล้วนเป็น มนุษย์ซึ่งมี “มารยา” ซ่อนเร้นอยู่ หากไม่เป็นคนช่างสังเกตแล้วไซ้จะมอง ไม่ออก มองไม่เห็น ไม่สามารถหยั่งรู้ได้ (จิตมนุษย์นี้ไซ้ร้ายกาจแท้ยิ่งถึง)

นอกจากนี้ “นักขาย” ยังเป็นมนุษย์ผู้มี “กิเลส” มีความทะเยอทะยาน มีความต้องการอยากได้ไม่สิ้นสุด อยากเป็นตัวของตัวเอง รักอิสระเสรี และไม่ยอมเชื่อฟังใครง่าย ๆ การฝึกหัด การควบคุมดูแลจึงยากกว่า หรือจะกล่าวได้ว่า “เลี้ยงไม่เชื่อง” เหมือนเลี้ยงสุนัขก็เป็นได้

หากไม่ตั้งใจในการเปรียบเทียบดังกล่าวแล้วข้างต้น หนังสือเล่มนี้น่าจะเป็นคู่มือในการวิเคราะห์ตนเองของนักขาย เหมาะสำหรับนักขายมืออาชีพ ผู้จัดการฝ่ายขาย ผู้จัดการด้านการฝึกอบรม และผู้ที่สนใจงานการขาย เพราะสามารถนำไปใช้ในการทำงานที่เกี่ยวข้องได้เป็นอย่างดี

เฉพาะอย่างยิ่งที่คุณเขียนคัดเลือกสุนัขทั้ง 5 พันธุ์คือ พิทบูล, โกลเดิน รีทรีฟเวอร์, พุดเดิล, ชิว่าว่า และบาสเซตต์ฮาวนด์ ออกมาเปรียบเทียบกับ “นักขาย” นั้น ทำให้อ่านสนุกและเข้าใจได้ง่ายขึ้น แม้จะมีบางส่วนที่ดูจะไม่ค่อยเหมาะสมนักในแง่ไทยๆ เช่น มองการขายว่าเป็นการออกล่า มองลูกค้าว่าเป็นเหยื่อ ฯลฯ เป็นต้น



ทั้งนี้เพราะ “นักขาย” ที่ดีนั้น ต้องทำหน้าที่เป็น “เทวทูต” คือ “เทวดา” ผู้ให้ ผู้ช่วยเหลือ ตอบสนองความต้องการหรือแก้ไขปัญหาต่างๆ ที่มีอยู่ให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ ต้องเป็น “ราชทูต” ที่เป็นตัวแทนของบริษัท องค์กร หน่วยงาน และต้องเป็นตัวแทนที่ดีสำหรับอาชีพการขายที่กำลังทำอยู่ เพื่อผลักดันให้ลูกค้ามีความเชื่อ ความคิด หักศนคติที่ถูกและภาพพจน์ที่ถูก ต้องต่องานการขาย ต่ออาชีพงานขาย และต่อคนขายหรือ “นักขาย” อีกด้วย

อย่างไรก็ตาม ผู้แปลและเรียบเรียงได้พยายามถ่ายทอดสิ่งที่คุณเขียน (แบลร์ ซิงเกอร์) เขียนไว้ได้ดี น่าอ่าน น่าติดตาม แม้ว่าจะมีบางส่วนบางตอนที่ต้องตั้งใจอ่านและตีความเป็นพิเศษ เนื่องจากเป็นการเปรียบเทียบข้ามวัฒนธรรม ซึ่งมีความแตกต่างกันดังกล่าวแล้วข้างต้น

ต้องขอขอบคุณ บริษัท ซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด(มหาชน), ผู้เขียน (แบลร์ ซิงเกอร์) และผู้แปลและเรียบเรียง (คุณอนุพงศ์ ธรนิษฐ์) ที่ผลิตหนังสือในแนวนี้ออกมาให้ได้อ่านกัน จะได้ช่วยให้ “นักขาย” แต่ละคนได้พัฒนาตนเองให้ก้าวไปข้างหน้า และไม่ต้องตกอยู่ในสภาพของ “หมาไล่เนื้อ” ที่หมดเขี้ยวเล็บไ้เนิ่นนปลายของชีวิต

ไพบูลย์ สำราญภูติ

บริษัท โปรเฟสชั่นแนลเซลล์ แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด



คำนำผู้เรียบเรียง

ทุกวันนี้ในร้านหนังสือแทบทุกร้าน จะมีหนังสือที่เกี่ยวกับการปรับปรุงและพัฒนา “นักขาย” อยู่มากมาย แล้วหนังสือ “*พันธุนักขาย*” ที่อยู่ในมือคุณเล่มนี้ แตกต่างจากเล่มอื่นๆ ตรงไหน?

หนังสือเกี่ยวกับการพัฒนา “นักขาย” ส่วนใหญ่นั้น มักจะเขียนขึ้นโดยผู้ที่ประสบความสำเร็จในการขาย และมักจะกล่าวถึงวิธีการที่ผู้เขียนนั้นใช้แล้วประสบความสำเร็จ ซึ่งส่วนหนึ่งก็จะอิงอยู่กับบุคลิกของผู้เขียนเองด้วย อย่างไรก็ตาม คนเราทุกคนนั้นมีความแตกต่างกัน ซึ่งเป็นสิ่งที่ทำให้พวกเราแต่ละคนนั้น มีตัวตน บุคลิก และนิสัยที่ต่างกันออกไป ดังนั้นการที่จะเปลี่ยน “ตัวเอง” ให้ทำทุกอย่างตามวิธีการที่ “คนอื่น” ใช้ นั้นเป็นเรื่องที่ยากและมักจะขัดกับความรูสึกของเรา จนทำให้ในที่สุดแล้ว เรามักจะคิดว่าเราไม่มีทางประสบความสำเร็จได้

วิธีการที่ แบลร์ ซิงเกอร์ ผู้เขียนหนังสือ *SalesDogs - พันธุนักขาย* ใช้ นั้น ต่างออกไป โดยเขาจะพูดถึงลักษณะนิสัยของคนที่แตกต่างกัน แล้วจึงพูดถึงวิธีการที่จะนำความแตกต่างนั้นมาใช้ให้ประสบความสำเร็จได้อย่างไร แบลร์ใช้การเปรียบเทียบนิสัยของคนแต่ละแบบกับนิสัยของเพื่อนที่ดีที่สุดของคนเราคือสุนัขนั่นเอง ผมเองในฐานะผู้เรียบเรียงครั้งแรกๆ นั้น ก็รูสึกแปลกๆ กับการเปรียบเทียบคนกับสุนัข เพราะในสังคมไทยเรานั้น บางครั้งถือว่าเป็นการดูถูกด้วยซ้ำไป แต่เมื่อมาคิดให้ดีอีกครั้ง เดียวนี้สุนัขบางตัวมีคนประคบประหงมยิ่งกว่าลูกคนเสียอีก ดังนั้นหากเรามอง



ด้วยใจที่เปิดกว้างแล้ว ผมเชื่อว่าหนังสือเล่มนี้ได้ให้แนวคิดและแนวทางได้
มากที่จะสามารถนำไปใช้ได้ ไม่เฉพาะกับงานขายเท่านั้น แต่หลักการหลายๆ
อย่างสามารถนำไปใช้กับชีวิตประจำวันได้อีกด้วย

อนุพงศ์ ธรณินทร์



คำขอบคุณ

ผมคงกล่าวได้เพียงแค่ว่าผมโชคดีมาตลอดชีวิตที่ได้อยู่ท่ามกลางผู้นำและผู้สอนที่เยี่ยมที่สุดเท่าที่เคยมี คุณคงไม่พบพวกเขาในหนังสือ Fortune หรือ และพวกเขาคงไม่อยู่ในหนังสือประวัติศาสตร์หรือใน Who's Who ด้วย แต่ผมมีชีวิตที่ร่ำรวยได้ทุกวันนี้เพราะพวกเขา มันดูราวกับว่าพวกเขาได้เสนอตัวตัวเองให้กับผม อย่างที่ ดร. บัคมินสเตอร์ ฟูลเลอร์ ได้กล่าวไว้ว่า “ถูกเวลาเสมอทุกครั้ง - Always and only in the nick of time” ผมได้แต่เพียงหวังว่าบทเรียนที่ส่งผ่านผมนี้ จะเป็นประโยชน์ต่อผู้อื่นและเป็นเกียรติต่อผู้ที่สอนผมมา

บางส่วนของผู้คนและผู้สอนที่สร้างแรงบันดาลใจให้กับผมและสนับสนุนผมมาตลอดได้แก่ ไอลีน-ภรรยาของผม ผู้สนับสนุนผมเสมอมา และสอนให้ผมรู้จักกับความรักที่ไม่มีเงื่อนไข, ลูกชายของผม-เบนจามิน ผู้ซึ่งสร้างแรงบันดาลใจให้ผมได้อย่างมากที่สุด, เพื่อนรักของผม โรเบิร์ต คิโยซากิ ผู้มีความคิดอันวิเศษที่สร้างโครงการนี้ขึ้น และหากไม่มีเขาแล้ว ผมคงไม่รู้ว่าผมจะเป็นอย่างไรในวันนี้, คิม คิโยซากิ ผู้เป็นเหมือนแสงที่ส่องประกายให้กับผมตลอดเวลาและเป็นแหล่งความรู้และแรงสนับสนุนให้กับผม, พ่อและปู่ของผม ผู้ซึ่งเป็นและเคยเป็น “พันธมิตรชาย” ชั้นยอดเท่าที่เคยมี พวกเขาสอนผมให้รู้จักกับความกล้า ความซื่อสัตย์ อารมณ์ขัน และการยืนหยัด, แม่และย่าของผม ผู้ซึ่งทำให้ผมเห็นความเข้มแข็งของความรักและพันธสัญญา, พี่ชายและพี่สาวอีกสองคนของผม ผู้เป็นเพื่อนที่ดีที่สุดและเป็นนักวิจารณ์ที่ดีที่สุดของผม, ผู้สอนธุรกิจของผมผู้ล่วงลับไปแล้ว โรเบิร์ต อีเทลสัน หากไม่มีเขา ผมคงจะยังขับรถแทรกเตอร์อยู่ที่ไอโฮโอ



ขอขอบคุณ เดวิด แอฟริค เพื่อนของผม ผู้ซึ่งไม่เคยปฏิเสธที่จะให้คำแนะนำและคำปรึกษาชั้นเยี่ยม และสำหรับเพื่อนผู้สนับสนุนผมมาตลอดจนกระทั่งโครงการนี้สำเร็จ: เวย์นและลินน์ มอร์แกน, คีธ คันทิงแฮม (สุนัขพันธุ์ใหญ่ชั้นยอด), เฮอร์แมน ไรท์ (พันธุ์นักขายระดับแชมป์), ริชาร์ดและเวรอนิกา แทน, พี.เจ. ทอมป์สัน และซูซี่ ดาฟนิส, พอล และเวนดี้ บัคกิงแฮม, แครอล เลซีย์, ลอว์เรนซ์ เวสต์, เจย์น-เทย์เลอร์ จอห์นสัน, พอลลีน เอเบล, สำหรับความสามารถของเธอสื่อช่วยจัดระเบียบให้ผม, เบรนดา ซอนด์เตอร์, เจมี แคนฟอर्थ, จูลี่ เบลเดน, ไตแอน โคลล์, เซอร์รี เมย์ซอเนฟ, เซอร์รี คลาร์ก, ดี. ซี. แฮริสัน และผู้คนอีกมากมายที่ได้แบ่งปันความรู้และเวลาอันมีค่าให้กับผมตลอดมา

และขอขอบคุณเป็นพิเศษสำหรับความสามารถในการเขียนของแคเรน แมค - กรีดี แห่ง “ออสซี่แลนด์”, ผู้ซึ่งทำให้ “พันธุ์นักขาย” อ่านและเข้าใจได้ง่าย และผู้ซึ่งสามารถถ่ายทอดสิ่งที่ผมพยายามนำเสนอมาเป็นเวลานานในที่สุด และขอบคุณ ไมค์ เรย์โนลด์ และทีมงานของเขาที่ช่วยออกแบบเว็บไซต์และข้อมูลสำหรับหนังสือนี้

และแน่นอน ขอขอบคุณความสามารถอันเยี่ยมยอดที่สามารถรวมศิลปะ, อารมณ์ขัน และความคิดสร้างสรรค์ของไอน์สไตน์ ซึ่งให้รูปแบบ, ชีวิต และจิตใจกับ “พันธุ์นักขาย”



หนังสือเล่มนี้ อุทิศให้กับ
ผู้จัดการฝ่ายขาย
ที่เปล่าเปลี่ยวตลอดเวลา
ผู้ซึ่งพยายามที่จะ
“สอนลูกเล่นใหม่ให้หมาแก่”

สำหรับลูกชายของผม เบนจามิน
ผู้ซึ่งเป็น “พันธมิตรนักขาย” ชั้นยอด



สารบัญ

เกริ่นนำ	โดยโรเบิร์ต คีโอซากิ	17
บทนำ		27
1	คุณเป็น “พันธมิตรนักขาย” หรือเปล่า?	39
2	ทำไมถึงเป็น “พันธมิตรนักขาย”? (พันธมิตรนักขายและคนขาย)	51
3	ระบุสายพันธุ์	59
4	พันธุ์ใหญ่	79
5	เลือกพันธุ์ให้ถูกกับเหยื่อ	87
6	จุดแข็งของแต่ละพันธุ์	95
7	ทำงานให้ตรงกับจุดแข็งของคุณ	111
8	เลี้ยงให้ได้พันธุ์ชั้นยอด	119
9	การจัดการคอกสุนัข - กฎพื้นฐานของเหล่าพันธมิตรนักขาย	129
10	ความเชื่อของ “พันธมิตรนักขาย” - แนวคิด 4 ข้อของ พันธมิตรนักขายระดับแชมป์	151
11	ฝึกเพื่อล่า - ความชำนาญที่สำคัญต่อความสำเร็จของ พันธมิตรนักขาย 5 ข้อ	173
12	จัดการกับอารมณ์ของพันธมิตรนักขาย	207



13	อะไรทำให้มันกลับมาอีก? - ความลับที่ไม่มีใครบอก เกี่ยวกับการรับมือข้อโต้แย้งและคำปฏิเสธ	221
14	สุนัขเฝ้าบ้านและหมู	237
15	การล่า - วงจรของพันธุ์นกชายที่ “ง่ายยังกับ....”	243
16	แล้วมันหันหน้าดับเพลิงของใครกัน? - ความลับของ การจัดการเกี่ยวกับพื้นที่และอาณาเขต	273
17	อยู่ให้ห่างสถานกักกัน - ความก้าวหน้าในอาชีพ สำหรับพันธุ์นกชาย	277
18	แค่ “ลงมือทำ”	293
19	แล้วคุณเป็น “พันธุ์นกชาย” แบบไหนกัน?	303
	ประวัติผู้เขียน	313



เกริ่นนำ

พ่อรวบบอกว่า “ความมั่งคั่ง, อำนาจ และความสุข
จะดีขึ้นตามความสามารถในการสื่อสารของคุณ”

-โรเบิร์ต คิโยซากิ

คำแนะนำของพ่อจน

เมื่อตอนที่ผมกลับมาจากสงครามเวียดนาม ตอนนั้นเป็นเวลาที่ผมจะต้องตัดสินใจว่าผมจะเลือกเดินตามคำแนะนำของใคร เลือกที่จะเดินตามรอยเท้าของพ่อรวบหรือของพ่อจน? พ่อที่แท้จริงของผมกล่าวว่า “ลูกน่าจะกลับไปเรียนอีกครั้งให้ได้ปริญญาโทนะ” และเมื่อผมถามถึงเหตุผล พ่อบอกว่า “ลูกจะได้มีระดับ GS ที่สูงขึ้น และจะได้เงินเดือนมากขึ้น” ผมจึงต้องถามพ่ออีกครั้งว่า “ระดับ GS คืออะไรละครับพ่อ”

พ่อของผมจึงอธิบายว่า GS นั้นเป็นตัวย่อของ Government Service (ระดับในการทำงานราชการ-ผู้เรียบเรียง) ยิ่งคุณมีวุฒิการศึกษาระดับสูงเท่าไร มันจะช่วยให้คุณได้ระดับ GS สูงขึ้นเท่านั้น ซึ่งหมายถึงเงินเดือนที่สูงขึ้นด้วย ตอนนั้นผมยังสังกัดอยู่กับหน่วยนาวิกโยธินสหรัฐฯ และความคิดที่จะย้ายสังกัดจากหน่วยงานรัฐบาลหนึ่งไปสังกัดอีกหน่วยงานหนึ่ง ไม่มีอยู่ในหัวผมเลย ผมชอบหน่วยนาวิกโยธิน แต่ไม่ชอบวิธีที่หน่วยราชการเลื่อนตำแหน่งตามความอาวุโส, ระดับการศึกษา, อายุงาน และสิ่งอื่นๆ ที่อยู่นอกเหนือการควบคุมที่คนคนหนึ่งจะทำได้ ผมได้เห็นนายทหารที่ไม่มี



ความสามารถได้รับการเลื่อนขั้นข้ามนายทหารคนอื่นที่มีความสามารถมากกว่า เพียงเพราะว่าเขาเป็นคนที่พูดแต่ว่า “ครับ นาย” แต่ไม่ใช่ว่าเขาเป็นผู้นำที่ดี

คำแนะนำของพ่อที่บอกให้ผมไปเรียนต่อ เพื่อจะกลับมารับราชการในอัตราเงินเดือนที่สูงขึ้นไม่ได้ทำให้ผมสนใจเลย ผมกำลังมองหาโอกาสที่จะก้าวไปข้างหน้าโดยอยู่บนพื้นฐานของผลลัพธ์ทางการเงิน ไม่ใช่ผลลัพธ์ทางการศึกษา และอัตราเงินเดือนที่ราชการกำหนดให้ และเป็นที่แน่นอนที่สุดที่ผมไม่ต้องการจะใช้ชีวิตที่เหลือทั้งหมดของผมอยู่ภายใต้ระบบที่จะกำหนดว่าผมจะทำเงินได้เท่าไร ผมจะได้รับสวัสดิการอะไรบ้าง ใครจะอยู่เหนือผม ผมจะเกษียณเมื่อไร และผมจะทำเงินได้เท่าไรหลังเกษียณ

คำแนะนำของพ่อรวย

เมื่อผมบอกกับพ่อรวยว่า ผมต้องการเดินตามรอยเท้าของพ่อรวย และเข้าสู่โลกธุรกิจ พ่อรวยไม่ได้บอกให้ผมกลับไปเรียน แต่บอกว่า “ถ้าลูกต้องการเข้าสู่โลกของการทำธุรกิจ สิ่งแรกที่ลูกต้องทำคือเรียนรู้การขาย”

“เรียนรู้การขายหรือ” ผมสงสัย “แต่พ่อครับ ผมต้องการจะเป็นเจ้าของธุรกิจ ผมต้องการจะเป็นอย่างพ่อ ผมต้องการจะเป็นเจ้าของธุรกิจขนาดใหญ่ และมีคนมากมายทำงานให้กับผม ผมต้องการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ เป็นเจ้าของที่ดินและอาคาร ผมไม่ต้องการจะเป็นพนักงานขายนะครับ”

พ่อรวยหัวเราะความไร้เดียงสาของผม

“พ่อหัวเราะทำไมครับ” ผมถาม “งานขายจะมาเกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์, การจัดการผู้คน, การระดมเงินทุน และการลงทุนละครับ”

พ่อรวยหัวเราะอีกครั้งแล้วบอกว่า “มันเกี่ยวกันทั้งหมดนั่นละ”



การเปลี่ยนทัศนคติ

ใน **พ่อรวยสอนลูก** ผู้อ่านได้ทราบว่าผมเติบโตขึ้นมาในครอบครัวของนักการศึกษา ทุกคนคาดหวังว่าเราจะเรียนจนจบปริญญาโท และไปถึงปริญญาเอกด้วยซ้ำ

ในขณะที่การศึกษาสูงๆ ได้รับการยกย่องอย่างมาก อีกด้านหนึ่งของการทำงานคือพนักงานขาย ในครอบครัวของผมซึ่งเต็มไปด้วยผู้ทรงคุณวุฒิ พนักงานขายจะถูกจัดให้อยู่ต่ำกว่าเสื่อบ้านเสียอีก ดังนั้นเมื่อพ่อรวยบอกผมว่าก้าวแรกของการเข้าสู่โลกธุรกิจคือการเป็นพนักงานขาย ความเกลียดชังพนักงานขายที่แฝงอยู่ในครอบครัวผมก็แสดงตัวออกมาอย่างรุนแรงในตัวผม ในความคิดผม และในจิตใจผม ถ้าผมจะทำตามคำแนะนำของพ่อรวย ผมจะต้องเปลี่ยนทัศนคติต่องานขายอย่างสุดขีดเลยทีเดียว และทำให้ตัวเองกลายเป็นพนักงานขาย

มนุษย์ตีบุก-Tin Men

เมื่อหลายปีก่อน มีภาพยนตร์จากฮอลลีวูดเรื่องหนึ่งชื่อ มนุษย์ตีบุก (Tin Men) ซึ่งเป็นเรื่องราวเกี่ยวกับพนักงานขายที่เดินจากบ้านหนึ่งไปยังอีกบ้านหนึ่งเพื่อเสนอสินค้าของเขาซึ่งก็คือผนังบ้านที่ทำด้วยอะลูมิเนียม เมื่อผมได้ดูภาพยนตร์เรื่องนี้ ผมรู้สึกที่ผมไม่สามารถหัวเราะไปกับมันได้ ถึงแม้ว่ามันจะเป็นภาพยนตร์ตลก ผมหัวเราะไม่ออกเพราะเรื่องราวในภาพยนตร์นั้นเกิดขึ้นจริงๆ

ในสมัยที่ผมเรียนอยู่ในชั้นมัธยมปลาย พ่อและแม่ของผมได้เชิญ “มนุษย์ตีบุก” สองคนเข้ามาในบ้าน ทั้งสองคนนั่งลงคุยกับพ่อและแม่ที่โต๊ะในครัว และเริ่มบรรยายการขายของเขา ประมาณหนึ่งชั่วโมงให้หลัง พนักงานขายทั้งสองได้ทำให้พ่อและแม่ผมเซ็นชื่อในสัญญาจ้าง ระหว่างที่แม่ของผมกำลังเขียนเช็คเงินมัดจำนั้น พนักงานขายคนหนึ่งก็ลุกขึ้นจับมือกับพ่อและแม่ และเดินไปที่รถของเขา เขาปิดการขายได้แล้ว



ต่อมาเราได้ยินเสียงไม้ปริแตกและถูกฉีก พ่อ แม่ พนักงานขาย
พี่ชายของผม และผมวิ่งออกไปดูที่ชั้นล่าง พนักงานขายคนที่เดินไปที่รถ
ยืนอยู่ที่เชิงบันไดยื่นถือชะแลง และกำลังจัดผนังบ้านของเราอยู่

พ่อและแม่ของผมพูดอะไรไม่ออก สีหน้าของพวกท่านแสดงอาการ
ตกใจสุดขีด และไม่เอายากเชื่อสิ่งที่กำลังเกิดขึ้น “พวกคุณทำอะไรกัน” พ่อ
ผมถามออกมาในที่สุด

“ไม่ต้องห่วงครับ คุณคิโยซากิ” พนักงานขายที่ถือชะแลงบอกมา
“เราเริ่มลงมือทำงานครับ”

มนุษย์ดีบุกอีกคนเดินไปที่รถและเอาชิ้นส่วนผนังบ้านอะลูมิเนียม
กลับมาด้วย จากนั้นทั้งคู่ก็ลงมือตอกชิ้นส่วนนั้นลงบนผนังบ้านของเราที่พัง
ไปแล้ว “นั่นละครับ” มนุษย์ดีบุกคนหนึ่งกล่าว “เราเริ่มงานแล้ว เราจะ
กลับมาทำให้เสร็จทันทีที่เราได้รับค่าจ้างส่วนที่เหลือละครับ” หลังจากพูดจบ
ทั้งสองคนก็กระโดดขึ้นรถและขับออกไป

ผนังบ้านของเราอยู่ในสภาพที่ไม่เรียบร้อยอย่างนั้น โดยมีแผ่นอะลู-
มิเนียมปะอยู่นานหลายเดือน พ่อและแม่ของผมอารมณ์เสียกับเรื่องนี้มาก
ท่านทั้งสองทุ่มเถียงกัน และนอนไม่หลับอยู่หลายเดือนระหว่างที่พยายามที่
จะหาทางยกเลิกสัญญาและเรียกเงินคืน นอกจากนั้นพวกท่านยังเรียกร้อง
ให้พวกนั้นมาซ่อมผนังบ้านเรากลับคืนด้วย ผมยังจำได้ว่าแม่ของผมพูดว่า
“ถ้าพ่อของลูกหัวใจวายแล้วตายไปเพราะเรื่องนี้ แม่จะไม่มีวันยกโทษให้
พวกนั้นเลย” ตอนนั้นผมเองก็หวังสุขภาพของพ่อเหมือนกัน

มนุษย์ดีบุกสองคนนั้นไม่เคยกลับมา หกเดือนผ่านไปโดยที่เราต้อง
โทรศัพท์ไปติดตามเรื่องตลอดเวลา ในที่สุดบริษัทผนังบ้านอะลูมิเนียมนั้น
ส่งสัญญาคืนให้เรา และประทับตรา “ยกเลิก” ที่แผ่นหน้าสุดของสัญญา
ถึงแม้ว่าในที่สุดแล้วพ่อและแม่สามารถยกเลิกสัญญานั้นได้ บริษัทฯ ก็ปฏิเสธ
ที่จะคืนเงินมัดจำหรือซ่อมผนังบ้านให้เรา ดังนั้นการต่อสู้จึงต้องดำเนินต่อไป



เราต้องจ้องมองหลักฐานอันน่าอัศจรรย์ของเหตุการณ์นั้นเป็นเวลาหลายเดือน ในที่สุดเพื่อนบ้านของเราได้มาช่วยกันหรือผนังอะลูมิเนียมมอดอก และซ่อมแซมร่องรอยความเสียหายจากชะแลง ตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา พ่อและแม่ของผมมีความเห็นอย่างเดียวกับพนักงานขายทุกคน ว่าพนักงานขายทุกคนเป็นพวกต่ำช้า หลอกลวง ซี้เกียจ โทกทก ไม่มีจริยธรรม ฉวยโอกาส ทูเรศ และอื่นๆ ตามแต่จะสรรหามา

หลังจากเกิดเรื่องมฤษฎีดิบูกกว่า 10 ปี พ่อรวยของผมแนะนำให้ผมเรียนรู้เพื่อจะเป็นนักขายมืออาชีพ ในขณะที่พ่อรวยพูดอยู่นั้น สิ่งเดียวที่อยู่ในความคิดของผมคือ “ผมจะบอกพ่อของผมยังไงว่าผมกำลังจะเรียนรู้เพื่อเป็น ‘มฤษฎีดิบูก’ แบบนั้น”

หนึ่งในคำแนะนำที่ดีที่สุดที่ผมเคยได้รับ

เมื่อคนหนุ่มสาวถามผมว่าพวกเขาควรทำอะไรเพื่อจะเริ่มต้นการเข้าสู่ธุรกิจ ผมมักจะให้คำแนะนำเดียวกันกับที่พ่อรวยเคยให้กับผม ผมแนะนำให้พวกเขาหางานที่เป็นงานขาย ผมบอกพวกเขาว่า คำแนะนำของพ่อรวยที่บอกให้ผมหางานที่มีการฝึกอบรมการขายอย่างจริงจังนั้น เป็นหนึ่งในคำแนะนำที่ดีที่สุดที่ผมเคยได้รับ

แทนที่คนหนุ่มสาวเหล่านั้นจะมองเห็นสิ่งที่ซ่อนอยู่ในคำแนะนำนั้น ส่วนมากผมมักจะได้รับคำตอบเดียวกับที่ผมเคยตอบพ่อรวยของผมเมื่อนานมาแล้ว คำตอบที่บอกว่า “แต่ผมจบปริญญาละ ผมควรจะทำงานในตำแหน่งบริหารสิ ไม่ใช่..... งานขาย”

เมื่อเหตุการณ์เป็นเช่นนี้ ผมจะเล่าเรื่องมฤษฎีดิบูกให้พวกเขาฟัง และเสริมด้วยความเห็นของพ่อรวยเกี่ยวกับ “มฤษฎีดิบูก” ในเรื่องนี้ พ่อรวยบอกว่า “โลกนี้เต็มไปด้วยมฤษฎีดิบูกพวกนี้ละ เราเจอคนพวกนี้ในทุกสาขาอาชีพ ไม่ใช่เฉพาะในงานขาย มีมฤษฎีดิบูกพวกนี้อยู่ในวงการการศึกษา, วงการเกษตรกรรม,



วงการกฎหมาย, การเมือง และศาสนา ดังนั้นจงอย่าประเมินอาชีพงานขาย โดยยึดอยู่กับประสบการณ์กับมนุษย์ดีบุกเพียงไม่กี่คน มนุษย์ดีบุกเป็นอย่างนั้น เพราะเขาไม่ใช่พนักงานที่ดี การยกย้ายจัดการ การหลอกลวง การกอดตัน ความจริงใจและรอยยิ้มจอมปลอม ไม่ใช่การขาย การขายคือการสื่อสาร การขายที่แท้จริงนั้นมีความใส่ใจ ยินดีรับฟังและช่วยแก้ไขปัญห และบริการให้กับเพื่อนมนุษย์คนอื่นๆ”

สำหรับพอรวยแล้ว การขายหมายถึงความสามารถในการเอาชนะ ความสงสัย ความกลัว และความต้องการของตนเอง และสามารถออกไป วันแล้ววันเล่าด้วยความหวังเพียงแต่จะให้บริการแก่เพื่อนมนุษย์คนอื่นๆ สำหรับพอรวยแล้ว นั่นคือการขาย พอรวยพูดว่า “การขายที่แท้จริงหรือ การสื่อสาร ไม่เกี่ยวกับว่าคุณสามารถขายได้มากเท่าไร หรือค่าคอมมิชชั่น ของคุณมากแค่ไหน การขายที่แท้จริงหมายถึงคุณมีความกระตือรือร้นให้กับสินค้าและบริการที่บริษัทของคุณสามารถให้ได้ และมีความเห็นอกเห็นใจ ในความจำเป็น ความต้องการ และความฝันของเพื่อนมนุษย์ด้วยกัน”

พอรวยเชื่อในกฎผลต่างตอบแทน - เรียกอีกอย่างหนึ่ง ก็คือ **กฎทอง** ท่านรู้ว่าความสามารถในการขายนั้น ไม่สามารถวัดได้ด้วยจำนวนเงินในเช็คค่าคอมมิชชั่น แต่ท่านบอกว่า “จงปรับปรุงทักษะในการขายและการสื่อสารของเธออยู่เสมอ แล้วชีวิตของเธอจะดีขึ้นถ้าเธอได้ใช้ทักษะเหล่านั้นเพื่อช่วยเหลือคนอื่น” และท่านยังเน้นย้ำประเด็นนี้อีกโดยกล่าวว่า “ความ มั่งคั่ง อำนาจ และความสุขของเธอ นั้น จะดีขึ้นตามทักษะในการสื่อสารของเธอ ทักษะนี้เป็นสิ่งที่สำคัญที่สุดในโลกธุรกิจและในโลกแห่งชีวิต จงพัฒนา ทักษะในการสื่อสารของเธออยู่ตลอดเวลา ใช้ทักษะของเธอเพื่อทำให้ชีวิต ของคนอื่นดีขึ้น และชีวิตของเธอก็จะดีขึ้นด้วย”

ไม่ว่าคุณจะเลือกทำธุรกิจอะไรก็ตาม ทักษะในการสื่อสารและการขายนั้นสำคัญเป็นอย่างยิ่งต่อความสำเร็จ



ผู้นำที่ยิ่งใหญ่นั้น เป็นนักสื่อสารที่ยิ่งใหญ่เช่นกัน

สิ่งที่ทำให้ผมตัดสินใจที่จะเข้าสู่โลกของการขายได้นั้นคือ เมื่อพ่อรวยชี้ให้เห็นว่าผู้นำที่ยิ่งใหญ่นั้นล้วนเป็นนักสื่อสารที่ยิ่งใหญ่ พ่อรวยของผมบอกให้ผมคิดถึงพลังของสุนทรพจน์ที่เกิดที่สโตนวอลล์เบิร์ก ของอับบราฮัม ลินคอล์น (ลินคอล์นกล่าวถึงบรรดาผู้คนที่ได้ต่อสู้ในสงครามกลางเมืองของอเมริกา และได้พูดถึงการต่อสู้เพื่ออิสรภาพ และย้ำว่าประชาชนชาวอเมริกาจะต้องยึดมั่นในเสรีภาพตลอดไป-ผู้เรียบเรียง) พ่อรวยบอกว่า “ลินคอล์นได้ขายแนวคิดที่ว่า สงครามนั้นมีคุณค่าเหมาะสมกับเหตุผลที่จะต้องต่อสู้” พ่อรวยยังได้ชี้ให้เห็นพลังของสุนทรพจน์ที่จอห์น เอฟ. เคนเนดี ได้ขายความคิดที่บอกว่าเราจะส่งมนุษย์ไปบนดวงจันทร์ (เคนเนดีได้ประกาศว่า จะส่งคนไปดวงจันทร์ภายใน 10 ปี ซึ่งทำให้เกิดการพัฒนาด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีขนาดใหญ่ในอเมริกา-ผู้เรียบเรียง) และเพราะท่านเป็นคนที่เป็นคนใจกว้าง ท่านได้ชี้ให้เห็นถึงพลังเงียบของคอนยออย่างแมซีเทรซาผู้ซึ่งขายแนวคิดที่ว่า เราจะต้องเป็นผู้มีเมตตาต่อเพื่อนมนุษย์

พ่อรวยบอกว่า “ถ้าเธอมีความฝันที่ว่า สักวันหนึ่งเธอจะเป็นผู้นำที่ยิ่งใหญ่ในด้านอะไรก็ตามที่เธอเลือก จงทำงานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อปรับปรุงทักษะในการขายของเธอ เพราะนั่นคือสิ่งที่ทำให้ผู้นำกลายเป็นผู้นำที่ยิ่งใหญ่ สิ่งนั้นคือทักษะที่จะขายแนวคิดที่จะเปลี่ยนชีวิตของผู้คน และเปลี่ยนแปลงประวัติศาสตร์ไปตลอดกาล”

เริ่มต้นฝึกการขาย

ผมปลดประจำการจากหน่วยนาวิกโยธินในปี ค.ศ.1974 และได้เข้าทำงานกับบริษัทซีร็อกซ์คอร์ปอเรชั่น ผมเข้าร่วมกับซีร็อกซ์เพราะเขามีโครงการฝึกอบรมนักขายที่ยอดเยี่ยมจริงๆ แล้วซีร็อกซ์ขายโครงการอบรมนี้ให้กับบริษัทอื่นด้วย แต่ไม่ว่าการฝึกอบรมนั้นจะดีเพียงใดก็ตาม บทเรียนที่แท้จริงนั้นเกิดในสำนักงานขายและประสบการณ์ในท้องถนน



การเรียนเพื่อขายนี้สำหรับผมแล้วเป็นหนึ่งในสิ่งที่ยากที่สุดที่ผมต้องทำ เพราะผมนั้นเคยเป็นคนที่ขี้อายและเก็บตัวมาก เรื่องน่ากลัวต่างๆ ที่ผมต้องเผชิญทุกครั้งที่ผมเคาะประตูนั้น น่ากลัวยิ่งกว่าสิ่งที่ผมเผชิญในเวียดนาม ผมเกลียดความกลัวและความคลื่นไส้ที่เกิดขึ้นทุกเช้าเป็นเวลาสองปี ผมเกลียดที่จะต้องบอกกับผู้จัดการว่าเดือนนี้เป็นเดือนที่แย่มากของผมอีกครั้ง และผมขายไม่ได้เลย ผมเกลียดที่เมื่อมองตัวเลขในเช็คค่าคอมมิชชั่นของผมแล้ว ผมรู้ว่าผมอาจจะไม่มีเงินไม่พอที่จะจ่ายค่าใช้จ่ายต่างๆ ในเดือนนั้น ผมเกลียดทุกสิ่งทุกอย่างที่เกี่ยวข้องกับการเรียนเพื่อขาย - แต่นั่นก็เป็น การฝึกอบรมธุรกิจที่ดีที่สุดที่ผมเคยได้รับ ผมสามารถพูดได้เต็มปากว่า ทุกสิ่งที่มีในวันนั้น ความมั่งคั่ง อำนาจ และความสุขทุกอย่างนั้น เกี่ยวข้อง โดยตรงกับทักษะในการขายและการสื่อสารของผม

ทำไม “พันธมิตรนักขาย” ถึงสำคัญ

แบลร์ ซิงเกอร์ เป็นเพื่อนที่ดีที่สุดคนหนึ่งของผมมากกว่า 20 ปี เขาเป็น นักสื่อสารชั้นยอด เป็นครูที่ดี และเป็นมนุษย์ที่ประเสริฐ หนังสือ “พันธมิตรนักขาย” ของเขา นั้น ได้นำอารมณ์ขันเข้ามาสู่เรื่องที่เคยปกติแล้วเป็นเรื่องที่จริงจัง เมื่อแบลร์และผมได้พูดคุยกันเกี่ยวกับหนังสือของเขาในปี ค.ศ. 1999 นั้น เราทั้งคู่ได้หัวเราะลึกลับถึงวันเก่าๆ เมื่อครั้งที่เรายังเป็นนักขายมือใหม่ นั่งอยู่ในห้องประชุมที่เต็มไปด้วยนักขายทุกรูปแบบ เราหัวเราะและเล่าเรื่องตลกเกี่ยวกับบุคลิกต่างๆ กันของคนมากมายที่เราได้พบในห้องประชุมนั้นทุกๆ เช้าวันจันทร์ เวลาที่ทุกคนกำลังรอคำพูดให้กำลังใจจากผู้จัดการ และนั่นคือตอนที่แบลร์กล่าวว่า “จะฝึกนักขายเต็มห้องนั้น ยากกว่าฝึกหมาเต็มห้องซะอีก” และนั่นคือเวลาที่เขาแนะนำแนวคิดที่ว่าฝ่ายขายของธุรกิจใดๆ ก็ตาม นั้น จริงๆ แล้วก็คือโรงเรียนฝึกสุนัขที่เต็มไปด้วยหมาทั้งพวกข้างถนน และพวกพันธุ์ดีจากหลายๆ สายพันธุ์ และนั่นคือจุดกำเนิดของโครงการอบรมที่เรียกว่า “พันธมิตรนักขาย”



ผมภูมิใจมากที่ได้แบลร์ ซิงเกอร์ มาเป็น “ที่ปรึกษาของพ่อรวย” ของผม และได้หนังสือ “**พันธุ์นักชาย**” ของเขามาเป็นส่วนหนึ่งของหนังสือชุด “ที่ปรึกษาของพ่อรวย” ถ้าหากพ่อรวยของผมยังมีชีวิตอยู่จนถึงวันนี้ ท่านคงจะภูมิใจและยินดีมาก ถ้าท่านได้อยู่ที่นี่ในตอนนี้อยู่ ท่านคงจะบอกกับพวกคุณว่า “ความมั่งคั่ง, อำนาจ และความสุข จะดีขึ้นตามความสามารถในการสื่อสารของคุณ”

ขอให้คุณได้อ่าน และเรียนรู้จากหนังสือเล่มนี้ แล้วก้าวต่อไปสู่ความมั่งคั่ง

โรเบิร์ต คियोซากิ



บทนำ

ในหนังสือ “พอรวยสอนลูก #2 : เงินสี่ด้าน” นั้น โรเบิร์ต คियोซากิ ได้กล่าวถึงคน 4 ประเภท อันได้แก่ E (ลูกจ้าง), S (ธุรกิจส่วนตัว), B (เจ้าของธุรกิจ) และ I (นักลงทุน) ความเป็นจริงที่เราอมรับกันคือ โอกาสที่จะสามารถรวบรวมความมั่งคั่งได้นั้น อยู่ที่ด้าน B และ I แต่อุปสรรคที่ยิ่งใหญ่ที่สุดอย่างหนึ่งที่ทำให้ผู้คนจำนวนมากไม่ประสบความสำเร็จในธุรกิจหรือแม้กระทั่งไม่พยายามที่จะสร้างธุรกิจนั้นก็คือ ความกลัวหรือความเกลียดการขาย หรือการที่เขาไม่มีความสามารถในการขาย ถ้าหากคุณไม่สามารถขายได้ คุณก็สร้างธุรกิจไม่ได้ การขายและความเป็นผู้นำนั้นเป็นสิ่งที่สอดคล้องกันเสมอ เนื่องจากทักษะทั้งสองนั้นเกี่ยวข้องกับนำเสนอวิสัยทัศน์เกี่ยวกับสิ่งที่ดีกว่า และชักจูงให้ผู้อื่นเห็นด้วยและทำตามวิสัยทัศน์นั้น ผมยังไม่เคยเห็นผู้นำที่ยิ่งใหญ่คนไหนไม่สามารถขาย ชักชวน และชี้้นำได้เลย

สำหรับพวกคุณที่ยังไม่พร้อมที่จะก้าวข้ามไปสู่ด้าน B หรือคนที่ต้องการจะข้ามไปนั้น วิธีการที่ดีที่สุดเท่าที่เป็นไปได้ที่คุณจะสามารถสร้างรายได้จำนวนมากได้นั้นคือ เรียนรู้การขาย เมื่อคุณมีเครื่องมือนี้แล้ว



คุณสามารถเร่งความเร็วของคุณที่จะเข้าสู่การข้ามไปอยู่ในด้าน B และ I โดยการสะสมรายได้ของคุณจากการขาย ซึ่งได้แก่ ค่าคอมมิชชั่น ค่าลิขสิทธิ์ ทรัพย์สิน และโบนัส คุณสามารถได้รับสิ่งเหล่านี้มากกว่าคนที่จำกัดตัวเองอยู่กับเงินเดือนเพียงอย่างเดียว แทนที่คุณจะต้องไปคุกเข่าอ่อนวอนขอให้ขึ้นเงินเดือน ซึ่งเรื่องนั้นจะขึ้นอยู่กับความเมตตาของใครบางคน คุณสามารถออกไปทำงานและขายให้มากขึ้น

พ่อของผม (ไม่รวย และไม่จน) และปู่ของผมนั้น ได้ให้ของขวัญอย่างหนึ่งมากับผม ของขวัญนั้นคือความรู้ที่ทำให้ผมรู้ว่าผมสามารถสร้างรายได้เมื่อไรก็ได้ ที่ไหนก็ได้ พวกเขาสอนผมว่าถ้าผมสามารถให้สินค้า บริการ หรือโอกาสที่สามารถเติมเต็ม หรือเกินกว่าความต้องการของคนอื่นแล้วละก็ ผมจะสามารถทำเงินได้เสมอ สิ่งเดียวที่ผมต้องทำก็คือ ขายมัน!

ถ้าหากคุณมีความตั้งใจที่จะประสบความสำเร็จในด้าน B แล้วละก็ คุณจะต้องเป็น “พันธมิตรขาย” ไม่เช่นนั้นแล้ว คุณจะมีความฝันที่ยิ่งใหญ่ที่ไม่เคยเป็นจริงเลย

หนังสือ **พันธมิตรขาย** นี้เขียนขึ้นเนื่องจากผมได้อยู่ในอาชีพนี้มากกว่า 30 ปี และผมได้เห็นและประสบกับตัวเองมาแล้ว ไม่ว่าจะประสบความสำเร็จที่คุณไม่อาจคาดเดาได้ และความอึดอัดคับข้องใจของผู้คนที่ทำงานขายทั่วโลก คุณสามารถลดจุดต่ำหรือจุดอ่อนได้ พร้อมๆ กับที่สามารถเร่งจุดแข็งของคุณได้ เพียงแค่ทดสอบความเชื่อพื้นฐานบางอย่างเกี่ยวกับการขายและการมือทิวผลเหนือผู้อื่น

ผมเองก็เลี้ยงหมาไว้เหมือนกัน และตลอดหลายปีที่ผ่านมา ผมสังเกตเห็นสิ่งๆ ที่เหมือนกันอย่างยิ่งอย่างหนึ่งระหว่างเพื่อนสี่ขาของเรากับพวกเรา นั่นคือแน่นอนว่าคงไม่มีสัตว์เลี้ยงชนิดไหนดีไปกว่า “เพื่อนที่ดีที่สุดของมนุษย์” ตลอดเวลาที่ผ่านมา สุนัขได้ปกป้องเจ้าของ ตามล่าอาหาร และให้ความรักและมิตรภาพเมื่อคนอื่นๆ จากไป พวกมันเป็นพวกที่ซอชมองโลกในแง่ดีที่ไม่



สามารถหยุดได้ และยืนยันหยัดจนกว่าจะสำเร็จ - เหมือนกันกับนักขายที่เก่งๆ นั้นละ

เมื่อจบหนังสือเล่มนี้แล้ว ถ้าหากคุณได้อ่าน เรียนรู้ และนำบทเรียน ที่นำไปใช้ละก็ สิ่งหนึ่งในสี่ข้อต่อไปนี้จะเกิดขึ้น

1. ถ้าคุณชอบงานขายอยู่แล้ว รายได้ของคุณจะพุ่งสูงทะลุเพดานเลย
2. ถ้าคุณไม่ค่อยภูมิใจว่าคุณทำงานขายอยู่ คุณจะรู้สึกภูมิใจกับมันมากขึ้นราวกับนกยูงที่อวดแพนหางพร้อมที่จะสู้ต่อไป
3. ถ้าหากคุณไม่ได้อยู่ในธุรกิจการขาย คุณจะเริ่มคิดที่จะเข้ามาสู่งานขาย หรือมองว่าคุณจะสามารถมีอำนาจต่อโลกรอบๆ คุณได้มากเพียงใด
4. คุณอาจจะอยากเลี้ยงสุนัข

ธุรกิจทุกวันนี้ จะตัดสินกันที่ใครสามารถสร้างความสนใจ ความตื่นเต้น และพันธสัญญาต่อสินค้า บริการ โอกาส หรือแนวคิดของเขา ดังนั้นในขณะที่บางคนสามารถสร้างเงินได้เป็นจำนวนมหาศาล บางคนสามารถทำได้เพียงแค่เอาตัวรอดไปวันๆ

ข้อแตกต่างอยู่ที่ไหนกัน คุณจะกลายเป็นผู้ชนะในการต่อสู้เพื่อชิงพลังอำนาจ พันธสัญญา เวลา และเงินของผู้อื่นได้อย่างไร

คำตอบนั้นเมื่ออยู่ในตัวเราทุกคนอยู่แล้ว มันเป็นที่พรสวรรค์ที่ติดตัวคุณมาและทักษะที่คุณเรียนรู้ ผู้ที่มีทั้งพรสวรรค์และทักษะที่จะชักจูงผู้อื่น และสร้างอิทธิพลเหนือพวกเขาได้นั้น จะเป็นผู้ที่สามารถขายได้มากที่สุด และสร้างรายได้ได้มากที่สุด

ก่อนที่เราจะทำเช่นนั้นได้ เราคงต้องมาปรับความคิดของเราเกี่ยวกับความเชื่อที่ผิดๆ เกี่ยวกับการขายบางอย่างกันเสียก่อน



ความเชื่อ 1

คุณจะต้องเป็นพวก “กัดไม่ปล่อย” คุณถึงจะประสบความสำเร็จในงานขาย มีแค่คนบางพวกเท่านั้นที่สามารถ “ขาย” ได้

ความจริง 1

เป็นเวลานานมากแล้ว (อาจจะนานเกินไปด้วยซ้ำ) ที่ “กุญแจ” สำคัญต่อการขายนั้นถูกยึดถือราวกับว่าเป็นสิ่งศักดิ์สิทธิ์ มีหนังสือ เทป และผู้รู้จำนวนนับไม่ถ้วนที่อ้างว่าพวกเขาารู้จริงเกี่ยวกับการขาย และสามารถประสบความสำเร็จได้ เราได้ทั้งวิเคราะห์ วิเคราะห์ ศึกษา จัดระบบ สร้างคำศัพท์เทคนิคต่างๆ และ “กลั่น” การขายจนกระทั่งเราเสียสิ่งที่สำคัญของการขาย และลืมหลักความจริงที่แสนจะธรรมดาไป

ความจริงที่ว่านั่นคือ คุณไม่จำเป็นต้องเป็นพวกหงั้นหนา หน้าด้าน “กัดไม่ปล่อย” ถึงจะประสบความสำเร็จกับงานขายได้ พวกที่เป็นอย่างนั้นเป็นเพียงสายพันธุ์หนึ่งใน “พันธุ์นักขาย” เท่านั้นเอง ที่จริงแล้ว มีนักขายอยู่ทั้งหมด 5 สายพันธุ์ หากคุณสามารถรู้ได้ว่าโดยธรรมชาติแล้ว คุณมาจากสายพันธุ์ไหน และสามารถใช้พรสวรรค์ของสายพันธุ์นั้น เรื่องทั้งหมดจะกลายเป็นเพียงว่า คุณจะต้องทำงานให้ตรงกับจุดแข็งของคุณ และจากนั้น ถ้าคุณสามารถเรียนรู้ทักษะจากสายพันธุ์อื่นสักเล็กน้อย คุณจะสนุกไปกับความสำเร็จที่คุณจะได้รับ

ให้ผมยกตัวอย่างก็แล้วกัน สุนัขโกลเด้นรีทริฟเวอร์นั้น เป็นพวกที่มีความสุขที่สุด มีความเป็นมิตรสูง และเป็นสุนัขที่เรียกได้ว่าน่ารักที่สุดในโลก พวกมันจะแกว่งหางไปมา และเข้ามาคลอเคลียคุณตลอดเวลาที่มันมีโอกาส แต่ถ้าเมื่อไรก็ตามที่คุณมีท่าทางคุกคามเจ้านายของพวกมัน - ทันทีที่นั้นเองมันจะไม่เป็นมิตรกับคุณอีกต่อไป พวกโกลเด้นรีทริฟเวอร์นั้นมีพรสวรรค์ในด้านความเป็นมิตรและความน่ารักอยู่ในตัว แต่เราก็สามารถฝึกพวกมันให้มีทักษะของสุนัขพิตบูลผู้ดุร้ายได้เช่นกัน



เราทุกคนนั้นเป็นปัจเจกบุคคลที่มีความแตกต่างกัน หากจะพยายามเอาพวกเรทั้งหมดนั้นหลอมรวมกันใส่ลงในแบบพิมพ์ของ “นักขายที่สมบูรณ์แบบ” แล้ว ความคิดนี้จะล้มเหลวตั้งแต่เริ่มต้น และจะไม่ได้ทำอะไรอย่างอื่นเลยนอกจากทำให้พวกเราส่วนใหญ่หมดความสุขและไม่ประสบความสำเร็จ

ความเชื่อ 2

พวกเรามากจะได้รับบอกเล่าว่า เราจะต้อง “ทำได้ทุกอย่าง” ที่จะสามารถมีทักษะทุกอย่างและรวบรวมพรสวรรค์ทุกชนิดที่นักขายควรมี เป็นไปไม่ได้! คนแบบนี้ไม่มีอยู่ในโลกหรอก! โดยปกติแล้ว เรามักจะถูกประเมินและบอกให้แก้ไขจุดอ่อนของเรา และมักจะต้องพยายามอย่างมาก หรืออาจจะถูกบังคับที่จะต่อสู้กับลักษณะโดยธรรมชาติของเรา เพื่อที่จะพยายามให้เป็นผู้ที่สมบูรณ์แบบทุกอย่าง

ความจริง 2

ความลับสู่การประสบความสำเร็จนั้น ไม่ได้ขึ้นอยู่กับสูตรสำเร็จที่จะ “หลอม” ทุกคนให้เหมือนกัน เราไม่จำเป็นจะต้องเป็นทุกๆ อย่าง กับทุกๆ คน เราเพียงแค่ว่าจะต้องเป็นตัวของเราเอง เข้าใจ และยอมรับว่าเราเป็นใคร เป็นอย่างไร และใช้ความรู้ที่เรามีนั้น เพื่อที่จะเก็บเกี่ยวผลประโยชน์จากจุดแข็งของเราให้มากที่สุด

ความพยายามที่จะแก้ไขจุดอ่อนของเราให้เป็นจุดแข็งนั้น เป็นการเสียเวลาเปล่า เพียงแค่คุณหาสิ่งที่คุณสามารถทำได้ดีให้พบ และเก็บเกี่ยวผลประโยชน์จากสิ่งนั้นให้เต็มที่นั้น ก็เป็นเรื่องท้าทายมากพอแล้ว

มันจะเป็นยังไงถ้าผมบอกคุณว่า คุณคืออยู่แล้ว คุณโอเคอยู่แล้ว อย่างที่คุณเป็นอยู่นี้ล่ะ?



ถ้าผมบอกคุณว่าคุณจะสามารถทำเงินเพิ่มเติมได้เป็นพันๆ หมื่นๆ อย่าง
ที่คุณเป็นอยู่นี่ล่ะ?

ถ้าผมบอกคุณว่า ผมสามารถสอนคุณได้ว่าจะต้องทำอะไร?

ความเชื่อ 3

พวกนักขายทุกคนเหมือนกับจลลาม

มีผู้คนมากมาย (คุณเองก็อาจจะเป็นหนึ่งในพวกนั้นนะ) ที่จะจัด
อันดับให้นักขายนั้นอยู่ต่ำกว่าคณงานล้างท่อระบายน้ำ หรือคนที่เอาตัวเอง
เป็นหนูทดลองนิวเคลียร์ ถ้าจะให้พวกเขาจัดอันดับอาชีพคนที่เขาจะได้เจอ

สำหรับพวกคุณที่กำลังคิดเช่นนั้น ที่คิดว่าคุณกำลัง “ถูกขาย” แล้ว
ละก็ ไม่ต้องคิดถึงว่าถ้าจะต้องทำงานขาย คุณไปตายซะดีกว่า และถ้า
เพียงแค่ว่าคุณได้ยินใครพูดคำนั้นขึ้นมา คุณจะนึกถึงคนที่ดูหลอกลวง นั่งสูบบุหรี่
ชิการ์ ที่คอยจ้องจะเอาเปรียบทุกคนที่เจอ

ความจริง 3

ก่อนอื่นเลยนะ ถ้าคุณกลัวว่าคุณจะถูกมองเช่นนั้นแล้ว หรือคุณกำลังมอง
ใครอย่างนั้นอยู่ มันคงยากที่คุณจะเปลี่ยนสิ่งที่คุณเชื่ออยู่ ความกลัวหรือ
ความเกลียดอาชีพนี้อาจจะแสดงถึงประสิทธิภาพของคุณ

นักขายนั้นเป็นเพียงผู้รวบรวมข้อมูลและผู้ให้บริการที่มีใครสักคนต้องการ
หรือให้สินค้า, โอกาส สิ่งแรกที่คุณจะต้องทำก็คือเปลี่ยนภาพการขาย
ในความคิดของคุณก่อนที่คุณจะเริ่มการขาย จอห์น เอฟ. เคนเนดี ก็ขาย,
มาร์ติน ลูเธอร์ คิง ก็ขาย, คานธี ก็ขาย, ลูคัส ของคุณนั้นขายอยู่
ตลอดเวลา

ไมเคิล เดลล์, ลู เกสต์เนอร์, วอร์เรน บัฟเฟตต์, วินซ์ ลอมบาร์ดี,
นักเทศน์ที่คุณฟังเขา, พ่อแม่ของคุณ ทุกๆ คนนั้นขายทั้งนั้น คนเหล่านี้



ให้ข้อมูลที่น่าเชื่อถือในเวลาที่สำคัญ เพื่อช่วยให้คนอื่นๆ สามารถขึ้นสู่ระดับที่สูงกว่าในด้านประสิทธิภาพ ความสามารถในการแข่งขัน และประโยชน์ของคนคนนั้นเอง ภาพที่คุณจะเลือกนั้นเป็นของคุณเอง

ความเชื่อ 4

ฉันอยู่ในวงการขายมาตลอดชีวิต - ไม่มีอะไรที่ฉันไม่รู้

ความจริง 4

โลกที่เราอาศัยอยู่ทุกวันนี้ ไม่เหมือนกับโลกที่เราอยู่กันเมื่อวานนี้ และต่างจากที่เราจะอยู่ในวันพรุ่งนี้ ไม่มีครั้งใดในประวัติศาสตร์ที่การเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นได้รวดเร็วเท่านี้ สิ่งที่เคยใช้ได้ผลเมื่อวานนี้ อาจจะไม่ได้อผลในวันพรุ่งนี้ ดังนั้น ถ้าคุณจะเป็นพันธมิตรนักขายที่ประสบความสำเร็จ คุณต้องเรียนรู้ที่จะเป็นผู้นำอยู่ตลอดเวลา

พันธมิตรนักขาย จะสอนให้คุณรู้เกี่ยวกับแนวคิดที่จะทำให้คุณมีความคิด และมีอารมณ์ที่จะชนะ มันเป็นการเรียนรู้ทักษะ วิธีการ และกลยุทธ์ที่จะเร่งความสามารถในการขายของคุณ

แม้แต่พันธมิตรนักขายที่มีอายุแล้ว ก็จะสามารถเข้าสู่การแข่งขันได้อีกครั้ง - ถ้าคุณมีความเชื่อมั่นที่จะเรียนรู้และเติบโต สุนัขทุกตัวนั้นล่าเป็น - บางตัวเพียงแค่อึดใจวิธีไปเท่านั้น อาจเพราะมันได้รับอาหารมากไปและขาดการฝึกซ้อม สุนัขที่ล่าไม่ได้มัน เพียงแค่เป็นเหยื่อของความทะนงตน และขาดความปรารถนาที่จะเรียนรู้ เติบโต และรับรู้ทักษะใหม่ๆ สุนัขเหล่านั้น จะไม่สามารถแข่งขันกับลูกสุนัขข้างถนนได้อีก ถ้าคุณจะอยู่ คุณต้องเรียนรู้

ความเชื่อ 5

ผมไม่ได้ทำงานขาย



ความจริง 5

ไม่ว่าคุณจะคิดว่าตัวคุณนั้นเป็นนักขายหรือไม่ก็ตาม บทเรียนที่ได้จากการขายนั้นมีค่าอย่างที่คุณไม่อาจรู้ได้ มันเป็นบทเรียนที่สามารถจะให้อะไรก็ตามที่คุณต้องการสำหรับชีวิตคุณได้

ผมถือว่าทุกๆ คนนั้นมีการขาย ถ้าคุณแต่งงานแล้วหรือกำลังคบกับใครอยู่ ถ้าคุณมีลูกเล็กๆ ถ้าคุณเป็นเจ้าของธุรกิจ ถ้าคุณเป็นลูกจ้าง จริงๆ แล้ว ถ้าหัวใจคุณยังเต้นอยู่ คุณจะอยู่ในการแข่งขันการขายที่รุนแรงมากเกือบตลอดเวลา ชีวิตคือการขาย และสมาชิกในที่งานขายของคุณนั้นจะเปลี่ยนไปเมื่อคุณเปลี่ยนไป โดยขึ้นอยู่กับช่วงเวลาของชีวิต วิกฤติการณ์หรือสภาวะการณ์ที่คุณกำลังเผชิญอยู่

ถ้าหากคุณทำงานเป็นทีม การรับมือกับข้อโต้แย้งและการทำให้คนอื่นคล้อยตามนั้นเป็นกระบวนการที่เกิดขึ้นตลอดเวลา การรับมือกับเจ้านายของคุณ นายธนาคารของคุณ พี่น้องของคุณ ผู้ขายสินค้าให้คุณ ผู้เก็บสะสม และแม้แต่คนที่อยู่ข้างบ้านคุณนั้น ล้วนแล้วแต่เป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการขายทั้งสิ้น

อย่างไรก็ตาม การปิดสัญญาการขายที่สำคัญที่สุดที่คุณจะทำได้ก็คือสัญญาการขายที่คุณทำกับตัวเอง คุณนั้นเป็นนักวิจารณ์ที่รุนแรงที่สุดกับตัวเอง เป็นลูกค้ำที่จัดการยากที่สุด และเป็นเครื่องจักรที่คอยคัดค้าน/ต่อต้านตัวเอง แต่คุณยังต้องขายให้กับตัวเองอยู่ทุกๆ วัน

ทักษะที่ซ่อนอยู่ในงานขายนั้น อาจจะเป็นทักษะที่เปลี่ยนแปลงชีวิตได้มากที่สุดเท่าที่ใครสักคนจะมีได้ ถึงแม้ว่าเขาจะไม่เคยโทรฯ ทหาว่าที่ลูกค้าเลยแม้แต่คนเดียว ผมบอกคุณได้เลยว่าการเรียนรู้และสร้างความชำนาญในทักษะเหล่านี้ ได้ถักทอสายใยแห่งชีวิตของผม ลิ่งต่างๆ ที่ผมมีในชีวิต คุณภาพชีวิตอันเหลือเชื่อที่ผมมีอยู่ตอนนี้ การแต่งงาน ครอบครัว อาชีพ เพื่อนฝูง และวิถีชีวิตของผมนั้น ทั้งหมดนี้เป็นผลมาจากบทเรียนที่ผมได้รับและนำไปใช้จากการขาย



และบทเรียนส่วนใหญ่ที่ผมได้กล่าวมาข้างต้นนั้น ไม่ได้มาจากการ
อบรมการขายใดๆ หรือไม่ได้มาจากที่ปรึกษาที่ต้องจ่ายราคาแพงแต่อย่างไ
มันเป็นผลจากการสังเกตการณ์เป็นเวลา 30 ปี ที่ผมได้สังเกต ทำความ
เข้าใจ และนำไปใช้มาตลอด ยิ่งคุณอ่านหนังสือเล่มนี้มากเท่าไร มันก็จะ
ทำให้ชีวิตคุณง่ายขึ้น ร่ำรวยขึ้น และคุณจะได้รับรางวัลต่างๆ มากขึ้น

พันธมิตรนักขาย นั้นจะมองตัวเราทั้งในด้านที่จริงจังและด้านที่อาจจะไม่
เกี่ยวข้อง เราทุกคนมี “สุนัข” อยู่ในตัว และยังมีอัญมณีอยู่ด้วย *พันธมิตรนัก
ขาย* จะพยายามชี้ให้คุณสามารถเห็นได้ทั้งสองอย่าง

สิ่งที่กล่าวมาข้างต้นนั้น จะทำโดยใช้อารมณ์ขัน การฝึกอบรมเพื่อ
พัฒนาบุคลิกภาพที่ทรงพลัง และวิธีการที่สามารถทำลายกำแพงต่างๆ ได้
มากมาย *พันธมิตรนักขาย* ถูกออกแบบมาเพื่อยกระดับคุณให้แข็งแกร่งได้เท่าที่
คุณต้องการ เพื่อประโยชน์ของตัวคุณเองและของคนอื่นๆ ที่คุณเกี่ยวข้องกับ
ยิ่งคุณให้บริการคนอื่นได้เท่าไร คุณก็จะยิ่งได้รับรางวัลมากเท่านั้น

พันธมิตรนักขาย จะทำให้การขายทุกรูปแบบกลายเป็นเรื่องง่าย คุณจะ
เรียนรู้วิธีที่คุณจะตระหนักว่าคุณเป็นนักขายพันธุ์ไหน เพื่อที่คุณจะสามารถ
นำพรสวรรค์ที่คุณมีมาใช้ให้เกิดรายได้ และมันจะยังสอนคุณด้วยสิ่งที่ดีที่สุด
ทั้งในด้านทักษะการขาย ทักษะทางความคิด และทักษะทางอารมณ์ที่คุณ
จะได้จากนักขายพันธุ์อื่นๆ เพื่อที่คุณจะได้เพิ่มประสิทธิภาพของพรสวรรค์ที่
คุณมี และเป็นผู้นำฝูงได้

พันธมิตรนักขาย เป็นวิธีการที่จะช่วยให้คุณค้นพบ และใช้ประโยชน์จาก
จุดแข็งของคุณเอง

การขายนั้น เป็นเหมือนกับการเดินทางเพื่อพัฒนาตนเอง ทุกอย่าง
ที่คุณได้เรียนรู้เกี่ยวกับการขาย เกี่ยวกับผู้คน เกี่ยวกับการนำเสนอ
เกี่ยวกับการตลาด เกี่ยวกับการจัดการกับคำปฏิเสธนั้น จะช่วยทำให้เกิด
เงินขึ้นในกระเป๋าของคุณ คุณจะได้เรียนรู้ทุกๆ วันว่า จริงๆ แล้วคุณเป็น
ใคร และตัวคุณนั้นประกอบขึ้นด้วยอะไรบ้าง



เป็นการเดินทางที่แสนวิเศษอะไรเช่นนี้!

พันธมิตรขายที่แท้จริงนั้น รู้ว่าความกระตือรือร้น พลังงาน และการฝึกฝนที่ดีนั้น สามารถเปลี่ยนให้เป็นการพอใจต่อตัวเองและเงินมหาศาลได้ หนังสือเล่มนี้คือโครงการฝึกอบรมตนเอง เพื่อไปสู่ชีวิตที่มีความสุขมากขึ้น มีความมั่งคั่งมากขึ้น และน่าสนุกมากขึ้น ยิ่งคุณอ่านมากขึ้นเท่าไร คุณจะสามารถขายได้มากขึ้นเท่านั้น และคุณจะยิ่งสนุกกับมันมากขึ้นเท่านั้นด้วย

เอาละ... ออกล่่ากันได้แล้ว

หมายเหตุของผู้เขียน

บางบทของหนังสือเล่มนี้ จะดูเหมือนว่าเขียนขึ้นมาให้กับผู้จัดการฝ่ายขาย โดยเฉพาะ ข้อมูลที่อยู่ในบทนั้นจริงๆ แล้วต้องการส่งให้กับนักขายทุกๆ คน มันจะช่วยให้คุณ ในฐานะที่เป็นนักขาย ได้รู้ว่าคุณนั้นเป็นสายพันธุ์ไหน เพื่อที่คุณจะสามารถจับจุดแข็งของตัวเองได้ และให้มุมมองที่คุณจะสามารถลดจุดอ่อนได้มากที่สุด และถ้าคุณเป็นผู้จัดการ ข้อมูลเหล่านี้จะช่วยให้คุณรู้ว่านักขายของคุณนั้นเป็นสายพันธุ์ไหน เพื่อที่คุณจะได้ใช้สุนัขให้ถูกสายพันธุ์กับเหยื่อแต่ละแบบ มุมมองเหล่านี้สามารถให้พลังกับทั้งผู้จัดการ และนักขายได้เท่าๆ กัน

พันธมิตรขายที่ดีที่สุดนั้น จะทำทุกอย่างที่จะเรียนรู้ให้มากที่สุด เกี่ยวกับวิธีที่จะกระตุ้นตัวเองและคนอื่นๆ

ผมคงต้องขอโอกาสนี้กล่าวอย่างเป็นทางการว่า ผมไม่ได้อ้างว่าทุกอย่างที่ผมพูดเกี่ยวกับสุนัขจะเป็นเรื่องที่ถูกต้อง ไม่ว่าจะป็นนิสัยเฉพาะตัวหรือวิธีการคิดของสุนัข ผมไม่ใช่ผู้เชี่ยวชาญเรื่องสุนัข และหนังสือเล่มนี้ไม่ได้อ้างอิงจากการศึกษาสุนัขตามหลักการทางวิทยาศาสตร์ หนังสือเล่มนี้อยู่เพียงกับการสังเกตอย่างมือสมัครเล่นของผมเมื่อผมสังเกตนสุนัข และประสบการณ์ในอาชีพของผมที่ได้ทำงานกับนักขายหลายพันคน ถ้าคุณเป็น



ผู้เชี่ยวชาญเรื่องสุนัข ผู้รักสุนัข หรือคนที่ชอบรายละเอียดอย่างมาก กรุณา
อย่าถือสาหาความอะไรกับเรื่องนี้ วัตถุประสงค์ที่แท้จริงของหนังสือเล่มนี้
คือช่วยให้คุณสามารถเรียนรู้ สุนัข และสามารถเป็นคนที่มีความสุขได้มากเท่า
ที่คุณสามารถเป็นได้



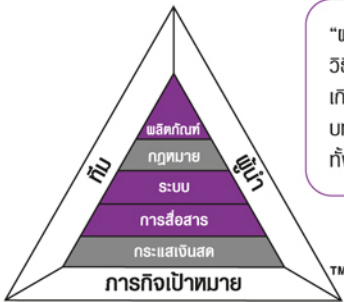
พันธุ์นักขาย Sales Dogs

“การลงทุนและธุรกิจเป็นกีฬาที่เล่นกันเป็นทีม”

- **ROBERT T. KIYOSAKI** ผู้เขียนหนังสือชุด “พ่อรวยสอนลูก”

ที่ขายดีติดอันดับ 1 ในหนังสือพิมพ์ *New York Times*, *Wall Street Journal*, *USA Today* และนิตยสาร *Business Week*

- ◆ แนะนำสายพันธุ์ทั้งห้าของเหล่านักขาย
- ◆ ชี้ให้เห็นถึงความสามารถอย่างง่าย ๆ 5 ประการที่จำเป็นสำหรับสร้างรายได้ และสามารถสร้างกระแสของลูกค้าอย่างไม่สิ้นสุด รวมทั้งการขายที่ต่อเนื่อง
- ◆ สอนให้คุณรู้จักกัน “สายพันธุ์” ของคุณเอง และทำงานให้ตรงกับจุดแข็งของคุณ
- ◆ ให้ความสำคัญอย่างเป็นขั้นตอน สร้างแรงบันดาลใจ และควบคุมทีมนักขาย ให้กลายเป็นกลุ่มนักล่าชั้นยอด
- ◆ แสดงให้เห็นวิธีการที่จะลด “ความพยายาม” ในการขาย ในขณะที่เพิ่ม “ผลลัพธ์” ได้สูงสุด
- ◆ สอนวิธีการเปลี่ยนทัศนคติในเวลาไม่เกิน 30 วันาที เพื่อให้คุณสามารถควบคุมผลลัพธ์ทางการเงินได้



สามเหลี่ยม B-I ในหนังสือ “พ่อรวยสอนลงทุน”

“ผมถูกสอนมาตั้งแต่สมัยเป็นเด็กว่า ถ้าอยากเป็นคนมั่งคั่ง ผมต้องเรียนรู้วิธีทำงานกับผู้คนและเรียนรู้วิธีการขายเมื่อคุณสามารถขายได้ มันจะทำให้เกิดรายได้ได้ทุกที่ทุกเวลา การขายนั้นเหมือนกับกระแสเลือดของธุรกิจ ภาเรียนเหล่านี้เป็นความลับสุดยอดที่จะทำให้ชีวิตคุณประสบความสำเร็จทั้งด้านการเงินและอารมณ์” - **Blair Singer**

หนังสือของแบลร์ ส่งผลต่อ “การสื่อสาร”, “ระบบ” และ “ผลผลิต” ในสามเหลี่ยม B-I ของพ่อรวย

RICH DAD.
www.richdad.com

พร้อมจำหน่ายในรูปแบบ

- e-book audio CD / MP3 audiobook
 ปกอ่อน LARGE PRINT (ตัวอักษรขนาดใหญ่)

ISBN 978-616-08-4541-5



9 786160 845415

250 บาท

บริษัท ทันหุ้นักขาย
หมวด : การเงินการลงทุน-ทั่วไป



www.se-ed.com



sbc.fans



SE-ED Publisher



ไลน์ที่เล่นนี้
สนุกเลย!