

Искусство торговли по методу Сильва

ВВЕДЕНИЕ	
ГЛАВА ПЕРВАЯ ПСИХООРИЕНТОЛОГИЯ ТОРГОВЛИ	
ГЛАВА ВТОРАЯ ПРАКТИКА ПОЗИТИВНОГО МЫШЛЕНИЯ	
ГЛАВА ТРЕТЬЯ ПРОФЕССИОНАЛИЗМ — ЗАКОН ПРОПОРЦИЙ.....	
ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ ЕСЛИ БЫ Я ЗНАЛ, КУДА ИДУ, ТО ВЫБРАЛ БЫ КРАТЧАЙШИЙ МАРШРУТ	
ГЛАВА ПЯТАЯ РАССЛАБЬТЕСЬ, ЭТО ХОРОШО ДЛЯ ВАС	
ГЛАВА ШЕСТАЯ ТЕХНИКА САМОУПРАВЛЕНИЯ	
ГЛАВА СЕДЬМАЯ СОЗИДАТЕЛЬНЫЙ сон	
ГЛАВА ВОСЬМАЯ СОЗИДАТЕЛЬНАЯ ВИЗУАЛИЗАЦИЯ	
ГЛАВА ДЕВЯТАЯ РАЗВИТИЕ ЛИЧНОСТИ И ХАРИЗМЫ	
ГЛАВА ДЕСЯТАЯ Психология ТОРГОВЛИ: ПОЧЕМУ люди ПОКУПАЮТ.	
ГЛАВА ОДИННАДЦАТАЯ ЗАКЛЮЧЕНИЕ .СДЕЛОК	
ГЛАВА ДВЕНАДЦАТАЯ ТВОРЧЕСКОЕ ЗАВЕРШЕНИЕ СДЕЛОК	
ГЛАВА ТРИНАДЦАТАЯ КАК ОБСЛУЖИВАНИЕ ПОКУПАТЕЛЕЙ УВЕЛИЧИВАЕТ ВАШ ДОХОД	
ГЛАВА ЧЕТЫРНАДЦАТАЯ ЗАБЛАГОВРЕМЕННОЕ ПРЕОДОЛЕНИЕ ВОЗРАЖЕНИЙ.....	

Введение

На протяжении всей истории мы восхищаемся и гордимся сверхзвездами в каждой сфере человеческой деятельности: военными героями, деловыми магнатами, знаменитостями индустрии развлечений и, конечно, искусными торговцами, которые, кажется, почти волшебством умеют находить и убеждать покупателей.

Задумывались ли вы когда-нибудь, за счет чего эти люди преуспевают больше других?

Управляющие по торговле обычно согласны, что в любой торговой организации на 20 процентов продавцов приходится 80 процентов продаж, а 80 процентов продавцов довольствуются остающимися 20 процентами продаж. Почему?

Эти 20 процентов больше работают? Конечно, они работают много, однако мы знаем торговцев, которые работают ничуть не меньше, но не добиваются таких результатов.

Можете они умнее или лучше образованы? Во многих случаях этого нет.

Некоторые из них получили лишь минимальное образование.

Выбор нужного момента? И опять ответ — нет. Мы видим сверхзвезд, поднимающихся и преуспевающих во все времена истории. Эта дверь всегда открыта для тех, кто готов войти в нее.

Если ни тяжелый труд, ни ум, ни расчет времени не являются необходимыми условиями, тогда в чем же секрет успеха? Где он спрятан?

УЧЕНЬЯ ИЩУТ СЕКРЕТ УСПЕХА. Его искали многие. Некоторые даже подбирались к секрету очень близко и рассматривали его, будучи не в состоянии пощупать его пальцами. Они утверждают: это нечто вроде "харизмы" и "личной силы". И они говорят вам о своих наблюдениях, в надежде, что вы сможете взять часть этого для себя.

Пару раз люди вплотную подходили к тому, чтобы назвать вещи своими именами. Наполеон Хилл, который потратил двадцать лет на изучение наиболее преуспевающих людей мира, предположил в 1925 году, что ключом являются особые ментальные способности, которыми отличаются сверхзвезды. Он

говорил, что такие люди могут заставить свою душу пойти дальше той точки, в которой средний человеческий мозг "прекращает рост или развитие".

"Индивид, который находит способ искусственно стимулировать свой мозг, возбуждать его и вынуждать часто преодолевать эту среднюю точку остановки, наверняка вознаграждается почетом и богатством, если его усилия носят созидательный характер", — писал Хилл.

Но Хилл так и не нашел ответа. В своей классической книге "Думай и богатей" он признаёт, что секрет в ней так и "не был прямо назван". Самое большее, что он мог сделать, — это рекомендовать технику, которую он назвал созидательной концепцией "управления разумом", которая подразумевала общение с другими людьми в синергистической манере.

В 1960-х годах группа исследователей Нью-аркского инженерного колледжа в штате Нью-Джерси (сейчас Технологический институт Нью-Джерси) подошла к секрету еще ближе. Они потратили десятилетие на изучение наиболее преуспевающих администраторов, пытаясь понять, что их отличает от других. Они использовали самое современное электронное оборудование и методы исследования, но тоже не нашли ответа. Они наблюдали отличия, но не смогли ухватить истинную суть их. История их исследования детально изложена в книге "Управляемое экстрасенсорное восприятие", опубликованной в 1974 году издательством "Прентис-Холл".

Как и Наполеон Хилл, исследователи из Ньюарк-ского инженерного колледжа открыли, что самые преуспевающие люди обладают особыми ментальными способностями.

Наполеон Хилл зашел настолько далеко, что заявил: "педагог, который обнаружит возможность стимулировать мозг любого человека с тем, чтобы он преодолел эту среднюю точку остановки без нежелательных обратных эффектов, заслужит благодарность человечества, как никто другой в мире".

НАУКА РАСКРЫВАЕТ ТАЙНУ

Позвольте мне рассказать вам историю о человеке, нашедшем ответ на вопрос, который люди задавали испокон веков:

Почему некоторые немногие люди работают гораздо успешнее остальных?

Тайну раскрыл исследователь-любитель из пограничного городка Ларедо в штате Техас. Раскрыть ее стоило ему двадцати двух лет напряженнейших, сложнейших исследований, какие когда-либо проводились.

Он "обнаружил ответ там, где никто и не пытался его искать, — не в тяжелом труде, не в целеустремленности, не в упорстве, не в каких-то таинственных "дополнительных чувствах", которыми обладают отдельные люди.

Этим ученым был Хозе Сильва. Хозе Сильва обнаружил секрет в человеческом разуме. И, что еще важнее, он нашел ключ для раскрытия этого секрета, с тем, чтобы каждый человек на нашей планете мог использовать свой разум так, как это делают сверхзвезды.

Хозе Сильва обнаружил и безоговорочно доказал, что мы все обладаем внутри себя силой, позволяющей нам достигнуть всего, чего мы ни пожелаем.

Вообразите, вы не только обладаете внутри себя потенциалом сделать свои сны явью — вы можете научиться видеть еще более величественные сны... и воплощать их тоже.

Пока Наполеон Хилл и ученые из Ньюаркского инженерного колледжа искали фактор, отделяющий успех от сверхуспеха, Хозе Сильва разработал метод, который дает эти самые сверхспособности каждому.

ПОЯВЛЯЕТСЯ НОВАЯ ОТРАСЛЬ НАУКИ Хозе Сильва начал свои исследования о разуме и человеческом потенциале в 1944 году. Его находки стали доступны публике, начиная с 1966 года, и породили целое новое поле науки, именуемой психо-ориентологией. Психоориентология — это изучение психики — разума — и того, как сориентировать — направить — его в сторону успеха.

В 1966 году Хозе Сильва создал 44-часовую тренировочную программу, названную "Методом Сильва развития разума и управления стрессом". К моменту написания этой книги метод Сильва предлагался в восьмидесяти семи странах на двадцати одном языке. Миллионы людей по всему миру успешно используют технику метода Сильва, делая свои мечты реальностью.

В 1986 году появилась специализированная версия метода Сильва для торговцев. И данная книга как раз об этом: она стремится показать вам, торговцу, как специальным образом можно использовать свой разум для получения того, чего вы действительно желаете.

В этой книге нет никаких скрытых секретов. Мы досконально излагаем вам, в чем все-таки состоит разница между средним (или в какой-то степени преуспевающим) торговцем и сверхзвездой.

И мы снабдим вас подробными инструкциями, чтобы вы научились работать так, как работают светила.

В XIX веке из исследований Фрейда о человеческом поведении выросла наука психология. Сегодня исследование человеческого разума — психоориентология — делает столь же громадный скачок вперед.

Сегодня торговцы обязаны. понимать психологию торговли, чтобы добиться успехов в своей профессии.

Из этого выйдут сверхзвезды коммерции будущего. Все они будут психоориентологами торговли.

"Если вы хотите действительно преуспевать в торговле, вы должны научиться понимать людей, а также использовать свое величайшее и мощнейшее орудие труда — ваш разум", — говорит Джо Гандольфо, номер первый в мире среди страховых агентов.

Гандольфо назван лучшим в мире продавцом страховых полисов в бестселлере "Десять величайших торговцев".

Согласно Роберту Л.Шуку, исследователю и автору этой книги, "Гандольфо продавал страховки в среднем на 800 миллионов долларов в год, а в 1975, лучшем его году, продал более чем на миллиард. Его заработки, вероятно, самые высокие в Америке среди продавцов".

Гандольфо является одной из естественных сверхзвезд и признает важный вклад в его успех, сделанный Хозе Сильва.

ДОБАВЬТЕ НОВОЕ ИЗМЕРЕНИЕ К СВОИМ ТОРГОВЫМ СПОСОБНОСТЯМ Одним из первых людей, который применил новую науку психоориентологию и добавил новое измерение к своим торговым навыкам, был Дейв Беллизи из Нью-Джерси.

"В 1973 году — это был мой первый полный год в деле страхования жизни — я заработал всего 5300 долларов комиссионных, — вспоминает он. — Я уже собирался оставить эту работу. Я мог бы получать гораздо больше, работая на "БергерКинг". Затем Дейв решился на еще одну попытку. Он прошел учебную программу по методу Сильва и научился использовать в своем бизнесе новую науку — психоориентологию. "Тогда в программе ни слова не говорилось о торговле, — поясняет он. — Всё, что я узнал, — это как лучше использовать свой разум. Как только я применил то, что узнал, в сфере торговли, работать стало легче и интереснее, и деньги посыпались на меня."

Беллизи оставил работу в 1983 году в возрасте тридцати лет, заработав чистыми более 12 миллионов долларов.

Рей Тобиас из Чикаго — еще один торговец, добавивший новое измерение к своим торговым способностям. "Я был не слишком способным продавцом, — говорит Тобиас — Я не очень подходил для этой работы." Однако к концу первого года работы в качестве страхового агента приемы, которым он выучился на курсах по методу Сильва, помогли ему повысить квалификацию и стать лучшим сотрудником в своей компании.

Линда Альмараз — агент по торговле недвижимостью от компании "Флэйр Эйдженси Риэлторз" в штате Оклахома — тоже применяет в своей работе то, чему она научилась благодаря методу Сильва. К концу первого года работы она продала недвижимости на миллион долларов, причем самое дорогое здание оценивалось в 25 тысяч. Это было в 1978 году.

В нынешнем году (1991) Линда продала одно владение за 1 800 000 долларов. За последние пять лет ни одно владение в штате Оклахома не продавалось более чем за миллион долларов.

Сверхзвезды из всех сфер деятельности говорят о том, как им помогла психоориентология.

Док Северинсен, дирижер оркестра NBC в телепрограмме "Вечернее шоу", совершил поездку в Ла-редо, штат Техас, чтобы выступить на Ежегодной меяодународной конференции по методу Сильва в 1980 году.

Баки Дент, выдающийся бейсболист из "Нью-Йорк Янки", признанный самым ценным игроком в Мировой серии 1978 года, говорит, что метод Сильва помог ему лучше концентрироваться и. улучшить подачу и что он рекомендует этот метод молодым игрокам.

Метод Сильва изучается также во многих колледжах и университетах по всему миру.

НОВЫЙ И ЛУЧШИЙ МЕТОД

Многие из бесчисленных историй успеха приведены в этой книге.

— Прочтите, как домохозяйке Лин МакКензи техника метода Сильва помогла убедить коммерческие корпорации и правительственные агентства основать службу "Дэйт ЭйБЛ", которая предоставляет социальную поддержку инвалидам.

— Разделите возбуждение целой группы сотрудников "Мэри Кэй Косметике", достигших беспрецедентного успеха при помощи метода Сильва..

— Кен и Илона Хублеры имели банковский баланс буквально на нуле, дела были хуже некуда. Они прошли' учебный курс по методу Сильва, и объем продаж резко возрос Сегодня их предприятие по производству и продаже искусственных камней — называемых камнями Хублеров — открыло свои офисы в семидесяти пяти странах!

— Бет Тейлор из Остина, штат Техас, с помощью техники метода Сильва выросла от простого продавца до директора. Сегодня она имеет свой консультационный бизнес.

— Послушайте, как Гарри Канн объясняет, 'каким образом метод Сильва стал секретом успеха его бизнеса в сфере банковских инвестиций.

Все эти люди — а им нет числа — изучали ме-тод Сильва развития мышления, и теперь вы тоже изучите его. Секрет у вас в руках — на страницах этой книги.

ТЕ, КТО МНОГОГО ДОСТИГАЕТ, РАБОТАЮТ УМНЕЕ Ладно, так что же все-таки дает наиболее преуспевающим людям их особые способности?

Сверхзвезды используют при мышлении как логическое левое полушарие мозга, так и творческое и интуитивное правое полушарие.

Означает ли это, что они работают вдвое успешнее человека, который пользуется только одним полушарием? Гораздо больше, чем вдвое.

-Представьте себе, будто другие торговцы думают, что могут пользоваться только одной ногой из .двух. Только вообразите те трудности, которые приходится им преодолевать, выбираясь из автомобиля, или поднимаясь по лестнице, или входя в кабинет. Торговец, использующий обе ноги, обладает гораздо большими возможностями. С двумя ногами вы можете прийти первым и заключить сделку, пока осталь- . ные мучаются. Вы можете покрыть большую территорию и найти гораздо больше клиентов. Вы будете выглядеть чудотворцем по сравнению с остальными.

Когда вы научитесь пользоваться обоими полушариями мозга вместо одного, вы начнете делать вещи, которые казались вам чудесами, пока вы пользовались при мышлении одним лишь левым полушарием.

Некоторые из приемов, о которых вы узнаете в этой книге, покажутся вам знакомыми. Но вы будете применять эти приемы с помощью обоих полушарий вместо одного — так, как это делают самые преуспевающие люди.

ВЫ МОЖЕТЕ НАУЧИТЬСЯ ИСПОЛЬЗОВАТЬ БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ ВАШЕГО МОЗГА И РАЗУМА В прошлом вы, вероятно, составляли для себя список целей и даже уже представляли себе в какой-то мере успешное достижение их. Появлялось несколько мелких препятствий, и вы обошли их. Следующая остановка: успех! Но что произошло? Вы, вероятно, попали на неизбежное плато, снижая угол своего стремительного подъема, пока не появились несколько большие препятствия, которые вы уже не в состоянии преодолеть. Почему?

Первое крупное открытие, давшее толчок науке психоориентологии, отвечает на этот вопрос

Одно большое отличие состоит в том, что сверхзвезды мыслят на уровне мозговых альфа-волн, благодаря чему могут включать в процесс мышления оба полушария. Что это за "альфа"?

Альфа — это уровень, когда мозговые волны замедляются до половины их частоты при нормальном бодрствовании. Бодрствующий мозг производит от четырнадцати до двадцати одной энергетической пульсации в секунду.

Исследователи называют это бета-уровнем. Это уровень для активной деятельности. Когда вы засыпаете, мозговые пульсации замедляются.

Оказывается, альфа-уровень идеален для мышления. Но обычный человек, когда его мозг входит в альфа-уровень, засыпает.

Теперь вы сможете обладать этой особой способностью функционировать сознательно на альфа-уровне и получать доступ к недоступной прежде мощи вашего разума. Вы сможете также научиться думать обоими полушариями мозга. Вы сможете развить в себе те же и даже большие творческие и интуитивные способности, какими обладают наиболее преуспевающие люди.

Теперь всё, что вы вообразите и визуализируете, материализуется в вашей жизни.

Теперь техника, рекомендуемая сверхзвездами, начнет работать на вас, поскольку вы будете применять ее так же, как это делают сверхзвезды: на уровне альфа-волн, используя оба полушария.

Теперь вы сможете тоже получать львиную долю пирога и добиться выдающихся достижений с соответствующим вознаграждением. Не этого ли вы хотели?

ЧТО ВЫ ДОЛЖНЫ ДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ПРЕУСПЕТЬ Чтобы при помощи более эффективного использования разума увеличить объемы продаж и свои доходы, вы должны не только войти в альфа-уровень, но также оставаться там, пока применяете простые и легкие для запоминания приемы.

И еще одно. Вы должны настроиться на то, чтобы тратить пятнадцать минут в день на простые упражнения по расслаблению и на применение практических приемов, описанных в этой книге.

Когда вы-сделаете это, я опишу историю вашего успеха, подобную истории нашего страхового агента Дейва Беллизи. "Заработав всего лишь 5300 долларов в 1973 году, я решил, что не могу быть торговцем. Я собирался искать другую работу. Потом меня познакомили с психоориентологией и техникой метода Сильва. Я узнал, как преодолеть "отвращение к звонкам", которое ограничивало мои контакты с людьми. Я узнал, как лучше принимать решения о том, что говорить, когда говорить, когда закругляться. И вместо того, чтобы бросить эту работу, я остался на ней и достиг 'больших успехов'.

Более того, — говорит Беллизи, — я так хорошо научился принимать решения о том, куда вкладывать деньги, что основал выгодное дело, связанное с

финансовым планированием. В возрасте тридцати лет я ушел из этого бизнеса и теперь провожу все свое время, рассказывая людям о преимуществах психоориентологии. И даже хотя я отошел от активного участия в своем деле, я продолжаю получать оттуда деньги. В 1989 году мой общий доход составил 2,7 миллиона долларов."

В этой книге вы прочтете, как другие торговцы, люди вроде вас, применяли тот самый метод Сильва, который изучите и вы, и как разительно выросли их объемы продаж и доходы. Они объясняют, что именно они делали и как. А потом Хозе Сильва покажет вам в точности, как вы можете сделать то же самое. Это фактически две книги в одной. Деннис Хиг-гинс, торговый инструктор и консультант "Сильва Интернэйшнл, Инк.", снабжает вас множеством проверенных стратегий торговли, а Хозе Сильва показывает вам, как вы можете наиболее эффективно применять эти стратегии, используя свои особые ментальные способности. Эд Бернд-младший, коммерческий координатор метода Сильва и редактор бюллетеня компании, собрал истории об успехах, координировал весь проект и непосредственно написал большую часть книги. В специальных разделах книги, написанных непосредственно Хозе Сильва, он лично научит вас своему методу развития мышления.

Вы начинаете штудировать эту книгу в точный момент времени, благоприятный для неограниченных достижений. Расчет времени всегда является легчайшим компонентом вашего личного рецепта успеха.

Величайшее открытие, которое вы сделаете, — это необъятный потенциал вашего собственного разума.

ГЛАВА ПЕРВАЯ ПСИХООРИЕНТОЛОГИЯ ТОРГОВЛИ

Пэт легко, твердым шагом прошла через вестибюль, обмениваясь улыбками при встрече с людьми, с которыми познакомилась в ходе предыдущих визитов. Это могла быть ее крупнейшая сделка за год, сделка, о которой мечтали также не менее двух дюжин ее конкурентов.

Товар у них был ничуть не хуже, чем у Пэт, некоторые из них были гораздо старше ее и занимались этим делом намного дольше. Когда Пэт приблизилась к секретарю мистера Симмонса, ей не пришлось натягивать на себя маску спокойствия — она была на самом деле спокойна.

Пэт обладала секретным оружием, благодаря которому она точно знала, как начать разговор с мистером Симмонсом и что сказать ему. Это оружие — психоориентология торговли.

- В течение последних нескольких ночей Пэт дома расслаблялась и размышляла обо всех возможных подходах к делу и какова могла бы быть реакция мистера Симмонса на каждый из них. Она обдумала всю информацию, которую собрала о мистере Симмонсе и его компании и о том, чего он ждет от ее продукта. Она думала о том, что мистер Симмонс сказал ей о своих желаниях, и о том, что он не сказал ей и что она вычислила сама, используя психоориентологию торговли.

Несколько раз за прошедшие несколько суток Пэт просыпалась по ночам и применяла технику психоориентологии торговли, чтобы приобрести новый уровень проницательности и понимания ситуации мистера Симмонса и причин, почему он хочет того или иного.

Пэт просыпалась подумать о своем деле вовсе не от беспокойства. Это было частью ее обычной процедуры, процедуры психоориентологии торговли — провести спокойно некоторое время в размышлениях о предстоящем деле. Узнав все, что можно, в результате поисков и бесед, Пэт знала, что может доверять своим инстинктам.

"Это немного похоже на мошенничество, — иногда говорила Пэт. — Я знаю, чего клиент хочет, каковы будут его возражения и как я отвечу на них, вполне удовлетворяя его. Я знаю, что реально он может предложить, невзирая на то, что он сам скажет мне."

Но дела у Пэт не всегда шли так хорошо. Когда она впервые попала в сферу торговли, ей приходилось прилагать усилия, входя в здание, чтобы не убежать куда глаза глядят. Массивные стены выглядели враждебно. Двери казались грозными баррикадами. Глубокие мягкие ковры хватали ее за ноги, как зыбучий песок. Секретарь, стоящий в дверях, вызывал воспоминания о жестоких одноклассниках, которые любили обижать Пэт на виду у других детей. В начале своей торговой карьеры Пэт не видела в телефоне друга и ценный инструмент для наполнения своего кошелька. Напротив, телефонный звонок заставлял ее сердце бешено колотиться, она судорожно глотала воздух, мышцы ее напрягались, когда она представляла себе надвигающуюся конфронтацию и ожидала отказа. Что же изменилось?

Пэт научилась подавлять свое беспокойство и страхи. Она научилась использовать мысленные репетиции, которые не только придавали ей уверенный вид, но и действительно делали ее уверенной. Она выучила могучую технику управления стрессом, которая позволяла ей быть спокойной при любых обстоятельствах.

Пэт научилась направлять свою личную энергию таким образом, что могла в любое время, при любых условиях максимально использовать свой потенциал. Она узнала, как развивать и поддерживать позитивное ментальное поведение независимо от того, что происходит вокруг нее.

Она научилась преодолевать ограничения своей системы убеждений, которые всегда мешали ей и тянули ее назад.

Она научилась максимально использовать свой разум специальным образом и доверяться своей интуиции.

Пэт познакомилась с новой наукой психоориентологии и научилась применять психоориентологию торговли в своей профессии.

< ГЕНИЙ ВНУТРИ Управлять своим интеллектом и пользоваться им относительно легко. Но как быть с чувствами, эмоциями? Нет ли еще кого-то внутри каждого из нас, части нас, которую мы едва знаем и которая отвечает за чувства, инстинкты, эмоции, интуицию? Не является ли каждый из нас в сущности двумя людьми? Да, это так. И даже не двумя, а тремя. Зигмунд Фрейд определил эти три части как Я, Сверх-Я и Оно (Ego, Superego и Id). Эрик Берн идентифицировал их как Родителя, Взрослого и Ребенка. Обе эти модели кажутся несколько ограниченными, когда сравниваешь их с идеей доктора Уилфреда Хана.

Доктор Хан учился на биохимика, но главным его призванием стали исследования в области парапсихологии. В течение более чем трех десятилетий он был ценнейшим научным консультантом метода Сильва и является одним из ведущих ученых-психоориентологов. Доктор Хан давно понял, что часть его существа верит в образование, науку и физические явления, которые он может видеть, слышать, нюхать, пробовать на вкус, осязать; а другая часть его верит в радость без понимания того, почему это радостно, верит в любовь, не имея возможности доказать эту любовь лабораторным путем, верит в интуицию, даже когда она не поддается стандартным научным критериям. УИЛЛИ, УИЛФРЕД И УИЛЛ Чтобы попытаться лучше разобраться в самом себе, доктор Хан решил обозначить серьезную, интеллектуальную часть себя как Уилфред, а игривую, творческую и интуитивную сторону себя — как Уилли-И. Он понял, что есть еще какой-то дирижер на более высоком уровне, нежели Уилфред или Уилли. Он назвал его Уиллом*. Здесь есть определенная доля иронии. Наши привычные системы и процессы

образования концентрируются на обучении Уилфреда, внося перемены (и улучшения) в интеллектуальную сторону нас. Это происходит в школах и на страницах всех учебников по торговле, которые вы читали... до этой книги. Как быть с Уилли? Как вам научиться управлять своими чувствами, инстинктами, творчеством, эмоциями, интуицией? Как научиться ориентировать и направлять свою душу на решение жизненных проблем и достичь выдающегося успеха? КАК ДЕЙВ БЕПЛИЗИ СДЕЛАЛ СВОИ МЕЧТЫ ЯВЬЮ

"Закончив колледж в 1972 году, — рассказывает Дейв Беллизи, — я начал свою торговую карьеру в качестве представителя крупной страховой компании. За первые шесть месяцев своей деятельности я продал страховок на 1 миллион долларов... своим друзьям и знакомым. За эти полгода я заработал почти 70000 долларов и решил, что это лучшая работа в мире. За весь следующий год я заработал 5300 долларов, — продолжает он. — Друзья и знакомые закончились. Я понял, что ничего не понимаю в этом деле. Я начал покупать все книги по торговле, какие попадали мне в руки. Я ходил на семинары, покупал магнитофонные пленки и все прочее. Я даже выяснил, кто был лучшим в мире страховым агентом, и изучил все, что он делал. Я выучил его лучшую технику нахождения клиентов, обхаживания их, заключения сделок, узнал, как эффективно он обходит все возражения... короче, все. Ничто не помогало. Люди отказывались со мной встречаться, а если я все-таки заманивал их на свидания, отказывались подписать договор. Я не мог этого понять. Я был готов бросить все. Потом я узнал, что моей истинной проблемой было то, что называют страхом получить отказ и отвращением к звонкам. Мне не хватало уверенности в себе. Я недооценивал себя. Я скупил все лучшие книги и записи по мотивации, что были в продаже. Они наполнили меня новой энергией, но после пары отказов я опять сник." КАК ПРЕОДОЛЕТЬ СДЕРЖИВАЮЩУЮ СИСТЕМУ УБЕЖДЕНИЙ

"Затем я пошел к психологу, — продолжает Дейв, — чтобы он помог мне избавиться от моей проблемы. Никаких результатов. Я знал, что вся проблема заключалась во мне самом, но не знал, что делать с этим. Психолог не смог помочь мне. Однажды вечером в одну из сред 1974 года после множества переживаний и душевных мук я решил написать заявление об уходе и вручить его завтра управляющему. Но даже это мне не удалось: когда в четверг я приехал в офис, управляющий оказался болен. Он должен был выйти на работу в пятницу, так что я решил подождать еще один день. И это было лучшее происшествие в моей жизни. Весь день в четверг я провел за чтением рекламы в газетах. Просматривая одну из газет, я наткнулся на объявление о программе, именуемой методом Сильва, где утверждалось, что она способна научить людей более эффективно использовать свой разум. Они приглашали на бесплатный вводный семинар, который проходил в тот же вечер. Я решил сходить туда. Это была даже не программа обучения торговле, но, послушав их речи, я решил прослушать весь курс и проверить, не поможет ли мне это улучшить дела. Через девять дней, по окончании курса, объем моих продаж вырос на 200 процентов. Я сумел скомбинировать навыки и приемы, которые я узнал из курса по методу Сильва, с навыками и приемами лучшего в мире страхового агента, и это принесло успех. Продавать снова стало легко и весело. В 1978 году, добившись большого успеха в продаже страховок, я решил начать собственное дело по финансовому планированию. Используя приемы и технику метода Сильва, я смог построить фирму с многомиллионным оборотом." ТЕХНИКА ПОМОГАЕТ ВАМ ДОСТИЧЬ БОЛЬШЕГО ЛИЧНОГО РОСТА

Не хотели бы вы освоить технику, которая позволит вам извлечь на 100 процентов больше пользы из этой книги — и вообще из любой программы самосовершенствования? Этот метод принадлежит Алехандро Гонсалесу-младшему, первому вице-президенту, администратору и генеральному менедж-ру компании "Сильва Интернэйшнл, Инк". Гонсалес уволился из

военно-воздушных сил в чине старшего сержанта, имея двадцатидвухлетний опыт общения с людьми и управления ими. "Будучи деловым человеком, — объясняет он, — если я посылаю служащего на какой-то семинар по изучению новой методики для использования в биз- несе, то, после того как этот служащий закончит курс, я предприму определенные шаги, чтобы быть уверенным, что вложенные в обучение деньги оку- пятся. Вот что я делаю: я поручаю этому служащему какой-нибудь проект, где он должен использовать новые навыки. Я могу дать ему в подмогу еще десять человек, давая ему понять, что жду от него результата. Иными словами, я даю служащему понять, что я ожидаю от него теперь большего, чем прежде, и создаю ему условия, чтобы он мог достичь этого результата," Настройтесь именно на такой подход к делу. Ставьте перед собой новые цели. Обрисуйте проек- ты и дайте себе клятву добиться успеха. Ставьте перед собой задачу, которая проверит ваши способности, которая потребует от вас использования новых при- емов, изученных в этой книге. **ВОПЛОТИТЕ СВОИ МЕЧТЫ С ПОМОЩЬЮ ПСИХООРИЕНТО/ЮГИИ** Использование психоориентологии для увеличе- ния объема продаж помогло многим людям постро- ить собственный процветающий бизнес. Одним из первых примеров были Кен и Илона Хублеры. "В 1970 году, когда мы жили в Ирвинге, штат Техас, мы изучили метод Хозе Сильва, — вспо- минает Кен. — Вся наша жизнь переменялась." Те- перь они владеют собственной фирмой, продавая искусственные декоративные камни, называемые камнями Хублеров, которые используют строители в более чем шестидесяти странах. "Когда мы заканчивали курс по методу Сильва, — говорят они, — Хозе Сильва спрашивал многих выпускников о том, что они намерены делать с приобретенной техникой, научившись эффективно пользоваться своим разумом." Кен сказал Хозе: "Я намерен повидать весь мир и побывать почти во всех 'странах". "Хозе Сильва дал нам ключ", — поясняют они. Он сказал им: "Вы слишком много работаете. Поче- му бы вам не пользоваться больше тем, что у вас выше шеи, а не тем, что ниже?" Они восприняли его слова серьезно. И каковы результаты? "Мы объехали весь мир три раза по трем различным маршрутам, — говорят Хублеры. — Наши поездки всегда окупались и даже с прибылью, пото- му что мы так запрограммировали их." Хублеры любят помогать людям и рассказывать всему свету, как любой человек может использовать свой разум, делая свою жизнь все лучше и лучше. Они хорошие коммерсанты. Вы слышали о тор- говцах, которые способны продавать холодильники эскимосам? Хублеры продали эту американскую вер- сию "динамической медитации" жителям Индии! Джон и Рита Донохью также использовали пси- хоориентологию для создания собственной фирмы, которая называется "Волшебный ветер." Они произ- водят и продают ветряные колокольчики и другие товары. Если в 1976 году они продавали товаров чуть бо- лее, чем на 26000 долларов, то в 1981 году их оборот достиг 300000 и перевалил за миллион годом позже. "Возможно, самым значительным событием 1976 года, — говорят они, — было знакомство с мощной техникой решения проблем, которая называется методом Сильва развития разума. Использование приема медитации-визуализации на протяжении нескольких лет оказалось бесценным фактором ро- ста и успеха нашего предприятия." "Нет никакой возможности преувеличить цен- ность принципов метода Сильва в ведении бизне- са, — добавляют они. — Мы обнаружили, что метод развития разума Сильва является наиболее обосо- ванном, практичным, доступным и простым мето- дом из всех программ самосовершенствования, ка- кие мы пробовали." Калифорнийка Китт Кертис — еще одна выпуск- ница курсов Сильва, которая начала свое дело. Вме- сте со своей дочерью Гери и компаньонкой Бетти Эш она владеет фабрикой по переработке кофе. "Спасибо вам, Хозе Сильва, эти курсы так помогли мне", — написала Кертис в искреннем благодар- ственном письме.

КАК РОЖДАЮТСЯ ОГРАНИЧЕНИЯ Как учится Уилли? Единственный способ обуче- ния Уилли сходен с тем, как обучают слонов. Были ли вы когда-нибудь в цирке и видели ли слонов, привязанных снаружи к балагану? Нога сло- на тонкой веревкой привязана к колышку, вбитому в землю. Как этот колышек удерживает слона? Ведь когда дикий слон голоден, он не удосуживается тянуться к вершине дерева за пищей — он просто вырывает дерево с корнем, чтобы листва опустилась вниз. Как может тонкая веревка, привязанная к малень- кому колышку, удерживать такое большое и сильное животное?

Дрессировка, Когда слон был очень маленьким, дрессировщик навязывал его большой цепью, на- дежно .прикрепленной к огромному столбу, вбитому глубоко в землю, чтобы ограничивать движения сло- ненка. Слоненок мог двигаться только в дозволен- ных пределах и не был еще достаточно велик и силен, чтобы разорвать цепь или вырвать столб. Слон быстро приучился к этим ограничениям: он мог ходить только до конца цепи, которая была привязана к его ноге. С нашим интеллектом мы знаем, что взрослый слон легко мог бы разорвать веревку и вырвать кол, кото- рый удерживает его, но поскольку слону этого никто не сообщил, он остается в привычных границах. Может ли это происходить с человеческим су- ществом? Подумайте вот над чем. Когда вы были ребенком, школьником, и ваши родители и учителя любили вас и желали вам добра, они связывали ваши успехи в школе с успехами во взрослой жизни: "Ты должен стараться и получать хорошие оценки, если хочешь добиться успеха 'в жизни". Если вы похожи на большинство людей, ваши оценки в школе были, вероятно, средними. Ведь существующая система позволяет лишь немногим получать действительно хорошие оценки и столь же немногим — плохие. У большинства оценки сред- ние. Они рано привыкают к своим пределам. Они узнают свои пределы в том возрасте, когда очень сильные впечатления воздействуют на мозг, откла- дываясь там, формируя наш образ жизни, когда мозг взрослеет и начинает функционировать более ра- ционально. Наш взрослый интеллект "знает", что мы не дол- жны ограничиваться оценками, которые получали в школе много лет назад. У нас есть много примеров. Хозе Сильва вообще ни дня не ходил в школу — в качестве ученика. Эйнштейн провалился на экзаме- не по математике. Хелен Келлер считалась не- обучаемой. Итак, мы "знаем", что ограничений быть не дол- жно. Но никто не сообщает об этом Уилли. Когда • Уилли получал сообщения, он был еще юным, эмо- циональным, чувствительным, беспомощным. И он продолжает изо всех сил удерживать нас в этих рамках. Уилли способен намертво затормозить ваш про- гресс, как веревка останавливает слона. С другой стороны, Уилли мог бы работать на вас двадцать четыре часа в сутки каждый день вашей жизни, помочь вам воплотить ваши мечты. И вы не только можете воплотить свои мечты, вы можете научиться мечтать о большем.

ПЕРЕПРОГРАММИРУЙТЕ СВОЙ БИОКОМПЬЮТЕР НА БОЛЬШОЙ УСПЕХ Чтобы попытаться разобраться, как вы функцио- нируете в качестве человеческого существа, давайте на минутку рассмотрим мозг. Работа мозга во мно- гом напоминает компьютер. Он вырабатывает очень слабую электрическую энергию, которая пульсирует несколько раз в секунду. Как и компьютер, ваш мозг может накапливать информацию, чтобы впослед- ствии высвободить ее. Это называется памятью. И если мозг правильно запрограммировать, он может использовать информацию для решения любых проблем. Мозг имеет множество узко специализированных участков. Кора — сморщенное серое вещество, об- разующее внешнюю часть мозга, — делится на две половины: левое и правое полушария. Левое полушарие мозга связано с логическим, рациональным мышлением, с объективными — фи- зическими — ощущениями. Левое полушарие долж- но понимать все, должно находить всему объясне- ние. Это часть, используемая преимущественно Уил- фредом. Правое полушарие мозга связано с воображени-

ем, творчеством и интуицией. Эта часть мозга видит узоры и форму. Она ценит искусство и музыку. Мож- но сказать, что левое полушарие видит деревья в то_ время как правое — лес. Правое полушарие связано с вашими субъективными — ментальными — ощу- щениями. Им пользуется в основном Уилли. Чтобы достичь своего полного потенциала, вы должны мыслить обоими полушариями мозга, использовать и Уилфреда и Уилли вместе, как партне- ров. Вам нужна логика и способность рассуждать Уилфреда, но и творчество, и интуиция Уилли. Но большинство людей пользуются лишь левым, логическим, полушарием. Они развивают до высо- кой степени свои физические чувства, практически игнорируя ментальные ощущения. УМНОЖАЙТЕ СВОИ ТАЛАНТЫ - АВТОМАТИЧЕСКИ Когда вы научитесь использовать как должно оба полушария мозга, а не пользоваться одним лишь левым полушарием, вы добьетесь несравненно боль- шего успеха. Давайте посмотрим на это с такой точки зрения. Предположим, что вы один из нескольких про- давцов, собирающихся представлять свои товары потенциальному покупателю, и что ваши конкурен- ты думают, что могут пользоваться только одной ногой. Пока все остальные подпрыгивают, пытаясь управляться только с половиной своих способнос- тей, вы будете выглядеть человеком солидным, кото- рый может все. Им будет казаться, что вы способны творить чу- деса. Даже если вы не умеете быстро бегать, вы все равно обгоните человека с одной ногой. Даже если они пользуются костылями, вы обойдете их настоль- ко, что будете казаться им волшебником. Но если бы они только узнали, что могут ис- пользовать свою вторую ногу, они тоже могли бы делать все, что делаете вы. Они могли бы продавать больше, помогать большему числу людей, и всем было бы лучше. Примерно то же самое произойдет, когда вы научитесь думать обоими полушариями мозга. Вы Сможете делать вещи, которые вам казались чудеса- ми, на которые вы считали себя неспособным, на которые, как вам казалось, способны лишь немно- гие "избранные". У вас, как и у всех остальных людей, мозг имеет два полушария. Ваш разум ничем не отличается от других. Вы можете научиться пользоваться большей частью своего разума, как это делают сверхзвезды. Только представьте, как это может помочь вам и людям, которых вы любите. КАЖДЫЙ МОЖЕТ ПРЕУСПЕТЬ Если вы испытываете определенный скептицизм насчет того, чтобы использовать в своих интересах интуицию, это нормально. Уилфред — скептик. Это ,дело Уилфреда — защищать вас, служа экраном и помогая избегать того, что может ранить нас или что является напрасной тратой времени или денег. Фактически нет логического способа убедить Уилфреда в отношении интуиции, творчества и прочих нефизических вещей. Вотчина Уилфреда — физический мир. Но техника метода Сильва все равно поможет вам, поскольку скоро научит вас, как обходить Уил- фреда и получать прямой доступ к Уилли. Вы пере- дадите новые инструкции Уилли и сможете действо- вать так, как действуют сверхзвезды. Со временем Уилфред примирится с реально- стью вашего опыта, хотя, возможно, будет продол- жать пытаться найти объяснение. ИССЛЕДОВАНИЯ ПОКАЗЫВАЮТ, ЧТО ПРЕУСПЕВАЮТ ДАЖЕ СКЕПТИКИ Исследование, проведенное Рафаэлем Либерманом в департаменте социологии университета Бар-Иллан в Израиле, показало, что скептики и верующие одина- ково достигают хороших результатов в достижении целей, которых они ждали от метода Сильва. Либерман доложил, что верующие и скептики достигли равного числа целей. Но есть и одно раз- личие; те, кто ожидал большего, сообщают о боль- ших успехах в индивидуальных сферах, чем группа с низкими ожиданиями. Согласно Либерману, "результаты показывают, что "скептики", прошедшие курсы Сильва, достигают тех же свершений, что и те, чьи ожидания были высоки". Чтобы получить наибольший эффект от техни- ки, изложенной в этой книге, просто признайте, что Уилфред будет скептиком время от времени и что это нормально. Все, что вам нужно для

успеха, это настроиться на точное выполнение инструкций, и успех мы гарантируем. СОЗНАТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПОДСОЗНАНИЕМ Чтобы переобучить Уилли, мы должны прежде всего успокоить Уилфреда. Уилфред похож на директора, который хочет, чтобы его слушали. Когда Уилфред выкрикивает свои приказы, Уилли должен слушать и обычно обязан подчиняться. Но Уилфред имеет несколько довольно серьезных ограничений. Он имеет несколько очень сильных потребностей: потребность доказывать все логически, потребность делать все последовательно, потребность объяснять вещи рационально, потребность быть главным. Уилли, с другой стороны, личность творческая, интуитивная, доверчивая. И Уилфред с подозрением относится ко многому из того, что делает Уилли. Уилфред не понимает творчества, поскольку оно зачастую так нелогично. Уилфред не доверяет интуиции, поскольку не может объяснить ее стандартными научными критериями. Уилфред не испытывает уважения к тому, кто не хочет сражаться за власть. Однако Уилли — как раз тот, кто знает, как выполнять приказы, отдаваемые Уилфредом. Когда Уилфред хочет, например, заложить какую-то информацию в память, эту работу выполняет Уилли, и у Уилфреда нет ключа к хранилищам Уилли. Когда Уилфреду нужно найти решение, Уилли может помочь его, причем Уилфред даже не представляет, как это происходит. Конечно, Уилфреду так нужно объяснять все, что он все равно выдвигает какое-нибудь объяснение, даже если оно несправедливо. Как вы могли бы стать посредником между этими двумя сторонами своего я? Воздействием Уилла. Практикуясь с техникой, изложенной в этой книге, вы научитесь вступать в контакт со своим высшим Я, частью вас, которая связана с высшим разумом и может повести вас к тому, что лучше всего, и не только вас, но и всех заинтересованных лиц. Вы можете, достичь большего через сотрудничество, а не конфронтацию. Всего всем хватит. Когда вы посмотрите на вещи с более высокой перспективы, вы будете точно знать, как правильно использовать Уилфреда и Уилли, чтобы получить то, что вам нужно и что лучше для всех. Хозе Сильва верит, что мы посланы на эту планету, чтобы помочь исправить недостатки. Чем больше проблем мы решим, тем большая награда ждет нас. Когда вы делаете то, к чему призваны, говорит он, вы будете вознаграждены. Так высший разум дает нам знать, что мы делаем то, что должны делать. Все это легче сделать, чем объяснить, так что давайте перейдем прямо к первому тренировочному упражнению, известному как настраивающий цикл. Обратимся к Хозе Сильва. ТРЕНИРОВКА ВАШЕГО РАЗУМА Итак, вы согласились выделять по пятнадцать минут каждый день для развития и приобретения дополнительных способностей сознательно функционировать на альфа-уровне. Теперь начнем. В сорокачасовой учебной программе по методу Сильва слушатели обучаются сознательно функционировать на альфа-уровне всего за несколько часов, поскольку им помогает опытный преподаватель, который ведет их шаг за шагом и отвечает на все их вопросы. Поскольку вы собираетесь учиться по книге, это займет больше времени — примерно сорок дней. Я собираюсь предложить вам метод Сильва для увеличения продаж с использованием позитивных ментальных команд в расслабленном состоянии. Я дам вам простой способ расслабляться, и вы с каждой тренировкой будете делать это все лучше и лучше. Я дам вам также простое утверждение для самоукрепления. Вот как вы обучаете Уилли. Вы расслабляетесь, успокаиваете Уилфреда, уменьшаете частоту мозговых импульсов до альфа-уровня, где располагается Уилли, и общаетесь непосредственно с Уилли. Что мы подразумеваем под альфа-частотами мозговых волн? Ваш мозг действует как небольшой электрический заряд, который пульсирует несколько раз в секунду. Днем, когда вы функционируете на внешнем, сознательном уровне разума, пульс мозга достигает двадцати раз в секунду (циклов в секунду, или ц/с). Когда вы засыпаете ночью, пульсация

мозга замедляется до одного цикла в секунду или даже менее. Альфа — середина этого нормального суточного диапазона частот, составляющая примерно десять циклов в секунду. Это соответствует легкому сну, сновидениям и дневной дремоте. Ментальное упражнение, которое я собираюсь показать вам, поможет вам научиться снижать частоту пульсации мозга, сохраняя при этом сознательное бодрствование. Иными словами, вы научитесь, как работать с Уилфредом и Уилли одновременно, сохраняя сознание в обоих направлениях. Когда Уилфред и Уилли начнут работать вместе, а не препираться друг с другом, как это часто бывает, вы станете добиваться в своей жизни таких результатов, какие вам казались чудесами. Я покажу вам для начала простое ментальное упражнение. Даже хотя вы новичок, готовьтесь к чуду. Ваши желания, вера и ожидания являются "зеленым светом" для Уилли, сигналом ему идти вперед и изменять вашу жизнь к лучшему. С другой стороны, если вы говорите себе: "Что ж, я сделаю упражнение, но не думаю, что из этого выйдет какой-нибудь толк", это значит, что Уилфред хочет оставаться главным и не допустить вас к Уилли. Если так происходит, просто знайте, что это нормально, что Уилфред просто делает свое дело. Расслабьтесь, делайте упражнение уверенно, и оно сработает. Выбор за вами — через воздействие Уилла. Настал момент принять решение. Вы хотите быть в большей мере хозяином своей жизни? Если ваш ответ — "да", итогом будет не только увеличение продаж, но прогресс во всех сторонах вашей жизни, включая лучшее здоровье, лучшие взаимоотношения и все, что позволит вам больше радоваться жизни. Поскольку вы не можете одновременно читать эту книгу и расслабляться, сначала прочтите инструкции, чтобы можно было затем отложить книгу в сторону, закрыть глаза и сделать то, что нужно. Вот что вы должны сделать: ВАШ ПЕРВЫЙ АЛЬФА-ОПЫТ 1. Удобно сядьте в кресло и закройте глаза. Любая позиция хороша, если она удобна. 2. Сделайте глубокий вдох и, выдыхая, расслабьте тело. 3. Считайте в обратном порядке, медленно от 50 до 1. 4. Представьте себе какое-нибудь тихое местечко, какое вы знаете. 5. Скажите мысленно: "День за днем во всех отношениях мне становится лучше, лучше и лучше". 6. Напомните себе, что когда вы откроете глаза на счете 5, вы почувствуете себя очень бодрым, лучше чем прежде. Когда достигнете счета 3, повторите это, и когда откроете глаза, подтвердите это еще раз ("Я в полном сознании, я чувствую себя лучше, чем прежде."). Вы уже знаете шаги 1 и 2. Делайте их ежедневно, когда приходите домой с работы. Добавьте обратный отсчет, мирную сцену и утверждение, что вы становитесь лучше и лучше и уже готовы к последнему отсчету. Прочтите инструкцию еще раз. Теперь отложите книгу и приступайте. МАГИЯ МЫШЛЕНИЯ НА АЛЬФА-УРОВНЕ Благодаря мистеру Сильва, вы только что испытали на себе "программирование". Ваша способность программироваться будет улучшаться с каждой тренировкой. С опытом вы расслабляетесь быстрее и достигаете более глубоких уровней сознания; вы визуализируете более реалистично; уровень ваших ожиданий и веры повышается, принося большие и лучшие результаты. Подобное программирование в альфа-состоянии приносит гораздо лучшие результаты, чем программирование на бета-уровне. Во внешнем уровне, где Уилфред фильтрует всё через свои аналитические процессы, вы можете повторять утверждения тысячи раз и не произвести на Уилли того воздействия, какое производит одно лишь повторение на альфа-уровне, где проживает Уилли. Это и есть секрет, почему некоторые люди способны представлять себе цели и достигать их там, где у большинства почти нет результатов. Исследования по методу Сильва обнаружили, что только один человек из десяти естественным образом мыслит на альфа-уровне, а действует на бета. Помните: единственный способ достичь высших результатов — научиться думать на альфа-уровне, как это делают эти десять процентов людей.

КАК ВЫ МОЖЕТЕ СТАТЬ СВЕРХЗВЕЗДОЙ Когда вы несколько минут назад делали упражнение по расслаблению, вы сделали самый первый шаг к тому, чтобы заставить свой разум "пересечь эту среднюю точку остановки". И продолжая делать упражнения из этой книги, вы "наверняка будете вознаграждены почетом и богатством", если ваши усилия имеют позитивную природу. Наполеон Хилл знал это еще в 1925 году, но он не знал, как научить этому. И в книге "Думай и богатеешь", вышедшей двумя десятилетиями позднее, он по-прежнему не мог объяснить, как этого добиться. Метод Сильва — это программа, которая может "стимулировать любой мозг и заставить его преодолеть эту среднюю точку остановки без каких-либо нежелательных обратных эффектов". Это первая программа в истории, сумевшая добиться такого. И теперь вы можете достичь этого, как сверхзвезды. Это принадлежит вам, если вы уделите пятнадцать минут в день на тренировки, если вы попросите Уилфреда постоять в сторонке, пока вы напрямую общаетесь с Уилли. Теперь, закончив это первое короткое ментальное упражнение, вы готовы перейти к следующей главе и научиться "концентрироваться" еще лучше. **ВАШ ПУТЬ К УСПЕХУ ШАГ ЗА ШАГОМ** Мы будем с вами и будем направлять каждый ваш шаг, пока к концу книги вы не сможете самостоятельно управлять своей жизнью и жить так, как вам хочется. Вы научитесь помогать себе и узнаете, как использовать энергию своего разума, чтобы программировать других людей на расстоянии и помогать им тоже. А разве не в этом смысл торговли: помогать людям приобрести то, что им нужно, предлагая им свой товар или услугу? Это просто, как алфавит. И все это начинается с алфа.

ГЛАВА ВТОРАЯ ПРАКТИКА ПОЗИТИВНОГО МЫШЛЕНИЯ

Одна компания как-то послала продавца обуви в африканский город, где никто не носил обуви. Это был один из старших и наиболее опытных продавцов, и они ожидали от него многого.

Вскоре по прибытии в Африку он написал в офис: "Можете забрать меня обратно. Здесь все ходят босиком". Они вернули его на родину.

Потом они отправили другого продавца обуви. На этот раз — одного из новичков. У него не было большого опыта, зато была масса энтузиазма. Они надеялись, что он продаст хоть несколько пар обуви.

Почти сразу по прибытии он отправляет в офис срочную телеграмму: "Присылайте всю обувь, какая есть. Здесь все ходят босиком!"

ВОТ КАК ПОЗИТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ ПОМОГАЕТ ВАМ ПОЛУЧИТЬ ТО, ЧЕГО ВЫ ХОТИТЕ Позитивное утверждение — это утверждение о том, чего вы хотите, а не о том, чего вам не хотелось бы.

Вот пример. Ребенок бежит к двери, и вы знаете, что его уход будет скорее всего шумным. Поэтому вы приказываете: "Не хлопай дверью!" И какой сценарий вы представляете за словами: "Не хлопай дверью"? Какой образ выстраивается после таких слов? Хлопанье двери, конечно!

Это потому, что используется негативное утверждение. "Негативное" не значит плохое; это означает, что утверждение дает образ, обратный желаемому.

Как можно было бы перефразировать это требование позитивно? Подумайте немного. Вот несколько вариантов.

Вы могли бы сказать: "Пожалуйста, закрой дверь аккуратно" или "Пожалуйста, выходи потихоньку". Это позитивные фразы, поскольку слова создают желаемый мысленный образ.

Слова "Не делай..." предвещают негативную фразу. Мы должны остановиться и задуматься над этим, перевернуть это, представить, чего мы хотим, что было бы сделано, чтобы в мозгу создался позитивный мысленный образ.

Представьте, насколько важно в торговле использовать позитивные суждения. Очень ценно пользоваться словами, которые создадут у потенциального покупателя мысленные образы, каких вы желали бы.

ПОЗИТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ ПРЕВРАЩАЕТ ОТКАЗ В УСПЕХ Работает ли это в реальном мире? Это работает очень хорошо для Стива Селлерса, диктора радио из Сан-Антонио, штат Техас. "Мы проектируем нашим слушателям позитивные образы, устраняя негативные, — поясняет Селлерс. — Метеорологи других радиостанций обещают, что день будет отчасти облачным, — мы же говорим, что день будет отчасти солнечным." За тридцать дней применения такого подхода эта радиостанция, которая долгие годы была бедным родственником в сети радиовещания, превратилась во влиятельную силу на радиорынке Сан-Антонио. Это также хорошо сработало для Рея Тобиаса из Чикаго.

"Я начал работать в качестве страхового агента на "Франклин Лайф Иншуранс Компани" вскоре после окончания курсов Сильва, — рассказал Тобиас: — Я был молод, зелен, ничего не знал и скептически относился к торговле вообще, поскольку никогда не интересовался этой сферой деятельности."

Сначала он использовал технику скоростного • обучения, которую узнал на базовом лекционном курсе по методу Сильва, и это помогло ему быстро освоить учебную программу страховой компании.

Затем он воспользовался техникой метода Сильва, чтобы подготовиться к деловым звонкам и быть . готовым удовлетворять потребности клиентов. "Я усовершенствовался до такой степени, что получил от агентства премию как лучший агент-первогодок", — говорит он.

"Я работал так хорошо, что управляющий хотел, чтобы я обучил всех агентов методу Сильва. Мы создали учебную программу, где я рассказал обо всем другим агентам. Потом, когда бы я ни звонил управляющему, если я говорил что-то негативное, он немедленно перебивал меня, говоря: "Ничего-ничего" или "Все к лучшему". Все агенты это ощущали на. себе. Те, кто улучшился. Те, кто нет, не замечали больших перемен."

"Я не программировал для себя награду, — добавляет он. — Я даже не знал, что такое бывает. Каждый раз, выходя из дома, я программировал, что нужно сделать для успеха, что сделать, чтобы удовлетворить требования потенциального клиента, что для него было бы наилучшим и чем мы могли бы помочь ему.

Я программировал для себя, что "я буду думать, говорить и делать именно то, что будет наилучшим образом воспринято потенциальным клиентом и сработает на него наилучшим образом".

Когда дела шли не так хорошо, скажем, после пары отказов или ответов "Я вам перезвоню" или "Позвоните позже", и я испытывал разочарование и думал: "Ох, он никогда больше не позвонит", — я проводил чистку мышления. Я много раз повторял: "Ничего-ничего".

В конце дня я выбрасывал из головы все негативное, все, что .могло бы так или иначе помешать моему успеху. Я представлял себе дело таким образом, чтобы оно было успешным, что мое предложение будет принято и-окажется важным для моего клиента.

Каждый потенциальный клиент отличается от другого. Это невозможно найти в справочнике. Если требуется следовать написанному, я не могу принять это. Каждый человек уникален. И я стараюсь понять их личные, особые потребности.

Когда кто-нибудь из продавцов говорит что-нибудь негативное, вроде: "Ох, я, наверное, упущу этого клиента", или "Я не смогу продать это", или "Я плохо работаю", я отвечаю: "Ничего-ничего".

Это было лучшее из всех агентств. Моральный дух был высок. Парни всегда были на высоте, всегда подтянуты. У нас были наибольшие продажи и наилучшая атмосфера среди всех десяти агентств нашего региона.

На банкете по поводу награждения, — вспоминает Тобиас, — я и не подозревал, что получу премию как самый продуктивный агент. Неплохо для человека без особых склонностей к торговле."

ЛОЖНЫЙ ОБРАЗ ПРИВОДИТ К НЕУДАЧЕ "Я когда-то слышал, как один страховой агент использовал то, что он считал очень продуктивным подходом к трудной продаже, — вспоминает Дейв Беллизи. — После того, как у него закончились другие идеи, он сказал человеку: "Вы ведь не хотите, чтобы ваша жена осталась бедной вдовой?" Но по-думайте, какого рода образ создавали эти слова в голове клиента. Это был ужасный образ, последнее, что желал бы видеть клиент. Он выгнал торговца."

"Чтобы создать позитивный образ, — продолжает Беллизи, — ему следовало сказать что-нибудь вроде: "Если вы умрете, у вашей жены будет доста- точно денег для нормального существования". Или он мог бы сказать: "У нее будет достаточно денег, чтобы дать вашим детям возможность закончить колледж. Вы ведь этого хотите, не так ли?"

Всегда продумайте свои слова заранее и решите, создают ли они тот мысленный образ, от которого люди чувствуют себя хорошо.

ПРОСТАЯ ПЕРЕМЕНА ПОВЕДЕНИЯ СДЕЛАЛА ИХ ЧЕМПИОНАМИ

Хектор Чакон, университетский баскетбольный тренер, обнаружил у себя склонность думать все больше об ошибках, а не об успехах. Он изменил свои взгляды и использовал психоориентологический подход позитивного мышления в общении с целой командой.

"Мы все, вероятно, сначала думаем о победах, — говорит Чакон. — У нас большие мечты. И вначале мы иногда даже не замечаем своих ошибок.

Но когда мы выигрываем все больше и набираемся опыта и умения, — продолжает он, — мы начинаем все больше нацеливаться на идеальную игру, без каких-либо ошибок. И это может быть опасно.

Когда мы перестаем фокусировать внимание на конечном результате, какого хотим, и начинаем вместо этого думать об ошибках, мы, скорее всего, совершаем еще больше ошибок."

Именно это произошло с тренером Чаконом. Его команда вела в счете после первого тайма. В перерыве он сфокусировал все внимание на ошибках в надежде исправить их. Он указал игрокам на их ошибки и призвал исправить их. Все ментальные образы были негативными — образы проблемы. И команда лишилась преимущества и проиграла матч. После пяти игр они проигрывали 1:4. Тогда тренер изменил метод общения с игроками. "Я обратился к своему другу, который освоил метод Сильва, и попросил его подсказать мне, — говорит тренер Чакон. — Он проговорил со мной по телефону двадцать минут, объясняя принципы позитивного мышления." В результате Чакон настроился на то, чтобы избегать конфронтаций, а вместо этого поощрять своих игроков и сотрудничать с ними.

"В тот вечер я по-прежнему указывал на ошибки, — рассказывает он, — но после этого я точно сказал игрокам, чего я от них жду, что они должны сделать. И я сделал еще один шаг вперед. Я напомнил каждому игроку его лучшие матчи и предложил им попробовать сыграть так снова."

Результаты? Сразу после применения психоори-ентологии они одолели команду, которой проиграли несколькими неделями ранее. И счет был 80 к 47! В последних девяти отборочных играх после такой простой перемены в подходе тренера Чакона общий счет побед стал 8:1.

ВКЛЮЧИТЕ СВОЙ БИОКОМПЬЮТЕРНЫЙ МОЗГ Ранее мы упомянули, что ваш мозг хранит информацию, примерно как это делает компьютер. И вы можете

извлекать (вспоминать) эту информацию и использовать ее при принятии решений и решении проблем.

Конечно, качество решений соответствует качеству данных, которые вы использовали в принятии и выборе решений.

В компьютерном бизнесе для обозначения этого используется термин GIGO, что сокращенно означает "чепуху введешь — чепуха выйдет" ("что посеешь, то и пожнешь"). Информация, которую вы вводите в компьютер, — это информация, которую вы используете для принятия решений и выбора возможных ответов.

Если вы вводите плохие данные, то и результат будет плох.

Это применимо к вашему мозгу точно так же, как к любому другому компьютеру.

Если вы хотите стать сверхпреуспевающим торговцем-профессионалом, настройтесь на то, чтобы вводить в ваш компьютер данные и информацию, которые обеспечат вас ответами и решениями, способными помочь вам достичь этой цели. Вам воздастся сторицей, если вы будете читать вдохновляющие книги, помогающие вам совершенствоваться, а не о "неудачниках от природы" и других поражениях. Гораздо умнее дружить с победителями, чем сидеть в кругу неудачников и жаловаться на свою судьбу.

КАК ПОСЕЯТЬ В ДУШЕ СЕМЕНА УСПЕХА Давайте задумаемся на минутку, откуда приходят те данные, которые вы складываете в хранилища вашей биокомпьютерной памяти. Если вы собираетесь пользоваться банком вашей памяти, вы должны быть уверены, что положили в этот банк действительно ценный депозит.

Данные приходят к нам, когда мы читаем, слушаем, смотрим фильмы или телепрограммы, из пережитого нами опыта. Откуда еще?

Все перечисленное имеет одну общую черту: это всё физические вещи, существующие в физическом измерении. Но есть еще целая категория данных, которые поступают в банк вашей памяти и используются при принятии решений, постановке целей и решении проблем. Что вы скажете о ваших мыслях?

Если вы думаете, что можете потерпеть неудачу, попадет ли эта мысль в банк вашей памяти? Сможете вы потом вспомнить, что вы думали? Конечно, сможете. А если вы думаете об успехе? Попадет эта мысль в банк? Сможете вы ее вспомнить потом? Разумеется.

СМЕНИТЕ ВАШИ СТАРЫЕ СЛАБОСТИ НА НОВЫЕ ВСЕМОГУЩИЕ СИЛЫ Если вы вспоминаете случай, когда сделка сорвалась и вы переживши страх, думая о следующих презентациях товара, которые вы собирались предпринять, то вы вкладываете в свой биокомпьютер данные, которые заставят вас принимать решения и вести себя именно таким образом, который приведет вас к очередной неудаче. Страх обладает очень мощной энергией, и он заразен.

Если вы настроились на то, чтобы с максимальной энергией думать о том случае, когда вы совершили особо удачную продажу, и это воспоминание снова возбудит вас, то вы вложите в свой биокомпьютер данные, которые помогут вам удачно продать товар. Вы найдете нужные слова, правильные жесты, выражение лица и тембр голоса. Ваше тело и вся ваша аура автоматически запрограммируются на то, чтобы помочь вам удачно продать.

ПОЗИТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ СПАСАЕТ ДЕПО "Прошлым летом мы были на грани краха, — рассказывает Чак Варнок. — Наш фотобизнес шел плохо, мы получали недостаточный доход, и я думал, что мы вот-вот лопнем. Дебби вспомнила, как Кэролин Дил рассказывала ей о вводной лекции по методу Сильва, и позвонила ей. Дебби при первой возможности записалась на курсы Сильва, и началась другая история.

Годом позже, — продолжает Чак, — головной офис назвал нашу компанию "Филиалом года". Мы обогнали 104 других филиала и не ожидали даже попасть в номинацию, не говоря уже об избрании." "Чак не слишком-то верил поначалу в метод Сильва, — добавляет его жена Дебби. — Но я настояла, и он наблюдал

за тем, что произойдет. Когда он увидел, что мои достижения стали как будто отличаться от его, он присоединился ко мне на курсах."

Позитивное мышление было очень важным, как объясняет Дебби в следующем примере.

"В нашем деле мы разъезжаем по церквям и фотографируем все семьи. Потом мы делаем для церкви каталог всех снимков бесплатно. .

Нам позволяют приехать еще и продавать копии портретов прихожанам. Если они не покупают портреты, значит, мы терпим убыток, так как очень важно продавать портреты."

В одном случае у них возникла проблема. "Фотограф не заметил этого вовремя, но одна из осветительных ламп не зажглась. В результате освещение на всех снимках было ужасным. Они выглядели как снимки разыскиваемых преступников, которые вывешивают в почтовых отделениях.

Это были худшие фотографии, какие я когда-либо видела. Из-за плохого освещения люди выглядели действительно как грабители. На их лицах были тени, подчеркивающие мешки под глазами и прочее.

Продать такой снимок — труднейшее дело. Женщины в первую очередь скажут: "Мне это не нравится, потому что я старею, и это выглядит, как будто я старею"..

Так что мы знали, что будет трудно, когда отправились продавать их. Мы знали, что у нас были все шансы потерять кучу денег в этой церкви."

Они запрограммировались; они представили, что все будут довольны этими снимками, видя в них только хорошее: съемка проводилась по очень важному поводу для церкви и семей, это был особый момент в их жизни, и они хотели бы иметь фотографии на память.

Вооруженный этой позитивной программой, фотограф отправился продавать снимки. "Это был день более высокого объема его продаж, чем когда-либо ранее в церквях, — говорит Дебби. — Ни один человек не отказался от покупки. Никто не сказал ни слова о плохом качестве снимков.

Мы не допустили, чтобы ошибка при съемке омрачила радость, которую этим семьям должны были доставить снимки такого торжественного события. Это поощрило нас продолжать в том же духе, стараться быть позитивными всегда, не пытаясь судить, что людям понравится или не понравится, что их может оттолкнуть или привлечь. Мы просто придерживались позитивного поведения и запрограммировали себя на то, что люди захотят иметь наши снимки. И это прекрасно срабатывало."

Варнок был пастором в течение тридцати лет. Сейчас, когда пишется эта книга, бывший скептик в отношении метода Сильва и его жена рассматривают предложение стать инструкторами по методу Сильва.

"Думаю, что метод Сильва — очень духовная вещь, — поясняет Дебби. — Мне кажется, сам Господь направил нас по этому пути, и это мне нравится. Это ведь не изобретение Хозе Сильва. Он просто понял, что именно так устроены люди. Как я это вижу, — говорит она, — мы просто берем вещи, которые Бог давно приготовил для нас. Мы просто раньше не знали, как этим пользоваться, не имели руководства по использованию."

ИССЛЕДОВАНИЯ ПОКАЗЫВАЮТ, КАК ВАШИ ОЖИДАНИЯ ВЛИЯЮТ НА РЕЗУЛЬТАТЫ -ХОРОШИЕ ИЛИ ПЛОХИЕ

Если вам нужно научное доказательство того, как ваши ожидания могут воздействовать на других, ознакомьтесь с исследованием, которое несколько лет назад провел доктор Роберт Розенталь из университета Северной Дакоты. В этом проекте, который хорошо известен в среде педагогов, доктор Розенталь попытался определить действие ожиданий человека на субъектов исследования. Исследуемыми субъектами были лабораторные крысы.

В этом тщательно контролируемом эксперименте двенадцать студентов старших курсов по специальности экспериментальной психологии получили по группе из пяти крыс-альбиносов, которые бегали по лабиринту десять раз в день в течение пяти дней. Хотя крысы были выбраны наугад, каждый студент был проинформирован о том, что его крысы были "умные" или "тупые" в смысле способности ориентироваться в лабиринте.

Результаты, как сообщил Эрнест О. Мелби в книге "Учитель и учение", показали, что "в три из пяти дней и во всем эксперименте в целом экспериментаторы, верившие, что их крысы умные, добились от них гораздо лучших результатов, чем экспериментаторы, считавшие своих крыс тупыми. Субъекты, которых считали умными, решали проблему, а те, которые слыли тупыми, — нет."

. Если ожидания человека могут так сильно влиять на крыс, представьте, как они воздействуют на другого человека. Научитесь ожидать лучшего — и оно придет.

ДОКАЗАТЕЛЬСТВО ВАЖНОСТИ ПОЗИТИВА -ВВАШИХРУКАХ

Вот простой эксперимент, который вы можете провести сами, чтобы с поразительной ясностью показать, какой силой обладают слова над вашим физическим телом.

Рой Проктор много лет работал продавцом страховок в Сан-Антонио, штат Техас. Пройдя обучение по методу Сильва в 1970 году, Рой и его жена Мари переехали в Новый Орлеан, чтобы открыть там центр по методу Сильва. Позитивные мысли могут укрепить вас, а негативные — ослабить. Рой и Мари могут доказать это вам. Чтобы продемонстрировать, какой эффект производят слова на человека, они сначала измеряли силу скелетных мышц человека, потом говорили ему те или иные слова и фиксировали изменения.

"Однажды на наши курсы по методу Сильва прибыл один моряк, — вспоминает Мари. — Он избыточно употреблял слова "черт побери!". Я указала ему на это, и он обиделся; "Леди, если вы не можете выносить этого..." Мы попросили его встать и вытянуть руку, и я измерила, какую силу нужно приложить, чтобы оттянуть его руку вниз. Потом я попросила его повторить те слова и снова нажала на руку. Налицо была поразительная разница в силе: он слабел всякий раз, когда мы проверяли его."

Вы можете провести такой же эксперимент со словами "могу" и "не могу". Чтобы проверить себя, вам понадобится помощник, который будет замерять вашу силу. Есть два простых способа сделать это; или вытяните руку горизонтально в сторону, большим пальцем вниз, и пусть ваш друг тянет вашу руку вниз; или, если хотите, сомкните большой и указательный пальцы на каждой-руке, соедините две руки получившимися кольцами из пальцев, и пусть ваш друг разорвет их. Если вы намного сильнее вашего друга, используйте вместо указательного палец послабее.

Потом поэкспериментируйте с разными словами, и вы увидите, как негативные слова ослабляют вас, в то время как позитивные делают вас сильнее.

Если слова оказывают такой мощный эффект на физическое состояние тела, стоит ли удивляться, что никто не хочет иметь дела с негативной личностью? Позитивные люди сильнее и оказывают благоприятный* эффект на окружающих.

От неприятных мыслей и лицо неприятное. Следующая история расскажет об этом лучше. Однажды президент Авраам Линкольн, отвергнув рекомендацию своих советников назначить одного человека на важный пост, пояснил, что ему не понравилось лицо этого человека.

"Человек не отвечает за свое лицо", — возразили советники.

"Каждый человек после сорока лет отвечает за свое лицо", — ответил Линкольн.

Если вы хотите обладать приятным, молодым лицом, не забывайте мыслить позитивно.

СТАНОВИТЕСЬ СИЛЬНЫМИ В ОБОИХ ИЗМЕРЕНИЯХ Хозе Сильва несколько позднее откроет вам специальную альфа-технику, которая поможет вам наполниться положительной энергией для мыслей об успехе и изгнать из себя негативную энергию страха, которая бывает так сильна.

Пока вам важно запомнить, что вы имеете дело с двумя измерениями: физическим и ментальным. Чтобы достичь возможно более полного потенциала, вы должны предпринять шаги, чтобы пользоваться обоими измерениями.

Вы можете выучить наизусть учебники по торговле, вы можете знать лучшие приемы привлечения внимания, вы можете быть самым настойчивым старателем в своей фирме, вы можете усвоить пятьдесят способов заключения контрактов, но если вы игнорируете ментальное измерение, вы по-прежнему используете лишь половину своих возможностей и достигнете гораздо меньше половины своего потенциала. Если вы не примете мер и не попытаетесь развить свои знания и способности, то достигнете немногого.

Когда вы используете все свои способности, если вы настойчивы и компетентны, то достигнете результатов, которыми будете гордиться, а другие люди — восхищаться. И что еще важнее, вы заработаете кучу денег, так что сможете иметь все, что захотите, в своей жизни и сможете заботиться о своей семье так, как вам хотелось бы. **СИЛЬНЫЕ СЛОВА, КОТОРЫЕ ПОМОГАЮТ ПРОДАВАТЬ** Вот некоторые позитивные слова, которые помогут вам увеличить объем продаж:

Веселиться, возможность, вы, выгода, добрый, достигать, единство, забавный, здоровье, идеальный, инвестиции (а не стоимость), красота, максимум, милый, музыка, надежда, надежный, очарование, победа, полезный, правда, преимущество, приятный, продуктивный, радость, решительный, согласие, сохранять, трудолюбивый, удовлетворять, улыбка, успех, характер, хороший, ценный. А вот слова, которых следует избегать: Абсурд, бедность, бедный, безнадёжный, беспечный, беспокойство, боль, больной, виновный, глупый, должен, если (вместо "если вы сделаете..." надо говорить "когда вы сделаете"), жаловаться, испуганный, кривой, лжец, не буду, не делай, нездоровый, не могу, ненавидеть, необходимость, неправильный, неудача, низший, обижать, ответственность, ошибка, поддельный, препятствие, приговаривать, пытаться, ревность, сомнение, страх, сумасшедший, тратить, трудный, трус, убивать, умирать, унижать, усталый.

Продавец — это всегда и советчик. Хорошие продавцы никогда ничего не продают; они знакомят людей с товарами или услугами. Хорошие продавцы никогда не упоминают о стоимости; они никогда не говорят, что "это будет вам стоить" или что вы "должны заплатить" столько-то. Покупатели сами знают, что они должны платить, что ничто не дается бесплатно.

Упоминайте только о качестве товара, о выгодах, которые приобретает покупатель. Затем, когда клиент заинтересуется и вы объясните ему, как он может использовать ваш товар или услугу, скажите ему: "Вы только вкладываете" столько-то денег.

"НИКТО не хочет покупать товар, который стоит столько-то, — добавляет Хозе Сильва. — Все хотят; чтобы он был бесплатным. И помните, вы не должны говорить людям, что они должны делать. Они ничего вам не должны. Фразы вроде "должен", или это стоит...", или "ваша цена..." никогда не следует произносить."

Хосе Луис Ромеро, который работает в штаб-квартире "Сильва Интернэйшнл, Инк." в Ларедо, указывает преподавателям метода Сильва, что, когда они упоминают стоимость программы, они должны говорить: "Ваши вложения

составляют..." Когда люди делают вложения, они рассчитывают на прибыль. Теперь еще одно альфа-упражнение от Хозе Сильва.

УЧИМСЯ СОЗНАТЕЛЬНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ АЛЬФА-УРОВЕНЬ

Когда вы посещаете базовый курс лекций по методу Сильва, вас обучают входить в альфа-уровень и работать там всего за один учебный день. Однако самостоятельная учеба требует больше времени. Чтобы гарантировать, что вы научитесь сами достигать альфа-уровня, я попрошу вас выделить на это сорок дней. После этого вы сможете программироваться по своему желанию. Когда вы засыпаете, то входите в альфа. Но быстро минуете этот уровень, погружаясь дальше в тета- и дельта-уровни.

На протяжении ночи ваш мозг колеблется между альфа, тета и дельта, как приливы и отливы. Эти циклы длятся около девяноста минут.

Утром, пока вы просыпаетесь, вы проходите альфа-уровень, возвращаясь к быстрым бета-частотам, которые соответствуют состоянию сознательного бодрствования.

Некоторые авторы советуют вам, отходя ко сну, думать о своих целях.- Таким образом вы застигаете некоторое альфа-время для программирования.

Единственная трудность в том, что вы рискуете уснуть. Теперь я хочу, чтобы вы освоили простое упражнение, которое поможет вам входить в альфа-уровень и оставаться там. Через сорок дней вы будете готовы начинать программироваться.

Тем временем я дам вам несколько дополнительных заданий, которые вы можете выполнять на бета-уровне и которые помогут вам подготовиться как следует к программированию на альфа-уровне, когда вы пройдете сорокадневный курс. Вот это' альфа-упражнение: Выполняйте его по утрам, как только проснетесь, поскольку, когда вы просыпаетесь, ваш мозг начинает переходить из альфа- в бета-уровень, и вам не грозит возможность уснуть, когда вы войдете в альфа. Делайте следующие шаги:

1. Когда проснетесь завтра утром, сходите в ванную, если угодно, а потом возвращайтесь в постель. Заведите будильник, чтобы он зазвонил через пятнадцать минут, на случай, если вы все-таки уснете.
2. Закройте глаза и поднимите их слегка вверх к бровям (примерно на 20 градусов). Исследования показывают, что это облегчает переход в альфа.
3. Медленно считайте в обратном порядке от 100 до 1. Делайте это беззвучно. Интервал между числами должен быть около секунды.
4. Когда достигнете счета 1, мысленно представьте себя добившимся успеха. Это легко сделать, если вспомнить самый недавний случай, когда вы имели 100-процентный успех. Вспомните обстановку, которая вас окружала при этом, и как вы себя чувствовали.
5. Мысленно повторяйте: "День за днем во всех отношениях мне становится лучше, лучше и лучше".
6. Потом скажите себе: "Я собираюсь считать от 1 до 5; когда дойду до счета 5, я открою глаза, чувствуя себя прекрасно и идеально здоровым, чувствуя себя лучше, чем прежде".
7. Начинайте считать. Когда достигнете 3, повторите: "Когда я дойду до счета 5, я открою глаза, чувствуя себя прекрасно и идеально здоровым, чувствуя себя лучше, чем прежде".
8. Продолжайте считать до 4 и 5- При счете 5 откройте глаза и мысленно подтвердите: "Я полностью проснулся, чувствуя себя прекрасно и идеально здоровым, чувствуя себя лучше, чем прежде".

ЭТИ ВОСЕМЬ ШАГОВ НА САМОМ ДЕЛЕ СОСТАВЛЯЮТ ТОЛЬКО ТРИ

Рассмотрим подробнее каждый из этих восьми шагов, чтобы понять их цель и одновременно более четко запомнить последовательность.

1. Мозг не может расслабиться в достаточной мере, если тело нерасслаблено. Лучше сходить в ванную, чтобы тело полнее наслаждалось комфортом. Кроме того, когда вы проснулись, может оказаться, что вы проснулись не вполне. Чтобы проснуться полностью, лучше сходить в ванную. Но если вы все же не уверены, что проснулись окончательно, заведите будильник, чтобы он зазвонил через пятнадцать минут и вы не рисковали опоздать куда-нибудь.

2. Исследования показывают, что когда человек поднимает глаза на 20 градусов, это производит больше альфа-ритмов в мозгу и приводит к большей активности правого полушария. Позже мы также будем поднимать глаза на этот угол, создавая мысленные картины. А пока это просто способ активизации альфа. Вы можете представить себе, что смотрите чуть вверх на экран в кинотеатре.

Обратный отсчет расслабляет. Отсчет вперед активизирует. "1, 2, 3" напоминает "На старт, внимание, марш!" Отсчет от трех к единице умиротворяет. Вам бежать некуда, кроме как внутрь себя.

4. Когда вы представляете себя таким, каким хотите быть — в расслабленном состоянии, — это создает образ. Если человек расслабляется и представляет себе неудачу, это зачастую само влечет неудачу. Вы же делаете обратное. Ваш ментальный образ — это образ успеха, и он создает то, чего вы хотите, — успех.

5. Мысленно повторяемые в расслабленном состоянии слова создают понятия, которые они обозначают. Образы и слова программируют мозг соответствующим образом. 6, 7 и 8. Эти последние три шага являются простым счетом до 5 и завершают упражнение. Отсчет в сторону увеличения активизирует вас. Но все равно очень хорошо давать себе "команду" активизироваться при счете 5. Делайте это до начала отсчета; делайте это по мере счета; делайте это, когда открываете глаза при счете 5.

Когда вы проснетесь завтра утром и подготовитесь к упражнению, все оно сведется к трем шагам: Подняв глаза вверх на двадцать градусов, А. Отсчитайте в обратном порядке от 100 до 1. В. Мысленно вообразите себя удачливым и подтвердите свой продолжающийся успех. С. Считайте от 1 до 5, утверждая доброе здоровье и полное пробуждение.

СОРОК ДНЕЙ, КОТОРЫЕ МОГУТ ИЗМЕНИТЬ ВАШУ ЖИЗНЬ К ЛУЧШЕМУ

Вы знаете, что делать завтра утром, но что делать потом? Вот программа:

* Обратный отсчет от 100 до 1 в течение десяти дней, * Обратный отсчет от 50 до 1 в течение

десяти дней, • Обратный отсчет от 25 до 1 в течение ;

десяти дней, * Обратный отсчет от 10 до 1 в течение десяти дней.

После этих сорока дней практики расслабления при помощи обратного отсчета вы сможете пользоваться альфа-уровнем, считая лишь от 5 до 1.

Люди часто бывают нетерпеливыми, хотят продвигаться вперед быстрее.

Пожалуйста, не поддавайтесь этому искушению и следуйте моим инструкциям так, как написано. Вы должны приобрести и развить способность сознательно функционировать на альфа-уровне, прежде чем ментальная техника начнет работать на вас. Мы проводим исследования в этой области с 1944 года, дольше, чем кто-либо другой, и техника, которую мы разработали, уже помогла миллионам людей по всему свету насладиться большим успехом и счастьем, так что, будьте добры, точно следуйте инструкциям.

Чтобы помочь вам, мы включаем в книгу пару дополнительных вещей.

В конце этой главы и следующих трех находятся • бланки, которые вы можете заполнять в ходе обучения. Отмечайте птичкой каждое сделанное упражнение по обратному отсчету и, сделав его положенное число раз, переходите к следующему упражнению.

Кроме того, мы включаем другие упражнения, которые вы можете выполнять в течение каждого десятидневного периода. Эта практика поможет вам развить чрезвычайно полезные для вас навыки.

ЧИСТКА МЫШЛЕНИЯ 1 В дополнение к тренировке альфа-техники, ко-: торую только что изложил вам мистер Сильва, вы-можете также отработать прием, который мы име-нуем "чистой мышления". Практикуйте чистку мышления в течение дня. Вечером, перед тем как ложиться спать, подумайте над тем, как хорошо вы выполняли упражнение. Десять дней практики очень помогут вам освоить более позитивное мышление.

Этому исключительно важно научиться до того, как вы продвинетесь слишком далеко в альфа-работе. Мысли на альфа-уровне гораздо сильнее, так что вам следует быть уверенным, что вы развили в себе привычку к позитивному мышлению. Когда вы работаете на альфа-уровне, позитивное мышление должно включаться автоматически.

Вот что нужно сделать:

- Вы помните из наших предыдущих бесед, что позитивное мышление — это мысли о том, что вы хотите, а не о том, чего бы вам не хотелось.

В течение дня замечайте, о чем вы думаете и что вы говорите.

Представляете ли вы себя в трудной ситуации, добивающимся встречи с клиентом, или видите себя представляющим свой товар множеству людей?

Вот некоторые слова и фразы, которые вам лучше исключить из своего словаря:

Негатив Позитив Я не могу... Я могу... Меня от этого тошнит Мне не нравится это Я так не думаю Я думаю Я забыл... У меня вылетело из головы Я неудачник Я сделаю это Я робок Я напорист Этот человек собира- Как я могу помочь этому ется сказать "нет" человеку?

Вот ито вы должны делать, когда замечаете, что используете негативные слова и фразы:

Остановитесь и сотрите негативные слова, говоря: "Стерто-стерто". Затем замените негативные слова позитивными. Очень важно заканчивать всегда позитивным суждением, позитивной мыслью.

Пятидесятилетний мужчина, проходивший обучение по методу Сильва в Альбукерке, штат Нью-Мексико, поразмыслив над своей речью, вынужден был признать: "Годами я использовал фразы: "Я не могу .видеть это", "У меня болит шея", "У меня болит..." Я не стану заканчивать последнюю фразу, но позвольте мне пояснить; я ношу очки, страдаю болями в затылке и геморроем!"

Это вызвало смех у остальных участников семинара, но, когда человек страдает от таких проблем несколько десятилетий, тут не до смеха.

БУДЬТЕ ДОБРЫ К СЕБЕ И ДОБИВАЙТЕСЬ УСПЕХА О чем вы думаете:

- Вы представляете себе потенциального клиента говорящего "Нет" или говорящего "Да"?
- Вы думаете о последнем отказе или о том, как помочь следующему покупателю выбрать наилучший товар?
- Вы беспокоитесь о том, что неправильно вели последний телефонный разговор, или думаете о том, как правильно говорить в следующий раз? Есть много способов стать более позитивным, когда вы думаете о вещах с точки зрения потребления.

СЕКРЕТНЫЙ СПОСОБ ЗАЩИТИТЬ СЕБЯ ОТ НЕГАТИВНОСТИ И ОТКАЗА Иногда вы можете оказаться в ситуации, когда невозможно сказать "Стерто-стерто".

Например, что вы сделаете, если ваш начальник или покупатель скажет вам что-то негативное? Если вы скажете им "Стерто-стерто", они могут стереть-стереть вас в порошок!

Вместо этого просто выдайте им большой Нуль. В компьютерах программа использует ноль или еди-ницу — то есть цепь разомкнута или замкнута. Когда она разомкнута, ток через нее не проходит.

Так что отвечайте на негативные слова большим Нулем, говоря: "О". Например: "Вы на этот раз все совершенно испортили!" "О? Так что же я могу сделать, чтобы исправить положение?" Говоря так, вы стираете негативную мысль и заменяете ее позитивной.

И этот прием срабатывает. Послушайте, что говорят в гигантской фармацевтической компании из Нью-Джерси после обучения методу Сильва: "Стерто-стерто" и "лучше и лучше" стали новыми фразами, часто произносимыми в фирме, после того как 150 служащих прошли обучение методу Сильва. Для более чем 150 служащих фраза "лучше и лучше" стала синонимом нового типа мышления, философией собственного внутреннего сознания и иного отношения к жизни, работе и другим людям". "Хотя я прибыл на эти курсы с некоторой долей скептицизма, мне пришлось признать, что я совершенно очарован программой, — говорит коммерческий директор компании. — Я применяю то, чему научился, пытаюсь развить способность направлять свои интересы и достижения таким образом, чтобы тратить впустую меньше времени и энергии. Идея заставляет меня остановиться и подумать."

БУДЬТЕ ДОБРЫ К СЕБЕ

Усвоение любого нового навыка требует времени. А позитивное мышление — это новый навык. Мы были запрограммированы и нашими родителями, и учителями избегать проблем. Это помогает нам выжить в физическом мире, поскольку есть много вещей на земле, которые потенциально могут навредить нам.

Следовательно, вы могли заметить, что используете за день немало негативных слов. Некоторые люди, заметив это, расстраиваются. Они терзают себя мысленно и словесно: "Ой, я негативный! Я не могу пройти даже первую часть этого курса!"

Мы предложим вам иной подход. Вместо того, чтобы смотреть вниз — как много негативного вы говорите за день, — смотрите в лучшую сторону. Или, как кто-то когда-то выразился, "ищите хорошее и цените его".

А что, спросите вы, может быть хорошего в понимании того, что вы говорите так много негативных вещей?

Тот факт, что вы заметили это, — уже прогресс. Теперь, когда вы знаете об этом, вы можете предпринять шаги, чтобы изменить положение.

Как только вы начинаете думать и говорить о вещах, которых вы хотите, а не о вещах, которых вы не хотите, перед вами широко распахивается дверь к успеху.

ОЦЕНИВАЙТЕ СВОЙ ПРОГРЕСС

Вас может удивить, насколько сильно способно помочь вам такое простое упражнение, как "чистка мышления". Чтобы иметь представление, какие выгоды это принесет вам, сделайте следующее: замечайте в течение дня, как изменяется отношение к вам окружающих, когда вы используете позитивные слова и фразы вместо негативных.

Вечером, когда вы собираетесь ложиться спать, замечайте, чувствуете ли вы себя лучше, чем обычно, и не засыпаете ли вы легче и быстрее, чем прежде.

Утром, когда пора вставать, замечайте, не стало ли вам легче вставать и встречать новый день с его проблемами и возможностями.

Записная книжка

Это может оказаться самой важной страницей в этой главе. Все великие коммерсанты знают, как важно аккуратно вести записи. Вы победитель, и вы демонстрируете это самому себе, записывая свой прогресс на этой странице. Кроме обратного отсчета, какой наиболее важной технике вы научились в главе 2?.....

Как эта техника поможет вам?..... Почему это важно для вас?..... Дата применения и результаты:

Журнал упражнений: День 1 (обратный отсчет 100 — 1) День 2 (обратный отсчет 100 — 1) День 3 (обратный отсчет 100 — 1) День 4 (обратный отсчет 100—1) День 5 (обратный отсчет 100 — 1) День 6 (обратный отсчет 100 — 1) День 7 (обратный отсчет 100 — 1) День 8 (обратный отсчет 100 — 1) День 9 (обратный отсчет 100 — 1) День 10 (обратный отсчет 100 — 1)

Поздравляем, теперь вы готовы перейти к отсчету 50 — 1. Пожалуйста, откройте последнюю страницу главы 3 и записывайте свои упражнения там.

ППРОФЕССИОНАЛИЗМ— ЗАКОН ПРОПОРЦИЙ

Жил-был человек, который любил печенье с тертым шоколадом. Он так его любил, что приобрел аппарат для изготовления этого печенья. Продавец сказал ему, что аппарат сделает столько шоколадного печенья, сколько он захочет. Он засыпал муку и другие ингредиенты, и, конечно, тертый шоколад, включил аппарат и стал ждать. Очень скоро машина начала рычать и дрожать, и из нее повалил пар и жар. Он уже мог слышать запах пекущегося печенья, и через некоторое время заработала лента конвейера, выдавая дюжинами. шоколадное печенье.

Аппарат несколько дней выдавал ему печенье с тертым шоколадом, вкуснее которого он не ел никогда.

Потом в один прекрасный день машина остановилась. "Должно быть, заело", — сказал человек. Он у дарил машину рукой, но она не заработала. Он пнул ее ногой. Опять ничего. "Наверное, сломалась, — решил он—Что ж, она была хороша, пока работала". Он так и не понял, что единственной причиной, почему машина перестала выдавать шоколадное печенье, было то, что он больше не вкладывал в нее ингредиенты. Причинно-следственная формула приложима даже к аппаратам, производящим печенье с тертым шоколадом.

ВЫ НЕ МОЖЕТЕ ПОЛОЖИТЬ ЖЕЛАНИЯ И НАМЕРЕНИЯ В БАНК-ОНИ НЕ ЯВЛЯЮТСЯ ЗАКОННЫМ ПЛАТЕЖНЫМ СРЕДСТВОМ. На самом деле нет никакой тайны в том, что значит быть успешным торговцем: вы должны убеждать людей приобретать ваш товар или услугу и делать это сейчас. Чем больше людей вы убеждаете, тем успешнее идут ваши дела.

Звучит просто. Трудность состоит в знании того, как приступить к этому. Все знают, что надо делать, но не всякий знает, как.

Но мы сообщим вам хорошую новость: вы можете узнать, как.

Давайте посмотрим, как можно убедить множество людей приобрести ваш товар или услугу.

Во-первых, вы должны найти людей, которые захотят вас слушать. Справившись с этим, вы можете научиться тому, как рассказать им свою историю наиболее убедительно и наиболее эффективно: как установить контакт, как выяснить, чего в действительности хотят ваши потенциальные клиенты, как показать им, каким образом ваш товар или услуга поможет им иметь то, что им нужно, и как понять, каковы истинные возражения людей и когда они просто ищут предлог для отказа.

Вы можете научиться делать это все... как только вас будет кому слушать. Но первым делом вы должны найти таких людей.

ВЫ ДОСТАТОЧНО РАЗОГРЕЛИСЬ-ТЕПЕРЬВСТУПАЙТЕВИГРУ

Продать что-либо вы можете, когда приходите к потенциальным покупателям и рассказываете им о своем товаре. Тогда почему торговцы колеблются, когда надо нанести визит? Страх. Страх перед отказом.

Мы все хотим, чтобы нас считали своими, чтобы нас принимали, хотим нравиться. Это часть нашего биологического программирования, нашей

программы выживания. Чем больше у нас друзей, тем лучше наши шансы на выживание.

Люди, которые всегда ждут одобрения и подавлены этой потребностью, переживают трудные времена в торговле, поскольку стремятся избежать риска отказа. Они колеблются при организации встреч, а когда все-таки добиваются встречи, "стесняются" приступать к делу и спрашивать заказ... и деньги. Некоторые люди добиваются чувства безопасности, стараясь брать под свой контроль любую ситуацию. Проблема в том, однако, что они не решаются войти в ситуацию, которую не могут контролировать.

Они также испытывают затруднения в торговле, потому что не могут установить контакт со своими потенциальными клиентами. Пытаясь контролировать все, они не дают потенциальным покупателям возможности выразить свои потребности, пожелания и опасения.

Чтобы достичь большого успеха, вы должны примириться с возможностью риска. Вы должны развить стратегии, которые позволят вам брать на себя риск отказа, что позволит вам не теряться в ситуациях, которые вы не можете полностью контролировать. В этой книге мы покажем вам несколько способов программировать себя на альфа-уровне таким образом, чтобы вы чувствовали себя уютно даже в тех ситуациях, которые внушают мрачные предчувствия. Вот еще одна хорошая новость и ключ к успеху: продажа — это игра чисел. Чем большему числу людей вы расскажете о своем товаре, тем больше вы продадите.

Чем больше вы продадите, тем больше заработаете денег. А на деньги в этой игре-торговле и ведется счет.

КАК МАЛЬЧИК ПОЛЮБИЛ НАНОСИТЬ ХОЛОДНЫЕ ВИЗИТЫ •' Один мальчик, начинающий торговец, научился любить холодные визиты. Вот его история, как ее рассказал Берт Голдман, преподаватель по методу Сильва из Калифорнии, в книге "Метод Сильва управления разумом и ментальная динамика". Однажды Роджер Г. позвонил, чтобы сообщить, насколько эффективно он применил метод Сильва для решения проблемы, связанной с его тринадцатилетним сыном Шоном. Шон хотел заработать немного карманных денег и с разрешения отца отправился ходить по окрестностям с трафаретами, краской и кистями. Он собирался рисовать номера на тротуарах перед фасадами домов, чтобы было легче определить адрес. Шон просил с хозяев за свою услугу один доллар.

Роджер, сам торговец, был только рад приобщению сына к его профессии. Пусть даже Шон ничего не продаст, зато он начнет лучше понимать, чем занимается его отец, а это было главным интересом Роджера. Он чувствовал, что это было простое дело и что сын мог бы даже заработать несколько долларов на этом. Шон, который никогда ничего подобного раньше не пробовал, был возбужден и спешил поскорее приступить к делу.

Роджер подбросил Шона в ближайший квартал частных Домов и пообещал забрать его через два часа. Через полтора часа Роджер притормозил у тротуара, где сидел Шон, уткнув подбородок в колени, с отчаянием на лице, которое несколько просветлело, когда он заметил отца, который увезет его отсюда. Швырнув корзину с краской и кистями на пол автомобиля, он тяжело сел на заднее сиденье и вздохнул: "Боже, папа, как тебе удастся справиться с этим? Это был самый худший опыт во всей моей жизни. Я не хочу пережить такое еще когда-нибудь".

Надо ли говорить, как разочарован был его отец. Он спросил: "Что случилось, Шон? Никто не купил твою услугу?"

"Не совсем так, — ответил сын. — Несколько человек заплатили мне по доллару, чтобы я написал номер на тротуаре. Меня расстроили те, кто захлопывал двери

перед моим носом.";— И, качая головой, он спросил снова: "Как ты это делаешь, папа? Как ты можешь это выносить?"

"Выносить что? О чем ты говоришь, сын?" -спросил Роджер.

"Ты знаешь, что я имею в виду. Люди такие злые. Они ругали меня и выгоняли из своих домов. Некоторые орали на меня. Я не подозревал, что люди бывают такими."

После обстоятельных расспросов выяснилось, что ничего такого не происходило, хотя Шону так казалось. Он просто впервые в жизни столкнулся с этим проклятием профессии торговца — отказом. За свои тринадцать лет ему не приходилось встретить столько отказов за такое короткое время. Ему казалось, что каждый отказывает ему, — что означало для него, что он им не нравится. Это было слишком; он не мог справиться с этим и не хотел пережить такое еще раз.

"Ну так ты заработал что-нибудь?" — спросил его отец.

Шон сунул руку в карман и вытащил смятый долларовый билет, потом еще несколько, так что они сложились в тонкую пачку. Глаза его отца раскрылись немного шире, и он спросил: "Сколько здесь?"

Шон пересчитал и сказал: "Шесть долларов". "Шесть долларов! — воскликнул его отец. — Но, Шон, это просто потрясающе. Ты за полтора часа сделал шесть долларов. Полагаю, это великолепно."

"Нет, — последовал ответ. — Я не собираюсь ехать туда больше, я ненавижу эту работу. Я готов на что угодно, лишь бы не стучать больше в эти двери."

"К скольким людям ты обращался, Шон?" — спросил отец. "Около тысячи."

Отец серьезно покачал головой и сказал; "Шон, ты ошибаешься. Ты не мог за такое время поговорить с тысячей людей!"

"Ну ладно, может быть, пятьдесят-шестьдесят", — сказал Шон, подумав немного.

"Знаешь, Шон, — начал отец, — если ты обратился к шестидесяти людям и заработал шесть долларов, это означает десять процентов продаж. Это очень хороший уровень. — При этих словах лицо Шона стало совсем несчастным, так что его отец усмехнулся и добавил: — Все в порядке, сын. Я не собираюсь заставлять тебя. — Он пожал плечами и продолжил: — По крайней мере ты теперь знаешь, что это такое."

Роджер считал, что это очень удобный случай испытать методику изменения точки зрения. Он собирался изменить негативное отношение Шона к торговле на позитивное, так, чтобы его сын почувствовал вкус успеха.

Шон недавно окончил детские курсы Сильва и был очевидцем замечательных событий, имевших место на* семинарах для молодежи. Он участвовал лично во многих из них, так что Роджер считал, что они не совсем чужды его сыну.

"Шон, — спросил отец, — а как тебе понравится, если я наложу на тебя такое заклятие, что каж-дый раз, когда ты будешь стучать в дверь, человек, который откроет тебе, заплатит тебе доллар, чтобы ты нарисовал номер на тротуаре перед его домом?"

"Каждый?" — переспросил Шон. "Каждый", — ответил Роджер. "Конечно, согласен."

Ведь он боялся не продавать, он боялся получить отказ. Если бы была гарантия, что его ждет успех в каждом доме, он не боялся бы отказа. Самый робкий торговец обрел бы мужество тигра, если бы ему гарантировали, что каждая его продажа будет успешной.

Тринадцатилетний Шон Г. вышел из машины, и отец наложил на него заклятие. Направив указательный палец в грудь Шона, Роджер быстро описал рукой в воздухе пятиконечную звезду, эффектно закончив точкой в центре звезды, пока Шон стоял, выпятив грудь, словно улавливая его заклятие. "Вот так", — сказал

Роджер. "Давай прямо сейчас и попробуем, — сказал Шон. — Каждый человек, к которому я обращаюсь, согласится?"

"Да, — сказал Роджер. Шон схватил свою корзину с красками и хотел было идти. — Подожди минутку, — крикнул отец. Шон вернулся, чтобы послушать, что еще ему скажут. — Ты знаешь, Шон, — сказал Роджер, — если подумать, что было бы не очень справедливо, если бы каждый покупал твои услуги. Ты разве никогда не слышал, что за все нужно платить?"

Он слышал и понял, что если бы все было так просто, эта простота могла бы повредить его дальнейшему росту, и что он должен испытать на себе несколько ударов, подобных тем, что испытывают люди с меньшими возможностями, чем у него.

"В общем, — сказал Роджер, — заклятие работает следующим образом. Ты заходишь к пятидесяти людям. Первые сорок пять из них скажут "нет".

Следующие пять заплатят тебе. Ты способен справиться с этим?"

"Конечно, — ответил Шон, — но я постараюсь миновать их как можно быстрее."

"Хорошо, — сказал Роджер, — настолько, насколько быстро можно постучать в пятьдесят дверей. Но, Шон, — продолжал он, — имей в виду, что я не слишком контролирую свое заклятие. Пятеро, которые заплатят, вполне могут затесаться среди тех сорока пяти. — Он протянул сыну лист бумаги и карандаш и добавил: — Всякий раз, поговорив с человеком, ставь значок, чтобы ты мог вести счет, и если случайно попадется один из пяти, который примет твои услуги, обведи значок. Когда ты дойдешь до сорока пяти, если при этом двое купят твои услуги, значит, из оставшихся пяти купят только трое."

Сын ушел, слегка недоверчивый, но заинтересованный игрой. Отец отправился выпить чашечку кофе и вернулся через час. Шон резво шел по улице, штаны его были вымазаны краской. Заметив отца, он помахал рукой, и Роджер подъехал к нему.

"Ура! — воскликнул Шон. — Это заклинание действительно работает, я продаю как сумасшедший. Папа, давай ты оставишь меня здесь, я вернусь автобусом. Я не хочу уезжать сейчас, в банке еще осталось много краски, и мне нужно пройти еще один квартал."

Роджер рассказал нам эту историю во всех подробностях. Метод сработал — его сын изменил свою точку зрения. Когда в первый раз он стучал в двери, за каждой дверью ему представлялся потенциальный* отказ. Шону не нравилось это. Он ненавидел свое ощущение, что его палец, нажимающий кнопку звонка, или его кулак, стучащий в дверь, вызывают человека, который откажет ему. Он не мог долго выносить этого. Но после так называемого заклятия, которое можно сравнить с эффектом плацебо, поскольку Шон верил, что заклятие повлияет на людей, к которым он обратится, все изменилось. Сорок пять человек должны были сказать "нет". Это не отказ. Это просто нужно сделать, пройти как можно быстрее этих сорок пять человек и добраться до тех пятерых, которые купят.

Пока он верил в это, он был тигром. Его не только не волновал грохот захлопывающейся перед его носом двери, он приветствовал это, и чем быстрее дверь захлопнется, тем лучше. Одним из сорока пяти меньше.

Разумеется, случилось то, что должно было случиться; его энтузиазм и мужество проявлялись внешне, что заметно увеличивало процентную долю успехов.

Магия пяти все более проникала в него. К тому времени, как он достиг сорок пятого дома, он был так проникнут заклятием, что подсчет стал ненужным, так что каждое следующее "Нет" он приветствовал мыслью: "Ура, еще один убрался с дороги!"

Его взгляды изменились. Вместо того, чтобы видеть дверь с негативной точки зрения (ненависть), он начал видеть ее с позитивной точки зрения (любовь), и это помогло ему достичь цели.

У этой истории есть послесловие. Роджер нечаянно породил чудовище. Вхождение Шона в мир торговли имело место во время летних каникул, и в скором времени он уже зарабатывал 200 долларов в неделю, и с ним работали двое его друзей. Отцу пришлось применить всю силу убеждения, чтобы уговорить его вернуться в школу по окончании каникул.

Совершите такой же большой скачок от ненависти к любви, и вы станете в большей мере наслаждаться жизнью. Тогда утверждение "Каждый день во всех отношениях я становлюсь лучше, лучше и лучше" по-настоящему пустит корни, и ваша жизнь действительно улучшится.

ФОРМУЛА УВЕЛИЧЕНИЯ ОБЪЕМА ПРОДАЖ

Преуспевающие торговцы наносят визиты. Они наносят много визитов, потому что понимают, что торговля — это в первую очередь игра цифр.

Если вы хотите продать десять единиц товара и знаете, в скольких процентах случаев вам удастся продать после презентации товар, легко вычислить, сколько вы должны нанести визитов, чтобы сделать десять продаж.

Если вы продаете одному человеку из десяти, значит вы должны обратиться к ста человекам, чтобы продать десять единиц.

Так что ваша первая задача — встать со скамейки запасных и включиться в игру. Даже если вы не очень хороший игрок, вы все равно должны играть. Вступив в игру, вы можете улучшить свои навыки. Вы можете научиться увеличивать процент успеха. Вы можете научиться продавать раз из десяти, раз из восьми, раз из пяти. Иногда вы будете продавать каждому человеку, к которому вы обратитесь, иногда вы не будете продавать ничего. Некоторые из пяти могут попасться вам сразу, а некоторые могут встретиться после пятидесяти неудач.

Закон средних значений работает в долгосрочной перспективе. Обращаясь к большому числу людей, вы делаете больше продаж и пожинаете плоды успеха.

КАК "ПЛОХОЙ" ТОРГОВЕЦ ПРОДАЕТ НА МИЛЛИОН ДОЛЛАРОВ В ГОД

Дейв Беллизи — идеальный пример того, как игра чисел может сделать вас богачом.

"Когда я только приступил к работе в сфере страхования жизни, — вспоминает он, — мой менеджер по продажам указал мне на одного человека и сказал, что у него были наихудшие способности и наихудший подход к делу, о каких он когда-либо слышал. И тут же добавил, что этот парень является одним из передовиков компании. Каждый год его продажи превышают миллион долларов. Я спросил менеджера, как это может быть. "А ты поговори с ним и узнаешь", — сказал он мне. Так я и сделал.

Этот парень набирал номера из телефонной книги. Когда кто-нибудь снимал трубку, он говорил: "Вы не хотите сегодня купить страховку?" Это был ужасный, совершенно негативный подход. Большинство людей отвечали "Нет" и вешали трубку. А он продолжал звонить, набирая один номер за другим.

Может быть, один человек из сотни говорил "Да". И, что характерно, покупал. Этот парень продавал страховки практически каждому, с кем договаривался встретиться.

Почему его продажи были так высоки каждый год? Потому что он делал 300 звонков в день, шесть дней в неделю. Это давало 1800 звонков в неделю. Только восемнадцать человек соглашались выслушать его, и некоторые из этих людей имели проблемы со здоровьем, так что должны были быть отвергнуты, но он продавал достаточно страховок, чтобы ежегодно попадать в Миллионный клуб.

Потом он узнал о новой возможности и значительно увеличил объем продаж. Подход он применял прежний: "Нет ли у вас друзей, которые хотят купить страховку?" Представляете, сколько бы он мог продавать, — добавляет Беллизи, — если бы применял более тонкий подход? Теория пропорций работает всегда.

ЛЮДИ ПОМНЯТ О ВАШИХ УСПЕХАХ

Интересно, что мы обычно запоминаем свои неудачи, в то время как другие люди помнят о наших успехах.

Вы помните людей которые потерпели неудачу? Давайте проведем небольшой тест.

Назовите бейсбольного игрока, известного как "Король голевых пробежек", игрока, который доминировал в этом виде спорта на протяжении более двадцати лет и сделал "Нью-Йорк Янкиз" лучшей бейсбольной командой. Почти всякий знает, что речь идет о Бейб Руте. Бейб Рут сделал 714 голевых пробежек в своей карьере. О -его способностях ходят легенды, Теперь посмотрим на обратную сторону медали. Помните ли вы имя бейсбольного игрока старшей лиги, который, удерживает титул самого большого мазила? Кто из игроков больше всех ударял в аут за всю историю этой игры? Очень немногие люди знают, что самым большим мазилой был... бое тот же Бейб Рут.

Именно так, он промазал за свою карьеру более 1300 раз, что почти вдвое больше числа его голевых пробежек.

Что людям запомнилось в Бейб Руте? Вы думаете, он сумел бы стать королем голевых пробежек, если бы из опасения промахнуться мешкал бы с мячом? Кто-то сказал, что кораблям безопаснее всего гавани; но они строились не для того, чтобы стоять в гавани. Направьте руль к своей цели. Включайтесь в игру и плывите. Вы никогда не узнаете, суждено ли вам стать королем мазил или королем голевых пробежек, или и тем и другим вместе — вроде того, о чем нам рассказал Дейв Беллизи, — пока не отправитесь в путь.

КАК ЗАПРОГРАММИРОВАТЬ СЕБЯ НА ТО, ЧТОБЫ ОТОРВАТЬСЯ ОТ СТУЛА И ВКЛЮЧИТЬСЯ В ИГРУ

Как мы можем запрограммировать себя на то, чтобы делать больше визитов и звонков?

Во-первых, воспользуйтесь историей юного Шона как примером того, как можно справиться со страхом отказа. По утрам, закончив обратный отсчет от 100 до 1, мысленно вообразите себя наносящим визит и радующимся при этом. Всякий раз, когда кто-то отказывает вам, представляйте, как вы открываете счет в банке; вы оплачиваете свои долги, вы делаете инвестиции, которые принесут вам большие дивиденды в будущем.

Помните о чистке мышления. Всегда "ищите хорошее и хвалите его". После каждого звонка выясните для себя все то, что вы делали правильно. Этот разговор длился несколько дольше предыдущего? Если так, выясните, что именно позволило вам продлить игру дольше на этот раз.

Выйдя на альфа-уровень, утром еще раз пересмотрите причины, почему вы хотите наносить визиты. Что хорошего в том, чтобы наносить больше визитов? Это поможет вам, потому что вы больше продадите, а значит, заработаете больше денег.

Большинство людей, когда они думают о большем заработке, обычно мысленно примеривают это к определенной цели, и вы, вероятно, тоже. Какова цель?

Зачем вам нужно больше денег?

Ради того, чтобы больше не работать? Обеспечить семью ценными вещами? Дать образование детям?

Куда вы потратите эти деньги? Когда вы ответите на этот вопрос, у вас появится мотивация.

ЗОЛОТО СУЩЕСТВУЕТ, ЧТОБЫ ЕГО ДОБЫВАТЬ

Чтобы лучше понять игру чисел и как Она относится к объему продаж, представьте себе двух людей, которые отправились на золотые прииски подзаработать.

В первый день мастер показывает каждому из них большую кучу песка и сепаратор (ящик для отделения золота от песка). Он говорит каждому из них, что если они перелопатят всю кучу через сепаратор, то будут зарабатывать в среднем 300 долларов в день..

Первый человек начинает сыпать лопатой песок в ящик. Второй слишком хитер для этого. Он не собирается выполнять ненужную работу. Он роется пальцами в песке и просто "выковыривает" золото там и сям. Работа для него не трудная. Он думает, что знает, в каких местах с наибольшей вероятностью содержится золото.

Почти наверняка он вскоре находит золотой самородок. И вместо того, чтобы перелопачивать песок, он продолжает искать самородки. Самородок может оказаться здесь. Или, может быть, там. Но большая часть песка остается непроверенной.

К концу дня, когда первый работник сыплет последнюю горсть песка в сепаратор и готов получить свои 300 долларов, второй понимает (если понимает) свою ошибку. Он сделал половину работы, нашел несколько самородков и заработал всего 50 долларов.

Ошибка заключается в том, что он пытался делать деньги с каждой попытки. Хороший торговец и хороший золотоискатель действуют иначе. Только те торговцы и золотодобытчики, которые "достаточно тупы", чтобы тяжело работать и пропускать через систему множество сырого материала, действительно добиваются своих целей.

Вы никогда не знаете, где наткнетесь на золото, которая по счету лопата песка будет содержать ваше богатство. Вы никогда не знаете, который из потенциальных клиентов купит ваш товар. Вы никогда не знаете заранее, в какой момент сработает магическое заклинание.

Поэтому настройте свой разум на игру чисел, наносите визиты, как можно больше визитов. Напоминайте себе, зачем вы это делаете, какова ваша конечная цель... что вы собираетесь купить на эти деньги и почему это важно для вас. Включайтесь в игру!

ИСТОРИЯ МУЖЕСТВА

Как вам понравится работать в бизнесе, где каждый, к кому вы обращаетесь, автоматически отказывает вам?

Именно это произошло с Лин МакКензи. Правда, она никогда ничего не продавала в своей жизни. Она всегда была домохозяйкой. Затем ужасная болезнь приковала ее к инвалидной коляске. А затем умер ее муж, оставив ей дом, но совсем мало денег.

На ее месте другой человек увидел бы достаточно причин даже не пытаться что-либо предпринять, но Лин МакКензи собралась с духом, вышла на улицу и принялась стучать в двери, чтобы собрать деньги на учреждение службы помощи инвалидам. Ее история — одна из наиболее драматических в этой книге. Доктор Ричард МакКензи был психологом. Приняв участие в качестве пилота BBC во Второй мировой войне, он много лет служил руководителем отдела стресса и усталости в школе аэрокосмической медицины BBC США. Он работал с астронавтами, обучая их приемам снижения стресса. Выйдя в отставку, он переехал в Сан-Антонио, штат Техас, где со временем открыл частную практику. В течение многих лет доктор МакКензи был научным консультантом компании "Сильва Интер-нэйшнл, Инк.". Они с Лин регулярно практиковали технику метода Сильва. В своей книге "Секретное место", опубликованной Институтом психоориентологии, доктор МакКензи писал, что они наслаждались жизнью на своем маленьком ранчо среди "нескольких перуанских лошадок, нескольких неопикуемой породы собак и прочей живности, которая жалила, кусалась или ползала".

В марте 1988 года Лин сразила болезнь, связанная с недостаточной работой иммунной системы и повреждением нервов. "Нервы уничтожаются иммунной системой и не имеют возможности передавать соответствующие сигналы ногам", — пояснила она.

В августе того же года доктор МакКензи привез свою жену в инвалидном кресле на международную конференцию по методу Сильва. Они были запрограммированы на борьбу, используя целебную хо-листическую технику по методу Сильва. Но диагноз оказался поставлен неверно. Предполагался множественный склероз, но оказалось совсем не то.

На 'Конференции Сильва в Ларедо многие люди программировали за Лин. "Это была невероятная энергия, — горорила она, — невероятная."

МакКензи продолжали программироваться, и спустя месяц она снова начала ходить. Потом ее постиг новый трагический удар, когда скончался ее муж.

Лин не сдалась. Она начала планировать, что будет делать остаток своей жизни. Одной цели она достигла в августе 1989 года, когда присутствовала на ежегодной международной конференции по методу Сильва, где поблагодарила всех за помощь и продемонстрировала свое выздоровление танцем на балу.

Благодаря событиям предшествовавшего года она узнала о серьезной проблеме, которую нужно было исправить. Инвалиды зачастую оказываются вне общества. На балу 1988 года она могла только сидеть и выслушивать соболезнования. В 1989 году она могла сама участвовать, что было несравненно лучше.

Затем она узнала-о службе, именуемой "Дэй-тЭЙБЛ" и расквартированной в Вашингтоне, которая социально объединяла инвалидов.

Она решила организовать такую службу в Сан-Антонио. Для этого ей нужно было много денег, которые можно было собрать в качестве пожертвований от бизнесменов, корпораций, частных агентств, правительства... от всех, кто мог помочь.

"Раньше я никогда ничего не продавала", — говорила Лин. Но она знала, что, если это необходимо, именно она должна заняться этим. "Я знала, что отдам этому все свои силы. Если делу суждено осуществиться, то только благодаря полному вложению в него энергии и души".

Это было трудно. У нее не было ни малейшего опыта, за ней не было руководителя, который мог бы поддержать ее и дать совет, мотивировать ее и наставить.

"Когда просишь бизнесмена о милости пожертвования, — говорит она, — встречаешь полное неприятие. Очень редко тебе встречается кто-то, кто говорит: "О да, я буду рад сделать это". Это трудно, даже когда имеешь дело с большой организацией.

Я знала, что отказ не относится ко мне лично, — продолжает она. — Я знала, что это чисто деловой ответ. Он не означает, что они считают Лин Мак-Кензи мошенницей. Он просто означает, что дела идут туго, ни у кого нет денег". Она не понимала, что ответ "в бюджете нет денег" был просто отговоркой.

"Потом я поняла, что при первом контакте с людьми невозможно добиться денег, потому что они не знают вас, не знают, насколько вы честны, — поясняет она. — Деньги на самом деле были. Просто людям не нравится идея отдавать деньги организации, о которой они ничего не знают. Но после того, как они утешаются фактом, что вы и есть жизненно важная организация, они становятся более решительны.

Поэтому мне прежде пришлось поработать над тем, чтобы сделать организацию видимой для всех и с очень надежной репутацией, что является важнейшим фактором во всех делах."

Лин обладала двумя очень важными свойствами, которые помогли ей пережить самое трудное время: • Она обладала огромной уверенностью в своей

способности достичь цели, которую она поставила перед собой, той уверенностью, которая обычно приходит с достигнутыми успехами. * Она очень хотела помочь инвалидам, ради которых все и затеяла.

"Я всегда верила в себя, — говорит она. — Я всегда верила в нашу организацию и в то, на что мы способны. Это чувство никогда не подводило меня. Я обладала им всегда."

Ее тяжелый труд и вера не пропали даром. Она добилась финансирования и всего остального, что было ей необходимо, чтобы воплотить свою мечту.

Ей по-прежнему приходилось и приходится сейчас сражаться еще и на втором фронте, со своей плохо функционирующей иммунной системой.

"Сейчас моя иммунная система работает нормально, — говорит она, — пока я не слишком устаю."

Когда я очень устаю, она совершенно перестает работать.

Я пытаюсь быть все время расслабленной. Я знаю, что, если не буду осторожна, может случиться стресс. Поэтому я постоянно начеку и пытаюсь удерживать свой мозг от беспокойства, от всяких посторонних мыслей. Фокусировать свои мысли только на том, что я должна делать, очень трудно, — говорит она. — Я стараюсь не слишком уставать. Я знаю, что мне предстоит делать, поэтому я задаю себе определенный темп, чтобы поменьше оставаться без дела."

Она так занята, что у нее за день редко остается время выйти на альфа-уровень. "Когда у меня есть время для медитации, — говорит она, — сеансы мои бывают глубоки и удивительны. По выходным я чудесно программируюсь. Я верю, что это заряжает меня достаточным количеством энергии на всю рабочую неделю, когда у меня нет времени остановиться и выйти на уровень."

Хозе? Сильва говорит, что, если человек обладает такой практикой и успехом, как Лин МакКензи, ему достаточно лишь вспоминать ощущения пребывания на альфа-уровне и получать от этого почти те же преимущества. Пример Лин достаточно очевиден. "Я остаюсь очень здоровой, — говорит она. — Я никогда не болею, даже простудой. Я держу себя постоянно в таком глубоком альфа, что способна сохранять силу своей иммунной системы."

"ДэйтЭЙБЛ" она тоже держит крепко во благо множества удивительных людей, которые приобрели себе новых друзей благодаря Лин МакКензи.

КАК ЗАВЛАДЕТЬ ПОЛНЫМ ВНИМАНИЕМ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО КЛИЕНТА

Первое, что вы должны сделать, когда разговариваете с потенциальным клиентом, — это завладеть его вниманием. Вы должны отвлечь его от своих мыслей и заставить слушать только вас.

Некоторые торговцы пытаются привлечь к себе внимание, нося экстравагантную одежду, рассказывая анекдоты, раздавая яркие безделушки, устраивая шоу. Эта тактика в некоторых случаях, с некоторыми людьми срабатывает.

Какими, бы другими стратегиями вы ни пользовались, каким бы хорошим вы ни были шоуменом, вы должны развивать способность притягивать к себе внимание. Вы должны обладать широким впускным отверстием, втягивающим внимание потенциального клиента.

Что может быть лучше, чем предложить ему то, чего он хочет?

"Вы хотите заработать миллион долларов?" Большинству людей хотелось бы обладать миллионом долларов, и большинство людей отнесется с подозрением к вашим словам. Поэтому вы еще должны внушать доверие. Вы также должны разговаривать с ними о том, что их интересует.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПУТЬ СБЛИЖЕНИЯ С ЛЮДЬМИ

Вот несколько способов пригласить потенциального клиента на деловую встречу.

1. Подойдите к потенциальному клиенту и скажите: "Мистер Потенциальный клиент, как вам понравится (называете достоинство своего товара)?" Если потенциальный клиент скажет "да", договоритесь о презентации. Как договариваться, мы поясним чуть позже. Подойдите к миссис

Потенциальный клиент и скажите: "Миссис Потенциальный клиент, если я покажу вам новый способ делать то-то и то-то (называете достоинства своего товара), вас это заинтересует?" Если ответ — "да", договоритесь о встрече. Подойдите и скажите: "Мистер Потенциальный клиент, если бы был новый способ делать то-то и то-то (называете достоинства своего товара), вам бы, вероятно, захотелось узнать об этом поподробнее, не так ли?" Затем договаривайтесь о встрече.

Добиваться встречи нужно таким образом, чтобы за пять секунд изложить своему потенциальному клиенту, какую выгоду он или она приобретет, если отнимет часть своего драгоценного времени на то, чтобы послушать вас. Если вы можете сказать что-то новое и интересное, они будут слушать вас. Вы, вероятно, заметили, что каждый из изложенных подходов подразумевает то же самое, но несколько иным путем. Какой путь был бы наиболее эффективным, если бы на встречу приглашали именно вас?

ПРОВЕРЕННЫЙ СПОСОБ ДОБИВАТЬСЯ БОЛЬШЕГО ЧИСЛА ДЕЛОВЫХ ВСТРЕЧ

Вот профессиональный способ договариваться о встрече, который проверен на более чем двадцатилетнем опыте. Он работает.

"Мистер Потенциальный клиент, меня зовут (называете свое имя). Я работаю на (называете свою компанию). Я знаю, что вы заняты, но я зашел к вам, так как хочу предложить вам новую идею- которая очень помогла другим (называет профессию потенциального клиента которая поможет вам получить (называет выгоды своего товара). Могу я встретиться с вами в следующий вторник в 10.00 или лучше было бы в 12.30?"

Вот как, например, мы могли бы обратиться к вам: "Мистер Торговец, меня зовут Эд Бернд. Я работаю на метод развития разума Сильва. Я знаю, что вы заняты, но я зашел к вам, потому что хочу предложить вам новую идею, которая оказалась полезна для многих торговцев и которая поможет вам значительно увеличить объемы продаж. Могу я встретиться с вами в следующий вторник в 10.00 или лучше было бы в 12.30?"

Отметьте различные ступени этого подхода: Первым делом вы называете себя и свою фирму. Многие люди стараются избегать разговоров с незнакомцами, поэтому представляйтесь. "Я знаю, что вы заняты..." Вы знаете, что они ценят свое время. Людям это нравится: психология потребителя.

"...зашел к вам предложить новую идею..." Люди любят узнавать "Новое", — очень сильное слово, вот почему его так часто используют в рекламе. Каждый хочет знать, что есть новенького. Любопытство губит кошку. ЛЮДИ любопытны по природе — воспользуйтесь этим.

"...которая очень помогла другим (называет профессию потенциального клиента)..." Люди думают, что их ситуация отличается от других людей, и всегда хотят знать, что происходит у людей их профессии.

"...поможет вам получить (называет выгоду своего товара)". Люди покупают выгоду. Первые три вопроса, которые обычно задает всякий человек, когда ему что-то предлагают, таковы: (1) Что мне от этого? (2) Что мне от этого? (3) Что... Ну, дальше вы знаете. Выгоды мы детально обсудим в главах 10 и 11. "Могу я встретиться с вами в следующий вторник в 10.00 или лучше было бы в 12.30?"

Давайте им альтернативу. "Вы хотите встретиться со мною, или вы хотите встретиться со мной?" Выбирать из вариантов легче, чем отвечать на неопределенный (пробный) вопрос..

КАК ДОБИВАТЬСЯ ВСТРЕЧИ ПО ТЕЛЕФОНУ

Тот же самый подход вы можете использовать, когда договариваетесь по телефону. Вставьте лишь "позвонил" вместо "зашел".

Вот несколько советов, как пользоваться телефоном:

Сразу же проявляйте вежливость, спрашивая у людей, есть ли у них немного времени поговорить. "Мистер Потенциальный клиент, меня зовут Эд Бенд. Я

работаю по методу Сильва. Есть ли у вас минутка для разговора?" Очень немногие люди проявляют подобную вежливость. Клиент будет удивлен и положительно оценит вас. Большинство из них позволят вам продолжать. Если кто-то очень занят и скажет вам об этом, просто спросите, когда будет удобно перезвонить в другой раз. Они скажут вам. И когда вы перезвоните, они охотно выслушают вас, потому что вы цените их время. Они будут чувствовать, что вроде как должны вам эту пару минут разговора.

Когда разговариваете по телефону, говорите медленно. Быстрая речь может указывать на нервозность, неуверенность, мошенничество. Люди любят слушать неторопливый, ровный, уверенный голос. Запишите свой разговор по телефону на магнитофон и прослушайте потом. Как бы вы среагировали на ваш голос, будь вы на другом конце провода?

Разговаривайте по телефону стоя. Профессиональные дикторы радио знают, что в положении стоя вы проецируете больше авторитета, больше силы.

Чтобы не уставать, подолгу держа в руке трубку, опирайтесь на что-нибудь плечом или головой.

ПРОСТОЙ СПОСОБ ПОТРЕНИРОВАТЬСЯ Джефф Слуцки разработал уникальный способ привлечения внимания людей "заманивающими фразами".

"Когда люди спрашивают меня, каким делом я занимаюсь, — говорит Слуцки, — мне нравится давать им ответ, который вынуждает их сказать: "Вы шутите! Как вы это делаете?"

Например, — продолжает он, — мы с моим братом Марком не говорим, что проводим семинары по маркетингу, торговле и рекламе. Мы говорим: "Мы учим людей рекламировать и продвигать свои товары, так что они могут увеличивать продажи, не тратя дополнительных денег". Это задевает людей за живое. Когда они спрашивают: "Как вы это делаете?", они уже фактически напрашиваются на презентацию."

Слуцки — выпускник курсов по методу Сильва, и переход на альфа-уровень помогает ему развить свой метод, заставляющий людей спрашивать: "Как вы это делаете?"

Один страховой агент испытывал затруднения в том, чтобы завлечь людей на презентацию и рассказать о своей пенсионной программе. Слуцки нашел для него такой вариант: "Наша специализация — помочь нашим клиентам собрать к пенсии миллион долларов без слишком больших ежемесячных взносов". Люди отвечают: "Вы шутите — как это может быть?" Тогда агент говорит: "Давайте назначим время и встретимся, и я покажу вам".

"Чтобы найти хорошую фразу, требуется некое-рое время и размышление. — говорит Слуцки. — отдельный товар или услуга, которые вы продаете, требуют своего подхода. Но это действительно помогает, когда вы начинаете представлять свой товар людям."

Чтобы разработать свои собственные такого рода заманивающие фразы, по мнению Слуцки, вы должны побыть некоторое время на альфа-уровне в полном спокойствии. "Если вы заставляете себя концентрироваться, это не поможет, — поясняет он. — Вы должны поработать на альфа-уровне, потом отложите размышления на время, и идея через несколько дней придет к вам. Вы должны знать, что выищете, и затем дать мозгу время вывести решение из подсознания в сознание."

Для метода Сильва мы используем следующую заманивающую фразу; "Мы показываем людям, как использовать дремлющую силу их разума для того, чтобы добиться всего, чего им хочется в жизни". Люди отвечают: "Вы шутите! Как вы это делаете?"

Братья Слуцки используют интересный способ проверки Эффективности своих заманивающих фраз: они испытывают их на вечеринках или иных светских собраниях. На таких встречах для людей естественно спрашивать друг у друга,

чем они занимаются. Если вы отвечаете им и они удивляются ("Вы шутите! Как вы это делаете?"), значит, вы нашли хорошую заманивающую фразу. Многие из своей техники братья Слуцки разъясняют в своей книге "Уличная борьба".

ВЫ МОЖЕТЕ СДЕЛАТЬ ЭТО, КОГДА НАСТРОИТЕСЬ НА ЭТО

Каждый может научиться торговать. Нужна решимость и настойчивость. И вы можете запрограммировать 'себя на это. Просто не забывайте думать о своей цели, о том, чего вы хотите, как это переменит вашу жизнь и почему это важно для вас.

Линда Альмараз, торгующая недвижимостью в Оклахома-Сити, уже научилась. "Я вошла во взрослую жизнь, провалившись первой экзамене, говорит она. - Это, конечно, очень плохо. Я одолела школу только на своем характере, потому что считала себя неумной." '-*•'- ;

Она получила работу инструктора по физической подготовке. Потом кто-то предложил ей поработать в салоне красоты и здоровья. Она предположила, что ее личные качества позволят ей удержаться на этой работе.

"Но это была ловушка, — рассказывает она. — Дама, которая наняла меня, сказала, что я должна пройти курсы. Она сказала, что оплатит их, но я должна пройти 'их, если хочу у нее работать. Я согласилась. Это был метод Сильва." Благодаря этой работе Линда узнала многое о том, как хорошо выглядеть и одеваться, и привела свое тело в нужную форму, так что у нее прибавилось энергии, чтобы добиваться своей мечты: стать одной из лучших продавщиц штата Оклахома.

И она добилась этого при помощи техники метода Сильва. И вы тоже добьетесь! "Когда я начала продавать, — вспоминает она, — я говорила, что не собираюсь быть известной, как другие риэлтеры". Я собиралась стать известной своим профессионализмом, тщанием, желанием помогать людям... и сделать кучу денег."

На альфа-уровне она запрограммировала все эти черты. Она переслала сообщение Уилли.

"Через два года я получила награду как "Самый преуспевающий риэлтер года". Эту премию не выдавали уже десять лет. Она вручается тому, кто продемонстрировал профессионализм, честность... Все мои мечты стали явью, точно как я их себе представляла.

Эта награда включала в себя все, на что я запрограммировала себя за два года перед тем.

Я использую технику метода Сильва, чтобы делать деньги, находить друзей и собирать знания

Хотя она считала себя не очень умной и думала, что прошла школу только на своем характере, выяснилось обратное.

"Просто удивительно, как метод Сильва реализовал мои детские мечты.

Каждый мечтает о том, как "однажды я сделаю это... но не знаю, как добраться туда". Сильва открыл мне мой разум, — говорит она. — Главное, что делаешь это для высшего блага. Я не променяю это ни на что другое."

ВАШЕ НОВОЕ ЗАДАНИЕ

Завершив ваши первые десять дней практики, вы готовы к следующему заданию.

Продолжайте практиковать обратный отсчет, но более сокращенный, от 50 до 1. В остальном продолжайте как прежде. Когда вы отметите все десять дней на бланке в конце этой главы, вы будете готовы к следующей фазе.

Поупражнявшись с "чисткой мышления" в течение десяти дней, если вы довольны своими результатами, можете добавить новое упражнение к своей ежедневной рутине.

Разумеется, чистка мышления должна продолжаться.

Ваше новое задание — договариваться о встречах. Каждый день ставьте перед собой цель договориться об определенном количестве встреч.

Пока что ставьте цель, приятную вам, и достигайте ее или перевыполняйте.

Настройтесь на то, чтобы просить о встрече как минимум десять человек. Если вы и без -того уже встречаетесь с таким количеством людей в день, увеличьте свои достижения на 10 процентов. И старайтесь ни в один день не опускаться ниже установленного уровня.

ЕСЛИ БЫ Я ЗНАЛ, КУДА ИДУ, ТО ВЫБРАЛ БЫ КРАТЧАЙШИЙ МАРШРУТ

Кто-то когда-то сказал, что если бы Колумб повернул назад, никто бы не упрекнул его... но и никто бы не помнил о нем.

Что заставляло старика Христофора плыть к краю земли, когда все "знали", что там ничего. Лет, кроме обрыва, с которого можно упасть?

У Христофора Колумба был план. Конечно, в этом плане содержалась большая ошибка, но этот план все-таки вел его и покрыл его самого славой, а Испанию богатствами, куда большими, чем он и королева Изабелла могли вообразить в своих первоначальных планах.

КАК СТАТЬ СВОИМ СОБСТВЕННЫМ И САМЫМ ЛУЧШИМ МЕНЕДЖЕРОМ ПО ПРОДАЖАМ Как вам приступить к созданию плана, по которому вы будете двигаться к поставленной цели?

Помните историю Шона в главе 2: как его отец, Роджер, создал для него разумный план ведения дел? Если Шон хочет сделать пять продаж, он должен обратиться к пятидесяти людям. Если он хочет сделать десять продаж, он должен иметь дело с... Попробуйте вычислить сами, со сколькими людьми. Шон знал, чего он хотел, и знал, как достичь этого. Когда бы ему ни вздумалось, он мог присесть и вычислить, в какое количество дверей он должен постучать, чтобы получить желаемое количество денег.

И когда ему нужно было больше денег, чем он мог заработать, для него легко было сформулировать план найма других людей. Он мог просто расширить свою базовую операцию и делать столько денег, сколько ему было нужно.

КАК ПОЛ ГРИВАС СПЛАНИРОВАЛ СВОЙ ПУТЬ К УСПЕХУ В течение нескольких лет Пол Гривас был руководителем курсов метода Сильва в Нью-Йорке. Кроме того, он перевел метод Сильва на греческий язык и внедрил обучение ему в Греции. Как Пол сумел совершить столь многое? Одним из его секретов было детальное планирование. Само ведение дел в Нью-Йорке — уже большой успех для большинства людей. Но Пол не только справился с этим, он также нашел время перевести курс лекций на другой язык и затем вести наши дела в этой стране в течение нескольких лет в дополнение к своим обязанностям в Нью-Йорке. В свободное время он даже написал музыкальную пьесу!

"Я веду записи по всем делам, - рассказал нам Пол. — Когда я помещаю объявление в газету, я отмечаю, в какой день оно выходит, в какой газете, на какой странице, в каком месте страницы: в какой день недели, какого числа, какого месяца, какая погода была в этот день — все, что можно придумать."

Объявления приглашают людей на бесплатную вводную лекцию по методу Сильва. Пол говорит, что кроме ведения записей о том, сколько людей пришли на прием и сколько подписывали договоры, он записывает и другие данные. Он хочет знать, какие еще события происходили в тот день, какая была погода, что он говорил и как, сколько людей на приеме уже знали что-либо о методе Сильва, прежде чем он начал разговор.

Он также записывает, какие выгоды хотят иметь люди, когда приходят на прием. Для этих записей в его шкафу отведено отдельное место.

Интересно отметить, что преподаватели метода Сильва, которые ведут записи наилучшим образом, добиваются больших успехов в привлечении к этой программе новых людей.

Если вы хотите достичь своего полного потенциала, существует специальная методика ведения записей. Вы помните, как мы говорили о том, что Шон имел в среднем пять продаж на каждые пятьдесят человек, с которыми он разговаривал, но что эти пять человек вполне могут оказаться среди других пятидесяти. Есть специальный метод ведения записей, который учитывает это, и вы его сейчас узнаете.

ОЖИДАНИЕ ПРОТИВ ЖЕЛАНИЯ Люди, которые пренебрегают записями, ждут и желают, чтобы с ними случилось что-то хорошее. Желание — это наркотик торговцев, которые не знают точно, что нужно делать, чтобы добиться цели. Они просто хотят, чтобы все обернулось хорошо и они много продали.

"Да, я действительно собираюсь получить столько-то в этом месяце", — говорят они, не зная, (1) с каким количеством людей они должны переговорить, чтобы продать достаточно для достижения своей цели, (2) где они получают наилучшие результаты, от новых контактов или по рекомендациям довольных клиентов, (3) сколько контактов они должны иметь, чтобы увеличить объем продаж на 25 процентов.

Насколько ценно было бы точно знать, со сколькими людьми вы должны встретиться, чтобы достичь поставленной цели.

НЕВЕДЕНИЕ НЕ ПРЕДОТВРАЩАЕТ СТРАДАНИЙ Если вам нравится ничего не знать о том, что нужно делать, чтобы достичь цели, то записи вести вам не нужно. Так или иначе, слишком много хлопот.

Слишком много хлопот? Спросите у лучших коммерсантов. Они аккуратно ведут записи. Они относятся к ним серьезно, как будто от этого зависит их карьера. Неудачники в любой компании ведут записи плохо, и то только затем, чтобы начальство не цеплялось. Спросите их, что нужно сделать, чтобы увеличить объем продаж на 25 %, и они не смогут вам ответить.

Спросите их в 15 часов 14-го числа, приближаются ли они к выполнению своей цели или они не смогут вам ответить. Спросите их, каково точное отношение числа контактов к числу продаж, как много потенциальных клиентов они получают по рекомендациям удовлетворенных покупателей, — они и этого не знают! Спросите их, каким образом состоится их следующая продажа, — они не знают. Они просто хотят продавать побольше, чтобы достичь своих целей.

Удивительная техника ведения дел? Нет. В компаниях всегда были и будут лидеры и аутсайдеры, и лидеры ведут лучшие, более подробные, более аккуратные записи и потому могут ответить на два важных вопроса: С достаточным ли количеством людей я встречаюсь?

Нет ли где-нибудь пробки, которая мешает продвижению вперед?

ЭФФЕКТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ ДЛЯ БОЛЬШЕГО УСПЕХА Секрет в том, чтобы знать, что вам нужно делать для достижения поставленной цели, и затем настроить себя на то, чтобы СДЕЛАТЬ ЭТО!

Сейчас вы узнаете, как отслеживать-то, что нужно делать для достижения цели. В следующей главе мы покажем вам, как использовать глубинные уровни сознания, чтобы разговаривать напрямую с Уил-ли и мотивировать самого себя на то, что нужно для успеха.

Сейчас же проследите за нашей арифметикой, и вы узнаете как: Записи = Продажи

Скажем, кто-то за месяц подошел к 180 людям. 90 из них согласились прийти на презентацию и 30 купили товар, что составило 9000 долларов. Процесс работает, как фабрика. Сырой материал (180) перерабатывается (90), затем перерабатывается еще раз (до 30), что и дает конечный продукт.

Вы имеете 180 подозреваемых = 90 потенциальных клиентов = 30 единиц = 9000 долларов.,

Маленький Джонни разговаривает с 18 людьми о своих яблоках, просит девятерых купить, продает три яблока, что составляет 90 центов. 18 человек = 9 попыток = 3 продажи = 90 центов.

ПРОСТАЯ АРИФМЕТИКА

Теперь вопрос к вам: что вы предложите сделать маленькому Джонни, если он захочет заработать 1,80 доллара?

Любой студент младшего курса даст простой ответ на этот вопрос. Но задайте этот вопрос самому профессиональному торговцу и послушайте все его пуганые мудреные объяснения, которые он вам выдаст.

И запомните самое глупейшее оправдание нежелания встречаться с большим числом людей, когда-либо прозвучавшее из уст коммерсанта: "У меня другой бизнес".

У МЕНЯ ДРУГОЙ БИЗНЕС Да, правильно, у них другой бизнес. Они хотят, чтобы фабрика каким-то образом производила конечный продукт, не находя и не перерабатывая сырье.

Представьте себе руководителей гигантской фабрики, стоящих за воротами и гадающих, почему их фабрика выдает так мало конечного продукта.

Когда вы скажете им, что просто недостаточно сырья, они ответят: "У нас другой бизнес. Нам не нравится ходить и искать нужное сырье. Мы предпочитаем просто желать, чтобы все наладилось само собой"

А теперь вот вам очень простая формула: Если вы хотите увеличить общую выручку, соответственно увеличьте другие члены уравнения.

ВОТ КАК ЭТО РАБОТАЕТ

Вообразите большую фабрику, которая перерабатывает сырье в конечный продукт. Точно так же, как фабрика отыскивает ценное сырье, обрабатывает его и делает еще более ценным, вы можете "отыскивать" сырье и перерабатывать его в конечный продукт.

Если конечного продукта выходит недостаточно, проверьте, достаточно ли поступает сырья. Сырьем в данном случае выступают люди, которым вы рассказываете о своем товаре или услуге.

Если сырья поступает достаточно, значит вы должны попытаться найти затычку или сужение прохода в процессе производства и отрегулировать процесс таким образом, чтобы получать желаемые уровни качества и количества.

УСТРАНЯЙТЕ ЗАТОРЫ

Когда вы хотите увеличить процесс производства в торговом бизнесе, работайте над улучшением своих торговых навыков.

Изучите побольше информации о торговле, потом снимите телефонную трубку, наберите номер и расскажите кому-нибудь о своем товаре или услуге.

Используйте новые торговые навыки, которые вы хотите развить в себе, и посмотрите, как они работают. Это улучшит производственный процесс на вашей "фабрике".

Изучайте другие аспекты вашего "производственного" процесса: потребителей, литературу и т.д.

БЕЗОШИБОЧНАЯ ФОРМУЛА

Если вы хорошо ведете записи, то можете ставить себе цели по безошибочной формуле. Если чья-то цель — продать 40 единиц товара за месяц, обычно рассчитывают продавать по 10 штук в неделю.

Если вы просмотрите чьи-нибудь записи, то увидите, что точно по 10 единиц в неделю не продается. Там будет неделя высоких продаж, неделя низких и две средних

Так что вместо того, чтобы ставить одинаковые цели на каждую неделю, устанавливайте отдельно цели на "высокую" неделю, две "средние" и "низкую". Это будет выглядеть примерно так: Высокая, 16 продаж. Средняя, 12 продаж. Средняя, 12 продаж Низкая, 4 продажи.

Отметьте, что в сумме это дает 44 продажи в месяц, давая вам 10-процентный буфер.

КАК ПОДДЕРЖИВАТЬ СВОЮ МОТИВАЦИЮ НА ВЫСОКОМ УРОВНЕ

Представьте, что вы используете старую формулу из 10 продаж в неделю и в первую неделю продаете 4 единицы. Это деморализует большинство людей — месяц начинается с "неудачи".

Но, приняв реалистическую систему, вы можете просто отметить эту неделю как "низкую", одобрительно похлопать себя по спине и составлять план на следующую неделю.

Предположим, что в первую неделю вы продали 16 единиц. При старой системе даже лучшие из нас могут рассчитывать на столь же легкий успех на следующей неделе.

Но с реалистической, более аккуратной системой вы не должны поддаваться эмоциональным взлетам и падениям в связи с неровностью количества продаж, которые испытывает менее организованный торговец. Процентное соотношение таково: "высокая" неделя — 40 процентов, "средняя" — 30 процентов, "средняя" — 30 процентов, "низкая" — 10 процентов.

Вы заметили 10-процентное превышение? Вся система разработана таким образом, чтобы создавать и поддерживать в вас ощущение успеха.

Та же формула работает в проекции на годовой план. Квартал может быть "высоким", "средним", "средним" и "низким". Ваши цели должны быть достаточно высоки, чтобы окрылять вас, но достаточно реалистичны, чтобы быть достижимыми.

Кэролин Дил из Гринсборо, штат Северная Каролина, одна из наших наиболее продуктивных преподавательниц метода Сильва, говорит, что дает себе разрешение на неудачу. "Я не сужу об успехе своего дела по одному событию, — поясняет она. — Мне приходилось проводить вводные лекции, на которые никто не приходил." Вот почему ее больше интересует достижение долгосрочных целей, нежели беспокойство о том, достигла она каких-то непосредственных результатов или нет.

Пусть результаты ваших усилий ведут вас к установлению будущих целей.

Уилфред может утверждать, что он способен утроить недельный объем продаж, но не забывайте, что Уилфред много врет. Если Уилли не верит этому (если вы не верите этому на уровне Уилли, в глубине души), то вы вряд ли достигнете цели.

Лучше всего, когда общий подъем проектируется на 10 процентов за раз. Это удерживает вас от постановки нереальных целей. Вы должны верить в то, как эта формула может быть ценна для вас. Кто мотивирует мотиватора? Теперь вы знаете. Ваши собственные записи служат для вашей мотивации и помогают вам двигаться к поставленной цели. Вы и есть ответ.

Хозе Сильва добавляет к этому небольшой совет: не позволяйте ни первой неудаче погубить вас, ни первому успеху разорить вас. Поймите ритм жизни и приспособьтесь к нему.

МАГИЯ СПИСКОВ "ЧТО ДЕЛАТЬ" Знать, что делать, — еще полдела. Вторая половина — сделать это. Вот пара советов, которые помогут воплотить в жизнь то, что вы узнали относительно возможности достижения большего успеха.

Одним из лучших средств самоуправления и самовоспитания являются списки "Что делать?". Они должны составляться каждый вечер перед сном. У вас впереди будет целая ночь, чтобы поспать на них. И к утру ваш день будет распланирован.

Помните: когда вы знаете, куда идете, вы можете выбрать кратчайший путь. Или, по крайней мере, вы сможете оставаться на правильном пути, не отвлекаясь на непродуктивную деятельность.

ПРОСТАЯ ИДЕЯ,

КОТОРАЯ ПОМОГЛА ЗАРАБОТАТЬ СОСТОЯНИЕ Когда "Бэтлехем Стил" была еще маленькой, только появившейся компанией, туда нанес визит молодой консультант по менеджменту Айви Ли. Он встретился с Чарлзом Швабом. Впоследствии успехи Шваба позволили ему стать первым в истории человеком, получавшим зарплату более миллиона долларов в год. Эндрю Карнеги, основатель компании, был явно доволен способностями Шваба вести дела. Айви Ли предложил Швабу помочь найти наилучшие пути к успеху компании. Шваб сказал Ли, что они уже знают, как выплавлять сталь; знают, что нужно делать. Но, добавил, они не могут добиться того, что должно быть сделано. Покажите, как делать то, что нужно делать, бросил вызов Шваб, и мы, заплатим столько, сколько вы захотите.

Ли ответил, что может сделать это за двадцать минут. Он даже предложил Швабу самому воспользоваться его системой, а потом заплатить Ли столько, сколько по мнению исполнительного директора сталелитейной компании это стоит, если чего-то стоит. Шваба впечатляла самоуверенность Ли, и он предложил ему приступить.

Ли протянул Швабу лист бумаги и сказал: "Напишите то, что вы должны сделать завтра". Шваб написал. "Теперь расположите эти пункты в порядке значимости", — продолжал Ли. Шваб сделал это. Тогда Ли дал Швабу свои рекомендации: "Завтра утром первым делом начинайте работать по пункту 1 и продолжайте, пока все не сделаете. Далее принимайтесь за пункт 2 и не отвлекайтесь ни на что, пока он не будет выполнен. Потом приступайте к пункту 3 и так далее. Если вы не можете выполнить все, что запланировали, не волнуйтесь. По крайней мере, вы сделаете самые важные дела, прежде чем отвлекаться на менее значимые".

Ли сказал, что если Шваб выполнит до вечера все пункты плана, то пусть составляет новый список и начинает его выполнять. И любые пункты, оставшиеся невыполненными, могут быть перенесены в список следующего дня. "Секрет в том, — продолжал Ли, — чтобы делать это изо дня в день — оценивать относительную важность того, чего вы хотите добиться, установить приоритеты, записать план действий и придерживаться его."

Ли посоветовал Швабу делать это каждый день и заставить своих подчиненных также использовать эту систему. "Испытывайте ее сколько хотите, — сказал Ли, — а потом пришлите мне чек на ту сумму, сколько, по вашему мнению, эта система стоит."

Через несколько недель Чарлз Шваб отправил Айви Ли чек на 25000 долларов, и это было тогда, когда 25000 долларов были еще настоящими деньгами. Говорят, Шваб сказал своим сотрудникам, что это была самая ценная идея, какую он когда-либо получал.

НЕСКОЛЬКО СТРАТЕГИЙ УСПЕХА Нева Девис из Далласа, штат Техас, обрела большие успехи в бизнесе промышленных весов, трудном деле, каким редко занимаются женщины. Она хороший менеджер и динамичный коммерсант. Она всегда очень верила в постановку целей, формулирование планов и ведение списков.

"Когда я училась методу Сильва, — рассказывает она, — я выписывала все приемы, так что могла контролировать, как их использовала; даты и время, когда их использовала.

В числе первых дел, что я начала делать, я стенографировала свое программирование, записывала дату и даже время дня, когда я программировала каждый проект. Я начала заполнять тетрадь своими проектами. Это было нечто вроде дневника, но вместо того, чтобы записывать, что происходило за день, я вела дневник своего программирования.

Теперь, когда мои проекты осуществляются — а они осуществляются, — я возвращаюсь к тем страницам, где они были записаны, и пишу что-нибудь вроде "Успех!" Я использую цветные чернила, чтобы это сразу бросалось в глаза. Я пишу: "Это случилось!" или "Это работает!"

"Можете себе представить, что вы ощутите, когда имеете целую тетрадь, заполненную успехами, и можете заглянуть в нее? — спрашивает она. — Когда я сажусь программировать очередной проект, я кладу перед собой эту Тетрадь и смотрю на нее; я настраиваюсь на успех; это как программировать ощущение успеха. Я вспоминаю ощущение, которое испытывала, программируя проект и его успех, вновь перевожу мозг в то же состояние и опять добиваюсь того же успеха."

Арт Томас из Мичигана также говорит, что организованность помогла ему улучшить свою работу и получать больший доход.

"Мой преподаватель Лу Барбон был терпеливым, преданным делу наставником, который открыл мне комбинацию, способную "отпереть сокровища", скрытые в моем мозгу, — рассказывает Томас. — Вскоре после начала учебы на курсах я стал более организованным, и мой энергетический уровень достиг необычайных высот.

Мои доходы возросли разительно, — продолжает он. — К 1986 году я стал работая" полный день брокером в фирме "А-Г.Эдвардс и сын'." и продолжал свой страховой бизнес."

Томас считает, что "курсы Сильва укрепляют ваши "сильные стороны" и превращают вашу слабость в силу. Они помогают отпереть ваш 'мозг и освободить его, дать ему возможность искать знания, в которых он нуждается для своего развития, и работать на вас более эффективно".

Важно быть настойчивым, учит Хозе Сильва. Он с удовольствием пересказывает историю человека, который нашел золотую жилу. В возбуждении он забыл точное место, поэтому приобрел необходимое оборудование, чтобы открыть жилу вновь. Он искал долго и безуспешно. Наконец в отчаянии он сдался и продал оборудование торговцу. Торговец решил проверить оборудование, прежде чем перепродавать дальше... и обнаружил жилу. Торговец разбогател, забрав себе богатство, которое мог бы иметь тот первый человек, прояви он чуть больше настойчивости.

МУДРО ИНВЕСТИРУЙТЕ СВОЕ ВРЕМЯ

Джим Окли, преподаватель метода Сильва в Кал-гари, канадская провинция Альберта, рассказывает историю о том, как два мальчика в отсутствие родителей решили разобрать на части дедушкины часы, чтобы, так сказать, посмотреть, как они тикают.

Они разобрали часы и каким-то чудом вроде бы собрали опять. Правда, они теперь работали не совсем правильно, так как в какой-то час пробили 123 раза. Это испугало их отца. Он сел в постели и растолкал жену. "Мертл, Мертл, проснись! Боюсь, что уже так поздно, что я даже не представлял, что та-кое бывает!"

Да, для многих торговцев бывает слишком поздно. Каждый день нашей жизни нам дается 1440 минут, чтобы мы делали то, что хотим. Торговцы, которые проводят эти драгоценные минуты за столиками кафе, жалуясь на проблемы в

экономике, на свое начальство, на неудачный сезон для любимой команды, понапрасну тратят свой наиболее ценный капитал. Они разбрасываются тем, что уже никогда не смогут восполнить.

"Тратить время значит тратить жизнь, — говорит Окли. — Управлять своим временем — значит управлять своей жизнью". Соберитесь. Составьте план и следуйте ему. Эран Фар, торгующая страховками в штате Нью-Джерси, говорит, что этот бизнес был очень хорош для нее, даже когда все жаловались на рецессию.

Она запрограммировала себя на пробуждение в подходящее и наилучшее время, чтобы продумать план действий на следующий день и чего она хочет добиться. Не удивительно, что дни ее проходят именно так, как она запланировала.

И самое главное, Фар утверждает, что делает меньше работы с большим эффектом.

ДЕЛАЙТЕ УСПЕХ ПРИВЫЧКОЙ

Теперь, когда мы согласились с важностью ведения записей, чтобы всегда знать, где мы находимся и куда идем, и составления планов действий, чтобы не сходить с пути и добиваться своего, давайте подумаем, как сделать эти вещи своей привычкой.

Привычка — это образец поведения, которое повторяется снова и снова, пока это легче делать, чем не делать.

Есть, конечно, дурные привычки: переедание, пьянство и курение как реакция на стресс, например.

Есть также хорошие привычки: чистить зубы каждый вечер и мыть руки, побывав в туалете.

Мы делаем эти вещи, не думая о них. Это привычки.

Как могут стать для вас привычкой действия и поведение, которые способны сделать вас преуспевающим торговцем?

АНАТОМИЯ ПРИВЫЧКИ

Ваш мозг был запрограммирован биологически еще до вашего рождения некоторыми программами выживания. Одна из этих программ заставляет вас быть начеку при встрече с чем-то неизвестным. Инстинкт.

Это восходит к тем временам, когда наши предки рыскали по джунглям в поисках пропитания. Другие существа тоже искали, чем поживиться. Если ваш предок слышал шорох в кустах, он получал мгновенную вспышку энергии — адреналин вторгся в кровеносную систему и повышал уровень сахара; дыхание вашего предка учащалось, сердце торопливо гнало кровь к напряженным мышцам.

Все это позволяло вашему предку совершить рывок и поймать мелкое животное, которое он мог съесть, или, напротив, броситься прочь от крупного животного и самому не быть съеденным.

Это программирование стало очень высоко развитым, поскольку те, у кого оно было лучше, выживали дольше, давали потомство, и потомки унаследовали их характеристики.

Вы тоже унаследовали эти улучшенные характеристики.

В результате, когда вам встречается что-то новое в вашем окружении, когда вы не чувствуете себя полным хозяином положения, когда вы встречаетесь с какой-то переменной, внутри вас включается этот самый механизм "хватать или бежать" и дает вам знать, что вы должны быть готовы к действию... и к потенциальной опасности.

Другими словами, переменная предвещает угрозу. В джунглях всё неизвестное приходилось трактовать как потенциальную опасность.

Поэтому, чтобы избежать чувства угрозы, иногда стараются избегать перемен.

Но если вы хотите обрести большой успех, перемены вам необходимы. Вы должны начать делать то, что поможет вам добиться большего успеха. Вы можете видеть, откуда происходит "боязнь успеха". Когда вы добиваетесь большего успеха, это уже перемена. Часто на вас возлагается большая ответственность. Вам наверняка приходится больше тратить или инвестировать денег. Хотите верить, хотите нет, но некоторых людей так беспокоит проблема, как разумнее использовать дополнительный доход, что они подсознательно саботируют свои собственные усилия заработать больше денег, чтобы избежать этой проблемы.

ПРИВЫКАЙТЕ К УСПЕХУ-ЭТО ВАШЕ БУДУЩЕЕ Вы можете чувствовать некоторые опасения, когда начинаете практиковать технику, призванную помочь вам достичь большего успеха. Это просто показывает, что у вас исправно работает механизм "хватать или бежать". Пока техника для вас новая, пока она непривычна, для вас, вы можете испытывать некоторое недоверие. Это нормально. Просто примите это как часть процесса вашего роста. Это знак того, что вы действуете правильно. Преодолеть это чувство очень просто. Занимайтесь.

Настройтесь на то, чтобы продолжать практиковать новое поведение, пока не привыкнете к нему. Когда это станет для вас обычным, для вас станет более естественно делать это, чем не делать.

Иными словами, вы разовьете в себе привычку — "привычку успеха".

Если вы развили в себе привычку чистить зубы каждый вечер, а потом однажды пришли поздно и легли спать, не почистив зубы, вы будете чувствовать себя неуютно, возможно до такой степени, что встанете и почистите зубы, чтобы затем снова лечь спать.

То же самое происходит, когда для вас станет привычкой входить в альфа-уровень по утрам или составлять план действий по вечерам. Не сделав что-нибудь из этого, вы почувствуете дискомфорт. Конечно, когда вы будете делать это достаточно долго, чтобы это вошло в привычку.

Сколько времени занимает приобретение такой хорошей привычки? Совсем немного. Десяти дней хватит с лихвой. Это одна из причин, почему мы просим вас упражняться с той или иной техникой в течение десяти дней — чтобы это стало привычкой.

Помните, силу можно применять только в физическом измерении. При использовании ментальной техники стратегией должна быть не конфронтация, а кооперация. Расслабьтесь и используйте свой главный капитал: свой разум. Размышляйте над тем, чего вы хотите, особенно на альфа-уровне. Сохраняйте позитивное мышление, думая только о том, чего вы хотите. Это притянет именно то, чего вы желаете. В ментальном измерении усилия не используются.

Пользуйтесь воображением.

ИМИТИРУЙТЕ СВЕРХЗВЕЗДУ

Двигаться по пути успеха легко, когда у вас есть карта. Вы можете идти след в след за теми, кто прошел впереди вас, а потом пойти еще дальше.

Создавайте свои собственные привычки успеха, разыскав человека, которого вы считаете очень успешным, и подражая его привычкам. Эти люди уже проложили тропу к успеху. Следуйте по их тропе, а потом используйте свои таланты и энергию, чтобы превзойти их.

Какого торговца вы считаете особо удачливым? Изучите этого человека. Что ему помогает добиваться успехов?

Будьте внимательны при этом. На публике большинство преуспевающих людей старается создать впечатление, что у них полно времени для вас, что им вроде бы и не нужно исполнять целый список вещей, занесенных в их план действий. Но изучайте этих людей основательно. Подражайте тому, что они делают, а не тому, что они говорят о себе.

Вы можете обнаружить, что они встают раньше и работают дольше, чем неудачники. Вы обнаружите, что они хорошо организованы.

Отметьте также "человеческие навыки", которыми они обладают, и пусть это приведет вас к созданию ваших собственных привычек.

Вы не можете стать другим человеком. Вы уникальны, вы — это вы. Но когда вы видите привычки, которые распространены у преуспевающих людей, для вас имеет смысл внедрить их и в свою жизнь.

УСПЕХ ИЗНУТРИ

Вы можете поменять свои привычки быстрее, когда работаете изнутри.

Автоматическими операциями в вашей жизни заправляет Уилли, так что чем быстрее вы пошлете сообщение Уилли, тем быстрее вы обретете новые привычки.

Просто заставляя себя делать что-то снова и снова, мы со временем передадим сообщение Уилли. Но это слишком долгий путь. Этого можно добиться быстрее.

Когда вы входите в альфа-уровень, вы получаете прямой доступ к Уилли. Вы можете запрограммировать Уилли на успех.

Чтобы сделать это, просто войдите в альфа-уровень и вообразите себя делающим то, что вы хотите делать.

В течение следующих десяти дней, упражняясь каждое утро с отсчетом от 25 до 1, вы можете также представлять себя вырабатывающим новую привычку.

Какую новую привычку?

Вообразите, как вы вечером составляете план действий на завтра и как вы днем делаете записи по каждому эпизоду своей работы. Будучи в альфа-уровне, воображайте себя делающим то, что вы хотите делать.

Потом вам станет легко делать это. Легче, чем не делать.

ИЩИТЕ ХОРОШЕЕ И ХВАЛИТЕ ЕГО Одна последняя мысль, прежде чем мы закончим эту главу: не забывайте про обратную связь. Если ваша задача выполняется легче, значит, вы двигаетесь в правильном направлении.

Вспомните Христофора Колумба. Он плыл на запад в поисках славы и богатства. Его целью был континент с несказанными сокровищами. Он плыл, опираясь лишь на веру, и как-то сумел удержать команду в повиновении.

Но обнаружил он сначала не континент. Сначала он увидел какие-то ветки, траву, плывущую в воде.

Думал ли он, что потерпел неудачу, если собирался найти континент, а нашел лишь какой-то хлам?

Отнюдь. Он видел ветки как знак своего прогресса. Если в воде плывут ветви деревьев, может ли земля быть далеко? Это открытие придало ему силы,полнило его веру и энергию.

Когда вы работаете над своими проектами, помните, что пока вы делаете прогресс, -вы движетесь в правильном направлении. Продолжайте движение. Не сдавайтесь. Вы не можете не победить... если только не отступите. Если вы не получаете позитивной обратной связи, значит, подкорректируйте свое направление. Но обязательно продолжайте движение.

Мы помним Христофора Колумба потому, что он продолжал двигаться до самой цели. Поставьте перед собой цель, составьте план и отправляйтесь в путь.

Задания:

Вот ваши задания на следующие дни: Начинайте вести записи по каждому имевшему место деловому контакту;

Каждый вечер составляйте планы "Что делать" и используйте их;

Практикуйте вхождение в альфа-уровень отсчетом от 25 до 1 каждое утро и воображайте себя развивающим новые привычки.

Записная книжка

Это может оказаться самой важной страницей в этой главе. Все великие коммерсанты знают, как важно аккуратно вести записи. Вы победитель, и вы демонстрируете это самому себе, записывая свой прогресс на этой странице. Кроме обратного отсчета, какой наиболее важной технике вы научились в главе 4?.....

Как эта техника поможет вам?..... Почему это важно для вас?..... Дата применения и результаты:.....

Журнал упражнений: День 1 (обратный отсчет 25 — 1) [] День 2 (обратный отсчет 25 — 1) [] День 3 (обратный отсчет 25 — 1) [] День 4 (обратный отсчет 25 — 1) [] День 5 (обратный отсчет 25 — 1) [] День 6 (обратный отсчет 25 — 1) [] День 7 (обратный отсчет 25 — 1) [] День 8 (обратный отсчет 25 — 1) [] День 9 (обратный отсчет 25 — 1) [] День 10 (обратный отсчет 25 — 1) []

Поздравляем, теперь вы готовы перейти к отсчету 10—1. Пожалуйста, откройте последнюю страницу главы 5 и записывайте свои упражнения там.

ТЕХНИКА САМОУПРАВЛЕНИЯ

Маленькая девочка сказала своему папе: "Мама совершенно не разбирается в маленьких девочках". "Что ты имеешь в виду?" — спросил он. "Она говорит мне идти спать, когда мне не спится, и будит меня, когда я хочу спать!"

ТЕХНИКА САМОПРОГРАММИРОВАНИЯ Поздравляем. Вы завершили сорокадневный курс занятий по обратному отсчету и расслаблению, и теперь для того, чтобы войти в уровень, вам достаточно просто расслабиться, закрыть глаза и мысленно отсчитать от 5 до 1.

Теперь, когда вы научились входить в уровень и общаться непосредственно с Уилли, вы в состоянии запрограммировать коррекцию широкого диапазона проблем и владеете новой техникой, помогающей вам достигать своих целей. Давайте обратимся к подиуму, на котором уже стоит Хозе Сильва, готовый прямо сейчас научить вас технике преодоления четырех проблем, которые не дают покоя многим людям и особенно болезненны для торговцев: бессонница, чрезмерная сонливость, утомляемость и головные боли. Если вам нужны эти приемы, пользуйтесь ими. Если они вам не нужны, они послужат прекрасными моделями того, как программировать преодоление проблем.

НАУКА ПОМОГАЕТ НАМ ПОНЯТЬ ПРИРОДУ СНА После того, как вы освоите "технику управления сном", беспокойные ночи останутся для вас позади. Может быть, вам придется пользоваться ею регулярно, а может быть, время от времени; так или иначе изучить ее важно. Она поможет вам при переезде в иные часовые пояса, например, давая вам возможность спать когда угодно и где угодно без использования снотворного. При беспорядочном образе жизни, часто свойственном торговцам, это может оказаться очень полезным. Нам часто бывает необходимо встречаться с клиентами рано утром, прежде чем они приступили к своей работе, а иногда мы задерживаемся допоздна, стараясь выполнить намеченный количественный график встреч.

Когда люди пользуются лекарствами, помогающими им уснуть, эти лекарства имеют тенденцию нарушать нормальные циклы сна и сновидений. Когда вы спите ночью, ваш мозг циклически проходит различный диапазон частот, от альфа-частот легкого сна через более глубокие тета-частоты до очень медленных дельта-частот, соответствующих самому глубокому сну.

Исследования по недосыпанию показали, что во сне важно проводить достаточно времени на уровне альфа-частот. Когда вы лишены альфа-сна, это вызывает серьезные побочные эффекты вроде раздражительности, потери способности узнавать и запоминать информацию, а иногда даже приводит к - галлюцинациям.

Если вы пользуетесь снотворным, оно может оказать воздействие на нормальный ритм мозга и порой лишить вас ценного периода альфа-сна. Потом утром вам понадобятся стимуляторы, чтобы нормально чувствовать себя. Совершенно очевидно, что все это не слишком хорошо для торговца.

ПОЧЕМУ ЛЮДИ НЕ СПЯТ Обычно, когда человек не может заснуть ночью или спит очень беспокойно и просыпается утром изможденный, это вызвано тем, что его мучают проблемы.

Беспокойство может затруднять засыпание ночью.

А утром из-за этого вам не хочется вставать. В соответствии с техникой управления сном мы даем вам чем заняться, так что вы не будете думать над своими проблемами. Но задание, которое я предложу вам, утомительно, настолько утомительно, что вы скоро уснете.

Вы должны запомнить три важнейших момента в отношении применения этой — как и любой — техники:

1. Техника эта должна применяться с альфа-уровня, а не с бета.
2. Вам нужно заранее запрограммировать себя на то, чтобы эта техника работала.
3. Вы должны быть решительно настроены на то, чтобы эта техника работала, и ожидать, что она будет работать.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МГНОВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ СНОМ Когда вы готовы идти спать и хотите воспользоваться техникой управления сном, войдите в альфа-уровень и примените технику управления сном.

Во-первых, визуализируйте школьную доску, по которой пишут мелом. Когда я говорю "визуализируйте", это значит вспомните доску, которую вы видели раньше. Потом представьте себе, что вы стоите перед доской, держа в одной руке кусок мела, а в другой тряпку.

Затем представьте, как вы рисуете на доске большой круг. Потом мысленно начертите внутри круга, большой X. Затем начинайте стирать X изнутри круга, начиная от центра и двигаясь к границе круга и стараясь не задеть тряпкой саму границу.

Стерев X внутри круга, справа от круга напишите слово "Глубже". Каждый раз, когда вы пишете слово "глубже", вы погружаетесь в более глубокий, более здоровый уровень сознания в направлении к . нормальному, естественному, здоровому сну.

Потом напишите в круге большую цифру 100. Сотрите число 100, стараясь не задеть границу круга. Потом справа от круга снова напишите слово "Глубже". Затем напишите в круге число 99, сотрите его и напишите слово "Глубже".

Потом продолжайте в том же духе с числами 98, 97, 96 и так далее, пока не уснете.

ЗАРАНЕЕ ПРОГРАММИРУЙТЕ, ЧТОБЫ ТЕХНИКА РАБОТАЛА НА ВАС Большинство людей хоть немного знает о персональных компьютерах. Вы знаете, что, чтобы воспользоваться компьютером, в него нужно сначала ввести программу. То есть включить компьютер и ввести набор команд.

Потом, когда вы хотите воспользоваться компьютером, вы просто включаете его, вызываете введенную программу и пользуетесь ею. Аналогично программируется ваш мозг. Сначала мы должны ввести программу. Это достигается предварительным самопрограммированием на альфа-уровне. Потом, когда вам нужно воспользоваться, вы входите в уровень и пользуетесь ею.

Вот как запрограммировать технику управления сном: 1. Войдите в альфа-уровень методом-"от 5 до 1".

2. Мысленно скажите себе, что в любое время, когда вы захотите уснуть, вы сможете добиться этого с помощью техники управления сном.

3. Визуализируйте доску и мысленно пройдите описанный выше процесс до числа 96.

4. Мысленно напомните себе, что в любое время, когда вы захотите уснуть, вы сможете добиться этого с помощью техники управления сном.

5. Выйдите из уровня.

СТАНЬТЕ ХОЗЯИНОМ СВОЕЙ ЖИЗНИ Помните, что важно хотеть, чтобы техника работала, и ожидать, что она будет работать.

Если вы просто испытываете ее и готовы легко от нее отказаться, она может не сработать в каком-либо случае. Уилли не знает, всерьез вы настроены или нет. Если Уилфред — большой скептик, Уилли получит соответствующее сообщение, и вы не уснете.

Но если вы настроитесь на то, что будете применять эту технику, пока не уснете, то вы уснете. Уилли получит послание.

Говорят, что в мире есть три типа людей: люди, которые заставляют вещи происходить, люди, которые наблюдают за происходящим, и люди, которые гадают, что произошло.

Если вы будете просто сидеть и ждать, когда что-то произойдет, вам часто придется гадать, почему то-то и то-то не случается с вами. Лучше всего заставлять вещи случаться.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОБУЖДЕНИЕМ Техника управления пробуждением предполагает, что мы обладаем автоматической системой, настраивающей ваш мозг в помощь вам для достижения поставленных целей.

На альфа-уровне вы можете отдавать приказы своему разуму вызвать тот или иной эффект в вашем теле. Вы приказываете своему мозгу разбудить ваше тело в назначенное время. - Вот как вы должны применять эту технику:

Вечером, когда вы уже легли в постель, готовясь ко сну, войдите в альфа-уровень методом 5 — 1- Затем визуализируйте (вспомните) часы. Мысленно установите на часах время, в которое хотите проснуться, и мысленно же скажите себе: "В это время я хочу проснуться, и в это время я проснусь".

Оставайтесь на альфа-уровне и засыпайте с него.

Вы проснетесь в желаемое время, чувствуя себя бодрым и здоровым.

Помните, что вы должны сначала предварительно запрограммировать эту технику. Войдите в альфа-уровень и мысленно скажите себе, что вы можете, используя технику управления пробуждением, проснуться в любое желаемое время без будильника. Потом мысленно повторите технику и представьте, как вы пользуетесь ею. Наконец, прежде чем выходить из уровня, напомните себе, что вы можете использовать технику управления пробуждением, чтобы проснуться в любое желаемое время без будильника.

КАК ВАШ РАЗУМ ВОЗДЕЙСТВУЕТ НА ВАШЕ ТЕЛО Кто следит за временем. "Ваш разум, который не является физическим объектом и потому никогда не нуждается во сне, следит за временем для вас.

Как ваш разум будит вас? Иногда вы просыпаетесь, думая, что вас разбудил лай собаки или гудок автомобиля. Таким образом ваш разум использует ваше воображение, чтобы привлечь ваше внимание. Или вы можете проснуться, сами не зная, почему.

Нас не заботит, как вы просыпаетесь утром. Наша цель — помочь вам развить способность использовать свой разум, построить фундамент, который окажется очень ценным для вас позднее, когда вы освоите дополнительные приемы.

Практикуя эту технику, вы разовьете в себе способность "управлять разумом" и будете делать это еще лучше, когда узнаете другие приемы, особенно технику, связанную с коммуникацией разума с разумом

Одна из первых вещей, что вы узнали касательно метода Сильва, — как использовать свое воображение, чтобы расслабить свое физическое тело.

Теперь вы делаете следующий шаг и узнаете, как использовать воображение в

качестве средства коммуникации, чтобы сознательно работать со своим разумом в ментальном измерении, что в свою очередь отражается в физическом измерении.

КАК МГНОВЕННО ВЗБОДРИТЬСЯ Техника управления пробуждением применима в любое время, когда вы дремлете, или спите, или испытываете упадок сил. Это может, например, случиться, если вы едете дамой после поздней деловой встречи.

Как и все другие приемы метода Сильва, эта техника применяется на альфа-уровне, после описанного выше предварительного программирования.

Она включает пять шагов, и эти пять шагов в той или иной форме можно найти во всех других приемах метода Сильва. Каждый шаг важен, если вы . пропустите хоть один из них, велика вероятность того, что техника не сработает. Вот эти пять шагов:

1. Оpoznать существующую ситуацию.
2. Поставить себе цель.
3. Создать план достижения поставленной цели.
4. Применить метод, который вы запланировали.
5. Быть уверенным, что добьетесь успеха.

ТЕХНИКА УПРАВЛЕНИЯ ПРОБУЖДЕНИЕМ Вот как использовать управление пробуждением, чтобы оставаться бодрым подальше:

Если вы чувствуете сонливость и вам хочется спать, но вы не должны уснуть, особенно если вы за рулем, сверните на обочину, выключите мотор и войдите в альфа-уровень методом 5 — 1.

На уровне мысленно скажите себе: "Мне хочется спать, но я не хочу уснуть; я хочу быть в полном сознании, чувствовать себя бодрым и здоровым".

Потом скажите себе: "Я буду считать от 1 до 5- При счете 5 я открою глаза, буду в полном сознании, чувствуя себя бодрым и здоровым. Мне не будет хотеться спать, я буду совершенно бодрым".

Медленно считайте про себя: 1, 2, 3; при счете 3 мысленно напомните себе, что при счете 5 "я открою глаза, буду в полном сознании, чувствуя себя бодрым и здоровым".

Затем медленно считайте до 4 и 5; при счете 5, открыв глаза, мысленно скажите себе: "Я в полном сознании и чувствую себя бодрым и здоровым: чувствую себя лучше чем прежде".

Помните, очень важно быть абсолютно уверенным, что вы будете чувствовать себя взбодренным.

Это вроде того, как вы предполагаете заключение договора о продаже. После того, как вы показали потенциальному клиенту, как может ему помочь ваш товар, и он согласился, вы предполагаете, что он собирается купить. Действуйте так же при использовании ментальной техники по методу Сильва. Применив формулу, предполагайте, что она сработает. Действуйте так, словно она сработала. Сделайте вид, что она сработала. Даже если вам не кажется, что она сработала, притворитесь, что вам кажется, что она сработала. Обманите себя и притворитесь, что вы чувствуете себя свежим и бодрым, и вы почувствуете себя свежим и бодрым.

Настройтесь на то, что вы готовы на все, чтобы это произошло, и Уилли получит ваше сообщение.

ТЕХНИКА УПРАВЛЕНИЯ ГОЛОВНЫМИ БОЛЯМИ Врачи утверждают, что большинство головных болей, возможно 90 процентов, имеют причиной перенапряжение. Некоторые имеют органическую природу. "Имеете" вы головную боль, вызванную органическими причинами, или "чувствуете" боль, вызванную напряжением, вы можете научиться снимать боли при помощи "техники управления головными болями".

Если ваша головная боль вызвана чрезмерным стрессом, то, применяя эту технику, вы добьетесь перманентного облегчения, головные боли будут повторяться все реже, пока ваше тело не забудет совсем, как вызывать их. Но если головные боли продолжают появляться с той же регулярностью, значит, вы можете подозревать органическую причину, и вам следует немедленно пройти медицинское обследование.

Техника управления головными болями содержит те же пять шагов, что и другие приемы метода Сильва: во-первых, констатировать проблему; во-вторых, поставить цель; в-третьих, выработать план достижения цели; в-четвертых, воплотить план в жизнь; в-пятых, принимать как должное, что метод работает. Настройтесь и заставьте его работать.

Помните, вы должны применять эту технику на альфа-уровне после того, как предварительно запрограммируете его. Она работает лучше, если вы применяете ее при первом признаке головной боли. Вот формула:

Если вы страдаете головной болью от перенапряжения, войдите в уровень методом 5 — 1. Затем мысленно скажите себе: "У меня болит голова; я испытываю головную боль; я не хочу, чтобы у меня болела голова; я не хочу чувствовать головную боль."

Я буду считать от 1 до 5, и при счете 5 я открою глаза, буду в полном сознании, чувствуя себя бодрым и здоровым. У меня не будет головной боли. Я не буду чувствовать головной боли".

Затем вы мысленно считаете: 1, 2, 3 и при счете 3 напоминаете себе, что "при счете 5 я открою глаза, буду в полном сознании, чувствуя себя бодрым и здоровым; у меня не будет дискомфорта в голове; я не буду испытывать дискомфорта в голове".

Обратите внимание, что на счете "три" мы изменили слово "боль" на "дискомфорт". Боль осталась позади. Затем вы продолжаете медленно считать: 4, 5 и при счете 5, открыв глаза, мысленно скажете себе: "Я в полном сознании, я чувствую себя бодрым и здоровым. У меня нет дискомфорта в голове. Я не испытываю дискомфорта в голове".

Если вы страдаете мигренью, применяйте ту же формулу, но три раза подряд с пятиминутными интервалами.

Первое применение устранил часть проблемы. Второе устранил еще одну часть. После третьего применения метода головная боль исчезнет.

Впоследствии вам будет достаточно одного применения. Если вы будете продолжать и дальше в том же духе, симптомы будут появляться все реже, пока ваше тело не забудет совсем, как вызывать головную боль, положив конец вашим проблемам с мигренью без каких бы то ни было лекарств.

Для коррекции проблем со здоровьем техника управления применяется под наблюдением врача.

УСТРАНЕНИЕ ПРИЧИНЫ ПРОБЛЕМЫ Вас могло удивить, почему я говорю, что, когда вы используете эту технику, как я ее изложил вам, это положит конец вашим проблемам и избавит вас от головных болей.

Может создаться впечатление, словно мы лечим лишь симптомы, а не причину проблемы.

В отношении почти любой другой техники это было бы справедливо. Гипнотизер может запрограммировать вас во время сеанса и избавить вас от головной боли, но он не устранил причину проблемы. В результате головные боли будут продолжаться. Аспирин устранил симптомы, но не напряжение, которым вызывается головная боль.

Однако, когда вы сами входите в альфа-уровень и сами применяете формулу, вы сообщаете Уилли, что вы хотите, чтобы он устранил причину проблемы.

Потом Уилли делает все необходимое для устранения причин проблемы. Вы можете не знать о том, что нужно сделать, чтобы устранить причину, но Уилли знает.

ОНА СНИЖАЕТ СТРЕСС И ПОЛУЧАЕТ НОВУЮ РАБОТУ Вы можете использовать тот же подход — ту же формулу из пяти шагов, — чтобы справиться с другими проблемами, которые могут встать перед вами.

Вот как Полетт Темпл использовала технику "трех пальцев", о которой вы узнали в главе 5.

- Она так хорошо работала в качестве клерка по расчетам с пациентами в своей больнице, что ей предложили аналогичную работу в известной корпорации с пятью психиатрами, психологом и еще двумя специалистами по социальной психиатрии. "Они предложили мне зарплату, о какой в больнице я не могла и мечтать, — говорит она, — и попросили прийти на собеседование с президентом корпорации.

Если вы никогда не проходили собеседования с психиатром, значит, вы не проходили собеседования! — продолжает она. — У меня было только пять дней на подготовку." Она входила в альфа-уровень по два раза в день и программировалась на успешное собеседование (каким образом, вы узнаете в главе 8). И она усиливала программирование техникой трех пальцев. "Пожав доктору руку, я села и сложила вместе три пальца, ожидая соответствующей реакции, которую я программировала всю неделю, — расслабиться, настроиться на доктора и отвечать на все его вопросы честно и с определенным уровнем энтузиазма.

Собеседование длилось час, и когда я выходила оттуда, я чувствовала, что место получу. Три дня спустя это подтвердилось."

ПРОГРАММИРОВАНИЕ ПОЗВОЛЯЕТ ПРЕОДОЛЕТЬ СТРАХ ПЕРЕД ПОЛЕТОМ Вы когда-нибудь встречались с людьми, которые боятся летать? Этот страх парализует их, делает их физически больными.

Аллен Роуз, ведущий раздела ежедневной газеты в штате Флорида, мучился этим страхом более тридцати лет. Потом он изучил метод Сильва.

"Я перепробовал все, — вспоминает он. — Я перечитал все книги, какие смог найти по этому вопросу. Даже вызвал одного парня с другого конца страны, который читал лекции для таких, как я. Я знал всю статистику насчет того, что самолеты — самый безопасный вид транспорта. Ничто не помогало. Когда приходилось лететь, я буквально накачивался алкоголем."

Несмотря на то, что Уилфред знал, что летать самолетом безопаснее, чем ездить на машине, Уилли продолжал испытывать этот иррациональный страх.

Но когда Роуз узнал, как входить в альфа-уровень и давать новые указания Уилли, он избавился от своего страха.

"После курсов Сильва, — написал он в своей газете, — я летал четыре раза. В последний раз не мог дождаться, когда позволят подняться на борт. Теперь я без колебаний отправлюсь самолетом в любую точку земли. Не так давно я даже не мог вообразить себе такого."

ПРОГРАММИРОВАНИЕ ИЗГОНЯЕТ СТРАХ Преподавательница, учившая Роуза методу Сильва, Бетти Перри, поясняет, что Роуз использовал очень простую технику для преодоления своего страха перед полетами".

"Я предложила то, о чем прочла в Бюллетене по методу Сильва, — говорит она. — Хозе Сильва сказал, что если ты боишься, признай свой страх, и он больше не появится." Роуз использовал выше изложенную пяти ступенчатую формулу с ошеломляющим успехом.

"Я многим людям предлагала использовать эту технику для преодоления страха, и всем она очень помогла", — говорит Перри.

Вы никогда не нервничаете, когда вас окружают чужие люди или вы должны заговорить с ними? Послушайте историю об одной леди, которая страдала агорафобией, когда пришла на курсы Сильва.

"Она испытывала приступы тревоги в общественных местах, — рассказывает Перри. — На первом занятии она осталась в своей комнате, чтобы поесть. Потом она использовала технику, помогающую избавиться от страха.

Во время занятий в следующий уик-энд она ела в ресторане впервые за четыре года."

Дальше еще интереснее. "Когда я позвонила ей и спросила, не хочет ли она продолжить занятия, — говорит Перри, — она ответила: "Я не могу". Я спросила, что она имеет в виду. Она сказала, что собира-ется совершить поездку в Панаму. Когда я спросила ее, кто поедет с ней, она гордо ответила: "Я сама поеду!"

ПРЕОДОЛЕНИЕ ПАРАЛИЧА

О большом успехе самой Бетти Перри стоит рассказать особо. Вот как изложил ее историю в своей колонке Аллен Роуз:

"Бетти Перри — одна из тех очаровательных людей, Которые всегда выглядят неутраченными, позитивными, целеустремленными, — пишет он. — Испытываешь удовольствие, находясь рядом с этой живой, здоровой, улыбчивой леди. Я просто воспарял душой каждый раз, когда общался с ней.

Но так было не всегда, — продолжает Роуз. — В 1966 году она перенесла удар, результатом которого был частичный паралич, нарушение речи, и выглядела она, по ее словам, "ужасно". Она носила корректирующую обувь, и ей приходилось подпирать свое колено, поднимаясь по ступенькам.

"Память у меня стала дырявая: возникли проблемы со зрением и общая депрессия, — рассказывает она. — Я все время ела." Ее вес дошел до 175 фунтов. Она была в отчаянии, перенесла такой удар в расцвете лет.

"Врачи сохранили мне жизнь и сделали так, что- бы я могла кое-как передвигаться", — говорит она. Но они сказали ей, что больше ничего сделать не могут. Они сказали, что поражен мозг и что ей еще повезло, что она вообще осталась жива. Все это длилось четырнадцать лет.

Сегодня потребуются нейрохирург, чтобы найти хоть след той проблемы, которая когда-то так муча-ла Бетти, бывшую операционную медсестру и бывшую жену хирурга-ортопеда из Сент-Питерсберга. Ее речь сейчас совершенно ясна. Она сбросила сорок фунтов. Ее памятью друзья восхищаются. На недавней вечеринке она протанцевала четыре часа.

Свое выздоровление она приписывает визуализации и ментальной технике, которую она изучила в 1980 году через метод Сильва", — пишет в заключение Роуз.

Как Бетти запрограммировала свое исцеление? Она настроила себя на это. Она входила в альфа-уровень По три раза в день, обычно на пятнадцать минут каждый раз, и применяла технику метода Сильва, подобную той, что вы изучаете в этой книге. Они изучаются в базовом курсе лекций по методу Сильва, и вы можете прочесть о них в книге "Ты ~ целитель", написанной Хозе Сильва и доктором Робертом Б. Стоуном (издательство H.G.Kramer).

Записная книжка

Это может оказаться самой важной страницей в этой главе. Все великие коммерсанты знают, как важно аккуратно вести записи. Вы победитель, и вы демонстрируете это самому себе, записывая свой прогресс на этой странице.

Какой наиболее важной технике вы научились в главе

6?.....

...

Как эта техника поможет вам?.....,.....,..... Почему это важно для вас? Дата применения и результаты:
Успехи Дата Используемая техника Результаты

СОЗИДАТЕЛЬНЫЙ СОН

Рассказывают, что в древние времена существовал город Гордая, в котором не было никакого правителя. Граждане Гордии считали себя настолько развитыми, что не нуждались в том, чтобы кто-то правил ими.

Допуская возможность, что может существовать кто-то достаточно мудрый, чтобы править ими, они предложили тест.

К воротам города была привязана повозка. Любой, кто мог продемонстрировать свою мудрость и свои способности, развязав узел, высвободив повозку и прогнав ее через город, мог стать правителем.

Но кто ни пытался — а таких было много, — не мог развязать "гордиев узел". Он был так велик и так хитро затянут, что претенденты не могли даже найти конца веревки, чтобы можно было развязать его и освободить повозку.

Потом однажды к воротам подъехал молодой человек, именовавший себя Александром Великим. Не обремененный излишней скромностью, он поставил себе целью править всем миром.

"Вы имеете в виду, — сказал Александр, — что все, что я должен сделать, — это развязать узел, освободить повозку и прогнать ее по главной улице города, и вы покоритесь мне без борьбы?" Жители Гордии подтвердили его слова.

Заклучив договор, Александр Великий просто вытащил свой меч и быстрым ударом перерубил гордиев узел, после чего прогнал повозку через город и востребовал свое право стать правителем Гордии.

КАК РАЗВИТЬ МУДРОСТЬ

Мы подошли к той части книги, которую вы ждали. Вы внесли плату, практикуя обратный отсчет в течение сорока дней, и уже получили некоторые дивиденды, узнав некоторые приемы самоуправления.

Теперь вы готовы сделать гигантский шаг вперед и узнать приемы, которые помогут вам отлить вашу жизнь и карьеру в желаемую вами форму.

Способность видеть вещи с различных точек зрения и решать больше проблем, чем средний человек, есть начало того, что люди называют мудростью.

РАЗБУДИТЕ ГЕНИЯ, КОТОРЫЙ СПИТ В ВАС Люди, которые мыслят одним лишь левым полушарием мозга, гораздо более ограничены, чем те, кто использует при мышлении оба полушария.

Мы видим прекрасный пример тому в истории с гордиевым узлом.

Пока не появился Александр Великий, все подходило к проблеме логически.

Но Уилфред — чьей вотчиной является логика и рассудок — не мог решить проблему.

Понадобился человек, видящий проблему с другой точки зрения — с точки зрения Уилли, — чтобы решить проблему, двигаясь прямо к конечному результату.

Конечно, некоторые скажут, что Александр смошенничал — ведь предполагалось, что он развяжет узел. Это одна из характерных черт Уилфреда — рассуждать и настраиваться на какой-то определен-ный ответ, даже если он неправильный или никак не исправляет ситуацию.

Уилли выдвигает для любой проблемы, которая предстает перед вами, нелогичные, нестандартные, новые, новаторские, творческие, практические решения.

Это и есть мудрость. По крайней мере, часть мудрости. Другая часть состоит в способности эффективно подавать информацию другим и внедрять найденные решения. Мы рассмотрим это позже.

Есть несколько путей получения информации от Уилли:

- Вы можете войти в альфа-уровень и там размышлять над проблемой. Вы должны поддерживать ментальную активность; если вы чувствуете, что пробуждаетесь и выходите из душевного равновесия, значит, вы, вероятно, опять слушаете Уилфреда и покинули альфа-уровень.
- Вы можете использовать свое воображение для создания воображаемых помощников, с которыми вы мысленно обсуждаете проблемы, находясь в альфа-уровне.
- Одним из лучших, наиболее естественных и простых способов получения информации и идей от Уилли являются сновидения.

ПОНИМАЙТЕ СВОИ СНЫ

Ученые говорят нам, что сны видят все, хотя не все запоминают свои сны.

Что такое сны? Исследователи не совсем уверены, но кажется, что сны необходимы нам для сортировки информации, полученной в течение дня. Сны занимают место в верхней части альфа-уровня. Вы помните, что люди, лишенные альфа-сна, страдают многочисленными нежелательными эффектами: утомляемостью, раздражительностью, потерей памяти, неспособностью к концентрации внимания и даже галлюцинациями. Вот для чего мы научили вас засыпать без снотворного — чтобы вы полностью использовали периоды альфа-уровня во время сна.

Когда Уилфред засыпает, Уилли начинает работать без вмешательства и препятствий со стороны Уилфреда.

Но если Уилфреду не нравятся сообщения, посылаемые Уилли во время сна, человек может перестать запоминать свои сны.

Но сны все равно остаются, и вы можете научиться запоминать их. И, что еще важнее, вы можете научиться интерпретировать и понимать сны.

И что лучше всего, вы можете научиться управлять сновидениями. Вы можете давать Уилли задание на ночь, чтобы он нашел решение проблемы.

Вы говорите, что день содержит слишком мало часов, чтобы успеть сделать все, что вам нужно? Вы говорите, что у вас есть потенциальный клиент, которому нужен ваш товар, и вы не можете понять, почему он не покупает его?

Тогда дайте Уилли работу на ночь, пока ваше тело спит.

Уилли снабдит вас новым взглядом на проблемы, которые стоят перед вами. И Уилли окажет вам помощь с другой стороны, из духовного измерения.

КАК ИНТЕРПРЕТИРОВАТЬ СНЫ Что означают ваши сны? Вы можете научиться интерпретировать свои сновидения и использовать их в целях увеличения объема продаж через упражнения и через изучение самого интересного человека в мире — себя самого.

У каждого из нас свой, уникальный опыт в этой жизни, "и потому каждый из нас использует свою собственную символику для выражения происходящих в жизни событий. Вы можете изучить символические образы, запрограммированные в вашем "биокомпьютере", используя технику управления сновидениями, которую Хозе Сильва сейчас изложит вам, и затем вести каталог или дневник сновидений, внося туда все, которые видите.

Когда вы пробуждаетесь ото сна, записывайте краткое содержание увиденного сна. Потом утром войдите в альфа-уровень и запишите сон более подробно. Старайтесь записывать его, не откладывая. Переведите свой сон в физическое измерение, иначе рискуете забыть его.

Утром пересмотрите сновидения, которые вы записали. Потом войдите в альфа-уровень и спросите себя насчет каждого сна: "Как мог бы этот сон быть связан с тем, что произошло в моей жизни?" Это поможет вам понять символику, которую вы используете, и через некоторый период времени вы приобретете столько понимания, что сможете интерпретировать сны очень быстро.

Это может оказаться одним из наиболее эффективных упражнений для лучшего понимания самого себя и своего места в этом мире. Настройтесь на то, чтобы работать со своими снами.

ВЫ МОЖЕТЕ НАУЧИТЬСЯ УПРАВЛЯТЬ СВОИМИ СНОВИДЕНИЯМИ Теперь последний шаг: управлять сновидениями и использовать их для решения проблем.

Управление сновидениями может оказаться очень полезным для вас;

- Вы избавитесь от неприятных снов и будете видеть во сне только то, что вам хочется;

- Уилли исследует хранилища вашей памяти и внутренние уровни сознания и даст вам конструктивные решения проблем, основанные на вашем прежнем опыте.

- Уилли и Уилл могут сканировать мысли других людей в поисках информации, которая поможет вам принять решение и справиться с проблемой.

- Вы приобретете больший контроль над альфа-измерением и разовьете большие способности создавать и контролировать образы в этом измерении.

Вот некоторые пути, каким образом запрограммированные сны могут помочь вам.

КАК ИЗБЕЖАТЬ ПЛОХИХ СДЕЛОК Чарлз Н. работает подрядчиком в Альбукерке, штат Нью-Мексико. Он был настроен очень скептически к курсам по методу Сильва. "Дайте мне чек в начале курса, — сказал ему преподаватель. — Мы будем заниматься всю субботу и воскресенье. Подождем до воскресного вечера, и тогда вы скажете мне, хотите ли вы оставить чек нам или забрать обратно."

Чарлз согласился и приступил к занятиям в субботу утром. В субботу вечером он решил запрограммировать сон, который подсказал бы ему действия в отношении крупного (и дорогостоящего) проекта, который он собирался предпринять.

В воскресенье он рассказал классу такую историю:

"Мне приснился мой старый друг, мальчик, с которым я роев детстве, — поведал он. — Мы даже учились вместе в колледже, вместе и закончили его. Потом мы совместно завели свое дело.

Со временем наши пути разошлись, — продолжал Чарлз, — и я не вспоминал -о нем уже тридцать лет.

Естественно, я принялся гадать, почему он мне приснился этой ночью. Я вошел в альфа-уровень и задумался над этим, и знаете, что я понял? Я понял, что мы не виделись друг с другом тридцать лет потому, что наша компания распалась после одной сделки. Это стоило мне много денег.

Чем больше я думал об этом, — продолжал он, — тем больше понимал, что есть много общего между той сделкой с моим другом и этой новой сделкой, которую мне предложили. Я решил, что, прежде чем двигаться дальше, я должен получить ответы на некоторые вопросы."

Той ночью Уилли проверил мозговые клетки Чарлза, извлекая на свет все старые воспоминания, чтобы найти информацию, которая могла бы помочь ему сегодня, и, возможно, спас для него много денег.

СОЗДАВАЙТЕ СВОИ СОБСТВЕННЫЕ ИДЕН ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ

Многие люди видят сны, содержащие созидательные идеи для решения проблем.

Кэролин Дил, преподавательница метода- Сильва из Гринсборо, штат Северная Каролина, сочинила во сне множество газетных объявлений, что принесло ей кучу денег. "Ирония судьбы в том, — говорит она, — что объявления, сочиненные дорогими специализированными агентствами, не привели ко мне ни одного слушателя, а объявления, созданные моими снами, привлекли сотни людей."

Одно из объявлений было выделено жирным шрифтом: "Я слышу лучшие истории в Гринсборо". Далее прилагались несколько коротких рассказов удовлетворенных выпускников курсов Сильва.

Другое объявление содержало рисунок Дил в летящем самолете. Рисунок имел подпись: "Небо не имеет границ". В этом длинном объявлении она рассказала свою собственную историю. Она была когда-то посредственной художницей-самоучкой, но теперь, благодаря технике метода Сильва, стала динамичной, выдающейся личностью, любящей людей. Она также была одним из лучших продюсеров метода Сильва за несколько лет.

В 1977 году Роман Г.С.Барба-старший из Манилы прочел книгу Хозе Сильва и Филипа Миэле "Управление разумом по методу Сильва" и начал дело, которое никак не мог закончить. Он стал автором двух изобретений, которые принесли ему международное признание и большие гонорары, но не мог найти правильную формулу, чтобы сделать их более приспособленными к рыночным условиям, в течение более десяти лет.

Потом, в 1988 году, Барба прослушал в Маниле базовый курс лекций по методу Сильва у преподавателей Ю Бон Ве и Джуди Куа. Не успел закончиться второй уик-энд занятий, как он нашел решение своих проблем,

Во сне он открыл ответы, которые были нужны ему. Он был так счастлив, что написал Хозе Сильва следующее письмо:

"В знак благодарности за ту неоценимую помощь, которую оказал мне ваш метод как изобретателю и ученому, я жертвую часть моего будущего дохода от двух моих изобретений на пропаганду метода управления разумом Сильва в моей стране в виде финансовой поддержки людям, заинтересованным в изучении вашего метода".

ПЕНСЫ С НЕБА? А КАК НАСЧЕТ ДОЛЛАРОВ ИЗ СНА? "Результаты применения техники, представленной в методе Сильва, могут быть быстрыми и разительными", — считает Алан Филипс, музыкант из Ловингстона, штат Виргиния.

"Когда я впервые записался на базовый курс лекций, денег у меня было только на один уик-энд занятий из двух. На первом занятии среди прочего мы изучили технику управления сновидениями, благодаря которой, как утверждал инструктор, выпускники могли приобрести внутренний дар решения проблем и получать информацию, не всегда доступную внешнему сознанию и органам чувств.

Завершив первое занятие и не имея денежных ресурсов закончить курс, я начал лихорадочно "программировать свои сны", чтобы получить информацию о том, где я мог бы раздобыть деньги на завершение курса. Инструктор, Пол Франселла, потратил много времени, объясняя, как сны обычно снабжают нас информацией через символы, и перечисляя множество примеров того, как это может выглядеть. Однако, соц, ставший результатом моих программистских усилий, оказался совершенно буквальным.

Мне приснилось, что я попросил деньги у своего отца. В моем сне он сел за письменный стол и выписал чек, а я стоял и смотрел ему через правое плечо. В тот период моей жизни наяву мои отношения с отцом были таковы, что даже если бы я всерьез подумал о том, чтобы попросить у него деньги, я тут же отверг бы такую идею. Но, увидев этот сон, я подумал: "Что ж, мне терять нечего". • Я позвонил ему и изложил свою дилемму. Вышло так, что он уже слышал о методе Сильва от своего друга (к моему большому удивлению) и совершенно неожиданно согласился помочь мне закончить курс. Он пригласил меня заехать и- взять чек в качестве личного долга.

Когда я приехал к нему домой, он пригласил меня войти и сел за стол, чтобы выписать чек. Пока он писал, я заметил, что вся окружавшая нас обстановка, насколько я мог судить, поразительно совпадала с тем, что я видел во сне!

Комната, стол, даже угол моего наблюдения — все казалось точной копией... кроме одного: когда все это происходило наяву, я удивлялся и поражался про себя: "Точно как во сне!"

До того дня я был убежден, что даже если очень захотеть, невозможно заставить вещи произойти наяву в точности, как они происходили во сне. Хозе Сильва воистину создал потенциально всемогущую методологию!"

Этот и другие, порой еще более драматические примеры техники управления сновидениями пока-нас о ресурсах, о существовании которых мы даже не подозреваем, и что мы обладаем возможностью управлять нашими снами, заставляя их через обратную связь способствовать нашим нуждам и желаниям.

ТЕЛЕПАТИЯ СНА

Каким образом Уилли мог узнать, что отец Алана Филипса готов одолжить ему деньги на завершение курса?

Исследование, проведенное в лаборатории сна и сновидений при медицинском центре в Бруклине (г. Нью-Йорк), предлагает строго научное объяснение этому. В своей книге "Телепатия сна", опубликованной в 1973 году издательством "Макмиллан Паб-лишинг Ко", исследователи доктор медицины Монтегю Ульман и доктор философии Стенли Крипнер сообщают о многих случаях, когда вроде бы имела место телепатия во время сна испытуемого.

Пока один испытуемый спал, другой выжидал определенное время, чтобы спроецировать свои мысли спящему. Когда первый просыпался и его спрашивали, что ему снилось, он часто сообщал то, что совпадало с переданными ему мыслями.

Хозе Сильва в своем исследовании проделал это более практичным способом. Он попросил одну женщину запрограммировать себя на то, чтобы просыпаться в строго определенное время для мысленной коммуникации со спящим сыном. Мальчик постоянно мочился в постель, и она очень хотела отучить его от этого.

Они планировали повторять этот процесс в течение тридцати дней, чтобы добиться, если это возможно, каких-то результатов. Но уже в первую ночь мальчик, который жил в это время у родственников в 150 милях от Ларедо, проснулся в сухой постели. После этого он уже больше никогда не мочился в постель. МОЖЕМ ЛИ МЫ ВРЕДИТЬ ЛЮДЯМ ПОСРЕДСТВОМ МЫСЛЕЙ?

Хозе Сильва решил, что настало подходящее время выяснить раз и навсегда, можем ли мы создавать проблему мысленно, на расстоянии, и попросил нескольких опытных физиков попытаться на расстоянии запрограммировать ребенка, чтобы он опять начал мочиться в постель. Однако мальчик больше не мочился.

Это привело мистера Сильва к твердой убежденности, что невозможно, используя альфа-уровень на расстоянии, заставить человека делать то, что противоречит его интересам.

Уилли может попросить Уилла отправить послание. Но в этом измерении нет конфронтации, есть только сотрудничество. Уилл — это Свободная Воля, а воля делает только то, что в наших интересах.

В физическом измерении мы можем использовать насилие, чтобы навредить другому. В духовном измерении мы можем только помогать друг другу.

Как выразился мистер Сильва, на бета-уровне мы охотимся друг на друга, а на альфа-уровне мы мо-лимся друг на друга.*

Есть ли способ, как торговцы могли бы использовать все это в целях повышения объема продаж? Безусловно, есть. Мы называем это широковещением, и подробнее вы узнаете об этом в главе 14.

УНИЧТОЖЕНИЕ ЧУДОВИЩ

Человеку от природы свойственно бояться всего нового. Вспомните наш разговор о наших предках — пещерных людях посреди джунглей. Когда они

слышали какой-нибудь шорох в кустах, они немедленно настораживались, готовясь к действию.

Духовное измерение для нас — неизведанная страна. Наука психоориентология только начинает наносить эту новую территорию на карту. Мы открыли ее только в 1944 году!

Иногда люди переживают вещи, которых не понимают, и сразу включается реакция "хватать или бежать".

Психоориентологическое исследование помогает нам понять, что происходит, так что мы можем перестать бояться "шороха в кустах" и можем использовать это измерение, как средство решения большего числа проблем и достижения большего количества наших целей.

Вот проблема, которая встала перед Хозе и Пау-лой Сильва однажды вечером. Они гостили в Монтеррее, Мексика, и оставили своих детей с нянькой в отеле, когда решили прогуляться вечером.

Нянька любила смотреть телевизор, поэтому велела детям тихо лежать в кроватях, иначе придет бука и заберет их. Сказав им это, она постучала рукой по стене и добавила: "Слышите вот это? Это чудище, и оно схватит вас, если вы встанете из постели!" Дети оставались в постели. Это, может быть, решило проблему для няньки, но создало проблему для детей. Теперь они боялись встать с постели в темноте, чтобы сходить в туалет и попить воды.

Тщетно их отец уверял их, что нет никакого буки. Они знали лучше, по ночам они "видели" буку... в своем воображении. "Но это нереально, — пытался убедить их отец. — Это всего лишь ваше воображение." Это их не убеждало.

Потом ему пришла идея, как исправить ситуацию. "Когда вы в следующий раз увидите буку, — сказал он им, — направьте в его сторону палец и потрясите им как можно сильнее. Каждый раз, когда вы будете трясти пальцем, чудище будет становиться все меньше и меньше", — сказал он.

Дети начали быстро трясти своими, пальчиками, пока чудище не сморщилось до очень маленьких размеров, таких маленьких, что можно было взять его в руку. После этого никаких проблем с букой больше не возникало.

"Люди иногда позволяют своему воображению взять верх над собой, — говорит Сильва. — Они представляют вещи так живо, что это парализует их самих; они боятся предпринять что-либо из-за чудовищ, которых они создали своим воображением.

Это как психосоматическая болезнь, — поясняет он. — Если вы чего-то очень боитесь, то можете накликать на себя именно то, чего боитесь. Как сказал Иов в Библии, "то, чего я больше всего боялся, случилось со мной". Но вы делаете это над собой сами, никто больше. Однако у вас есть сила изменить это положение, просто изменив свое мышление. Настройтесь на перемену, используйте технику метода Сильва, и вы переменитесь."

Делается это так: как вы научились в предыдущей главе: войдя в альфа-уровень, назовите проблему, поставьте себе цель, действуйте и подтвердите конечный результат. Вы можете таким образом избавиться от кошмаров, воображаемых монстров или вообще изменить то, что вы хотите изменить.

В следующей главе мы покажем вам, как избавляться от многих чудовищ, с которыми приходится сталкиваться торговцам: страхов, таких, как страх наносить холодные визиты, боязнь телефонов, боязнь просить заказ.

Но сначала Хозе Сильва расскажет вам, как развить в себе способность использовать сновидения для решения своих проблем.

ТЕХНИКА УПРАВЛЕНИЯ СНОВИДЕНИЯМИ По-видимому, каждый из нас проходит во сне каждую ночь как минимум четыре цикла сна и сновидений, причем каждый цикл длится примерно девяносто минут. Это дает нам широкие возможности использовать сны в свою пользу во многих направлениях.

Первые циклы сна — самые глубокие и содержат очень короткие периоды сновидений. Затем сон становится более легким, и сновидения длятся дольше. Программируя себя, вы можете проснуться в идеальное для запоминания снов время. Если вы просыпаетесь слишком рано, сна не будет, если просыпаетесь посреди сна, это может вас запутать, но когда вы просыпаетесь к концу сна, вы в состоянии запомнить и понять его. Поскольку вы будете в очень легком уровне сна, вам будет легко открыть глаза, отметить про себя краткое содержание сна, затем закрыть глаза и перейти к следующему циклу сна и сновидений.

Так что, если за день у вас не хватает времени сделать все, что вы хотите сделать, научитесь использовать часть времени сна, чтобы сделать больше. Начните с того, что запрограммируйте себя запомнить один сон. Мы называем это шагом № 1 управления сновидениями.

Чтобы попрактиковаться в запоминании сна, войдите в альфа-уровень методом 5 — 1. Оказавшись в уровне, мысленно скажите себе: "Я хочу запомнить сон, и я запомню сон". Затем засыпайте с этого уровня.

Вы проснетесь посреди ночи или утром, живо представляя себе свой сон. Держите наготове карандаш и бумагу, чтобы записать его. Когда вы будете удовлетворены результатами первого шага управления сновидениями, переходите к шагу № 2.

Чтобы попрактиковаться в запоминании снов, войдите в альфа-уровень методом 5 — 1. Оказавшись в уровне, мысленно скажите себе: "Я хочу запомнить свои сны, и я запомню их". Затем засыпайте с альфа-уровня.

Вы проснетесь несколько раз посреди ночи и утром, живо представляя себе свои сны. Держите наготове карандаш и бумагу, чтобы записать его. Когда вы будете удовлетворены результатами второго шага управления сновидениями, переходите к шагу № 5.

Вы можете использовать шаг № 3 управления сновидениями, чтобы генерировать сон, который вы можете затем вспомнить, понять и использовать в решении проблемы. Войдите в альфа-уровень методом 5 — 1. Оказавшись в уровне, мысленно скажите себе: "Я хочу увидеть сон, который будет содержать информацию для решения проблемы, которая меня волнует". Назовите проблему и добавьте: "Мне приснится такой сон, я запомню его и пойму". Затем, оставаясь в уровне, засыпайте.

Вы проснетесь посреди ночи или утром, живо представляя себе желаемый сон. Вам приснится этот сон, вы запомните его и поймете.

Помните, что лучше всего предварительно запрограммировать себя на альфа-уровне, прежде чем использовать эту технику. Войдите в уровень методом 5—1 и запрограммируйте шаг № 1 управления сновидениями. Когда вы будете готовы использовать шаг № 2 управления сновидениями, войдите в уровень и предварительно запрограммируйте себя на использование шага № 2. То же самое сделайте для шага № 3, когда будете готовы использовать его.

Записная книжка

Это может оказаться самой важной страницей в этой главе. Все великие коммерсанты знают, как важно аккуратно вести записи. Вы победитель, и вы демонстрируете это самому себе, записывая свой прогресс на этой странице. Какой наиболее важной технике вы научились в главе

7?.....

...

Как эта техника поможет вам?..... Почему это важно для вас? Дата применения и результаты:.....

Успехи Дата Используемая техника Результаты

СОЗИДАТЕЛЬНАЯ ВИЗУАЛИЗАЦИЯ

Однажды ночью я проснулся от стука в окно. Это показалось мне странным, так как моя спальня на втором этаже. Я поднялся, выглянул в окно и увидел своего брата, который бросал в окно камешки, чтобы разбудить меня.

Он сказал мне, что наш шестидесятидвухлетний отец пережил сердечный приступ и доставлен в больницу в критическом состоянии.

Я торопливо оделся и бросился в больницу. Мне удалось убедить их пропустить меня в палату, где лежал отец. К его телу были присоединены какие-то трубочки, провода соединяли его с аппаратами, которые зловеще мигали, гудели и пищали. Отец выглядел ужасно. Он казался таким маленьким и беспомощным. Я испугался.

Я нежно взял его за руку. Он не пошевелился. Тогда я закрыл глаза, вошел в альфа-уровень и вообразил, что ему стало лучше, что он окреп, что его отсоединили от всех этих трубок и проводов, привезли в отдельную палату, привезли домой, что он опять приступил к работе в нашем семейном бизнесе, сварочной мастерской. Воображая все это, я услышал, что быстрый писк контрольного оборудования начал замедляться, и вышел из уровня.

Закончив, я открыл глаза и снова взглянул на отца, на это переплетение трубок, таких маленьких... Затем он открыл глаза и посмотрел на меня. Это могло быть в моем воображении, но мне показалось, что он улыбнулся мне глазами. Потом он снова закрыл глаза. Я знал, что все будет в порядке, и я знал, что он знал это тоже.

Вернувшись в приемный покой, я посмотрел налево и увидел сидевших там людей, взволнованных, плачущих. Я посмотрел вправо и увидел еще больше людей, расстроенных, озабоченных, с красными от слез глазами. И я подумал про себя: "Слава Богу, что мне никогда не придется беспомощно стоять рядом, когда любимый человек нуждается в моей помощи".

Мой отец полностью выздоровел и еще десять лет продолжал хозяйничать в сварочной мастерской. ДЕННИС ХИГГИНС

Об удивительных возможностях воображения самыми преуспевающими авторами написана масса книг.

Вы можете при помощи своего разума создавать новый мир, такой, какой вам хочется, говорят они. Вы можете изменить по своему желанию облик вашей жизни и всего в ней, говорят они.

Они настаивают, что визуализация — это ключ к достижению целей, к достижению всего, что вам хочется в жизни. Они сами являются живыми доказательствами тому, ибо они сделали это. Успехов добились и некоторые их последователи. Иногда они даже признают, что 90 процентов тех, кто следует их примеру, терпят неудачу; но те, кто действительно настойчив, утверждают они, обязательно добьется успеха. *

Вам не кажется знакомым это соотношение: 90 процентов неудач и 10 процентов успеха?

Чего вы не услышите от этих авторов, потому что они сами этого не знают, — того, что реальным ключом к успеху является способность работать на альфа-уровне, сохраняя полное сознание.

Улавливаете идею? Вы уже знаете, как работать на альфа-уровне. Теперь вы можете брать любую из этих книг и начинать с успехом пользоваться их техникой. Вам не удавалось добиться успеха раньше, если вы не принадлежите к тем 10 процентам людей, которые каким-то образом, природными средствами, научились входить в альфа-уровень. Но теперь вы можете добиваться желаемых результатов по книгам, посвященным саморазвитию, потому что умеете входить в альфа-уровень и применять все приемы там, как это делают сверхзвезды.

Вы можете также продолжать читать эту книгу и выучиться новейшим научно разработанным приемам, которые помогут вам взять максимум от визуализации. Предназначение этих приемов — помочь вам получать устойчивые результаты. Более того, когда вы научитесь использовать научно разработанную и проверенную технику по методу Сильва, у вас будет преимущество перед теми, кто развил в себе эти способности самостоятельно. Почему? Потому, что у вас будет возможность координировать свои усилия с другими людьми, которые пользуются той же техникой, и тем самым получать лучшие результаты. Вы можете объединиться с другими последователями метода Сильва в своего рода альянс владеющих разумом, где все работают вместе и в одной манере.

ОПРЕДЕЖЕНИЕ ВИЗУАЛИЗАЦИИ И ВООБРАЖЕНИЯ Прежде всего давайте определим некоторые термины.

Вы видите глазами. Каждый раз, когда вы фокусируете глаза, ваш мозг достигает бета-частоты в двадцать циклов в секунду. Чтобы находиться в альфа-уровне с открытыми или закрытыми глазами, вы ни в коем случае не должны пытаться сфокусировать зрение и должны смотреть прямо перед собой. Вы визуализируете своим разумом. Визуализировать означает вспоминать нечто знакомое или похожее на то, что вы видели раньше или что вы воображали раньше. Визуализация — это воспоминание, воспоминание о чем-то виденном.

Воображать означает думать о чем-то таком, чего вы никогда не переживали раньше, чего вы никогда раньше не видели и не визуализировали. Это творческий процесс, потому что вы воображаете то, чего раньше никогда не видели и не визуализировали.

Визуализировать — совсем не то, что видеть. Это даже не как сон. Это как воспоминание. Это воспоминание о чем-то известном вам. Вот вам пример: Вы помните, как видели по телевизору или в кино собаку Лесси? (Если нет, тогда вспомните любую собаку, какую видели.) Вспомните, как выглядит эта собака? Какого она размера? Насколько крупная? Насколько длинная у нее шерсть? Какого она цвета? Как выглядит ее хвост? Ее уши?

Воспоминание о том, что вы когда-то видели, и есть визуализация. И вы только что визуализировали собаку, которую вы видели прежде.

Сколько лап было у той собаки? Четыре? А теперь попробуйте вообразить, как выглядела бы эта собака, будь у нее шесть лап? Где бы оказались эти две дополнительные лапы? Спереди? Сзади? Посредине? Где бы они были?

Вообразите, как бы это выглядело.

Теперь вы использовали воображение, чтобы создать мысленную картину чего-то такого, чего вы никогда прежде не видели, не воображали. Это очень просто. Вы можете делать это как с открытыми, так и с закрытыми глазами. Вы можете делать это как на бета-, так и на альфа-уровне.

Чтобы вообразить вещь и дать ей проявиться в физическом мире, ваша визуализация или воображение должны происходить на альфа-уровне. Пока что вам будет легче делать это с закрытыми глазами, чтобы ни на что не отвлекаться. Позднее, с опытом, вы сможете работать на альфа-уровне с открытыми дефокусированными глазами. Созидательное воображение может производиться на альфа-уровне.

Теперь, если вы вернетесь назад и вспомните ту собаку с шестью лапами, которую вы только что вообразили, и вспомните, как выглядела эта собака и где располагались ее дополнительные лапы — спереди, сзади, посредине, — это уже будет визуализация, потому что вы вспоминаете, как выглядит то, что вы воображали раньше.

Теперь давайте посмотрим, каким образом использование визуализации и воображения может помочь вам продавать больше.

КАК ВИЗУАЛИЗАЦИЯ ПРЕОБРАЗИЛА ЖИЗНЬ МАРДЖ ЛИДДИ Мардж Лидди говорит, что постановка цели, позитивное мышление и визуализация помогли ей создать очень успешный бизнес по торговле недвижимостью, убедить мужчину, которого она любила, жениться на ней и во многом другом. Попутно она даст вам несколько ценных уроков. "Вы должны быть очень внимательны, решая, чего вы действительно хотите, — говорит она. — Когда вы становитесь одержимы идеей, что вам нужно именно это, и собираетесь добиться того, чтобы это случилось, вам следует быть осторожными, потому что, уверяю вас, более чем вероятно, что вы этого добьетесь".

Ее опыт подчеркивает, как важно использовать субъективное измерение, а не вкладывать все силы в объективные средства.

Лидди прослушала базовый курс лекций по методу Сильва в мае 1973 года и широко использовала этот метод. Она организовывала в своем доме встречи последователей метода Сильва и даже помогла организовать классы.

В 1974 году она приобрела очень небольшую фирму по торговле недвижимостью в Сателлит-Биче, штат Флорида. "Ею владела семейная пара, и у них тогда было всего четыре объекта для продажи", — вспоминает она.

Через два года она превратила свою новую фирму в одну из крупнейших компаний по торговле недвижимостью на побережье южной части графства Бrevард и четвертую по величине и самую преуспевающую в округе. Фирма имела три отдельных офиса и около шестидесяти агентов по продаже.

Она научила свой торговый штат использовать визуализацию и воображение для увеличения объема продаж

"Я постоянно проводила в своем кабинете занятия с сотрудниками, — говорит Лидди. — Попросив их закрыть глаза и расслабиться, я предлагала им воображать, как они укрепляют таблички "Продается" на фасадах домов.

Но нужно пойти еще дальше, — добавляет она. — Не просто вообразить табличку о продаже, но представить, как вы подводите клиента к столу, видите руки клиента на столе, видите, как он вручает вам чек. Табличка "Продается" на доме не обязательно означает, что дом будет продан.

Я призывала своих сотрудников поддерживать в себе позитивный внешний вид и использовать позитивное мышление, — продолжает она. — Я призывала их пройти базовый курс лекций по методу Сильва, но большинство из них сопротивлялись, потому что не хотели тратить на это. Знаете, как это бываете нам нужен доктор, но мы не можем позволить себе заплатить ему."

Она также усиленно программировала свои личные цели, особенно в отношении мужчины, с которым она встречалась с 1972 года. Она настраивала его на то, чтобы он женился на ней, что в конце концов и случилось.

"Я была так влюблена в этого парня, что не знала, с какого конца взяться за дело, — говорит Лидди. — После курсов Сильва я начала визуализировать нашу свадьбу. Понадобилось два года, чтобы моя мечта материализовалась. Мы поженились в 1975 году." Он тоже торговал недвижимостью, и они были деловыми партнерами.

"Он не так хотел этого брака, как я, — признается она, — так что я заставила произойти то, что было не в его интересах.

Иногда вы бываете так увлечены, что думаете только о том, что сделает вас счастливым, а не что сделает счастливым каждого. Вы можете забыть о том, что должны программировать только так, как было бы лучше для всех, кого это касается. Это очень важный момент, и его нужно иметь в виду в интересах всех"

В 1981 году они развелись, и она продала два офиса и сосредоточила все силы на том, что осталось.

Лидди признает, что если бы она запрограммировала выяснить, что лучше для всех, и следовала этому, ей самой было бы лучше.

Вместо этого она использовала всю технику, какую могла придумать, на то, чтобы развить свою силу убеждения и найти аргументы в пользу брака, и в конце концов уговорила его жениться на ней.

"Я могу сказать, что заставила это случиться, — говорит она. — У меня оставались некоторые сомнения. Какой-то слабый голос внутри говорил мне, что это не совсем честно." Поэтому она уговорила его пройти тренировку по методу Сильва, чтобы иметь средства самообороны.

"Он пользовался этим. Он визуализировал вещи, какие бы он хотел, чтобы случились в его жизни.

Он визуализировал лодку в своем лодочном сарае, и лодка появлялась. Так что это действительно работает."

После развода Лидди решила уйти из своего бизнеса. Она чувствовала, что ее бизнес отчасти виновен в разрыве их брака.

"Я действительно сгорела на этой работе, потому что когда движешься так быстро и с таким упорством, как это делала я, немудрено сгореть."

Она инвестировала средства в производство черепицы, взяв сына в качестве партнера. "Конкуренция была страшная, — говорит она, — и все мои деньги скоро растаяли.

Все неустанно спрашивали меня, почему я не возвращаюсь к торговле недвижимостью, ведь я знаю это дело лучше. Потому что оно мне не нравится, вот почему^ Оно опротивело мне." Потом она выучила два ценных урока. Как-то к Лидди заехал один ее друг и сказал ей, что на рынке появился дом ее мечты. Это был особняк на берегу реки в Палм-Бей, штат Флорида, которым Лидди давно уже восхищалась. Но существовали ограничения в отношении прав собственности в связи с отсутствием наследника.

"Я получила рекламный буклет, просмотрела его и была поражена. Дом продавался за неправдоподобные 89000 долларов! — рассказывает она. — Конечно, требовалось много работы. После ремонта он оценивался уже в 175000 долларов. Я знала, что это было настоящей удачей для любого риэлтера и что я могла сорвать большой куш. У меня не было денег. Бизнес с черепицей отнимал все мое время, энергию и деньги. Я выбивалась из сил, пытаясь держаться на плаву. Я сказала, что никак не смогу купить дом."

Ее друг сказал ей: "Я полагаю, что если ты чего-то очень захочешь, то найдешь способ".

"Эта идея настолько увлекла меня и словно давила на мозг. что на следующий день я решила. что должна добиться своего. Я решила, что так или иначе найду способ купить этот дом,"

Она написала заявку на покупку и внесла залог в 100 долларов. "Я вручила заявку агенту, а впереди меня уже были две заявки. Я попросила внести меня в список претендентов, а дальше, мол, посмотрим." На то время у нее не было никакой возможности обеспечить свою заявку деньгами, потому что все ее деньги были вложены в производство черепицы, но она продолжала верить и воображала себя живущей в этом доме.

Спустя два года два других претендента сошли с дистанции, поскольку юридический статус дома все никак не удавалось определить. Лидди терпеливо ждала. К тому времени дела с черепицей заметно пошли в гору, принося хорошую прибыль.

"Потом я продала свой фирму вместе со зданием, которое мы приобрели, и обладала огромной кучей наличности, а буквально через месяц дом поступил, наконец, на продажу. И я оказалась единственной претенденткой." Так она купила дом своей мечты!

"Даже несмотря на то, что бизнес с черепицей был очень трудным делом, я выгодно продала его благодаря зданию, — объясняет Лидди. — Недвижимость всегда спасала меня. Вот это было мое дело. Бывали периоды, когда я всей

душой ненавидела эту работу, но она всегда позволяла мне поддерживать высокий уровень жизни."

Она поняла, что способна добиться всего, чего захочет, и что ее истинным призванием была все-таки торговля недвижимостью. После того она сделала две важные вещи. "Я еще раз прошла курсы Сильва и приучилась к позитивному мышлению, постоянно направляя свои мысли в нужном направлении, а именно: чему ты уделяешь внимание, то и исполнится в наибольшей степени. Если ты рассеиваешь внимания то рассеиваешь свою энергию. Я приучилась входить в альфа-уровень и точно направлять свою энергию в правильном направлении." Повторно прослушав базовый курс лекций по методу Сильва у преподавательницы Бетти Перри, Лидди начала использовать технику метода Сильва, чтобы поддерживать правильный курс в своей жизни. Она также прошла дополнительный курс. И каков результат?

"Сейчас я работаю независимым маклером по торговле недвижимостью, — говорит она. — Дела идут очень хорошо. Мои старые клиенты каким-то образом находят меня. Они звонят мне. Я еду к ним, уделяя им безраздельное внимание. Если они хотят продать дом, я начинаю заниматься конкретно этим домом и бьюсь над ним, пока не продам. Я часто применяю визуализацию в отношении этого дома."

Комбинация двух вещей — техники метода Сильва и торговли недвижимостью — позволяет ей жить очень уютно и счастливо.

"Я не совсем здорова, но живу очень комфортабельно для ленивой леди средних лет", — шутит она. Она ведет активную общественную жизнь, у нее есть мужчина, с которым она встречается уже семь лет. Программирование жизненных направлений и затем фокусирование энергии на том, что лучше для всех, помогли Мардж Лидди наполнить свою жизнь счастьем, достатком и чувством удовлетворенности, которого многим так недостает. Просто не забывайте программировать свои потребности во благо всех, настаивает Мардж. Она пришла к этому трудным путем.

С ПОЙОШЬЮ ВИЗУАЛИЗАЦИИ ПРОДАВАТЬ МОЖЕТ КАЖДЫЙ Визуализация и воображение на альфа-уровне являются такими мощными инструментами, что даже тем людям, которые профессионально никогда не занимались торговлей. Джойс МакКарти из Далхарта, штат Техас, сама продала свой дом после того, как это не удалось профессиональным маклерам, не успев даже закончить курсы Сильва.

"Я решила продать свой дом примерно в августе 1979 года, — написала МакКарти в письме, адресованном "Сильва Интернэйшнл, Инк." — Я гостила у сестры в Далласе, когда мне из Далхарта позвонил агент по торговле недвижимостью и спросил, не хочу ли я продать свой дом.

Я сказала агенту, что он получит комиссионные, если продаст мой дом за 45000 долларов. Маклер в свою очередь сообщил мне, что ссудная компания готова профинансировать только восемьдесят процентов от 38000 долларов. Он также сказал, что мне следовало бы принять предложение и продать дом. Я решила отказаться.

Вернувшись домой, я получила долгожданную карточку от Джоанны Блджетт, где она сообщала, что поступила на курсы Сильва, которые длятся два уик-энда подряд. Я решила тоже записаться на эти курсы.

В субботу, — продолжает она, — я послала в газету объявление о продаже дома. Оно было напечатано во вторник. В пятницу я отправилась в Лаббок на первое занятие. Могу добавить, что перед отъездом приняла аспирин, чтобы снять головную боль и напряжение (с тех пор я больше не принимаю аспирин). В первый уик-энд занятий мы пользовались методом визуализации "зеркало души", который применяют, когда хотят, чтобы что-то свершилось незамедлительно. Я, конечно, хотела продать дом.

На следующей неделе я показала свой дом трем потенциальным покупателям. Не успел наступить второй уик-энд занятий, как я продала дом за 45000 долларов. Служащий ссудной компании оформил все документы, не взяв с меня ни цента. Он также ссудил девяносто процентов от 45000 долларов", — добавила она.

"С какой стороны ни глянь, 200 долларов, потраченные на курсы, не пропали даром. В каком-то смысле это было вложение капитала, которое в результате продажи дома обернулось многократной прибылью.

И это событие было только началом моей новой жизни."

ПРИ ПОМОЩИ ТЕХНИКИ ИЗ КНИГИ СИЛЬВА СТИВ РЕДПАТ ПОЛУЧИЛ НА 7662 ДОЛЛАРА БОЛЬШЕ Стив Редпат из университета Хайте, штат Огайо, в своем издательском бизнесе использовал технику визуализации, которую он почерпнул из книги "Ты целитель", написанной Хозе Сильва и доктором Робертом Б.Стоуном.

"Благодаря одной этой технике, — говорит он, — моя прибыль увеличилась на 7662 доллара по сравнению с прошлым годом."

Редпат говорит, что он использовал обратный отсчет от 10 до 1, чтобы войти в уровень, а затем примерно десять минут визуализировал свои цели. "Затем я немедленно шел к телефону, — добавляет он. — При использовании этой техники я мог быстро фокусироваться на потребностях моего клиента и находить, как я могу помочь ему."

МАРКЕТИНГОВЫЕ КОМПАНИИ ПРОЦВЕТАЮТ БЛАГОДАРЯ ВИЗУАЛИЗАЦИИ

Одиннадцать торговых агентов "Мэри Кей Косметике" прослушали базовый курс лекций по методу Сильва и начали применять приобретенную там технику.

Спустя несколько месяцев девятнадцать из этих одиннадцати стали директорами.

"Такой высокий процент достигнувших такого прогресса в столь короткое время никогда раньше не встречался, — утверждает Джинджер Гранканьо-оло, преподаватель метода Сильва, который читал им курс. — Число этих девушек теперь удвоилось и составляет группу из двадцати двух директоров."

"Я слышал Мэри Кей в телепередаче о том, как она перевернула свою жизнь, поняв силу молитвы, и так далее, — говорит Джинджер Гранканьооло. — Она развивает личность, а не просто рекламирует товар. Я очень заинтересовался этим."

Она принадлежит к числу тех людей, которые пришли к альфа-мышлению естественным путем, так что, когда она молилась, она добивалась хороших результатов.

Когда торговые агенты Мэри Кей научились входить в альфа-уровень и работать там с полным сознанием, их молитвы также срабатывали.

Учебная программа Мэри Кей содержит все элементы позитивного мышления, говорит Гранканьооло. "Девушки говорят, что они научились позитивному мышлению на своих занятиях и что успех — это внутреннее чувство, которое затем воплощается в действие."

По словам Гранканьооло, программа Мэри Кей делает акцент на трех аспектах жизни; "Во-первых, Бог, во-вторых, семья, и в-третьих, карьера". "Во время базового курса лекций по методу Сильва мы обсуждаем, каким образом девушки могут использовать различные приемы для достижения своих целей и как им разработать распорядок дня, чтобы они, экономя время, успевали позаботиться и о семье, и о муже, и о детях, и о своей работе.

Есть несколько компаний такого типа, которым требуется форма для их содержания, — продолжает Гранканьооло. — То, что они говорят, хорошо, но они все-таки нуждаются в управлении."

ПРОГРАММИРУЙТЕ, ЧТОБЫ ПРЕОДОЛЕВАТЬ ТРУДНОСТИ

Программирование на альфа-уровне может помочь вам преодолевать трудности, которые могут вам встретиться.

Ольга Маликки работала менеджером в магазине .мод в Массачусетсе, когда записалась на базовый курс лекций. Она запрограммировала подкрепить свой пошатнувшийся бизнес.

Выучив технику программирования, она настроила свой мозг на проектирование увеличения объема продаж. Она говорит, что перемену заметила сразу. Ее магазин, никогда не попадавший по объему продаж в "Большую десятку" компании, вскоре добился этого. Продажи возросли на 56 процентов, и Маликки получила поздравительное послание от вице-президента компании.

По своему ценному опыту Маликки знает, что необходимо продолжать вырабатывать проекции, чтобы вкладывать ровный поток энергии в определенный проект. Она обнаружила, что, обретя первый успех, хочется добиваться все большего успеха или, выражаясь иными словами, становиться "лучше и лучше".

Заграничный директор "Сильва Интернэйшнл" Хуан Сильва, помогавший своему брату Хозе во многих его ранних исследованиях, говорит, что самое лучшее время для практики — "когда вы не нуждаетесь в этом". Упражняйтесь, когда дела идут хорошо, настаивает Хуан Сильва, и когда вам встретятся трудности, вам будет легко войти в уровень, визуализировать решение и почувствовать, что все в порядке'

"Когда вы расслаблены и спокойны, — поясняет он, — вы установите твердую базовую линию на идеальном уровне сознания. Тогда техника, которую вы используете, установится гораздо более позитивно, так что, когда она вам понадобится, она сработает для вас гораздо эффективнее."

Еще одна выпускница курсов Сильва, М.С. из Сакраменто, штат Калифорния, говорит: "Когда я только начинала свое дело по продаже телефонов, я получала ответ "нет" на каждое предложение. Это подавляло. Но после первого же занятия по методу Сильва, я поняла, что должна что-то сделать, чтобы обратить все эти "нет" в "да". Я отправилась в дамский туалет, и там запрограммировалась, и, представьте, за весь день больше не получила ни одного отказа. Сенсационно!"

Теперь давайте послушаем самого Хозе Сильва, который представит технику визуализации, призванную помочь вам больше продавать и зарабатывать больше денег. Эта техника похожа на технику "Зеркало души", которую изучают на базовом курсе лекций, но ' несколько проще для самостоятельного освоения. **ХОЗЕ СИЛЬВА УЧИТ ТЕХНИКЕ ВИЗУАЛИЗАЦИИ** Давайте создадим инструмент, который позволит вам легче пользоваться визуализацией и воображением. Мы будем называть этот инструмент "мысленным экраном".

Ваш мысленный экран, если хотите, может быть чем-то вроде киноэкрана. Вообразите его перед собой, чуть выше, примерно на 20 градусов, горизонтальной плоскости зрения. Некоторые люди предпочитают телевизионный экран, поскольку его можно по желанию включать и выключать и переключать каналы.

Есть также люди, которые предпочитают компьютерный экран. Если вы часто пользуетесь компьютером "Макинтош", то знаете, как легко создавать на компьютерном экране картинки и как легко их менять или уничтожать одним нажатием кнопки.

ВАШ МЫСЛЕННЫЙ ЭКРАН

Вы можете использовать мысленный экран для переноса всего, чего вы ни пожелаете, из физического измерения в ментальное. В физическом измерении вещи часто бывает трудно изменить. Например, потенциальный клиент может упорно придерживаться каких-то старых предубеждений и ложных предрассудков и не покупать ваш товар. Трудно заставить человека перемениться, споря с ним.

Однако в ментальном измерении возможно все. Осуществлять перемены в ментальном измерении — очень простое дело. Вот как вы должны действовать: Во-первых, войдите в альфа-уровень и спроектируйте на мысленный экран образ проблемы, человека или ситуации. Хорошенько изучите проблему, то есть отметьте все детали.

Изучив проблему или существующую ситуацию, сотрите образ проблемы. Сотрите его, вообразите, как он растворяется, переключите каналы, сбросьте картинку с вашего экрана — короче, делайте что хотите, чтобы избавиться от образа проблемы.

Затем с помощью воображения создайте картинку желаемого вами решения. В приведенном выше примере вы можете вообразить, как вы беседуете с клиентом, объясняя ему все, и клиент видит это в новом свете и понимает, каким образом вы хотите помочь ему или ей.

Теперь вы превратили проблему в проект. В будущем, когда вам придется думать об этом проекте, визуализируйте (вспомните) образ решения, который вы создали.

Никогда больше не возвращайтесь к образу самой проблемы. Когда бы вы ни думали об этом проекте, немедленно вспоминайте образ решения. Вы можете усиливать это решение время от времени. Помните, что вы уже создали решение и ждете, когда оно проявится в физическом измерении.

Помните, что в ментальном измерении вы используете сотрудничество, а не конфронтацию для достижения своих целей. Расслабьтесь и дайте этому случиться в мыслях, а затем действуйте и предпринимайте необходимые физические шаги для осуществления этого проекта.

Теперь давайте рассмотрим несколько примеров того, как последователи метода Сильва использовали визуализацию на альфа-уровне для решения различного рода проблем.

КАК СЛОЖНАЯ СИТУАЦИЯ ПОДДАЕТСЯ ПРОГРАММИРОВАНИЮ Перед Полетт Темпл из Оклахома-Сити, штат Оклахома, стояла трудная задача: сбор денег после оказания услуги. Она должна была рассчитываться с людьми, страдающими серьезными заболеваниями.

"В качестве клерка на выписке в местной больнице, — говорит она, — я имела дело с пациентами, которых выписывали. Я собирала разницу между их общим счетом и тем, что оплачивалось страховкой, плюс многое другое.

Никому не нравится, когда у них просят деньги, тем более когда они больны и страдают, — говорит она, — так что вы можете представить, каково мне приходилось.

Прослушав базовый курс лекций по методу Сильва, я начала использовать технику "зеркало души" и воображать каждого пациента окруженным любовью. Потом я вообразила себя, как я прошу пациента заплатить недостающую сумму. Большинство пациентов отвечали добротой и сотрудничеством, — продолжает она. — В результате мои сборы возросли, и я получила повышение.

Став инкассатором, я перенесла всю свою технику на новую работу. Работа инкассатора была связана не только с повышением зарплаты, но и с огромной ответственностью.

Я отвечала приблизительно за 100000 долларов в моей части алфавита, от А до F. Это в среднем 725 счетов. Моя работа состояла в том, чтобы собирать деньги после того, как оплачена страховка и другие льготы и пациент покинул больницу. Основная часть дел велась по телефону, и мне следовало быть постоянно готовой управляться с самыми разными ситуациями.

Каждый раз, когда я снимала трубку, чтобы позвонить насчет оплаты, я использовала технику "зеркало души". Сначала я вообразала себя просматривающей дело, разбирая проблему или причину, почему возникла задолженность, создавая благоприятный мысленный образ. Затем я рисовала

решение, каким образом можно закрыть дело пациента и погасить его задолженность сполна.

Я сохраняю в мыслях эту картину все время, пока разговариваю по телефону. Это помогает мне находить для пациента нужные слова, чтобы уговорить его оплатить недостающую сумму, да так, чтобы это не испортило ему настроение." Насколько хорошо это работает? В отделе, где работает Темпл, есть еще три женщины, имеющие многолетний опыт работы. "Став инкассатором всего семь месяцев назад (и не имея никакого предыдущего опыта), я каждый месяц становилась лучшим инкассатором", — сообщает она.

"Потом мои сотрудницы стали спрашивать меня: "Как тебе это удастся?" Думаю, что поначалу они считали это везением новичка. Поэтому я рассказала им, как я это делаю, и они очень заинтересовались методом Сильва.

Моя начальница вызвала меня как-то в свой кабинет и выразила свое восхищение моими успехами. Она сказала, что создала соревнование между инкассаторами, чтобы другие старались догнать меня.

Моя цель — чтобы и другие инкассаторы стали последователями метода Сильва, чтобы мы все вместе могли гармонично работать. -

Благодаря тому, что я узнала на курсах Сильва и применила в своей повседневной жизни, я без особых усилий и даже с удовольствием смогла делать карьеру от парикмахерши до лучшего инкассатора в большой больнице крупного города.

Спасибо вам, Хозе Сильва, за то, что помогли разбудить гения внутри меня."

Вы можете запрограммировать себя подобным же образом. Когда вы чувствуете себя отвергнутым и подавленным, сделайте перерыв и пойдите на несколько минут туда, где вас ничто не потревожит, — в комнату отдыха, скажем. Потом, запрограммируйте себя, используя мысленный экран. Сотрите отказы и вообразите, что люди принимают вас и соглашаются с вами — например, соглашаются на встречу или на размещение заказа.

САЛЛИ ВАИТРЕСС ПЕРЕМЕНИЛА ВСЮ СВОЮ ЖИЗНЬ Визуализация и воображение могут помочь вам запрограммировать преодоление страха, чувства вины и сомнений.

Что касается преодоления страхов, то Салли Ван-тресс на этом собаку съела. В ее жизни произошли разительные перемены. За три года она превратилась из банкира в искательницу приключений, объехавшую на велосипеде весь мир, ставшую писательницей, преподавательницей и преуспевающим коммерсантом. Каждый ее шаг сопровождался преодолением страхов. "Мне пришлось преодолеть на своем пути всевозможные страхи, — говорит она. — Я считаю, что если вы чего-то боитесь, то со временем вам придется столкнуться с этим страхом и преодолеть его, иначе вы не сможете продвинуться в жизни: Теперь если я боюсь чего-то, я признаю это и говорю себе, что это не то, чего следует бояться. Признание существования проблемы — это уже девяносто процентов ее решения."

Когда Вантресс приблизилась к тридцатилетнему возрасту, ей захотелось перемен. "Я была банкиром, очень скептическим человеком с совершенно отключенным правым полушарием мозга, — говорит она. — Мне хотелось путешествовать, хотелось перемен. И я не хотела путешествовать традиционным образом,

Потом я познакомилась с Марком. Ой-то и рассказал мне о Сильва. Он только что исколесил всю Америку на велосипеде. Я никогда ничего подобного раньше не встречала. Я никогда не видела велосипеда, нагруженного сумками, я никогда не знала, что можно путешествовать подобным образом."

Она решила отправиться в дорогу. "Это был настоящий шок для моей семьи. Я всегда была немного авантюристкой. Я научилась управлять самолетом. Они думали, что во мне есть желание смерти или что-то в таком роде. Наверное, мне

нравится ходить по краю. В нашей семье никогда такого не было. Мой папа не знал, вернусь ли я, но они не говорили мне этого, пока я не уехала. Они помогали мне как могли, они никогда не отговаривали меня ехать. Я не знаю, понимали ли они по-настоящему, почему я делала это. Я и сама не вполне понимала".

Но она поехала. Оставив работу и продав свой дом и самолет, она купила велосипед и книгу по методу Сильва и улетела в Новую Зеландию. "Эта книга по методу Сильва была составной частью моей подготовки к путешествию", — говорит она.

"Я получила список преподавателей метода Сильва по всему свету. Я думала, если один из них встретится мне в той или иной стране, я прослушаю курс."

В Новой Зеландии она позвонила Джудит Санс-вити выяснила, что очередные занятия начинаются через неделю. Это прекрасно ее устроило, и она решила записаться.

Это оказалось кстати, потому что в следующие девятнадцать месяцев Вантресс проехала, нажимая на педали, 21000 миль!

"Все это было в новинку для меня, — сказала она на занятии по методу Сильва. — Я не уверена, что верила в метод с самого начала, но во многое из этого мне пришлось поверить, потому что без этого мне пришлось бы туго."

ЕЖЕДНЕВНОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ УБЕРЕГЛО ЕЕ ОТ ОПАСНОСТЕЙ

"Каждое утро, прежде чем сесть на велосипед, я программировала себя, чтобы уберечься от несчастных случаев. За всю мою поездку со мной не случилось ни одного происшествия. Это очень ободряло меня. Я бывала в ситуациях, когда в ужасную погоду на переполненных шоссе грузовики проносились в шести дюймах от меня, а на мне была темная одежда и никаких фонарей на велосипеде; мне оставалось только верить) что метод сработает и я останусь цела и невредима."

Все люди, с которыми она встречалась во время путешествия, были добры к ней и оказывали всяческую помощь, кроме одного бывшего заключенного, который встретился ей на пути в штат Джорджия и доставил ей несколько тяжелых минут. "Думаю, что мой страх навлек эту ситуацию на меня", — говорит она. Хотя положение было действительно пугающим, она справилась с ним и продолжила свое путешествие без какой-либо задержки.

"Я знала, что эта поездка изменит мою жизнь, — говорит она. — Я думала, что найду ответы на некоторые специфические вопросы, вроде "Кем я хотела бы стать, когда вырасту?" Но скоро я поняла, что мне не нужны эти ответы. Теперь очень легко оглянуться назад и увидеть то, что оказалось прорехой в моей жизни, разрушить существующее и дать себе возможность отстраниться от всего, стать свободной и начать все сначала."

И все так и получалось. "Хотя я заставляла вещи происходить, я также уверена, что это было моим предназначением свыше, — говорит она. — В то время как вещи продолжали материализоваться, меня не отпускало чувство, что у меня есть поводырь, который подталкивает меня в спину, заставляет быть примером для других. Я верила, что куда бы он ни вел меня, это правильно. Я как река — просто плыву по течению."

МЕНТАЛЬНАЯ ПРАКТИКА ПРИНОСИТ МОДЫ Следующим шагом стали книги.

"Люди спрашивают меня: "Чем ты занимаешься, Салли? Ты собираешься вернуться в банковское дело?" Я отвечаю им: "Вот, я написала эту книгу..."

У меня не было никакого опыта, когда я совершила кругосветное путешествие. Я даже не знала, как заменить шину. У меня не было опыта и в написании книг. Когда люди говорили мне, что мне следует написать книгу, рассказать обо всем, я думала, они сошли с ума."

Она все-таки решила сделать это, и очень помогли ей в этом визуализация и воображение. Книгу "Почувствовать себя видящей мир" можно приобрести у самой Салли Вантресс. Обращайтесь по адресу: Sally Vantress, Box 543, Capitola, CA 95010.

"Я очень практичный, восприимчивый человек, — поясняет она. — На курсах Сильва, когда впервые заговорили о цветах на мысленном экране, у меня они уже были тут как туг.

Когда кто-то что-то объясняет мне, это немедленно вспыхивает на моем мысленном экране. Это всегда было при мне, с детских лет. Когда я училась летать на самолете, я использовала практику визуализации. Вот как я выучила летные приборы: вместо того, чтобы читать инструкцию, я села в своей комнате и представила, как я делаю это. Приборы я знаю в совершенстве. Это непросто. Мне кажется, что я сумела освоить это только благодаря своей удивительной способности визуализировать вещи, которые я должна узнать."

ПРОГРАММИРОВАНИЕ ПОМОГАЕТ ПРОДАВАТЬ БОЛЬШЕ КНИГ

Теперь, когда ее книга написана, она ежедневно использует визуализацию и воображение, чтобы продавать свою книгу.

"Я визуализирую книги в книжном магазине и озаряю их таким образом, чтобы они сразу бросались людям в глаза. Я визуализирую ночью, особенно когда знаю, что какой-то книготорговец купил много моих книг и выставил их на витрину; в своей визуализации я часто навещаю этот магазин и заставляю витрину светиться. Я программирую, чтобы всякий, кто увидит ее, остановился посмотреть, и чтобы те люди, которым необходимо послание, содержащееся в моей книге, приобрели книгу."

Тот же метод она использует для того, чтобы знакомиться с близкими по духу людьми. "Сейчас я думаю о своей книге как состоящей из множества мини-брошюр. Я программирую, чтобы нужные мне люди приобретали мои книги и входили в мою жизнь, чтобы вместе сделать следующий шаг."

Постоянно упражняясь, она находит, что программирование дается ей все легче и легче. "Во время моего путешествия я медитировала строго в определенные часы. Сейчас это стало просто частью моей повседневной жизни. Я могу заниматься этим в любое время.

Лучше всего спокойно лежать где-нибудь. Сейчас, благодаря моим способностям к визуализации, я могу делать это и на ходу. Мне кажется, я настолько внедрила это в свою жизнь, что иногда даже сама не замечаю, когда занимаюсь этим.

Когда я звоню в книжный магазин, я визуализирую рекламный материал, который отправила им, и он как бы загорается на их письменном столе, так что они точно знают, где найти его, пока я разговариваю с ними.

Иногда я сканирую свою базу данных, просматриваю ее и затем доверяюсь своей интуиции, которая подсказывает мне, кому позвонить. Какие бы то ни было записи, которые я делаю насчет того, когда позвонить вторично, становятся неуместны, когда я слушаю свой внутренний голос."

Она чувствует, что проецирует мысли и они воспринимаются другими людьми.

"Я совершенно уверена, что внутри меня настоящая радиостанция. Это так интересно: только подумаешь о каком-то человеке, и он тут же звонит мне. А когда я уезжаю из города, мне не звонят. Люди словно чувствуют, когда я рядом, и тогда звонят мне."

ПРОГРАММА ПРЕОДОЛЕНИЯ БОЯЗНИ УСПЕХА Ее страхи проявились вновь и едва не отсрочили издание книги. "Мы назначили презентацию книги, — вспоминает она, — но у печатника возникли проблемы, и он не мог напечатать экземпляры. Я позвонила печатнику и сказала, что нам необходимо напечатать их. Внезапно мной овладел страх и беспокойство.

Наверное, во мне было много внутреннего страха: эта книга уже готова к печати, к выходу в свет; ее скоро будут продавать на улицах. Как она будет принята? Эта книга обо мне. И если она не будет принята, значит ли это, что отвергнута лично я?

Так что в моем подсознании хватало беспокойства. В результате выход книги оказался под угрозой. Потом грузовик попал в аварию. Потом книги прибыли, но двадцать пять процентов их оказались браком. Странная вещь — некоторые обложки были разорваны прямо по моему лицу! Чтобы бы вы ощутили, увидев свое лицо разорванным?

Мы отправили четыре ящика книг самолетом, чтобы успеть доставить их на презентацию. В 10.30 вечера перед презентацией книги еще не прибыли. Я поняла, что моя радиостанция работала так громко, что я так боялась выхода этой книги в свет, будучи автором ее, что это и послужило причиной всего происходящего.

Поэтому я села и начала визуализировать: я люблю эти книги, я хочу их видеть, я горжусь ими. Мне пришлось поработать как следует, чтобы преодолеть то, что мешало мне изнутри, что бы это ни было, стараясь думать о достоинствах своей книги и не сравнивать ее с другими книгами или какой она должна была бы или могла бы быть. Боже, как это было трудно!"

Книга вышла и продается хорошо, отчасти благодаря настойчивому программированию.

" КАК НАВСЕГДА ПОБЕДИТЬ ОТВРАЩЕНИЕ К ТЕЛЕФОННЫМ ЗВОНКАМ Дейв Беллизи пережил чрезвычайно сильное отвращение к телефонным звонкам вскоре после того, как начал продавать страховки.

"В мой первый рабочий день мне даже понравилась звонить людям и договариваться о встречах, — говорит он. — Я сделал примерно тридцать звонков и договорился о трех свиданиях. Применяв теорию вероятностей, я увидел, что одна встреча приходится на десять сделанных звонков. Но после второго дня я уже страстно ненавидел звонки! Я позвонил одной даме, и она принялась кричать на меня, оскорбляя всеми способами. Я был в шоке. Я больше не хотел подходить к телефону. ОТ одной мысли снять трубку сердце мое бешено колотилось, ладони покрывались потом, а голос дрожал.

После этого случая, — продолжает Беллизи, — я принялся выдумывать всяческие причины, чтобы никому не звонить. Я знаю теперь все существующие оправдания этому, потому что перепробовал их все. Я позвоню через минуту, а пока займусь чем-нибудь другим. Дела идут плохо. Дела идут медленно. Это самый плохой товар для продажи. Цена слишком высока. Нам нужно больше рекламы. Сейчас ни у кого нет денег. И т.д. и т.п. Знакомо?

Мой менеджер начал беспокоиться. Он спросил: "В чем проблема?" Я ответил: "Никаких проблем". Он сказал: "Давай выясним. Идем к твоему столу, и я послушаю, пока ты сделаешь несколько звонков, чтобы проверить, правильно ли ты действуешь". Я запаниковал.

Я сказал: "Ладно, только я сначала схожу в туалет". Я весь вспотел и гадал, как быть дальше.

Потом меня осенило. Я вернулся к своему столу и начал набирать номер. Потом сказал менеджеру, что занято. Второй телефон — нет ответа. Набрав третий номер, я сделал вид, что кто-то на другом проводе сказал, что хозяина нет дома. Я тянул время, так как знал, что менеджер должен уехать через полчаса. Потом, позвонив в следующий раз, я притворился, что разговариваю с кем-то.

Менеджер засуетился. Он повторял: "Хорошо, теперь закругляйся, договаривайся о встрече, договаривайся о встрече". Я продолжал извиняться и любезничать, но давал понять менеджеру, что встречи я не добился.

Мой менеджер так разволновался, что захотел сам услышать, о чем идет речь, и поднял параллельную трубку. Все, что он услышал... были результаты

вчерашних бейсбольных матчей. Я позвонил на телефонную линию "двадцать четыре часа о спорте", где со мной разговаривал заранее записанный на пленку голос. Это было началом конца. Он выдал мне все, что знал о законе средних величин, об отказах и так далее, но ничто не помогало. Я по-прежнему не мог звонить.

Даже когда я каким-то образом договаривался о встрече с потенциальным клиентом, происходило то же самое. То я вдруг заболею, то машина сломается, то просто заблужусь — умышленно, подсознательно, я полагаю. Я молился, чтобы клиента не оказалось на месте. Когда я стучал в дверь, если за тридцать секунд не открывали, я садился в машину и поскорее уезжал.

Дошло до того, что я начал заполнять фальшивые отчеты. Я лгал насчет сделанных звонков и визитов, насчет условленных встреч, насчет презентаций, которые я якобы проводил, возражений, которые якобы получал. Только насчет продаж я не мог лгать. Они были на нуле. И тогда я решил уйти.

К счастью, в тот день я увидел в газете объявление о методе Сильва и отправился туда.

Только пройдя базовый курс по методу Сильва, я понял, в чем состояла проблема и как ее преодолеть. Это было очень просто."

ПРОГРАММИРОВАНИЕ:

БЫСТРОЕ ИЗЛЕЧИВАНИЕ ОТВРАЩЕНИЯ К ЗВОНКАМ "В первую же ночь я запрограммировал сон, чтобы выяснить, в чем состояла проблема. Мне приснилась та самая леди, что облаяла меня. Тогда я понял, в чем дело.

Отвращение к звонкам — это негативное ожидание. Я ожидал, что каждый, кому я собираюсь звонить, отвергнет меня, накричит на меня, обругает меня, наговорит каких-нибудь гадостей обо мне или что-нибудь еще в этом роде. Я действительно верил в это. Почему? На своем мысленном экране я постоянно визуализировал эту даму, которая обругала меня, и воображал, что калодыш собирается посту-пить так же. Я не осознавал этого, конечно, пока не проанализировал свой сон. Но поскольку эти мысленные картины снова и снова посещали меня, я верил, что это случится.

Так что я решил переключить канал и посмотреть другой мысленный фильм. Видители, такого рода страх есть не что иное, как негативное ожидание. Мы ожидаем, что случится что-то негативное — то есть противоположное нашему желанию. Мы проигрываем это на своем мысленном экране и наблюдаем за этим с какого-то внутреннего уровня. Для нас это реально, как реален бука для ребенка. Этот негативный образ олицетворяет угрозу и включает механизм "хватать или бежать", и мы нервничаем, и заводимся, и хотим бежать от этого. Все это происходит на "подсознательном" уровне, мы даже не осознаем, что это происходит. Это большая часть сделанного Хозе Сильва гениального открытия — то, что мы способны теперь переводить подсознательный уровень во внутренний сознательный уровень. Мы преобразуем подсознание в сознание. И с этим сознанием мы способны понять проблему. И поскольку мы способны работать с сознательным пониманием на этом уровне — который обычно свойствен подсознанию, — мы можем преобразовывать все, что там находится. Все, что нам остается сделать, — это, находясь на этом уровне, передать соответствующие инструкции Уилли."

КАК ПЕРЕПРОГРАММИРОВАТЬ НЕГАТИВНОЕ ОЖИДАНИЕ "Как мы это делаем?

Во-первых, вы должны захотеть этого. Вы должны иметь желание преодолеть проблему. Настройтесь на это.

Во-вторых, вы должны верить в то, что делаете, и в свой товар. Ваш бизнес — помогать людям, а не надоедать им, так что верьте в себя и в свой товар. Если не верится, запрограммируйте это или смените работу. Когда вы знаете, что помогаете людям, то не испытываете чувства, что вы надоедаете им или

отвлекаете их от дела. У них есть проблема, а вы знаете, как помочь им иметь то, что им нужно.

В-третьих, измените свою точку зрения или ментальный образ. Делайте это так: войдите в уровень, осознай проблему, нарисуйте образ решения, составьте план и воплощайте свой план с верой в то, что он сработает.

Чтобы преодолеть отвращение к звонкам — назовем это страхом, — я вообразил, как обращаюсь к реально существующим или опять же воображаемым людям, как они благодарят меня за то, что я им позвонил, потому что им как раз нужна помощь, которую я предлагаю. Я вообразил, как они говорят мне "да", потому что отчаянно нуждаются в моей помощи. Я провел много времени, программируясь таким образом, чтобы удостовериться, что я действительно проникся идеей, что моя работа — помогать людям. Как говорит Хозе Сильва, таково наше предназначение на этой планете.

Хозе Сильва говорит также, что если мы будем помнить об этом, то станем очень преуспевающими людьми. Он говорит, что если вы хотите заработать миллион долларов _и если вам нужно заработать миллион долларов, сделать это очень просто; просто окажите на десять миллионов услуг человечеству, и если вам нужен миллион долларов, вы получите его.

Он говорит, что, когда ему нужны деньги, он программирует себя на то, чтобы оказать побольше услуг, и во время программирования продолжает держать в уме, что ему нужно... и немножко больше. Теперь и вы можете делать то, что сделал я. Каждое утро перед началом работы воображайте, как вы служите людям и как они счастливы получить вашу услугу и заплатить за нее.

И помните: каждый раз, когда вы звоните кому-нибудь, вы помогаете этому человеку. Торговать значит помогать людям, не так ли?"

ОТ БАНКРОТСТВА К ПРОЦВЕТАНИЮ ЗА РЕКОРДНОЕ ВРЕМЯ

Брайан Макдоналд из Эдмонта, Канада, уже был банкротом, когда как-то наскреб деньги на базовый курс лекций по методу Сильва.

"Мне сорок два года, я женат, у меня трое детей, — рассказывает Макдоналд. — В течение девятнадцати лет я работал агентом по торговле недвижимостью в Эдмонтоне, Канада. В 1984 году я впервые услышал о методе Сильва, прочитав книгу Хозе Сильва и Филипа Миэля "Управление разумом по методу Сильва". Торговля недвижимостью в нашем городе после трех с половиной лет спада и сильной рецессии в экономике достигла самого низкого уровня.

Я практиковал визуализацию по-своему с умеренными результатами, но этого оказалось недостаточно, чтобы спасти меня от банкротства и лишения права выкупа закладной.

Когда я в начале 1985 года узнал о том, что в Эдмонтоне открываются занятия по методу Сильва, я наскреб необходимую сумму для оплаты занятий. Мне не хватало средств, чтобы кормить семью, но я одолжил деньги и прибыл на первую лекцию.

Я поставил перед собой задачу решить две проблемы: перестать быть банкротом в кратчайший срок (в среднем это занимает от восьми до двенадцати месяцев), выкупить у банка, который возбудил дело против меня, свой дом. Через два месяца после завершения курсов по методу Сильва я выкупил свой дом со 100-процентным финансированием от того самого банка, причем плата за кредит была установлена на три процента ниже существовавших на то время ставок. Такого подарка никогда никому раньше не делал ни один канадский банк.

Я также вышел из банкротства в рекордные четыре месяца.

В обоих случаях я воспользовался простой, но мощной техникой визуализации своих достижений на мысленном экране.

Одно из моих наиболее запомнившихся деловых достижений с использованием метода Сильва случилось в начале 1988 года. Я должен был продать за десять месяцев огромное имение (300000 долларов) и решил приложить для этого максимум усилий. Я использовал мысленный экран и много раз мысленно воображал себя -устанавливающим на особняке табличку о продаже. Вот именно, просто воображал, как я прикрепляю табличку "Продается". Через сорок пять дней мне позвонил кто-то и сказал, что видел на этом особняке табличку о продаже. Это был первый звонок за несколько месяцев. Не так много существует покупателей на такое имение, и каждый звонок был желанным. Цена не смутила покупателя, имение он видел, так что существовала реальная возможность, что он купит, и он готов был купить! Однако возникла проблема в том, что он должен был сначала продать свой дом. Обычно это не является проблемой, но его имение находилось в том же районе и оценивалось в 150000 долларов — опять же нелегкая задача.

Таким образом, я решил проблему только затем, чтобы создать новую. Это была серьезная дилемма для меня. Но по крайней мере что-то двигалось, так что я продолжал программировать.

Я понял, что был недостаточно решителен при продаже дорогого дома и что мне следовало быть гораздо более сосредоточенным на менее дорогом имении. Я приступил к работе, используя мысленный экран.

-Мне достаточно было продать менее дорогой дом, и проблема с более дорогим решилась бы автоматически. Я мысленно представил набор следующих ситуаций (порядок не имеет значения):

Первое: я стою возле Дома с потенциальным клиентом, обсуждая достоинства имения.

Второе: я показываю ему интерьер и заставляю покупателя часто кивать в знак одобрения. Ему или им дом понравился. Третье: я составляю договор.

Четвертое: я представляю договор. Запрашиваемая цена была 155000 долларов, и я вообразил продажную цену в 150000 долларов, все наличными. Я вообразил залог в 10000 для подтверждения серьезности намерений и довольно скорую дату продажи, чтобы вовремя получить комиссионные, необходимые мне для одной важной поездки. Я ожидал, что это будет предложение без условий, означающее немедленную продажу. Лучше всего не накладывать временные ограничения на программирование, если в этом нет необходимости. В данном случае я считал это необходимым из-за важности поездки, которую я хотел предпринять.

Пятое: я устанавливаю табличку о продаже на обоих домах. Шестое: я получаю комиссионные. Я также решил усложнить себе задачу и добавить условие, которое станет вызовом для меня и хорошей проверкой моих навыков в методе Сильва и моей веры в него. Этим дополнительным вызовом было То, что покупатель этого дома должен быть иностранцем. На собственность такого рода вообще мало покупателей, и уж тем более немногие иностранцы станут покупать землю в этих краях. Так что это было настоящее испытание.

Спустя пару месяцев я открыл дом для осмотра публикой. Реклама была достаточная, и погода стояла хорошая. В течение двух дней наплыв людей был неплохой, но до конца второго дня не обнаружилось ни одного солидного покупателя.

Затем приехала одна супружеская пара, которая буквально влюбилась в дом с первого взгляда. Мы начали обсуждать условия, но пришлось добавить некоторые детали. Одной из проблем были деньги, но я чувствовал, что она была разрешима. Они захотели поразмыслить, и мы договорились встретиться на следующий день.

Самое невероятное было то, что они оказались калифорнийцами, переехавшими в Эдмонтон. Не мои ли это покупатели-иностранцы? В итоге оказалось, что это

были не они, и я вернулся к своему мысленному экрану, продолжая программировать. Все указывало на прогресс в моем проекте.

Вскоре еще один человек проявил интерес к объявлению, которое я поместил в газете. Ему пришлось звонить мне три раза, потому что по непонятной причине сообщения о его звонках мне куда-то пропали. После некоторых предварительных вопросов он решил взглянуть на дом.

Мы встретились возле дома, встали перед входом, точно так, как я воображал, и вошли. Дом ему во всех отношениях понравился, и, осмотрев в последующие дни еще несколько домов в окрестностях, он решился на покупку.

Его предложения привели меня в экстаз, потому что все, казалось, становилось на свои места. Вот что произошло:

Он приобрел дом именно за ту сумму, которую я воображал, — 150000 долларов.

Залог он внес 20000 долларов, что даже лучше 10000 долларов, которые я воображал.

Дата покупки была установлена раньше той даты, которая была мне необходима для моей поездки, что обеспечивало меня достаточной суммой на путешествие. Не накладывались никакие условия, что означало, что оба дома были проданы, делая счастливыми стольких людей. В выигрыше оказывались все: оба покупателя, я и люди, к которым я собирался ехать.

Но все это меркло перед тем, что мой покупатель оказался иностранцем: он был с Багамских островов.

Комиссионных я получил около 18000 долларов. Главное, почему я хотел получить деньги к определенному сроку, было то, что это позволило мне принять участие в 10-дневном семинаре по методу Сильва в Ларедо, штат Техас, в августе 1988 года, который проводил лично Хозе Сильва. Я там побывал, и это стало одним из крупнейших событий моей жизни в смысле учебы.

Эта история — лишь одно из моих достижений, ставших возможными благодаря методу Сильва, и я знаю, что таких достижений будет еще больше."

НАУКА ДОКАЗЫВАЕТ ЦЕННОСТЬ ВИЗУАЛИЗАЦИИ Для тех, кто склонен к научным обоснованиям, представляем потрясающий исследовательский проект, осуществленный Сесирией А.Предигер, последовательницей метода Сильва и преподавательницей физического воспитания высшей школы "Наяк" в Нью-Йорке. Она решила более углубленно исследовать, как воздействует ментальная практика на физические показатели.

Подобные исследования, сравнивающие ментальную практику с физической, проводились и в прошлом. В классической книге "Психокибернетика" сообщается о баскетбольной команде, где игроки, которые занимались физически, улучшили свои показатели на 24 процента, а игроки, которые практиковались ментально, без физических занятий, — на 23 процента.

Но никогда не проводилось исследование того, что будет, если заниматься и физически, и ментально. Согласно Предигер, различные наблюдения и расчеты позволяют заключить, что "когда физическая и ментальная практика комбинируются, есть тенденция к улучшению. Однако нет точных свидетельств для подкрепления этой точки зрения".

Поэтому в течение октября и ноября 1987 года она решила получить такие свидетельства.

Она работала со 120 мальчиками и девочками в возрасте от одиннадцати до тринадцати лет. Она разделила их на три группы по 40 человек и в качестве теста физических навыков выбрала хоккей на траве. Все процедуры тщательно фиксировались, и преподаватели, которые помогали ей проводить эксперимент, постоянно менялись группами, чтобы исключить любую возможную необъективность.

В первый день каждую группу проверили на то, сколько раз они могут попасть в цель — небольшой конус. Две группы набрали в сумме по 12 попаданий, третья — 13.

Затем они семь дней занимались по разным программам. Одна группа проводила каждый день по пять минут на игровом поле, отрабатывая удары в конус.

Вторая группа проводила эти пять минут на трибуне, где дети входили в альфа-уровень и воображали, как они бьют по конусу. Третья группа проводила две с половиной минуты на трибуне, в альфа-уровне, и две с половиной минуты на поле с клюшками в руках, ударяя по цели. Каковы же оказались результаты? Группа, которая занималась физически, улучшила свой показатель с 13 попаданий до 22, что дает улучшение на 70 процентов. Группа, занимавшаяся ментально, продвинулась с 12 попаданий в предварительном испытании до 20 — улучшение на 68 процентов.

А что группа, которая разделила свою практику? Смогли ли они достичь уровня 68—70 процентов? Ведь они имели те же пять минут практики, что и две другие группы. Или они получили какое-то преимущество и добились еще лучших результатов?

Их улучшение оказалось вдвое большим, чем у двух других групп. Они поднялись с 12 до 31 попадания — 160 процентов улучшения!

Это все равно что использовать два полушария мозга вместо одного, две ноги вместо одной.

Представьте, какие преимущества получите вы, когда начнете таким образом использовать свой главный капитал — свой разум. Настройтесь на это уже сейчас.

МИРОВОЙ РЕКОРД

И наконец мы расскажем вам, как один торговец с помощью визуализации установил мировой рекорд, и его имя было опубликовано тиражом в 6,5 миллионов экземпляров в "Книге мировых рекордов Гиннеса".

Виктор Ковенс владеет агентством путешествий в Балтиморе, штат Мэриленд.

Он хороший коммерсант; он помогает своим клиентам и, делая это, зарабатывает кучу денег. Он прослушал базовый курс лекций по методу Сильва в начале 1970-х годов и с тех пор пользуется техникой метода.

Однажды, будучи в альфа-уровне, он пришел к мысли, что было бы забавно — и в случае успеха это послужит ему хорошей рекламой — попасть в "Книгу рекордов Гиннеса", облетев вокруг Земли менее чем за двое суток — быстрее, чем кто-либо прежде, — пользуясь коммерческими авиалиниями.

Чтобы совершить 25000-мильное путешествие, Ковенсу потребовалось 47 часов 48 минут и 7 секунд. Он дважды пересек экватор, приземлился в девяти странах и коснулся двух точек, точно противоположных (отстоящих на 180 градусов) на земном шаре: Лима и Бангкок.

По пути ему пришлось столкнуться с отсутствием билетов и сделать 600-мильный крюк в связи с войной во Вьетнаме.

"Теперь они упростили правила, — говорит Ковенс. — Человеку, который теперь удерживает рекорд, достаточно было пролететь 22800 миль. Когда я делал это в 1975 году, мне пришлось преодолеть 25606 миль." Сегодня вы можете сесть на сверхзвуковой "Конкорд" и обогнуть земной шар. Но не 20 мая 1975 года.

"Это был вопрос визуализации и планирования, — поясняет Ковенс. — Мне пришлось вычислять, каких точек лучше коснуться. Когда я понял, что это возможно теоретически, мне осталось запрограммировать попадание на нужные рейсы."

В то время он был служащим авиакомпании "Транс Уорлд Эйрлайнз", "так что я летел по брони. На рейс из Мадрида в Рим билетов не оказалось, так что мне пришлось запрограммировать, что я без помех попаду на рейс, и это удалось".

У Ковенса не возникало проблем ни с таможенными, ни с общением. Он использовал некоторые советы по программированию, полученные от доктора Джорджа ДеСо, преподавателя и научного консультанта метода Сильва. Ковенс начал свое путешествие в Лиму, Перу, отправился в Боготу, Колумбия, потом в Каракас, Мадрид, Рим, Бангкок, Гонконг, Токио, Лос-Анджелес и вернулся в Лиму. Возникла только одна проблема: пришлось пролететь лишние 600 миль в обход Вьетнама из-за опасения быть сбитыми, так что самолет опоздал на час.

"После этого перелета, — продолжает Ковенс, — я решил визуализировать попадание в книгу Гиннесса. Я думаю, это было важнейшим моментом. Я позвонил редактору книги Гиннесса в Лондон из Лос-Анджелеса, чтобы спросить его, следует ли мне продолжать, и он советовал мне продолжать. Перед звонком я вообразил этот телефонный разговор, и это оказалось почти повторением, слово в слово.

Когда я сел в самолет для последнего перелета в Лиму, — вспоминает Ковенс, — пилот пригласил меня в кабину. Он спросил, в каком направлении лучше приземлиться в Лиме, и я ответил, что в любом, лишь бы это было быстрее. Так благодаря визуализации мое имя было воспроизведено в 6,5 миллионах экземпляров."

Что за особые советы по программированию дал доктор ДеСо Ковенсу?

"Он сказал мне, что пока я программируюсь на альфа-уровне, я должен действовать и чувствовать себя так, словно я уже попал в книгу рекордов. Вообразить свое имя вписанным в книгу и чувствовать то, что я бы чувствовал при этом наяву.

Он делал акцент на желании, вере и ожидании: желание должно быть сильным, потому что когда летишь так долго почти без сна, без этого не обойтись."

"Он попал в несколько трудных ситуаций, но благодаря визуализации преодолел их, — говорит доктор ДеСо. — Ему пришлось тяжело. Это был бег с препятствиями, и препятствиями был весь мир, хоть Ковенс и летел по воздуху." Записная книжка

Это может оказаться самой важной страницей в этой главе. Все великие коммерсанты знают, как важно аккуратно вести записи. Вы победитель, и вы демонстрируете это самому себе, записывая свой прогресс на этой странице. Какой наиболее важной технике вы научились в главе В?.....,.....—

.....
Как эта техника поможет вам? Почему это важно для вас? Дата применения и результаты;.....

Успехи Дата Используемая техника Результаты

ГЛАВА ДЕВЯТАЯ РАЗВИТИЕ ЛИЧНОСТИ И ХАРИЗМЫ

Хозе Сильва говорит, что лучшим торговцем, какого он знал, был человек, продавший доильный аппарат фермеру, у которого была только одна корова». и забравший эту корову в качестве платы.

Вы когда-нибудь, задумывались, почему некоторые люди с такой видимой легкостью добиваются результатов? Кажется, будто каждый их удар попадает в точку. Может, они пользуются какой-то волшебной палочкой? Или знают специальное заклинание? Или они обладают какой-то особой силой, которой лишен средний человек?

Если и есть какой-то ключ к успеху сверхзвезд, то это то, что они способны сознательно функционировать на альфа-уровне, где они обладают большей

проницательностью, быстрее принимают решения, развивают более творческие идеи и больше понимают других людей — своим разумом они чувствуют, что нужно людям, без лишних слов.

Многие факторы влияют на то, нравится нам тот или иной человек, доверяем ли мы ему, хотим с ним сотрудничать или нет. Эти факторы, очевидно, наиболее важны для торговцев, потому что, если вы не нравитесь людям, если они не доверяют вам, вам будет очень трудно продать им что-либо. .

Подумайте, с каким человеком вы предпочли бы иметь дело:

- С человеком в старой и грязной одежде, или с человеком, аккуратно и сообразно обстоятельствам одетым, или же с человеком, одетым ярко и кричаще?
- С человеком, который говорит только о себе и о своих проблемах, или с человеком, который помнит ваше имя и интересуется вами и вашими делами?
- С человеком, который твердит вам, как все плохо и какие дрянные люди, или с человеком оптимистичным и ожидающим от будущего только хорошего?
- * С человеком, который устал от жизни и жалуется, как тяжело заниматься этим бизнесом, или с человеком, преисполненным энтузиазма к своей работе и хорошо ее выполняющим? Мы подсказали вам идею. Теперь давайте посмотрим, каким способом вы могли бы изменить себя, чтобы производить на людей хорошее впечатление.

Вот семь приемов, которые помогут вам производить хорошее впечатление на людей, чтобы они желали встретиться с вами еще раз.

ОДЕЖДА, СООТВЕТСТВУЮЩАЯ СИТУАЦИИ На рынке есть несколько превосходных книг, которые дают вам особые рекомендации, как следует одеваться для достижения успеха, как подбирать цвета и оттенки цветов, наилучшим образом подходящие для вас.

Какое это имеет значение? В книгах даются убедительные аргументы и свидетельства того, что то, как вы одеваетесь, напрямую влияет на то, сколько денег вы заработаете, будучи торговцем.

Конечно, нет никакой возможности, чтобы что-то одно было правильно для каждого человека. Вероятно, ближе всего к истине будет то, что всем мужчинам лучше носить галстук, независимо от вида торговли.

Иногда не стоит одеваться слишком хорошо; ваша одежда может отвлекать клиентов от ваших слов. В некоторых отраслях, однако, модная и дорогая одежда поможет вам продавать больше.

Чтобы определить, что лучше для вас, прежде всего проштудируйте доступные вам книги и посоветуйтесь с людьми, которые могут помочь вам с вашим внешним обликом. Затем войдите в альфа-уровень и настройте свой разум в отношении "облика", который наилучшим образом идет вам.

Когда к решению этой проблемы вы привлечете и Уилфреда и Уилли, вы придете к правильному ответу. Не забывайте время от времени пересматривать свои решения в альфа-уровне, чтобы внести какие-то возможные изменения. То же самое относится к другим компонентам внешнего вида: прическе, косметике, духам и так далее..

УЧИТЕСЬ ИСКУССТВУ СЛУШАТЬ Каждый любит, когда его внимательно слушают. Так почему это так трудно делать? Каждый из нас живо интересуется тем, что происходит с нами, и нам очень лестно иметь человека, который по-настоящему слушает нас.

Джозель Ховард, выпускник курсов Сильва из Нью-Джерси, теперь занимается созданием нового предприятия по изготовлению и продаже электрических кабелей. Он считает, что метод Сильва очень помог ему стать хорошим слушателем. У него есть интересное выражение; "Чем лучше вы слушаете, тем лучше другие слышат вас".

Чтобы стать хорошим слушателем, требуется практика. Часто приходится прилагать усилия, чтобы научиться не перебивать других людей. Дать другому - человеку закончить свою мысль. И сопротивляться естественной склонности всегда заговаривать о своем, когда другие закончат говорить. Часто бывает хорошо оставить последнее слово за собеседником.

В наши намерения не входит учить вас специальным приемам, как стать хорошим слушателем. Есть люди, которые специализируются в этом вопросе. Однако мы дадим вам несколько советов, как использование альфа-уровня может помочь вам стать хорошим слушателем.

Войдите в уровень и вспомните некоторые разговоры, которые вы вели сегодня с другими людьми. Вы действительно слушали то, что они говорили? Вы поддерживали хороший зрительный контакт с ними или ваши глаза блуждали, пока вы думали, что сказать дальше? Вы делали собеседника героем беседы или бессознательно старались перещеголять его? Вы давали им время закончить свои фразы? После того, как они замолкали, вы выжидали момент, прежде чем начать говорить самому, или сразу бросались вперед со своими комментариями? Оставаясь в уровне, мысленно посадите себя по другую сторону стола.

Вообразите себя потенциальным клиентом со своими собственными проблемами и заботами, с ограниченным количеством денег, которые он может потратить для решения одной из этих проблем. Затем вообразите, что кто-то похожий на вас пытается вам что-то продать. Вы чувствуете, что он действительно заботится о вас и старается решить вашу проблему, или он просто хочет сбыть свой товар и заработать деньги для своих собственных нужд?

Настройте свой разум на то, чтобы стать хорошим слушателем, и программируйте себя на достижение этой цели. Пересмотрев свои достижения на мысленном экране, сотрите все, чем вы недовольны, и создайте новую мысленную картину, каким вы хотите быть. Настройтесь на это. Желайте этого. И будет так

РАЗВИТИЕ СВЕРХ ПАМЯТИ

Кто-то сказал, что сладчайший звук в мире — это звук вашего собственного имени.

Ваше имя — это нечто, принадлежащее только вам. Вы владеете им всю свою жизнь. Если вы похожи на большинство людей, вы чувствуете себя хорошо, когда люди помнят, как вас зовут,

Каждый политик знает, как важно помнить имя человека. То же знает и каждый успешный торговец.

Важно также помнить самые разнообразные симпатии и антипатии каждого клиента: его хобби, то, как он ведет свои дела, его детей, которыми он так гордится, его достижения.

Первый шаг в развитии хорошей памяти относительно ваших клиентов и их интересов — это аккуратное ведение записей. В прежние времена вам потребовалась бы для этого картотека по каждому клиенту. Теперь делать это стало проще с помощью базы данных на персональном компьютере.

Прежде чем обращаться со своими предложениями к покупателям, извлеките информацию о них и пересмотрите ее. Если вы делаете записи сразу после встречи, вам будет что занести в свою базу данных. Проще всего иметь при себе диктофон с микрокассетой, который вы можете носить в кармане и наговаривать всю имеющую отношение к делу информацию на ленту, чтобы впоследствии переписать.

А теперь, как все-таки запомнить эту информацию, которую вы получаете в кабинете клиента?

Хорошей памяти способствуют визуализация и ассоциирование.

Вы запоминаете лучше, когда вспоминаете, как это выглядит. Подумайте о своем доме. Можете описать, как он выглядит спереди? Если вы представите

себя стоящим перед домом, что вы увидите? Насколько он высок? Насколько широк? Из какого материала он построен? Где располагается входная дверь? Есть ли на окнах ставни? Как они выглядят?

Какая крыша на доме? Из какого материала она сделана?

Припоминание таких деталей улучшает память. Таким же образом вы можете вспоминать информацию о ваших покупателях.

Когда кто-то говорит вам о своем ребенке, который недавно занял первое место в школьном диспуте, вообразите, как бы это могло выглядеть. Если клиент покажет вам фотографию своего отпрыска, представьте этого ребенка стоящим перед аудиторией и наблюдающими родителями, споря с другими учениками. Если клиент гордо показывает вам приз по гольфу, который он только что выиграл, детально изучите его, чтобы потом его было легче визуализировать (вспоминать).

Когда вы пересматриваете свои записи насчет покупателя, создавайте мысленные картины. Вспомните вашу последнюю встречу: что вас окружало, когда вы последний раз с ним виделись? Что вы тогда отметили и как прокомментировали? Кто где стоял, и кто что делал? Внимательно пересмотрите эти образы в уровне перед очередной встречей с этим клиентом.

Привыкайте думать о том, как что выглядит. Если вы уже научились мыслить визуально, тогда упражняйтесь в запоминании большего числа деталей, особенно цветов. Чем больше вы занимаетесь, тем лучше будет ваша память. Сейчас на рынке предлагается несколько курсов улучшения памяти и некоторые прекрасные книги на этот предмет. Мы тоже касаемся (частично) памяти на занятиях по методу Сильва, главным образом для улучшения визуализации и воображения, так чтобы вы стали еще более ясновидящим.

Настройте свой разум на упражнения по воспоминанию сцен и событий, находясь в альфа-уровне, для улучшения вашей памяти, а также визуализации и воображения.

КАК ПРОЕКЦИРОВАТЬ АУРУ УВЕРЕННОСТИ И УСПЕХА Люди любят иметь дело с торговцами успешными, так как именно успешные торговцы удовлетворяют потребности покупателей. Мы хотим удовлетворить свои потребности и потому хотим иметь дело с кем-то, кто знает, как удовлетворять потребности покупателей.

Иногда очень преуспевающие люди не выглядят таковыми. Они носят старую одежду, ездят на старой машине. А иногда люди, не достигшие большого успеха, внешне кажутся преуспевающими. У них модная одежда и новенький автомобиль.

Мы, конечно, не призываем вас пытаться обманывать людей, пользоваться их доверием. Когда вы будете ежедневно входить в уровень и применять предлагаемую нами технику, вы лишь проявите наружу свое истинное "я", и люди, вступающие в контакт с вами, увидят это.

Лучше программировать в себе сильное желание помогать покупателям удовлетворять их потребности, нежели пытаться программировать себя, чтобы просто подходяще выглядеть для этого.

Неплохо также обратить внимание на образ, который вы проецируете, чтобы помочь людям увидеть -ваше истинное лицо, то, которое призвано помогать им удовлетворять потребности.

Хозе Сильва напоминает нам, что мы всегда консультанты, призванные помочь покупателю найти наилучший способ решения его проблемы. Когда вы искренне хотите помочь покупателю и покупатель понимает это, вам не страшна никакая конкуренция, потому что ни у кого другого не останется шансов.

Есть несколько вещей, которые вы можете делать, чтобы научиться проецировать образ уверенности, компетентности и заботы о потребностях ваших клиентов.

Согласно Дейву Беллизи, который заработал несколько миллионов долларов, продавая страховки и работая финансовым консультантом, когда он впервые встречается с потенциальным покупателем, он мысленно проделявает три последовательных шага: "Вы мне нравитесь. Я вам верю. Теперь я буду слушать, что вы собираетесь сказать".

"Вы изначально нравитесь им по звуку вашего голоса в телефонной трубке, — говорит Беллизи. — Анализируйте свой подход, выходя в уровень. Как вы к ним обращаетесь? Вы попусту тратите их время или сразу переходите к делу?"

Запишите на магнитофон свою презентацию товара, когда в следующий раз будете звонить по телефону, и прослушайте запись на альфа-уровне.

Прислушайтесь к искренности своего голоса, к темпу, тембру, к расстановке акцентов.

Когда вы встречаетесь с потенциальным покупателем лично, вам нужно обдумать несколько вопросов. Некоторым людям нравится ваш внешний вид и ваша стать, другим нравится то, что вы говорите, третьим — как вы ведете себя. Так что развивайте свою интуицию, чтобы быстро чувствовать, какой подход лучше применить к данному клиенту. Чем больше вы знаете о клиенте до встречи, тем лучше для вас. Изыскания проводите как на бета-, так и на альфа-уровне.

Вы нравитесь людям, когда они знают, что вы действительно интересуетесь ими, — продолжает Беллизи. — Когда кто-то говорит мне только о своем товаре, мне не кажется, что он интересуется мною. Пусть он выяснит, чего я хочу." Для этого торговец, конечно, должен задать массу вопросов и быть хорошим слушателем.

"Люди хотят, чтобы с ними обращались как с важными лицами, а для торговца они и есть важные лица, — продолжает он. — Поэтому ищите их лучшие черты. Не забывайте ласково обращаться с их секретарями. Авторитетно, но ласково. Не будьте слишком резки.

То, как вы пожимаете руку, сидите в кресле, смотрите им в глаза, не прерываете течения их мыслей, — все это производит впечатление. Пусть они говорят. Они сами расскажут, что им нужно, если вы позволите им говорить. Так позвольте им это."

Лучше всего избегать споров. "Мой первый менеджер по продажам говорил мне: "Ты можешь выиграть в споре, но ничего не продать. Лучше уступить в споре и добиться продажи".

Вы нравитесь другим людям, когда не критикуете товары конкурентов, — продолжает Беллизи. — Когда я только начинал, я думал, что должен стараться обойти конкурентов. Потом я попробовал иначе, просто продавать свой товар. Это сработало гораздо лучше. У меня нет конкурентов! Всегда говорите, что и у другого парня товар хороший. Мы лучше! Покажите им, что вы лучше.

Вы нравитесь людям, если вы лучший в своем деле. Мы все любим иметь дело с самыми лучшими. Проявите им свою квалификацию при случае. Они хотят знать, как давно вы этим занимаетесь, насколько квалифицированы вы в своей работе. Я держу в офисе целые альбомы с газетными вырезками обо мне. Я также держу в своем кабинете все свои призы и ценные подарки, чтобы создать ауру успеха. Конечно, важно не переборщить. Войдите в альфа-уровень и поразмыслите, сколько будет достаточно.

Доверие приходит изнутри. Я знаю, что никогда не продаю человеку товар, не подходящий для него. Но я сделаю все, что смогу, чтобы продать этот товар, если знаю, что он нужен моему покупателю."

НАЙДИТЕ СВОЮ НИШУ

Другой способ установить контакт достаточно очевиден, но люди почему-то редко о нем вспоминают: специализируйтесь на продаже людям, с которыми у вас есть общие интересы.

- "Если вы действительно хотите сделать много денег на продажах, — поясняет Беллизи, — вы должны говорить с огоньком. Что я понимаю под огоньком? Убеждение!

Люди используют такую фразу: "Он один из нас". Если вы разговариваете с человеком, у которого есть что-то общее с вами, он будет больше полагаться на вас и подумает: "Да, этот человек один из нас".

Если вам двадцать пять лет и вы только начинаете свой бизнес, вы не можете знать, что чувствует и думает шестидесятилетний главный администратор.

Найдите свою собственную нишу и для начала сконцентрируйтесь на ней.

Продавайте другим таким же молодым людям, с которыми у вас гораздо больше общего.

Я играл в баскетбол, футбол, профессиональный теннис. Я говорю на жаргоне спортсменов. Многие мои клиенты являются профессиональными спортсменами. Они считают меня своим.

Я сказал Хозе Сильва, что хочу разработать и читать специализированную программу по методу Сильва для спортсменов и торговцев. Почему? Я спортсмен и торговец. Я говорю на их жаргоне и понимаю их проблемы.

Когда вы практикуете такого рода маркетинг, потенциальный покупатель чувствует; "вот человек, который понимает мою ситуацию. Он занимался моим делом. Он знает мои проблемы. Я поверю ему" — и дает себя убедить."

ПРЕОДОЛЕВАЙТЕ

ОГРАНИЧИВАЮЩИЕ СИСТЕМЫ УБЕЖДЕНИЙ В каждом из нас прячутся внутренние убеждения и верования, которые запрещают нам добиваться всего, чего мы могли бы достичь. Но эти убеждения обычно скрыты от нас, поскольку мы воспринимаем их как саму реальность, а не просто как наше мнение о реальности.

Например, мы знаем, что почти всякий бизнес цикличен. В одно время года мы можем продавать больше, чем в другие.

С.Г., который проводит семинары по самосовершенствованию, считает апрель плохим месяцем для его бизнеса и обычно советует новоиспеченным торговцам быть готовыми зарабатывать меньше в этом месяце.

"В апреле люди должны платить налоги, — поясняет он, — поэтому у них нет денег для оплаты семинаров." Звучит вроде бы здраво, не так ли? Люди заняты тем, что собирают справки и заполняют декларации о доходах, поэтому у них нет ни времени, ни денег, ни желания ходить на семинары.

Некоторые торговцы принимают на веру убеждение С.Г. и, разумеется, апрель становится для них плохим месяцем. Другие торговцы игнорируют этот совет, и апрель становится вершиной их успеха. Многие из людей, которые посещают семинары, это те, кто заполняет свои краткие декларации в январе и отправляют их почтой, так что к апрелю их расходы на налоги уже в прокол. У них есть лишние деньги, которые они могут потратить, и они счастливы вложить их в семинар, который может помочь им зарабатывать больше денег в будущем.

И действительно, налоговая служба сообщает, что три четверти людей получают обратно свои деньги, когда регистрируют налоговые декларации.

Но С.Г. сам спешно заполняет в последнюю минуту свою налоговую декларацию и наскребает деньги, чтобы заплатить то, что он задолжал, так что не может концентрироваться на семинарах. Когда его бизнес падает, он подыскивает подходящую причину, на которую можно возложить вину.

Уилфред всегда ищет оправдания. Уилфред должен иметь объяснение всему, и он не любит брать вину на себя. Уилли же скажет вам правду. Поэтому, когда у вас появляется искушение показывать на кого-то пальцем, заметьте, что при этом на вас показывают три других пальца... вашей собственной руки. Идите вперед, стремитесь к чему-нибудь, ищите и найдете. Хотя и может существовать

нечто, воздействующее на вас извне, основная часть ответственности ложится на вас.

Войдите в альфа-уровень и проанализируйте ситуацию. Или запрограммируйте сон, который наведет вас на след. Дайте Уилли возможность, и он скажет вам правду. А потом Уилфред и Уилли вместе помогут вам исправить положение.

"Учись хорошо, если хочешь добиться успеха в жизни." Большинству из нас говорили такое. Поэтому Уилфред ассоциирует оценки, которые вы получали, с тем, насколько выбудете успешным торговцем.

КАК ЗАПРОГРАММИРОВАТЬ ПРЕОДОЛЕНИЕ ОГРАНИЧИВАЮЩИХ УБЕЖДЕНИЙ Как вы можете перепрограммировать, эту "ограничивающую систему убеждений"?

Войдите в альфа-уровень и воспользуйтесь мысленным экраном.

Затем определите свою проблему. Что это за проблема? Проблема в том, что вы недостаточно много продаете. Может быть, вы подходите вплотную к заключению сделки, а потом отступаете и теряете продажу. Или, может быть, вы подходите вплотную к своей норме, но прекращаете договариваться о встречах на остальную часть месяца. Что-то мешает вам достигать результатов, на которые, как вам кажется, вы способны.

Визуализируйте эту проблему на своем мысленном экране. Вам не нужно выяснять, почему у вас проблема, просто выясните, что это за проблема. Хорошенько изучите ее; отметьте все детали. Может быть, приближаясь к своему нормативу, вы теряете концентрацию. Может быть, вы одновременно ведете больше дел, чем обычно. Может быть, вы что-то не то говорите, когда просите о встрече. Изучите ситуацию.

Затем сотрите образ проблемы со своего мысленного экрана и создайте и спроецируйте на мысленный экран образ решения.

Что это за решение? Решение — это больше встреч и больше продаж. Решение — это успешное заключение сделок и получение денег.

Когда вы делаете это, вы отдаете Уилли приказ отыскать причину проблемы и скорректировать ее. Может быть, проблема кроется в том, что когда-то вам сказал давно забытый учитель или тренер. Может быть, это один из ваших клиентов заставил вас почувствовать себя таким маленьким, что вам нужна лестница, чтобы подняться на бордюр. Может быть вы когда-то оказались разочарованы на Рождество из-за того, что кто-то получил лучший подарок, чем вы.

Что бы то ни было... Уилли справится с этим. Вы можете осознавать это или не осознавать.

Когда вы программируете себя, результаты обычно перманентны.

ОНА НАУЧИЛАСЬ РЕШАТЬ ПРОБЛЕМЫ Шейла Шварц когда-то водила такси в Нью-Йорке, а потом, благодаря технике метода Сильва, стала продавать на миллионы долларов.

"Я вела такси по тридцать девятой улице в Ман-хэттене, — говорит она. — Сели две девушки. Они учились на курсах по методу Сильва. Они сказали, "О, это великое дело. Вы должны попробовать!" Одна из них прошла курсы год назад и за этот год стала более творческой, в общем, лучше во всех отношениях."

Шейла сказала им, что она хотела бы открыть дело по удалению волос, но не могла найти подходящего места расположения своей фирмы. Она добавила, что представляла свою будущую фирму крупнейшей в Нью-Йорке. "Они заявили, что мне решительно необходимо посетить курсы и рассказали о преподавательнице Джун Грэм. Три дня спустя я отправилась туда."

Изучив технику метода Сильва, она начала программировать идеальное месторасположение для своей фирмы.

"Поначалу ничего не материализовалось. Мне нужно было небольшое место, потому что денег у меня было немного. Я воображала себе место, может быть, внутри салона красоты, где я могла бы арендовать комнату, или что-нибудь в

этом роде. Я объездила все крупные салоны Нью-Йорка, но ничего не смогла найти."

В расстроенных чувствах она купила очередной номер газеты "Виллидж Войс". "Туда все посылают рекламу, — говорит она. — Я закрыла газету руками и сказала: "Я знаю, что ты здесь". На ум мне пришло слово "гимнастика". Я объездила все места, каким-то образом связанные с гимнастикой или физическими упражнениями. Наконец, попав в одну из студий, я поняла, что это то, что я искала."

Она арендовала у них комнату, начала свое дело по удалению волос и продолжала программировать. Шесть месяцев спустя на рынке появился новый аппарат, и она, приобрела его. Еще через несколько месяцев она владела крупнейшей в Нью-Йорке фирмой по удалению волос.

"Потом я запаниковала", — говорит она. Она оставила бизнес.

"Теперь я понимаю, что случилось, — поясняет она. — Я была воспитана быть неудачницей. Мне говорили, что я глупа, с тех времен, как я начала что-либо понимать. Это была форма воспитания моей матери."

Она поддалась старому программированию, засевшему в ней с детства. "Я решила сесть и голодать до смерти, если во Вселенной ничего лучшего мне не уготовано."

Однажды к ней зашла подруга. Она знала, что Шейла интересуется инвестиционным курсом, и настояла на том, чтобы познакомить ее с одним маклером по торговле недвижимостью.

"Я сказала ей, что не умею продавать, — говорит Шейла. — Она ответила: «Что ж, ничего лучшего ты не придумаешь. Отправляйся к нему в офис и потолкуй с ним»." Они отправились в Хобокен, штат Нью-Джерси, повидаться с риэлтером. Шейле все еще не нравилась эта идея, "Я всегда считала, что продавать значит уговаривать людей купить что-либо. Я ненавидела подобные манипуляции. Он же объяснил мне, что торговать значит находить нужного человека для нужной вещи."

Я решила, что в таком случае это неплохая работа. Я подумала, что справлюсь с этим. Я подумала, что Сильва создал мой первый бизнес, и я вернусь к тому, что срабатывает, — к Сильва.

Я начала визуализировать продажи. Первые месяцы работы были ужасны. Я училась своей новой профессии на собственном опыте. Потом я начала визуализировать миллионные продажи. Я говорила всем, что продаю собственность на миллионы долларов."

Люди пытались сбить ее с пути. "Они говорили, что не бывает собственности на миллионы долларов. Они утверждали, что продавали недвижимость уже двадцать лет и никогда не продавали дом за миллион долларов. Я говорила, что это их проблема! Я обошла весь Хобокен, стуча во все двери. Я носила значок, на котором было написано: "РЕШАЮ ПРОБЛЕМЫ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ". В ту пору я никак не могла решать проблемы с недвижимостью. Мне обычно поручали сходить к кому-нибудь и задать кучу вопросов. Это не останавливало меня."

Однажды один человек сказал мне, что его подружка хотела бы продать свой особняк за миллион долларов. Я сказала ему, что готова взяться за это дело. Я не могла найти ее номер телефона, потому что его не было в справочнике. Я ездила к ней домой по пять раз в день в течение нескольких дней, пока, наконец, не застала ее. Я поговорила с ней, а в конце она сказала: "Я позвоню вам позже... каков ваш номер телефона?.." Я сказала ей, чтобы она не беспокоилась, что она во мне нашла человека, который сделает ее миллионершей."

Она звонила мне три раза, пока я не настояла, чтобы мы встретились и оформили документы. Она была алкоголичкой. Она звонила мне в три часа утра

и говорила, что не хочет больше заниматься этим делом. Однако я продолжала и все-таки продала дом."

Это была первая из многих миллионных сделок Шейлы.

"Я визуализировала, как я заключаю договор и все говорят мне, какое большое дело я сделала, и восхищаются: "О, ты решила все проблемы!"

Мне иногда казалось, что я сама доставляю себе какие-то ненужные проблемы, но моя преподавательница по методу Сильва объяснила, что наша роль на этой планете — решать проблемы. Метод Сильва не устраняет проблемы из нашей жизни: он учит нас решать их. Мы не игнорируем проблемы, не притворяемся, что их нет. Но мы и не останавливаемся перед проблемами. Мы идентифицируем их и потом решаем."

У Шейлы теперь новый проект; помощь обездоленным детям. "Самое главное в моей жизни — это возможность чем-нибудь помочь ребенку", — объясняет она.

"Я собираюсь проводить некоторое время на альфа-уровне, рассматривая проблемы и отыскивая решения, — говорит она. — Я собираюсь делать то же, что я делала в торговле недвижимостью: программировать и работать."

ФОРМУЛА, ПОЗВОЛЯЮЩАЯ РАСПАЛИТЬ ЖЕЛАНИЕ Чем больше вы желаете чего-то, тем больше трудитесь, чтобы добиться этого. При прочих равных условиях приз достается тому, кто его сильнее желает. Великие тренеры и спортсмены знают это, и они знают, чем мотивировать себя и других.

Хуан Сильва, заграничный директор по методу Сильва, разработал мощную мотивационную формулу, плод примерно сорока лет исследований, практики и обучения людей тому, как применять новую науку — психоориентологию.

"Когда вы настраиваетесь на то, что чего-то хотите, — поясняет он, — вы можете усилить свое желание получить это, выходя в альфа-уровень и думая об этом.

Кроме визуализации образа решения, который вы создали на своем мысленном экране, вы можете усилить свое желание, думая обо всех причинах, почему вам нужно достичь цели.

Если вы войдете в уровень и подумаете о трех причинах для достижения цели, вы приобретете определенное количество желания, — поясняет он. — Если вы продолжаете думать и придумываете еще три причины для достижения цели, ваше желание удвоится.

С продажей ассоциируется много выгод. Это, разумеется, выгодно вам. Это выгодно покупателю. Выгодно вашей семье. Выгодно семье покупателя.

Выгодно тем людям, у которых вы приобретете нужные вам вещи за вырученные деньги."

ТЕХНИКА МОТИВАЦИИ В ДЕЙСТВИИ "Позвольте мне привести пример, — продолжает он. — Не очень давно я совершил поездку в Мексику и навестил владельцев одного крупного завода. Я когда-то, в 50-х годах, работал на них, управляя этим предприятием. Но экономическая ситуация в Мексике осложнилась, и все переменялось.

Мы посетили этот завод, и мне было очень грустно видеть, что огромные производственные мощности простаивают, а 1500 служащих отправлены в бессрочный отпуск. Директор завода — мой очень близкий друг. Он хороший менеджер, но плохие экономические условия в стране не дают ему раскрыться. Мы покинули завод и отправились перекусить в близлежащий ресторан. Пока мы беседовали, я продолжал думать о простаивающих станках и о 1500 служащих, которые остались без работы и без возможности зарабатывать деньги для своих семей так, как им хотелось бы.

Я думал о коммерсантах в этом городе, вроде владельца ресторана, в котором мы обедали, о том, как, должно быть, упал их бизнес из-за того, что у заводских рабочих нет денег, чтобы пользоваться их услугами. Ресторану в такой час следовало бы быть переполненным, но лишь несколько столиков были заняты.

Множество людей страдало. Как, думал я, я мог бы им помочь? Могу ли я хоть чем-то помочь им?

Я попросил у своих друзей прощения и направился в комнату отдыха. Мне, конечно, просто нужно было время войти в альфа-уровень и подумать о возможных решениях проблемы. Комната отдыха — идеальное место для этого. Там никого. Там тихо. Никто не беспокоит вас. И когда вы закрываете дверь, никто не видит, как вы сидите там с закрытыми глазами.

Когда я вошел в альфа-уровень, я снова подумал обо всех этих 1500 служащих, оставшихся без работы. Я думал о пустых столиках в ресторане и о ресторанных работниках, которым также не хватает работы. Я думал о других коммерсантах, которые тоже страдали от экономических проблем вместе со своими семьями. Закончив анализ проблемы, я начал думать о возможных решениях.

Через несколько минут я вернулся к столу и начал излагать идеи, которые пришли мне на ум на альфа-уровне, директору завода: о том, где он мог бы открыть новые рынки и как мог бы торговать на них.

Идеи ему понравились. Он загорелся энтузиазмом. Он даже принялся уговаривать меня, чтобы я согласился использовать некоторые свои контакты в других странах, чтобы помочь ему начать.

"Когда вы вернулись к столу, — сказал мне директор, — вам не нужно, было больше слушать меня. Вы только хотели изложить свои идеи."

Я согласился. "Так и есть. Я услышал о проблеме все, что мне было необходимо. Я хотел предложить какие-то решения."

"Я не знаю, что вы нашли в комнате отдыха, — сказал мой друг. — Должно быть, какой-то кладезь мыслей, потому что вы вернулись с кучей идеи. Спасибо вам за заботу."

Вот ключ к технике, которую я использовал: забота.

Для того чтобы приобрести сильную мотивацию, чтобы созидательные идеи насчет решения проблемы сами посыпались мне в голову, мне нужно было подумать обо всех людях, которым это принесет пользу. В данном случае это не только сын моего друга, который ныне руководит заводом, но также 1500 служащих, их семьи и многие другие.

Я увидел то, что заставило меня захотеть помочь. Я услышал истории о жизненных трудностях, и мне захотелось помочь. Я вообразил, каково приходится этим рабочим и что бы я чувствовал и испытывал на их месте, как они должны беспокоиться о своих семьях, оставшихся без средств, и мне захотелось помочь. Я подумал о детях оставшихся без работы служащих и о том, как они чувствуют себя, не имея даже обуви, чтобы ходить в школу, не имея денег на самые элементарные нужды.

У меня появилось очень сильное желание помочь, потому что это принесло бы выгоду столь многим людям.

Когда у вас возникает такое желание помочь и вы действуете, вы способны решить любую проблему, которая только существует.

Гораздо легче программировать необходимое, чем излишества. А когда необходимость крайняя, как это было в случае с заводом моего друга, ваше программирование почти обречено на успех.

Там еще придется сделать очень многое, чтобы расширить бизнес до такой степени, чтобы все опять получили работу. Еще придется много программировать, чтобы принимать правильные решения, чтобы интуитивно чувствовать потребности и как удовлетворить их наилучшим образом. Но это можно сделать.

Когда вы хотите продать что-то, думайте обо всех потребностях, которые ваша продажа удовлетворит. Думайте обо всех людях, которым станет лучше от этого. Когда вы поймете, сколь многим людям вы помогаете, вы настроите свой разум на продажу... и продажа состоится.

Я всегда говорил, что если вы только продаете и получаете комиссионные, вы делаете недостаточно. Вы должны также сделать себе друга. Только тогда вы можете считать, что работаете правильно."

Теперь давайте обратимся к подиуму, на котором опять появляется Хозе Сильва с новой техникой, которую он разработал специально для торговой программы метода Сильва и которая призвана помочь вам завоевать доверие потенциального клиента.

МЕНТАЛЬНАЯ ТЕХНИКА,

ПОЗВОЛЯЮЩАЯ УСТАНОВИТЬ МГНОВЕННЫЙ КОНТАКТ После того, как вы усилили свое желание помочь покупателю, вот вам техника, которая поможет вам передать свои внутренние чувства клиенту.

С этой техникой вы можете сообщать покупателям на внутреннем уровне, что вы искренне хотите помочь им, а то, что вы продаете им, отвечает их лучшим интересам.

Эту технику невозможно использовать для обмана покупателя, чтобы заставить его поверить вам, если вы неискренни. Они поймут на внутреннем уровне, каковы ваши истинные чувства. Если вы хотите обманывать людей, мошенничать и пользоваться их доверием в своих интересах, вам лучше не пользоваться техникой метода Сильва.

Если же вы искренне хотите помочь покупателю и хотите, чтобы он почувствовал это на внутреннем уровне, воспользуйтесь следующим приемом. Вечером, когда собираетесь спать, запрограммируйте себя на то, чтобы проснуться автоматически в идеальное время, чтобы запрограммировать эту технику. Лучше всего делать это сидя, приподняв взгляд примерно на 20 градусов, в область вашего мысленного экрана, а голову опустить или наклонить примерно на 20 градусов. Запрограммировав себя проснуться автоматически в идеальное время, ложитесь и засыпайте с альфа-уровня. Как только вы проснетесь среди ночи или утром, снова сядьте в постели, приподнимите глаза слегка вверх, слегка наклоните голову и снова войдите в уровень.

Затем предварительно запрограммируйте себя на использование техники трех пальцев, когда встретитесь с клиентом. Вот как это делается.

Сведите вместе кончики большого, указательного и среднего пальцев каждой руки или обеих рук. Вообразите, что вы представляете свой товар потенциальному покупателю и что вы соединяете большой, указательный и средний пальцы каждой руки. Мысленно скажите себе, что, когда вы встретитесь с потенциальным покупателем, все, что вам нужно будет сделать, — это соединить вместе кончики большого, указательного и среднего пальцев на каждой руке так, как вы делаете это сейчас, и покупатель почувствует, что вы встретились с ним, чтобы помочь ему решить проблему или достичь цели, что вы хотите помочь ему найти наилучшее для него решение. Вообразите покупателя принимающим вашу презентацию или ваши идеи; вообразите, что он доверяет вам как ценному советчику.

Потом, если еще не пора вставать, ложитесь и засыпайте. Позже, днем, когда вы встретитесь с потенциальным покупателем, все, что вам нужно будет сделать, это свести вместе три пальца на каждой руке и ожидать, что покупатель почувствует, что вы говорите ему правду и что он может довериться вам. Если вы искренне хотите помочь ему, он почувствует это.

Записная книжка

Это может оказаться самой важной страницей в этой главе. Все великие коммерсанты знают, как важно аккуратно вести записи. Вы победитель, и вы демонстрируете это самому себе, записывая свой прогресс на этой странице.

Какой наиболее важной технике вы научились в главе

9?.....

Как эта техника поможет вам? Почему это важно для вас? Дата применения и результаты:.....

Успехи Дата Используемая техника Результаты

ПСИХОЛОГИЯ ТОРГОВЛИ: ПОЧЕМУ ЛЮДИ ПОКУПАЮТ

Один торговец пытался продать пожилой вдове новую домашнюю обогревательную систему, настоящее произведение искусства. Он целый час излагал достоинства этой системы: микропроцессорный контроль, позволяющий ей функционировать с максимальной эффективностью, и материалы космического века, из которых она была изготовлена. Он сказал про двадцать лет безусловной гарантии на случай поломки. Он подчеркивал экономичность, компактность, простоту установки в доме и все экологические преимущества этой системы.

Она вежливо кивала, но не подавала и знака, что собирается купить.

Он знал, что эта система идеально подходит для нее, и снова объяснял, что это могло бы стать наиболее экономичным решением ее проблем и существенно увеличило бы рыночную стоимость ее дома. Она продолжала лишь вежливо кивать. "Мэм, — сказал он наконец упавшим голосом, — ну что вам еще рассказать об этой обогревательной системе?"

"Только одно", — сказала она тихо. "Так что же, пожалуйста, скажите", — взмолился он.

"Сумеет ли она согреть пожилую леди холодной зимней ночью?"

Люди покупают вещь потому, что она нужна им, потому, что они хотят ее иметь, или то и другое вместе,

Когда вы идете каким-то проверенным путем, вы способны убедить кого угодно сделать что угодно, пока это в их лучших интересах. Вы можете убедить человека купить что-либо, вы можете убедить своих детей хорошо учиться, вы можете убедить своего соседа не стричь свой газон рано утром в воскресенье, вы можете даже убедить своего начальника дать вам большую территорию или большие комиссионные проценты — или и то, и другое вместе.

ПСИХОЛОГИЯ ТОРГОВЛИ

Чтобы продать что-либо, вы должны предпринять некоторые шаги.

Во-первых, вы должны привлечь к себе внимание потенциального покупателя. У всех у нас есть свои проблемы, всех нас заботят какие-то события в нашей жизни. Вам нужно преодолеть, словно крепостную стену, озабоченность потенциального покупателя своими проблемами и возбудить в нем любопытство в отношении вашего товара или услуги. Мы подробно обсуждали это в главе 3. Затем вам нужно выяснить причины, почему ваш потенциальный покупатель хочет иметь или нуждается в вашем товаре или услуге. Сейчас мы покажем вам один способ, как добиться этого, а другой способ вы узнаете в главе 14.

Далее вы объясняете, как ваш товар или услуга поможет ему получить то, что ему нужно. Вы должны убедить его, что ваш товар сделает свое дело.

Скажите ему, почему важно принять решение именно сейчас. Используйте его желание извлечь пользу из вашего товара или услуги уже сейчас. Затем завершите сделку.

Выясняйте потребности вашего покупателя

Понравилось бы вам всю жизнь пытаться продавать людям нечто такое, что им не нужно или что их не волнует, или вы предпочли бы зарабатывать на жизнь, продавая вещи, которые людям необходимы, нужны или желательны?

Когда вы выясняете, чего покупатели хотят, и показываете им, как ваш продукт или услуга поможет им? обрести желаемое, тогда торговля идет легко и весело.

Вот два способа, как вы можете выяснить, чего на самом деле хочется покупателям:

- Объективный — задавать вопросы и выслушивать ответы.
- Субъективный — использовать свой разум на альфа-уровне, чтобы почувствовать, чего им хочется. Об этом мы расскажем в главе 14. А сейчас давайте посмотрим, как правильно поставленные вопросы могут помочь и вам и покупателям раскрыть их истинные желания.

• Люди не всегда знают, чего они действительно хотят, Например, большинство людей думает, что им хочется иметь побольше денег. Но на самом деле хочется им не денег; они хотят иметь деньги только как средство получить то, что им действительно хочется иметь.

Преподавателю и научному консультанту метода Сильва доктору Джорджу ДеСо одна женщина, присутствовавшая на его лекции, сказала, что она хочет денег.

Доктор ДеСо сунул руку в карман, вытащил цент и дал его ей.

"Нет, — сказала она, качая головой, — я хочу больше денег."

Доктор ДеСо снова сунул руку в карман, достал десять центов и отдал ей.

И это не удовлетворило ее. "Я хочу гораздо больше", — сказала она.

Тогда доктор ДеСо вытащил свой бумажник, достал оттуда купюру в 5 долларов и протянул ей. "Вот, это гораздо больше денег, чем цент или десять центов, — сказал он. — Теперь вы удовлетворены?" "Нет!" — сказала она.

"Тогда, может быть, вы назовете более конкретную сумму?" — предложил доктор ДеСо.

"Мне нужно 80000 долларов", — ответила она. Доктор ДеСо

сложил бумажник и сунул его обратно в карман. Потом он спросил ее: "Зачем же вам 80000 долларов?" "Чтобы купить дом", — ответила она. "Так, значит, вам нужны всё-таки не деньги, а дом?" — спросил доктор ДеСо.

"Да, именно так", — согласилась она. Она даже описала ему этот дом.

Другой преподаватель метода Сильва, Билл Рик, рассказал эту историю на своем занятии. Когда он закончил, один человек встал и сказал: "Я знаю точно такую же ситуацию". Рик попросил его объяснить. "Я знаю одну женщину, которая после смерти мужа оказалась в такой ситуации, что у нее был небольшой доход, но никакой наличности, — пояснил он. — Она хотела приобрести дом за 80000 долларов. Но у нее не было денег для первого взноса.

Однако, — продолжал он, — у нее был антикварный автомобиль, который реставрировал ее муж Владелец дома всегда мечтал иметь такую машину и охотно принял ее в качестве первоначального взноса. Она получила кредит на баланс стоимости по-купки и переехала в дом, при том, что ни один цент не перешел из рук в руки."

ОДИН ПРОСТОЙ ВОПРОС, КОТОРЫЙ ПОМОЖЕТ ВАМ ВЫЯСНИТЬ РЕАЛЬНУЮ ЦЕПЬ
Часто для того, чтобы узнать, чего действительно хочет покупатель, бывает достаточно просто расспросить его.

Делайте то, что только что оделал доктор ДеСо: спросите покупателя, почему он хочет иметь то, что ищет.

"Выясните, почему ему нужен ваш товар или услуга, — говорит Дейв Беллизи. — Потом объясните, каким образом ваш товар или услуга может помочь ему получить то, что ему нужно. Достигнув с ним соглашения -по этим двум пунктам, объясните, почему важно принять решение сейчас. Потом завершайте продажу." Один из лучших способов, как бы вы могли действительно помочь своему покупателю. Помните, что сказал Хозе Сильва насчет важности быть консультантом для покупателей. Помогите им выяснить, что им действительно нужно, и вы сможете заниматься самой лучшей работой на свете — помогать людям удовлетворять их потребности.

"Зачем вам новая машина?" Если следует ответ: "Для надежности, чтобы жена и дети были в безопасности", — тогда рассказывайте покупателю о безопасности и надежности, потому что он покупает именно безопасность и надежность.

"Зачем вам новый дом?" Может быть, они ищут лучшего окружения или желают быть ближе к лучшей школе. Может быть, они хотят дать своим детям аккуратный, чистый дом с просторным двориком, которого у них самих не было, пока они росли. Узнайте, каковы их цели, и помогите им получить еще больше.

"Зачем вам зарабатывать дополнительный доход?" Если вам отвечают, что он необходим им, чтобы отправить дочь в колледж, значит, вы раскрываете, что бы действительности мотивирует ими, и окажетесь в более выгодном положении, желая помочь им иметь то, что они действительно хотят.

Прежде чем говорить о своем товаре, предоставьте потенциальным клиентам самим рассказать о себе. Это поможет сломать недоверие. Люди любят говорить о себе. А потом они чувствуют себя обязанными выслушать вас.

Вы можете перевести разговор с них самих на свой товар, сказав: "Что ж, я знаю, как вы заняты, поэтому перейду прямо к делу".

Когда вы разовьете в себе интуитивные способности, как это объясняется в главе 14, вам будет куда легче раскрывать истинные желания покупателей, даже если они уклончивы и не стремятся раскрывать перед вами душу.

Помните: вы можете запрограммировать себя на установление лучшего контакта с человеком. В главе 9 Хозе Сильва подробно объяснил, как это делается.

КАК УВЕЛИЧИТЬ СВОЮ ЦЕННОСТЬ В ГЛАЗАХ ПОКУПАТЕЛЯ

Ана Мария Мендес спросила во время учебного семинара по методу Сильва для торговцев, как все это применить к ее бизнесу: она ходит по домам, продавая энциклопедию.

"Вы продаете энциклопедию, — ответил преподаватель. — Почему эта энциклопедия важна для детей в той или иной семье?" — "Они станут получать более высокие отметки, что поможет им потом получить лучшую работу и зарабатывать больше денег", — ответила она. — "Значит, вы продаете людям не книги, а лучшую жизнь для их детей", — заметил преподаватель.

Рекламный представитель радио продает не просто эфирное время и даже не просто увеличенный доход для бизнеса клиента. Чтобы определить, что именно бизнесмен покупает, спросите, почему увеличение доходов так важно для него. Он хочет расширить свое дело, или готовится к заслуженному отдыху, или отправляет детей, в колледж?

"Обычно когда кто-то говорит о желании иметь дополнительный доход, он мысленно уже распределяет его на какие-то определенные цели, и вы, вероятно, тоже. Может, вы поделитесь со мной, что это за цели?" Задайте им этот вопрос. Ответ скажет вам, чего они уже желают.

Одно очень важное замечание: вы должны создать подходящую атмосферу, чтобы задавать подобные вопросы. Если вы наброситесь на покупателя с таким вопросом без подготовки, то скорее всего ответа не получите.

Как создать нужную атмосферу, чтобы задавать личные вопросы? Это очень просто. Просто попросите разрешения: "Чтобы попытаться выяснить, что наилучшим образом удовлетворит ваши пожелания и что отвечает вашим наилучшим интересам, могу ли я задать несколько вопросов?" Когда они соглашаются, вы легко можете получить всю требуемую вам информацию.

Очень немногие торговцы достаточно заботятся об интересах своих покупателей, чтобы узнавать, что им нравится или не нравится, на что они надеются и о чем мечтают. И многие из тех, кто задает эти вопросы, делают это только для того, чтобы ответы послужили им дополнительным оружием для совершения продажи.

Имейте в виду, что когда вы спрашиваете потенциальных покупателей, зачем то-то и то-то, вы помогаете и им четче понять свои цели. Даже если они ничего у вас не покупают, в результате разговора с вами они получают пользу. Разве это не большое дело? Разве вы чувствовали бы неуверенность насчет пробных визитов, насчет деловых встреч, насчет того, что вы тратите время покупателя, показывая ему свой товар, если бы знали, что в результате потенциальному клиенту все это так или иначе на пользу, что после встречи с вами ему станет лучше, чем до нее?

БЛАГОДАРНОСТЬ ЗА 5000 ДОЛЛАРОВ Когда он не занят обучением торговцев тому, как увеличить объемы продаж, Деннис Хиггинс управляет несколькими предприятиями, в том числе сварочной мастерской в Корпус-Кристи, штат Техас. Однажды осенью в мастерскую вошел мужчина и спросил: "Сколько стоит сделать ворота?"

Деннис начал задавать вопросы и узнал, что речь идет о въездных воротах для ранчо.

"Я приценивался в других мастерских, — сказал мужчина. — Они могут сделать мне отличные ворота за 2000 долларов."

"Что ж, я тоже мог бы сделать вам ворота за такую цену, — согласился Деннис. — Можно задать вам еще один вопрос? Почему вы покупаете ворота именно сейчас?"

Мужчина очень разволновался. "Мой отец смертельно болен, — сказал он. — Похоже, что он не доживет до Рождества. Я никогда не мог выразить ему, как сильно я люблю его. Я хочу сделать это, чтобы показать свою любовь, пока не будет слишком поздно."

Что бы вы сделали, узнав об этом? Деннис заметил, что, чтобы показать отцу свою истинную любовь, он должен купить не самые дешевые ворота, какие он может найти, а самые лучшие, какие он может себе позволить. Сделка состоялась за 5000 долларов.

Они даже договорились на определенное время, когда семья забрала отца в Хьюстон для лечения. Вернувшись, они отправились на ранчо и удивили отца новыми воротами. Сын наконец-то смог выразить отцу, как он признателен ему и как сильно любит его.

ОБЪЯСНЯЙТЕ ПОКУПАТЕЛЯМ, КАК ВАШ ТОВАР ПОМОЖЕТ ИМ ПОЛУЧИТЬ ТО, ЧТО ИМ НУЖНО Помните, что люди покупают по своим причинам. Вы можете знать, что ваш товар экономит им кучу денег, но если они покупают его ради престижа, именно на это вы должны делать упор.

После того, как вы узнаете, что именно ваш покупатель хочет купить, наступает время презентации, показа, объяснения или демонстрации того, что ваш товар лучше других отвечает их нуждам, удовлетворяет их желания, решает их проблемы. Постройте свою презентацию вокруг ответа на вопрос "зачем?".

Когда вы объясняете, характеристики вашего товара, вы должны упомянуть о его пользе в смысле удовлетворения одной из потребностей покупателя. Потом вы можете приступить к пробному завершению сделки, суть которого изложена в главе 12.

Сейчас давайте объясним разницу между характеристикой и пользой:

"Холодильник (товар) имеет десятилетнюю гарантию (характеристика), так что если что-то сломается, за ремонт заплатим мы (польза)".

Затем приступайте к пробному завершению, чтобы оценить интерес покупателя к данному пункту; "Это важно для вас, не так ли? (пробное завершение)". Или другой пример:

"Этот автомобиль (товар) имеет пятиступенчатую трансмиссию (характеристика), что поможет вам экономить деньги на бензин, так что вы сможете делать сбережения для обучения вашей дочери в колледже (польза). Ведь именно это важно для вас, не так ли?"

Используя во время презентации подобную фразу, постарайтесь, если сможете, использовать реко-мендации. Расскажите им о своей компании. Тем самым вы усилите доверие к себе и убедите их, что они имеют дело с человеком, обладающим надежной репутацией, который делает то, что обещает. Используйте любые доступные средства, повышающие эффективность презентации вашего товара.

Для некоторых товаров очень эффективна демонстрация. Продемонстрируйте, как одна капля этого чудесного чистящего средства полностью выведет пятно. Автомобильные дилеры знают, как ценно позволить покупателю объехать на новой машине квартал... или даже съездить домой, где ее увидят все соседи. Иногда вам помогут продать товар средства наглядной агитации. Вы можете использовать всяческие плакаты, диаграммы и графики, слайды и видеофильмы, чтобы показать людям, как работает ваш товар, что он дал другим людям, каков он в действии. Видео — хороший способ для демонстрации свидетельств и рекомендаций.

Телефон Также может быть мощным инструментом в помощь вам. Представьте себе потенциального покупателя, который колеблется, который не может решить, покупать или нет. Вы спрашиваете, нельзя ли на минутку воспользоваться их телефоном, и звоните удовлетворенному клиенту. Потом вы спрашиваете своего удовлетворенного покупателя, не хочет ли он поговорить с вашим потенциальным покупателем о качестве вашего товара, об уровне оказываемых им услуг, о полученной от него пользе, о сэкономленных деньгах. Особенно хорошо, если удовлетворенный покупатель занимается в той же сфере бизнеса, что и ваш потенциальный покупатель.

РАЗДУВАЙТЕ ПЛАМЯ ИХ ЖЕЛАНИЯ Задавая вопросы, вы узнаете, что именно нужно потенциальному покупателю. Когда вы спрашиваете их, почему они интересуются вашим товаром или услугой, они говорят вам, чего они в действительности желают.

Напомните им об этом перед тем, как предложить им купить, "Десятилетняя гарантия на этот холодильник придаст вам душевный покой, потому что вы будете знать, что никакие дополнительные расходы не понадобятся. Разве вы не этого хотите?"

"Могу уверить вас, мистер Потенциальный покупатель, что вам понравится, как эта машина будет экономить ваши деньги на бензине, так что вы сможете положить их на сберегательный счет для образования вашей дочери. Ведь вы этого хотите, .не так ли?"

Напоминайте им, зачем им нужен ваш товар или услуга и каким образом ваш товар или услуга принесут им ту пользу, которая особенно важна для них.

После этого вы готовы перейти в активную фазу, к завершению сделки.

О завершении сделок мы поговорим в главе 12. В главе 11 мы покажем вам еще несколько подготовительных приемов, чтобы завершение прошло легко и естественно.

КАК ОРГАНИЗОВАТЬ СВЕРХМОЩНУЮ ПРЕЗЕНТАЦИЮ Вы можете создать для себя сверхмощную торговую презентацию, если найдете время войти в альфа-уровень, пересмотреть и проанализировать свои прежние презентации, чтобы увидеть, как можно улучшить то, что вы делаете.

Развивайте в себе способность притягивать внимание.

Определяйте специфические потребности потенциального покупателя, задавая вопросы. Вам нужно лишь спрашивать их, и они сами расскажут вам, что бы они хотели купить. Учитесь слушать. Если вы позволите людям достаточно говорить, они сами расскажут вам, чего они хотят. Затем убедите их, что ваш товар или услуга помогут им получить то, что они желают. Мы подробнее обсудим это в следующей главе.

Затем предлагайте заключить договор. Спросите, когда они готовы встретиться с вами, будут они платить чеком или кредитной карточкой, задайте другие относящиеся к делу вопросы. Ваша работа — помочь им сделать правильный выбор и действовать. Если вы не поможете им, они упустят свой шанс. Имейте мужество признать за это вашу ответственность. Когда вы знаете, что помогаете им, работать будет легче.

Вы можете запрограммироваться с использованием мысленного экрана и техники трех пальцев на то, чтобы запомнить правильную очередность шагов, которые вам следует предпринять при продаже и тем самым сделать то, что нужно вашему покупателю.

Записная книжка

Это может оказаться самой важной страницей в этой главе. Все великие коммерсанты знают, как важно аккуратно вести записи. Вы победитель, и вы демонстрируете это самому себе, записывая свой прогресс на этой странице. Какой наиболее важной технике вы научились в главе

10?.....

Как эта техника поможет вам? Почему это важно для вас? Дата применения и результаты;

Успехи Дата Исползованная техника Результаты

ЗАКЛЮЧЕНИЕ СДЕЛОК

Два торговца, Том и Джерри, отдыхали однажды в субботу в горах и заметили медведя, рыскавшего в поисках пропитания. Медведь вроде бы тоже заметил их и, повернувшись, пошел в их сторону.

"Взгляни на этого медведя! — сказал Том. — Интересно, чем он питается?"

Джерри, который гордился тем, что знал все обо всем, сказал: "Некоторые медведи предпочитают ягоды и мед, но этот вид плотоядный".

"Что это значит?" — спросил Том. Джерри всегда подозревал, что Том не слишком умен. Он считал, что Тому следовало бы уделять больше времени изучению фактов. Том предпочитал тратить время на выслушивание покупателей и выяснение того, чем бы еще могли оказаться им полезными его товары.

"Плотоядный означает, что этот медведь питается мясом", — сказал Джерри.

"И я подозреваю, в том числе человеческим мясом?"

"Да, именно так", — ответил Джерри. "Поблизости нет никаких деревьев, — заметил Том. — Надо убегать."

Тут Джерри начал объяснять Тому: "Этот медведь может развивать скорость в двадцать миль в час, и его лапы настолько сильны, что он разгоняется быстрее человека. Так что нет смысла пытаться убежать от него".

Том быстро сел, снял свои туристские ботинки, вытащил из рюкзака спортивную обувь и принялся надевать ее.

"Что ты делаешь? — раздраженно спросил Джерри. — Я же только что объяснил тебе, что от этого медведя не убежишь."

"Я не собираюсь убегать от медведя, — ответил Том. — Все, что нужно, это убежать от тебя!"

Чтобы стать сверхзвездой, нужно не только знать что-то, но и уметь пользоваться этим. Вы можете пройти все торговые курсы в мире, и это не сделает вас сверхзвездой торговли, если вы не будете знать, как использовать свой разум особым образом, который вы сейчас и изучаете, чтобы приложить то, что вы знаете.

Иногда кажется, что торговля — это битва умов, в которой вы стараетесь одолеть покупателя. Подумайте вот над чем: никто из нас не хочет расставаться

со своими деньгами, пока мы не будем твердо уверены, что покупаем то, что мы действительно хотим. Мы, конечно, не хотим, чтобы нас вынуждали бездумно транжирить деньги на вещи, которые не отвечают нашим основным желаниям и нуждам.

Чем ближе потенциальный покупатель к покупке, тем отчаяннее он ищет доводы не покупать. Если он слышит какой-то "шорох в кустах", что-то, в чем он не уверен, что-то, что он не вполне понимает, то включается механизм "хватать или бежать", и он убегает... от покупки.

Давайте посмотрим, как мы могли бы использовать сотрудничество вместо конфронтации, чтобы заключать больше сделок

ПРОДАВАЙТЕ ПОЛЬЗУ, ПОЛЬЗУ И ПОЛЬЗУ Всегда помните: польза продает товары. Какую пользу принесет ваш товар или услуга вашему покупателю и даст ли он (она) ему то, что он хочет?

Часть информации о вашем товаре или услуге известна как характеристика.

Когда вы говорите потенциальному покупателю, что электродрель, которую вы хотите продать ему, вращает сверло со скоростью 2000 оборотов в минуту, вы называете ему характеристику дрели.

Что это значит для него? Почему это выгодно ему?

Когда вы говорите, что она будет благодаря такой скорости сверлить отверстия чище или быстрее, вы говорите о пользе.

Как вы узнали из предыдущей главы, вы можете перенести пользу на шаг дальше, когда знаете, почему это важно для покупателя.

"Такое вложение денег принесет более высокую отдачу." Это характеристика или польза? Конечно, характеристика. Почему этот конкретный покупатель хочет иметь более высокую отдачу? Найдите ответ на этот вопрос, и вы сможете продать ему свою возможность удачного вложения денег.

Товар — микроволновая печь. Характеристика — она быстрее приготовит вам пищу. Польза — она экономит вам время.

Товар — факсимильный аппарат. Характеристика его — то, что он быстрее пересылает Документы на большое расстояние. Его польза в том, что решения могут приниматься быстрее.

Товар — страховка. Характеристика — сколько вы по ней получите денег.

Польза — душевный покой и надежность.

Это срабатывает даже при продаже книг. Боб Стоун, который написал более восьмидесяти книг по самосовершенствованию, в том числе несколько по методу Сильва (отчасти в соавторстве с ним), рассказывает, каким образом это происходит: в предисловии, говорит он, перечислите, какую пользу может извлечь читатель из вашей книги. Сообщите читателям, что они узнают, прочтя книгу, и что им нужно сделать, чтобы получить пользу. В качестве примера перечитайте предисловие этой книги.

Чтобы это было легче понять, давайте рассмотрим примеры того, как некоторые торговцы добились успеха, продавая пользу.

КАК ПРЕОДОЛЕТЬ НЕПРЕОДОЛИМОЕ ПРЕПЯТСТВИЕ

Как можно продать подписку на большую ежедневную газету слепой женщине? Именно такая задача встала однажды перед человеком, которого мы назовем Джо Томпсоном.

Что же он предпринял? Он искал "пользу". Ему пришлось делать это — характеристики его товара в данном случае работали против него.

Томпсон рассказал ей, какие новости печатаются в "Ньюс", и она сказала, что ей хотелось бы быть в курсе этих новостей. Он рассказал ей все особые и обычные характеристики газеты, и они ей тоже понравились. То же касалось рекламы с распродажами и купонами для скидок.

Но оставалась одна проблема: женщина была совершенно слепая. И она очень переживала, думая о том, сколько интересного в жизни она пропускает.

Томпсон спросил, нет ли у нее кого-нибудь, кто мог бы читать ей газету. Нет, она жила одна.

А друзья, которые приходят навестить ее, не могли бы уделить немного времени и почитать ей газету?

Она ответила, что раньше к ней часто приходили, но теперь редко кто наносит визит. Она действительно была очень одинока и даже не могла развлечься чтением газеты, потому, разумеется, что была слепой. Казалось, вся жизнь проходит мимо нее.

Ситуация становилась еще более мрачной. Но Джо Томпсон всегда ищет и находит пользу. И он подумал: "В чем эта женщина нуждается более всего, и как мой товар — ежедневная газета — может помочь ей получить это?"

Для Томпсона это было очевидно. Она была стара, слепа и одинока. Больше всего она нуждалась в том, чтобы люди навещали ее каждый день. Так как же подписка на газету может помочь этому случиться?

"У людей есть причина навещать вас?" — спросил он. Она ответила: "Нет".

"Может быть, — сказал он, — они и не навещают вас, потому что нет особого повода для визита. Может быть, если бы они знали, что вы каждый день получаете газету, ваши друзья заглядывали бы к вам, чтобы почитать вам?"

Ей понравилась эта мысль, и она велела Томпсону оформить на нее подписку. Томпсон позванивал ей время от времени в течение нескольких последующих месяцев. Друзья приходили к ней каждый день. Они читали газету и вместе обсуждали прочитанные статьи. Слепая женщина была счастлива как никогда за многие годы, и все благодаря торговцу, который нашел время выяснить, что ей действительно нужно, и помог ей решить ее проблему.

КАК ПОБЕДИТЬ НЕПОБЕДИМОГО КОНКУРЕНТА

Искренняя забота о покупателях и клиентах порой творит чудеса. Послушайте несколько историй, которые рассказывает в своей классической книге "Как я достиг вершин успеха в торговле" Фрэнк Бетгер.

В его историях заключены две важнейшие идеи; одну называет и объясняет сам Бетгер, другую раскрыл Хозе Сильва в своем исследовании того, как работает разум. Бетгер был молодым человеком, пытавшимся продавать страховки. Дела шли не очень успешно, признает он.

Затем он рассказывает о двух случаях, которые перевернули его отношение к торговле. Он узнал, что "главнейший секрет торговли состоит в том, чтобы выяснить, что нужно другому человеку, и помочь ему отыскать наилучший способ получить это".

В качестве иллюстрации Бетгер рассказывает о том, как он пытался продать страховку владельцу оптового бакалейного магазина. Бакалейщик резко ответил ему, что ему уже скоро на пенсию, что дети его уже выросли и вполне обеспечены и что у него есть все страховки, которые ему необходимы.

Казалось, этому человеку действительно не нужна никакая страховка.

Тогда Беттера озарила догадка, и он задал вопрос. Он спросил этого человека о его побочных интересах, в частности благотворительности. Думал ли он когда-нибудь, допытывался Бетгер, о том, что, когда он умрет, благотворительные организации перестанут получать от него пожертвования? Это в итоге привело к тому, что он купил несколько страховых полисов, суммы с которых должны были быть отданы на благотворительность после смерти коммерсанта.

Книгу Бетгера стоит почитать. Когда вы читаете ее, на ум приходит одна вещь: он обладал особыми мыслительными способностями, которые помогали ему собирать информацию. Он признает, что "нанес удар вслепую и случайно обнаружил, чего хотел этот коммерсант".

Исследование Хозе Сильва обнаружило, что некоторые люди, примерно 1 из 10, взрослея, каким-то образом сохраняют в себе способность чувствовать информацию своим разумом. Мы все люди творческие и интуитивные в детском

возрасте. Но когда мы взрослеем, большинство людей все более вовлекается в физический мир со всеми его прелестями; 9 из 10 людей развивают способность к рассуждениям и учатся полагаться на факты и логику, но теряют при этом творческую, интуитивную сторону своей натуры.

Только очень немногие сохраняют в себе эти творческие, интуитивные способности, с которыми мы рождаемся. Уилфред начинает разговаривать так громко, что Уилли больше не слышен.

Фрэнк Бетгер, как и Хозе Сильва и многие другие сверхпреуспевающие люди, имел не очень высокое формальное образование. Он так и не закончил аспирантуру. Он был спортсменом и играл в профессиональный бейсбол. Большинство выдающихся спортсменов добились успеха, по крайней мере, отчасти благодаря тому, что обладали даром предвидения. Иначе говоря, они обладали большой интуицией.

Судя по всему, Фрэнк Бетгер был одним из естественных альфа-мыслителей, которые умели пользоваться при мышлении обоими полушариями мозга. Он обладал естественным даром ясновидения, потому что мог слышать Уилфреда и Уилли одновременно.

Другая история вроде бы подтверждает это. Бетгер отправился в Нью-Йорк, чтобы устроить презентацию для крупного промышленника, который собирался приобрести огромный страховой полис. Его компания брала большой кредит для расширения производства, и заимодавцы хотели, чтобы он застраховал свою жизнь для гарантии возврата средств.

Десять крупных компаний уже выдвинули свои предложения, включая три, агенты которых были долгое время личными друзьями этого промышленника. Бетгер спросил промышленника, почему он не сделал требования этой страховки своим высшим приоритетом. Если он потерпит неудачу на медицинском освидетельствовании, он не получит страховку, а значит, не получит заем, заметил Бетгер. "А что может быть важнее для вашей компании?" — спросил он.

Затем Бетгер сказал ему, что договорился о встрече на это утро с единственным врачом в Нью-Йорке, чье свидетельство было бы достаточно, чтобы любая страховая компания немедленно выдала полис без подтверждения со стороны другого врача. "Зачем ждать?" — спросил Бетгер.

Промышленник подумал над этим, а потом спросил Беттера, кого он представляет. "Я представляю вас!" — ответил Бетгер. Еще после некоторого размышления они отправились к доктору, прошли осмотр и получили страховку. Как Бетгеру пришла эта идея? В своей книге он объясняет, что он делал, сидя за столом накануне вечером. "В течение получаса мои мысли просто бегали кругами, — вспоминает он. — Потом начали выскакивать некоторые вопросы — вопросы, которые должны были помочь этому человеку кристаллизовать свое мышление и принять решение."

Вы испытаете наслаждение, если прочтете всю эту историю. Только помните: читая эту книгу или книги других добившихся успеха людей, которые рассказывают вам, как они сделали это, не забывайте, что все они природные альфа-мыслители. Идеи, которые приходят к ним, исходят из мозга потенциального клиента. Они способны заранее чувствовать, что клиенту нужно.

Если ваш разум не может функционировать таким образом, вы можете научиться этому. Вам следует учиться напрямую у человека, чей разум может так функционировать. Чтобы тренировать разум, нужен другой разум. Мой Уилфред может учить вашего Уилфреда, и каждый из нас может заставить своего Уилфреда разговаривать с вашим Уилли. Но только тренированный Уилли может учить другого Уилли.

В главе 14 этот процесс объясняется более детально, и там точно показано, как вы можете развить в себе эту способность. В конце этой главы Хозе Сильва покажет вам технику, использовать которую вы можете начинать немедленно и которая поможет вам лучше понимать покупателей, знать, что сказать, чтобы лучше послужить их интересам и совершать продажи.

Самое печальное в большинстве имеющихся на рынке книг по самосовершенствованию то, что они написаны натуральными альфа-мыслителями или о них, и никто из них не понимает, что 90 процентов их читателей не могут функционировать так, как они. Большинство людей не умеют чувствовать потребности своих клиентов, сидя за столом; они не умеют наносить слепой удар и сразу получать правильный ответ.

КАК РАБОТАЕТ ЕСТЕСТВЕННЫЙ МЕДИЖ

Джефф Херман — яркий пример естественного медиума, который использует свои творческие и интуитивные способности для лучшего обслуживания клиентов. Он литературный агент и стремительно создает себе репутацию одного из лучших на очень конкурентном рынке Нью-Йорка.

Один из клиентов Джеффа — Эдвард Роджерс, автор книги "Как наняться на работу: всё, что вам нужно знать об анкетах, собеседованиях и тактике поиска работы". Херману пришло в голову, что лучшей премии со стороны корпораций для выпускников колледжей, чем эта книга, не придумаешь.

Журнал "Тайм" приобрел несколько тысяч экземпляров "Как наняться на работу", чтобы выдавать в качестве бесплатного приложения к подписке для студентов.

Херман решил, что эта книга стоила большего. Поэтому он предложил нескольким корпорациям купить эти книги в больших количествах, снабдить их своими логотипами и бесплатно раздавать студентам колледжей. Крупнейшим заказчиком оказалась "Адольф Курс Компани". Они купили 164750 экземпляров для бесплатной раздачи в колледжах. И это был только первый год.

Когда его спросили, как он пришел к этой идее, Херман ответил без колебаний: "Не знаю".

Тогда его спросили, когда к нему приходят творческие рекламные идеи. Он на мгновение задумался. "Когда я хожу, — сказал он. — Или веду машину, или еду в метро. Обычно когда я в пути."

Его ответ демонстрирует разницу между 10 процентами человечества, которые развили свою интуицию естественными средствами, и теми, кто изучал стандартизованную систему для использования интуиции.

"Естественным" альфа-мыслителям часто приходится ждать, когда это случится. Даже если они одарены способностью получать помощь второго полушария мозга, они не всегда могут получать ее по первому требованию.

Люди, которые развили способность к интуитивному мышлению с помощью приемов метода Сильва, могут заставить это происходить в любое время по своему желанию.

Выпускники курсов Сильва могут сделать перерыв в работе, найти укромный уголок (вроде комнаты отдыха), войти в альфа-уровень и получить ответ в течение нескольких минут.

Впрочем, "естественные" тоже могут изучить метод Сильва, как и все остальные. И поскольку они уже привыкли пользоваться своей интуицией, они способны очень быстро прогрессировать.

Ах да, еще одно о Джеффе Хермане: в то время, как издатели утверждали, что книги по торговле не продаются, Джеффу Херману и Рене Уолнер, редактору издательства "Путнам", достало интуиции, чтобы понять, что эта книга, которую вы читаете, продаваться будет. Они оказались правы? У нас уже было достаточно предварительных заявок, чтобы оценить их суждение.

ПРЕОДОЛЕВАЙТЕ ВОЗРАЖЕНИЯ, СОГЛАШАЯСЬ С НИМИ

Психоориентология торговли делает упор на сотрудничество вместо конфронтации. Вы уже ви-дели это на протяжении всей книги. А как быть с возражениями? Когда потенциальный покупатель начинает возражать, естественно возникает желание доказать ему, что он не прав, а правы вы. Это может разрушить всю атмосферу сотрудничества, которую вы с таким трудом создали. Вы представляете интересы своего покупателя и ищете наилучшее возможное решение для него. Вы же не хотите испортить все это, вступая в спор или даже намекая, что они сами не знают, что для них лучше.

Поэтому, когда они начинают возражать, соглашайтесь с ними. А потом найдите решение, приемлемое для вас обоих.

Одно предостережение: избегайте слова "Но". Когда вы используете слово "Но", вы немедленно всё останавливаете. "Да, я согласен с вами, но..." Видите, как это полностью меняет направление? Подумайте об этом; обычно когда мы слышим слово "Но", мы словно упираемся в каменную стену. "Я согласен с вами, но... вы не правы!"

Вместо того, чтобы говорить "Но", закончите свою фразу и начните новую и тогда говорите то, что хотели сказать.

"Да, Вариант В был бы неплохим выбором. Наши исследования показали, что многие люди предпочитают Вариант А по следующим причинам..." Если вы начнете вторую фразу со слова "но", вы создадите ненужное препятствие. Сейчас мы попросим Хозе Сильва, чтобы он научил нас специальной мысленной технике, которая поможет добиваться этого. Но сначала давайте посмотрим на это в действии.

ДЕННИС ХИГГИНС ПРЕОДОЛЕВАЕТ УБИЙСТВЕННОЕ ВОЗРАЖЕНИЕ

Возражения могут последовать в любой момент. Обычно наиболее жёсткие возражения возникают, когда вы вплотную подошли к завершению сделки. Никто не хочет неблагоразумно тратить деньги, так что потенциальные покупатели выдвигают все новые возражения, какие могут придумать, пусть даже самые нелепые.

Иногда возражения возникают уже после соглашения. И они могут уничтожить сделку так же быстро, как любые другие, если вы не справитесь с ними как должно.

Деннис Хиггинс недавно попал в такую ситуацию. Вот эта ситуация и как он справился с ней:

"Я достиг соглашения с застройщиком о том, что наша компания изготовит для него некоторые изделия. Я согласился, что мы покрасим и отправим ему изделия к определенной дате за 15000 долларов. Застройщик согласился, -и я вернулся в свой офис оформить контракт.

Когда я вновь приехал в его офис, который располагался в здании на вершине прекрасного холма, возвышающегося над Корпус-Кристи, он подготовил для меня сюрприз. "Мы только хотим добавить годовую гарантию на покрасочную работу", — сказал он мне.

Моим первым желанием было полезть в драку. То, что он предлагал, меняло наше соглашение. Мы согласились по доброй воле, и это была очень хорошая сделка для него. Я тоже получал выгоду, но ни в коем случае не пользовался преимуществом. Мне очень хотелось сказать ему, что я понимаю его желание, но то, что он делает, не слишком этично. Я не сказал этого. Я сдержал свое недовольство и свой язык.

Вместо этого я сделал глубокий вдох и расслабился. Я дефокусировал зрение и вспомнил ощущение пребывания в альфа-уровне. Затем я соединил кончики большого, указательного и среднего пальцев на руке и принялся размышлять, что ему сказать. Как справиться с этой ситуацией? Я сделал еще один глубокий вдох и заговорил.

"Это очень хорошая идея, — сказал я. — Она показывает, что вы знаете свое дело." Мне пришлось согласиться с ним и не вступать в спор, который мог стоить мне продажи, а ему прекрасной работы, которую он мог получить от нас за прекрасную цену. Мы потеряли бы оба, если бы я не сдержался. Я постарался не использовать слово "Но".

Мой ответ, казалось, застал его врасплох. Он, вероятно, ожидал, что я начну спорить или кричать или еще что-нибудь, только не то, что я соглашусь с ним. Я продолжал.

"По правде говоря, — сказал я, — я рад, что вы возобновили переговоры, потому что есть еще пара факторов, которые я хотел бы включить в контракт, прежде чем мы подпишем его."

"Что за факторы вы имеете в виду? — спросил он резко. — Вы собираетесь содрать с меня больше?"

"Видите ли, — ответил я, — мы только что получили сообщение от одного из наших поставщиков о том, что он повышает свои цены, причем немедленно..."

"Но мы уже договорились", — сказал застройщик. "Да, это так, — согласился я. — И теперь позвольте все-таки узнать, вы хотите начать переговоры заново или вы хотите, чтобы я подписал то, на чем остановились вчера?"

"Я хочу, чтобы вы подписали это прямо сейчас, — сказал он, — если вы не против."

Я сказал ему, что он прав и что я буду придерживаться первоначального соглашения. Мы оба подписали контракт. Он остался полностью удовлетворен той работой, которую мы сделали для него, и потом еще много раз обращался к нам."

Теперь давайте обратимся к подиуму, с которого Хозе Сильва покажет нам, как пользоваться ментальной техникой, которая поможет нам справляться с трудными ситуациями и больше продавать.

ПРИЕМЫ,

КОТОРЫЕ ПОМОГУТ ВАМ БОЛЬШЕ ПРОДАВАТЬ Вот техника, которую вы можете использовать, чтобы получать информацию интуитивно, даже если вы не принадлежите к тем 10 процентам людей, которые естественным путем развили в себе способность к ясновидению при полном сознании и самоконтроле.

В общем-то вы эту технику уже изучили: управление сновидениями.

Поупражнявшись с шагами № 1 и № 2 управления сновидениями, которые помогают вам развить способности запоминать и интерпретировать свои сны, вы можете запрограммировать себе сон, содержащий информацию, которая поможет вам решить интересующую вас проблему. Перечитайте главу 7, чтобы вспомнить детали.

Пока вы спите, частота вашего мозга циклически меняется на протяжении всей ночи, как приливы и отливы. Приблизительно каждые девяносто минут она проходит путь от низкого бета до глубокого дельта.

За это время Уилли может сканировать ваши мозговые клетки -в поисках нужной информации, •которая поможет вам решить проблему.

Пока вы находитесь на альфа-уровне, Уилли может получать от Уилла информацию, которую

Уилл может извлекать из мозговых клеток других людей, где бы эти люди ни находились.

Иными словами, во сне вы можете получать информацию ясновидением. Когда вы усвоите шаг № 3 управления сновидениями, вы станете осознавать эту информацию во сне.

Когда вам предстоит выдвинуть предложение, программируйте сон, который направит вас. Чем больше вы занимаетесь, тем больших успехов вы добьетесь с этой техникой.

Есть еще один прием, который вы можете использовать уже на месте, будучи лицом к лицу с клиентом и имея нужду в принятии мгновенных решений: техника трех пальцев.

Вы уже знаете, как предварительно запрограммировать себя на использование техника трех пальцев, которая способна помочь вам несколькими различными способами. Вы можете также предварительно запрограммировать себя на использование техники трех пальцев, чтобы находить наилучшие ответы на возражения, например.

Как предварительно запрограммировать себя на технику трех пальцев, вы можете вспомнить, перечитав главу 5.

Когда вы находитесь в поле действия чьей-то ауры — электромагнитного и иных излучений, испускаемых человеком, — вы можете научиться ощущать их настроение и чувства. Развив в себе эту способность, вы будете получать больше полезной информации для последующей обработки и решения, как отвечать им и добиться продажи.

Это несколько отличается от техники, которую мы обсудим в главе 14, но, развивая эту технику, вы сумеете еще более эффективно использовать технику из главы 14.

Записная книжка

Это может оказаться самой важной страницей в этой главе. Все великие коммерсанты знают, как важно аккуратно вести записи. Вы победитель, и вы демонстрируете это самому себе, записывая свой прогресс на этой странице. Какой наиболее важной технике вы научились в главе 11

?.....

Как эта техника поможет вам?..... Почему это важно для вас? Дата применения и результаты:

Успехи Дата Используемая техника Результаты

ТВОРЧЕСКОЕ ЗАВЕРШЕНИЕ СДЕЛОК

Все шло хорошо в течение сорока пяти минут важного показательного занятия в большой торговой компании. Речь шла о крупном учебном контракте, и босс, старый волк в торговле, человек, который должен был выписывать чек, угрюмо наблюдал за происходящим из глубины комнаты.

"У нас осталось пятнадцать минут, научите их, как завершать продажу", — сказал он. Я заметил легкую улыбку в уголках его рта.

Осталось всего пятнадцать минут! Это было настоящее испытание. Применим метод Сильва.

Я расслабился, сделал глубокий вдох, и идея "заскочила" прямо мне в мозг.

"Пожалуйста, пусть спереди встанет человек из вашей компании с наименьшим опытом продаж", — попросил я.

Среди собравшихся пробежал смех, и вперед вывели восемнадцатилетнюю выпускницу школы, которую наняли подшивать бумаги. Босс произнес: "У нее нет абсолютно никакого опыта в торговле!" Он сиял.

"Мы подошли к концу продажи, — сказал я, — и все висит на волоске. Весы могут склониться в любую сторону. Сейчас она скажет мне что-нибудь о своем товаре, а я шепну ей на ухо "секрет завершения продажи". Следите за ситуацией."

Тонкий дрожащий голос произнес: "Купите эту вещь, и вы сэкономите деньги".

Я наклонился вперед и шепнул ей на ухо секрет. Она подумала немного и сказала: "Все, что нам нужно, это получить некоторую информацию. Куда вам отправить товар?"

"Может кто-нибудь догадаться, что я ей сказал?" — спросил я. Последовал поток обычных торговых штампов. Никто не дал правильного ответа.

"Дать вам еще один шанс? Давайте попробуем еще раз." Мы дали им еще один шанс. "Купите эту вещь, и вы будете счастливы, сделав это", — сказала она уже увереннее. Я наклонился вперед и прошептал секрет снова.

"Хорошо, — сказала она, — вы хотите одну штуку или две?" Еще больше уверенности. Она входила в роль!

Догадки посыпались еще быстрее. Что такое она могла узнать, чего не знали столь "опытные" продавцы?

"Откройте, пожалуйста, всем этот секрет, — попросил я ее, — старинный секрет закрытия продаж, который я прошептал вам на ухо."

Она пожала плечами. "Все, что он прошептал, было: "Ладно, я возьму, что нам нужно сделать?""

Сотня изумленных лиц уставилась на нас. Утробный смех и широкая улыбка из глубины комнаты сказали мне, что продажа была моя.

Вы можете сейчас сидеть и думать про себя, что закрытие продажи не может быть таким простым. Но правда состоит в том, что при понимании процесса завершение проходит именно так просто.

ПОЧЕМУ ЛЮДИ ПОКУПАЮТ

Помните, как мы недавно обсуждали, почему люди покупают? Люди покупают на эмоциях. Люди покупают по желанию. В главе 10 вы узнали, как определять, чего люди желают, что возбуждает их эмоции.

Когда вы знаете, чего действительно хочется потенциальному покупателю, и когда вы привязываете свой товар к его желанию, показывая ему, как ваш товар поможет ему получить то, чего он желает, он готов купить ваш товар. Он хочет достичь своей цели; он имеет благоприятный мысленный образ этой цели; мысленно он уже достиг этой цели; теперь вам пора отдать ее ему.

Урожай можно собрать, только вспахав и удобрив землю, посеяв семена и ухаживая за ними, пока они не пустят всходы, не расцветут и не принесут плоды. После всего этого вы можете собирать урожай. Это не трудно; плоды часто сами падают вам в руки.

Каждый может хорошо закрыть продажу, если хороший торговец сделает все необходимые приготовления.

Поскольку все приготовления делаете вы сами, вы можете также и собирать урожай; вы можете стать человеком, для которого закрытие продажи — забава. Скоро мы покажем вам, как использовать психоориентологию, чтобы снять страх и стресс, связанный с завершением продажи.

НЕ ПРОПУСТИТЕ МОМЕНТ ЗАВЕРШЕНИЯ СДЕЛКИ Если существует способ знать, когда завершать, знать, когда покупатель готов принять решение, вам, вероятно, хотелось бы узнать об этом поподробнее, не так ли?

Можно говорить слишком долго и пропустить окно возможности, которое открывается на короткое время во время продажи. Это называется "купить обратно". Это означает, что вы говорили слишком долго и утомили покупателя. Покупатель вероятнее всего купит ваш товар, когда его эмоции достигают пика. Иногда это может случиться очень быстро, если он давно хотел купить это и ему не нужно долго слушать ваши объяснения, чтобы решиться купить это у вас. В других случаях требуется очень много времени, прежде чем покупатель будет наконец готов раскошелиться.

Как и в других важнейших ситуациях, когда вам нужно узнать что-то во время торга, все, что вам нужно сделать, чтобы получить ответ... это просто спросить: "Вы готовы купить?"

Разумеется, вы не станете употреблять этих слов, хотя они могли бы хорошо сделать свое дело. Обычно вы задаете вопрос, который именуется "пробным завершением".

При пробном завершении задается вопрос о какой-то мелкой детали. Когда покупатель отвечает, вы просто отыскиваете в его словах пароль или ключевое слово, которое подскажет вам, когда он решится купить ваш товар или услугу, "Сколько этих предметов хватило бы, чтобы удовлетворить ваши потребности?" — Это пробное завершение.

Если они отвечают: "Я не знаю, нужно ли мне вообще это", значит, они еще не готовы купить. Вам следует вернуться назад и еще немного поработать. Задавая вопросы, вы можете выяснить, в чем кроется проблема. Вы выяснили, что им нужно? Достаточно ли они желают пользы для себя? Верят ли они, что ваш товар даст им искомую пользу? Задавайте вопросы и выслушивайте ответы, чтобы выяснить, в чем проблема.

С другой стороны, если они отвечают: "Мне нужно пять штук и еще одну про запас, на случай, если с одной из пяти что-то случится", — значит, они указывают на свою готовность купить. Теперь про-рабатывайте детали: способ платежа, дату поставки и так далее.

"Ведь вы это ищете, не так ли?" — прекрасное пробное завершение. "Вам именно это нужно, не так ли?"

Пробное завершение усиливает решимость купить. "Вам это нравится, не так ли?" "Это имеет смысл, не так ли?"

Проведите некоторое время в альфа-уровне, вырабатывая различные варианты пробных завершении, которые вы могли бы использовать при продаже своего товара или услуги. А потом пользуйтесь ими,

БУДЬТЕ ГОТОВЫ К ЗАВЕРШЕНИЮ Когда вы получаете удовлетворительные ответы на пробные завершения, будьте готовы к самому завершению.

В этот момент вы можете задать прямой вопрос, который подведет вас к завершению или вскроет какие-то оставшиеся возражения.

"Основываясь на всем, что мы обсудили, я бы рекомендовал вам (даете свою рекомендацию). Что вы думаете?" Затем молчите. Ждите, когда заговорит потенциальный покупатель. Если вы заговорите первым, то все испортите.

Ваш потенциальный покупатель может сделать одно из двух:

1. Сказать вам, что он готов купить, или
2. Возразить.

Если потенциальный покупатель хочет купить, доставайте формуляр заказа и оформляйте его.

Если покупатель начинает возражать, преодолите его возражения.

Если вы не хотите использовать эту сильную фразу, вот вам вопрос, который используется многими преподавателями метода Сильва и который вы можете адаптировать к своему товару или услуге:

"Если бы время и деньги не были проблемой, вам понравилась бы польза от этой программы?"

Если вы сделали свою работу правильно, раскрыв потребности покупателя и показав ему, как ваш товар или услуга отвечают его потребностям, он почти наверняка ответит "Да". Тут же приступайте к завершению продажи.

ВЫЯВЛЯЙТЕ СКРЫТЫЕ ВОЗРАЖЕНИЯ

Здесь стоит упомянуть, что люди не всегда высказывают вам свои возражения. Часто это является частью реакции "хватать или бежать"; когда они покупают ваш товар, они оказываются на новой для себя территории. Помните, что мы запрограммированы биологически быть бдительными и осторожными всякий раз, когда встречаемся с чем-то новым. Ваш потенциальный покупатель боится, что он может совершить ошибку. Если их возражения не преодолеть, они оправдают себя в том, что не купили — поменьше риска.

Вам платят за риск. Это ваша работа — иметь достаточно мужества и уверенности и безопасно вести их к решению, которое в каком-то отношении улучшит их жизнь.

Как вы можете знать, не скрывают ли они какие-то возражения? Иногда вы можете догадаться об этом, если нет никакой логической причины, почему они продолжают колебаться. Кроме того, вы можете почувствовать, что они прячут возражения. Чтобы развить такую чувствительность, входите в альфа-уровень на пятнадцать минут каждый день, а также упражняйтесь с техникой, повышающей вашу способность к ясновидению, которая обсуждается в главе 14.

Имея практику, вы будете не только чувствовать скрытые возражения, но сможете также выявлять, что это за возражения, с тем чтобы потом задавать вопросы, которые легко и удобно выведут вашего покупателя из его сомнений. Тогда уже вы готовы завершать сделку.

НАИЛУЧШЕЕ ЗАВЕРШЕНИЕ

Большинство книг о торговле делят завершение сделок на категории. Это может делать книгу толще, но в реальности есть только одна важная категория: Предположительная.

Вы просто предполагаете, что человек покупает, и действуете соответственно. Говорите все, что вы говорите, и делайте все, что вы делаете, держа в уме мысль, что этот человек уже решил купить. Сделайте вид, что этот человек только что сказал вам: "Я беру это, что мы должны делать?"

Что бы вы на это сказали? Как бы вы вели себя? Каков был бы ваш следующий шаг? Вы бы спросили, куда отправлять покупку? Вы бы спросили, хотят они одну штуку или две?

Ведите себя именно таким образом, когда подходит время завершать продажу, и вы придадите покупателю уверенности для принятия решения.

Чтобы легче применять предположительное завершение, сначала запрограммируйте это на мысленном экране. Пройдите всю презентацию вплоть до завершения продажи. Затем вообразите себя предполагающим, что покупатель согласится с вашим предложением; представьте, что он скажет, чтобы выразить свое согласие, и какие действия он предпримет, чтобы довести это до конца.

Потом при следующей продаже вызовите, просто вспомните образ, который вы создали и спроецировали на мысленный экран, и ожидайте, что так и случится. Если вы настроите свой разум, вы не можете потерпеть неудачу, вы добьетесь успеха. Вот как вы можете использовать свой разум, чтобы вызвать к жизни желаемые вами события. Делайте это на альфа-уровне, и вы преуспеете, если это в лучших интересах каждого.

КАК ЗАКРЫВАЮТ ПРОДАЖУ СВЕРХЗВЕЗДЫ Вот один секрет, который может помочь вам научиться лучше завершать продажу. •

Журнал "Саксес" ("Успех") сообщил об опросе, проведенном среди сотен выдающихся торговцев в полудюжине крупнейших отраслей промышленности, чтобы определить, как они завершают продажу.

Все опрошенные торговцы преуспевали — они все устойчиво выполняли свои нормативы на протяжении по меньшей мере двух лет. Некоторые из них были значительно лучше других — они считались сверхзвездами.

Какая оказалась разница между преуспевающим торговцем и сверхзвездой?

В 46 процентах презентаций, которые приводили к заказам, сверхзвезды никогда не просили заказа.

Другие торговцы, напротив, в 90 процентах случаев просили заказ, прежде чем получали его.

Согласно журналу, даже когда сверхзвезды просили заказ, это часто выглядело не более чем легким понуканием, типа "Давайте сделаем это".

В статье предполагается, что сверхзвезды лучше понимают проблемы покупателя, проникаются ими и шаг за шагом сопровождают покупателя в

процессе продажи, так что, когда они приходят к заключению, нет нужды даже спрашивать заказ — по крайней мере в 46 процентах случаев.

Когда вы выполняете свою работу правильно, то вы можете предположить, что ваш покупатель сделает логический шаг... и купит. Именно это имеет в виду Хозе Сильва, когда говорит, что хороший торговец — это консультант, который помогает клиенту найти, что лучше для него.

ЕЩЕ О ТЕХНИКЕ ЗАВЕРШЕНИЯ СДЕЛОК Есть несколько других приемов завершения продажи, которые вы можете использовать наряду с предположительным завершением:

1. Альтернативное предложение. "Что было бы лучше для вас, иметь комбинированный аппарат или систему из компонентов?"

Иными словами, вы покупаете или покупаете? Вместо того, чтобы думать, покупать или не покупать, они думают, что покупать. Хорошее альтернативное предложение содержит кажущийся выбор, приводящий к одному и тому же исходу. Покупать или покупать. Вы хотите так или так же? Купить или купить, вот в чем вопрос.

2. Мелкий нюанс. "Вы хотите выгравировать здесь свое имя или возьмете так, как есть?"

"Вы хотите оплатить чеком или кредитной карточкой?"

"Как вам лучше выписать квитанцию?" Это и есть мелкие нюансы. Их можно лучше описать как мелкие детали, о которых придется позаботиться после того, как покупатель решится купить.

Уточняя у покупателя детали, о которых обычно беспокоятся после совершения продажи, вы можете помочь ему сделать шаг вперед. Цель использования мелких нюансов в том, чтобы помочь покупателю выбрать правильную последовательность действий:

Мелкие нюансы легки, просты и очень естественны. Решения по мелочам принимать гораздо легче. Не делайте из этого большое дело, и это хорошо вам послужит.

3. Поучение. Что бы вы ответили покупателю, который сказал: "Ладно, я возьму это, что мы должны теперь делать?"

Вы могли бы сказать: "Хорошо, нам нужно только заполнить этот договор".

"Просто выпишите чек на..."

Как мы уже говорили насчет предположительного завершения, очень легко "действовать так, словно" они уже решили купить.

И еще помните, о чем предупреждал Хозе Сильва в отношении завершения продаж людям не нравится, когда им говорят, что они должны делать или. что они должны платить. Запомните это. Не говорите: "Вы должны заполнить этот бланк" или "Вы должны внести задаток в 50' долларов". Скажите вместо этого: "Давайте заполним этот бланк" или "Вы хотите использовать кредитную карточку или чек для задатка?"

ПРОГРАММИРУЙТЕ СЕБЯ НА УСПЕХ Не забывайте использовать все ментальные приемы, • которые вы узнали из этой книги, которые помогут вам научиться лучше продавать. Делая это, вы снимаете все страхи и стресс, связанные с завершением продажи. Ваши покупатели будут видеть вас спокойным, уверенным в себе, потому что вы таким и будете. Уверенность заразна, и они будут готовы купить у вас.

Вот некоторые приемы, которыми вы можете пользоваться:

- Используйте мысленный экран для тренировки завершения продаж Со временем вы будете это делать так часто — на альфа-уровне, — что почувствуете себя одним из опытейших торговцев в своей сфере бизнеса. Вы помните, что игроки в хоккей на траве получили почти такую же пользу от ментальных занятий, как и те, кто занимался физически? И помните, насколько больше пользы получили те, кто занимался и физически и ментально?

Программируйте себя, а потом действуйте. Когда вы делаете и то, и другое, ваш прогресс удивит вашего начальника — и вас тоже.

Используйте при необходимости технику трех пальцев, которая тоже поможет вам улучшить успехи в завершении продаж. Предварительно программируйте себя на использование техники трех пальцев, чтобы оставаться расслабленным при закрытии продажи, чтобы вспомнить заготовленные пробные завершения, чтобы ментально, на уровне, проецировать уверенность или иные чувства.

- Используйте технику мотивации, которую вы изучили в главе 9. На альфа-уровне думайте обо всех причинах, почему вы должны продать свой товар, думайте обо всех людях, кому это принесет пользу. Когда у вас будет достаточно высокая мотивация — когда будет достаточно сильно ваше желание, — тогда ничто не удержит вас от продажи.

- Практикуйте технику расслабления, которую вы изучили в главе 5. Сделайте глубокий вдох и расслабляйтесь при выдохе; вспомните идеальное место для расслабления, чтобы расслабиться ментально.

- Используйте чистку мышления, как вы научились в главе 2. Пользуйтесь словами, которые создают позитивные мысленные картины, мысленные образы желаемого конечного результата. Хвалите себя, как хвалил тренер Чакон свою баскетбольную команду, и вы достигнете лучших результатов, чем когда бы то ни было.

Теперь вы имеете в своем распоряжении всю технику, чтобы стать лучшим специалистом в своем бизнесе.

Настройте свой разум на ее использование и принимайтесь за работу.

Записная книжка

Это может оказаться самой важной страницей в этой главе. Все великие коммерсанты знают, как важно аккуратно вести записи. Вы победитель, и вы демонстрируете это самому себе, записывая свой прогресс на этой странице. Какой наиболее важной технике вы научились в главе 12 ? -

.....
Как эта техника поможет вам? Почему это важно для вас? Дата применения и результаты:

Успехи Дата Используемая техника Результаты

КАК ОБСЛУЖИВАНИЕ ПОКУПАТЕЛЕЙ УВЕЛИЧИВАЕТ ВАШ ДОХОД

Из года в год едва сводящие концы с концами торговцы спрашивают у сверхзвезд, в чем секрет

их успеха. Из года в год сверхзвезды объясняют им этот

секрет. Из года в год неудачники говорят: О да. Но"

откройте мне все-таки настоящий секрет!"

Когда сверхзвезды рассказывают им о том, как больше продавать, неудачники возражают и заявляют, что для того, чтобы увеличить свои продажи, им просто нужно найти потенциальных покупателей более высокого качества.

Когда сверхзвезды говорят им, что надо заботиться о своих покупателях и делать все, чтобы удовлетворить их потребности, неудачники жалуются, что они слишком заняты, чтобы искать новых квалифицированных покупателей.

"Ну пожалуйста, доверьте мне настоящий секрет вашего успеха." — умахают неудачники.

Сверхзвездам надоедает, и они говорят неудачникам: "Я научился любить деньги, принимать их с благодарностью. Сейчас я просто вхожу в альфа-уровень, проецирую сумму, которую хочу заработать, на мысленный экран, и это случается".

По какой-то причине неудачники верят этой выдумке. Они пытаются делать это, и их продажи и прибыли. остаются как были.

"Они стойко скрывают от меня настоящий секрет, — жалуются неудачники друг другу. — Они отказываются поделиться."

Ментальное программирование, которое вы изучили в этой книге, многократно увеличит вашу эффективность. Но... прежде всего вы должны делать то, что делают успешные торговцы.

ДЕЛАЙТЕ ЭТО, И ВАМ НИКОГДА БОЛЬШЕ НЕ ПРИДЕТСЯ РАЗГОВАРИВАТЬ С НЕЗНАКОМЫМИ ЛЮДЬМИ

Разве было бы не чудесно, если бы вам не пришлось больше наносить холодные визиты?

Разве не здорово было бы найти способ продавать свой товар 50 процентам людей, к которым вы обращаетесь, вместо 10 процентов?

Есть такой способ. Но очень немногие торговцы пользуются им. Почему?

Потому что они более интересуются тем, чтобы делать деньги, нежели помогать людям.

На протяжении всей этой книги мы говорим, что кооперация приносит лучшие результаты, чем конфронтация.

В долгосрочной перспективе ваше вознаграждение прямо пропорционально пользе, которую люди получают от ваших усилий.

Чем большему числу людей вы помогаете, тем больше денег зарабатываете.

В чем главный секрет, который позволит вам -ограничить отсев и продавать 50 процентам всех

Т.е. ходить по чужим домам, предлагая купить товар или прийти на презентацию товара людям, к которым вы обращаетесь, вместо 10 процентов?

Заботьтесь о своих покупателях.

КАК ДЕЛАТЬ ДЕНЬГИ, ОБСЛУЖИВАЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ Если вы не делаете покупателей довольными, это сделает кто-нибудь другой.

Продав Свой товар или услугу, вам лучше сохранять связь с этим покупателем, чтобы обеспечить его потребности, потому что если у него есть какие-то вопросы или он чего-то не понимает и вы окажетесь недоступны, чтобы ответить на эти вопросы или исправить то, что неисправно, он обратится к кому-нибудь другому, кто сможет ему помочь. И больше у вас покупать не будет. ., Большинство торговцев так озабочены сиюминутной выгодой от немедленных комиссионных, что пренебрегают будущим богатством, которым они могли бы обладать, если бы только увеличивали ценность того, что они делают для своих покупателей.

ВЫ ДОЛЖНЫ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ НАЛИВАТЬ ВОДУ В НАСОС

Человек идет через пустыню и- отчаянно хочет попить воды. Он убежден, что умирает от жажды. Вдруг на расстоянии он видит у одинокого кактуса старый насос.

Он подходит ближе и видит рядом с насосом фляжку с водой. На фляжке есть надпись: "Осторожно! Опасность!" Когда он достигает насоса, то обнаруживает, что к предупреждающему знаку прикреплен листок бумаги. Он разворачивает бумагу и читает следующее:

"Жаждающий путник, ты должен иметь веру. В этой фляжке достаточно воды, чтобы утолить твою жажду на некоторое время. Но до ближайшего оазиса еще 100 миль пути. Ты не преодолеешь их на одном глотке воды; ты наверняка умрешь, если попытаешься. Но если ты нальешь эту воду в насос, вода напоит насос, смочит кожаную шайбу, и насос даст тебе столько свежей и чистой воды, сколько ты пожелаешь".

Торговцы, которые постоянно ищут немедленной выгоды вместо того, чтобы делать то, что им следует делать, умрут от жажды.

Вот почему торговцы вынуждены так тяжело работать в больших городах, встречаясь со множеством новых покупателей и продавая им свои товары и все равно умирая от жажды.

Некоторые торговцы подобны кочевникам, которые движутся от оазиса к оазису, открывая новые территории. Они каждую ночь вынуждены ставить палатку.

Они подобны Дон Жуану, который обещает: "Я буду вечно вас любить... сегодня". Но что происходит, когда приходит завтра?

Очень немногие торговцы обслуживают своих клиентов. После того, как товар продан, они говорят: "Спасибо вам за ваши деньги, потому что это даст мне комиссионные. Звоните, если захотите еще что-нибудь купить". Они хватают деньги и бегут, и покупатель больше о них ничего не слышит. Разве что этот торговец приходит к ним продать еще что-нибудь.

"Привет, Джо! Ты помнишь меня, торговца Чар-ли? Я продал тебе ту чудесную штучку. И я недавно подумал: а что, если ты хочешь купить еще одну?"

Эти торговцы подобны человеку, который идет по незнакомой местности, когда на него неожиданно обрушивается снежный буран. Тропу заносит снегом. Он бесцельно мечется во все стороны, и ему становится ясно, что его жизнь в опасности.

Когда он минует изгиб дороги, он видит перед собой самый прекрасный навес, который он когда-либо видел. Это всего лишь наклонная крыша, торчащая из земли, но это столь нужное ему убежище. Когда он подходит ближе, он еще более возбуждается, потому что видит в углу самую прекрасную старую пузатую печь, которую он когда-либо видел. Еще там есть ящик с дровами, немного керосина и спички.

Когда человек снимает рукавицы, он вдруг понимает, как окоченели его руки. Он держит руки над холодной печкой и говорит ей: "Если ты согреешь меня первой, мои пальцы отойдут от холода, и я смогу чиркнуть спичкой и согреть тебя". И что, вы думаете, происходит? Его пальцы просто еще больше замерзают.

Покупатель похож на эту печку. Вы должны согреть его первыми, и тогда он будет тепло относиться к вам. Слишком многие торговцы пытаются делать все наоборот. Они хотят, чтобы клиенты продолжали покупать у них и рекомендовали их другим покупателям, ничего не делая, чтобы заслужить это. **ВЫ НЕ ДОЛЖНЫ ЗАВЕРШАТЬ ПРОДАЖУ, ПОКА НЕ УДОВЛЕТВОРИТЕ ПОКУПАТЕЛЯ** Торговля — это сервис.

"Я уже много лет не делал холодных визитов", — говорит Дейв Беллизи. Это потому, что он заботится о своих покупателях. Он делает всё, чтобы они были довольны.

"Когда я начинал торговать, — признается Беллизи, — все, чего я хотел, это делать деньги, деньги, деньги! И знаете что? С таким отношением я в первый год заработал только 5300 долларов.

Потом я прошел базовый курс лекций по методу Сильва. Я узнал, как входить в альфа-уровень, узнал законы программирования. Я узнал, что сотрудничество приносит лучшие результаты, чем конфронтация.

Поэтому я перестроил свое сознание с того, чтобы делать деньги, на то, чтобы помогать людям.

Когда я начал искать пути, как помочь людям, догадайтесь, что произошло? Деньги потекли ко мне быстрее, чем я успевал пристроить их!"

СЕКРЕТ ПРОЦВЕТАНИЯ ХОЗЕ СИЛЬВА Хозе Сильва не только одобряет такое поведение, он учит ему.

"Когда мне что-нибудь нужно, я вхожу в уровень и выясняю, какую новую услугу я могу предложить, чтобы быть полезным людям,

Потом я выясняю, как обеспечить эту услугу. Я разрабатываю план и программирую себя сделать то, что я решил, и сделать так, чтобы это было наиболее полезно людям, которым я хочу помочь."

Есть еще один шаг в его программировании процветания:

"Вы заслуживаете компенсации за ваши услуги, — говорит он. — Необходимо поддерживать баланс. Поэтому, когда я программирую расширение услуг, я также держу в уме свои собственные потребности... плюс еще немного."

Здесь вы должны иметь в виду один важный момент. Вы получаете компенсацию не за количество проделанной работы. Ваша компенсация основана на ценности ваших услуг людям, которые получают эти услуги.

Очень тяжело копать канаву, но канава имеет строго определенную ценность. Если вы показываете владельцу предприятия способ сэкономить пятьдесят тысяч долларов, это стоит гораздо больше, чем выкопать канаву. Хотя это наверняка отнимает гораздо меньше усилий, чем копание канавы.

КАК ХОЗЕ СИЛЬВА ВЫИГРАЛ БЕЛЫЙ КАДИЛЛАК В 1988 году Хозе Сильва выиграл новый кадиллак в лотерею. Он поручил Эду Бернду-младшему, редактору бюллетеня по методу Сильва, написать об этом статью.

Бернд подумал обо всех школьниках, которые звонят в штаб-квартиру со всего мира, спрашивая о технике выигрыша в лотерею. "Все, что мне нужно, — подумал он про себя, — это выпустить статью, которая заставит людей поверить, что они могут запрограммировать и получить что-то из ничего."

Конечно, он не сказал этого мистеру Сильва. Вместо этого он, тщательно подбирая слова, задал вопрос:

"Как вы запрограммировали выигрыш в лотерею?" Последовал ответ, на который он надеялся и ожидал.

"Я не программировал, — сказал Хозе Сильва. — Это вышло случайно."

Бернд попросил его объяснить, что он имеет в виду. "Я не программировал выигрыш в лотерею, — сказал ему Сильва. — Я приобретаю билеты ежегодно уже много лет в местном отделении организации "Аламбра", потому что полученные сборы используются на помощь местным программам для душевнобольных и умственно отсталых.

Я не программировал выигрыш, — сказал он. — Просто я продолжаю программировать исполнение своей миссии на этой планете.

Когда Артуро Боррера из "Аламбры" вручил мне ключи от машины, я воспринял это как знак того, что я делаю то, что должен. Это дает мне знать, что окружающие меня люди тоже делают то, что должны делать."

Он объяснил, что "жизнь проходит через циклы. Это очень похоже на приливы и отливы: иногда вы взлетаете высоко, но когда вода спадает, вы опускаетесь ниже.

Во время прилива изобилие приходит легко. Мы чувствуем себя хорошо, мы процветаем, и мир выглядит прекрасным.

При отливе времена становятся более тяжелыми, у нас меньше выбора, и мы должны больше работать.

Важно отметить, что мы много работаем и во время приливов, — добавил он, — поэтому у нас появляются некоторые сбережения, которые помогают выдержать отлив.

Если вы будете входить в уровень каждый день и концентрироваться, это поможет вам сделать жизнь более ровной. Циклы, конечно, останутся, но вы сможете лучше управлять ими, когда вы сконцентрированы.

Когда вы сохраняете связь с вашим истоком, вы получаете мудрое руководство, вы принимаете верное решение и добиваетесь позитивных результатов.

Когда вы сосредоточены, вы инстинктивно будете знать, когда вы можете хвастаться, а когда вам нужно спастись.

Эти циклы мы не в состоянии полностью контролировать. Туда вовлечено множество других людей. Вы можете корректировать проблемы и помогать создателю, но другие вокруг вас могут быть не способны на это. В этом случае вас унесет вместе с отливом.

Конечно, когда начнется прилив, вы подниметесь тоже и, возможно, выше других.

Когда вы сосредоточены, когда вы делаете работу, которая предназначена вам, и когда другие также исполняют свою миссию, да еще вода высока, вот когда с вами могут происходить неожиданные хорошие вещи."

Говоря о выигрыше в лотерею, он продолжал: "Для меня этот выигрыш означает, что мы находимся на правильном пути с методом Сильва, что мы движемся в направлении, которое нам предназначено.

Это относится не только ко мне, это касается всех нас."

Бернд спросил шутливо: "Не собирается ли мистер Сильва поделиться новым кадиллаком с остальными сотрудниками?" "Это машина для-моей жены, — ответил Сильва. — Ей нужна новая машина."

Это не конец истории. После выигрыша кадиллака Сильва увеличил свой взнос в "Аламбру", приобретая сто долларовые лотерейные билеты для всех служащих штаб-квартиры "Сильва Интернэйшнл", Пару лет спустя Омар Круз, оператор пресса в типографии компании, выиграл десять тысяч долларов на билет, который купил ему Хозе Сильва. Все согласились, что Круз выиграл заслуженно. Он много лет был трудолюбивым преданным служащим и лучшим специалистом своего дела. Он печатает практически все учебники по базовому курсу лекций по методу Сильва, используемые в Соединенных Штатах.

ЛЕГКИЙ СПОСОБ ПОЛУЧАТЬ НОВЫХ КЛИЕНТОВ ПО РЕКОМЕНДАЦИЯМ СТАРЫХ
Будучи торговцем, вы находитесь в превосходном положении, чтобы заставить закон компенсации работать на себя. Чем более ценным вы становитесь для своих покупателей, тем большую компенсацию вы получаете. Иногда это будет прямым результатом ваших усилий — помогите покупателю, и он приведет к вам другого покупателя.

В других случаях компенсация может прийти косвенным путем, как в случае с Хозе Сильва.

Давайте поговорим о том, что вы должны делать после того, как ваш покупатель поставил свою подпись над пунктирной линией.

Как только потенциальный покупатель подписывает ваш бланк заказа, он превращается из потенциального покупателя в просто покупателя. Этим действием он дает вам знать, что вы нравитесь ему, что он доверяет вам и верит в вас.

Первое, что вы должны сделать затем, — это попросить его о рекомендациях. Вот как это следует делать.

"Джон, я бы хотел, чтобы вы мне помогли..." (Сделайте паузу на несколько секунд. Расчет времени очень важен.)

"Я бы хотел узнать имена трех ваших ближайших друзей. Может быть, они тоже заинтересованы в моих услугах. Я обслуживаю их столь же профессионально, как и вас." Затем будьте готовы записать имена.

Делая это, используйте свой мысленный экран, чтобы вообразить, как ваш покупатель дает вам имена людей, которые заинтересованы в ваших услугах, и как он рад, что может тем самым помочь и вам, и им.

Записав имена, скажите две вещи; "Вы не будете возражать, если я сошлюсь на вас?" "Если вы будете общаться с ними в ближайшие пару дней, просто упомяните им мое имя".

Потом, когда вы позвоните им, чтобы договориться о встрече, скажите: "Билл, меня зовут (назовите свое имя). Я из (название вашей компании). Джон Доу случайно не упоминал мое имя вам?" Независимо от того, скажет Билл "да" или "нет", применяйте ваш обычный подход.

Вероятность покупки по рекомендации составляет 50 на 50. Вероятность покупки со стороны незнакомого человека — 1 к 10. Какую вероятность вы предпочтете?

СТРОЙТЕ ПРОЧНЫЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С ВАШИМИ ПОКУПАТЕЛЯМИ

Следующий шаг, который вы должны сделать, — отправить своему покупателю благодарственное послание, благодаря его за покупку и за рекомендации.

Есть компании, которые выпускают благодарственные открытки для этой цели.

Вкладывайте в них деньги. Они вернутся к вам десятикратно. Никто не посылает благодарственные послания... кроме сверхуспешных торговцев.

Это производит очень благоприятное впечатление на покупателей. Они говорят: "Да, это необычный торговец. Мне это нравится".

Вы можете также посылать им открытки на день рождения. Много ли людей присылают вам открытки ко дню рождения каждый год?

ОБСЛУЖИТЬ ПОКУПАТЕЛЯ НИКОГДА НЕ РАНО Преподавательница курсов Сильва Кэролин Дил из Гринсборо, штат Северная Каролина, начинает обеспечивать сервис покупателей еще до того, как товар отпущен.

На ее занятиях места обычно заняты еще за несколько недель до их начала. Как только слушатель регистрируется, она присылает ему анкету, спрашивая, какую пользу он хотел бы извлечь из курса.

Это помогает слушателям сфокусировать мышление, так что они ищут свою особую пользу. Как вы знаете из главы 4, постановка специальных целей может оказать существенную помощь в улучшении вашей жизни.

Кроме того, Кэролин гораздо удобнее работать с каждым слушателем, когда она знает, какую пользу они ищут. Во время занятий она обязательно находит время поговорить с каждым слушателем, чтобы убедиться в том, что они получают свою искомую пользу из всех дюжин польз, которые предоставляет метод Сильва.

Чтобы иметь возможность работать индивидуально-с каждым слушателем, Дил ограничивает размер аудитории до восьмидесяти новых слушателей. И чтобы иметь возможность проследить дальнейший путь каждого выпускника, она проводит только одну серию занятий в два месяца.

Сколько вы знаете торговцев, которые откажутся от лишней продажи сегодня, чтобы обеспечить наилучший сервис покупателям? Сколько вы знаете торговцев, которые понимают, что тот, кто из всех сил старается удовлетворить покупателя, может заработать гораздо больше денег, нежели самый лучший специалист по закрытию продаж? Или, если задать тот же вопрос по-другому: сколько торговцев-сверхзвезд вы знаете?

Стоит ли удивляться тому, что Кэролин Дил была лучшим продюсером метода Сильва в Соединенных Штатах на протяжении последних нескольких лет?

СНАЧАЛА СЕРВИС, ПОТОМ ПРОДАЖА Сестра Шарлотта Брук, которая живет в штате Индиана, пошла еще дальше: она организует потребительский сервис даже еще до того, как изготавливает свой продукт и встречается с покупателем. Она делает это на альфа-уровне с помощью техники, которую вы узнаете в главе 14.

Эта сестра-художница говорит, что ее главнейшими потребностями являются:

1. Сделать кого-нибудь счастливым.
2. Помочь кому-нибудь решить проблемы.
3. Постоянно благодарить Господа за его многочисленные дарования.
4. Делиться своими талантами с другими людьми. Художники знамениты тем, что неспособны продавать, свой труд достаточно дорого, чтобы заработать на жизнь. Сестра Шарлотта — исключение. "Примерно за пять лет я продала шестьдесят пять картин и только за последний год 4300 открыток", — говорит она. На каждой открытке она делает каллиграфическую надпись — на каждой свою. Потом она продает их или раздаривает. Это достаточно много для семидесятилетней женщины, которая едва не умерла от тяжелых ранений, полученных в автомобильной катастрофе десять лет назад.

"Думаю, что выполнять вышеизложенное мне помогают такие качества, как решительность, позитивное мышление, вера в Бога, в помощь его любви, способность быстро принимать решения и не бояться риска, постоянное стремление узнать, чем я еще могу быть полезна, и частое программирование на альфа-уровне будущих событий."

Она не просто рисует то, что ей нравится. Прежде чем создать картину или открытку, она входит в альфа-уровень и пытается определить, чего хотят ее покупатели. "Я всегда прошу Святого Духа помочь мне принять решение, чтобы моя картина кого-нибудь очень обрадовала с первого взгляда, — поясняет она. — Я визуализирую, как кто-то выглядит очень счастливым, глядя на мирный ландшафт, и это происходит."

Когда я рисую детские портреты, — продолжает она, — я визуализирую молодую мать, которая хотела бы иметь это для своего маленького мальчика или девочки. Я часто рисую детей со спины, глядящих на воду и т.п. И это происходит. Кто что захочет? Это заставляет меня выбирать нечто такое, что кому-нибудь действительно захочется купить. И это происходит. Я до сих пор получаю отзывы от жителей Орlando, где я когда-то работала, у которых мои картины висят в спальне, в кабинете и т.д. Даже у нейрохирурга!"

После того как она использует альфа-уровень, чтобы узнать, чего люди хотят, как она продает?

"Преимущественно я использую "зеркало души" (техника, подобная той, что вы изучили в главе 8), а также часто использую "лабораторию" и "советников" (техника, представленная в базовом курсе лекций по методу Сильва)."

Сестра Шарлотта говорит, что, когда она устраивает выставку-продажу своих открыток, "я воображаю стенд с открытками и толпу посетителей, старающихся прийти первыми, чтобы успеть выбрать открытку по своему вкусу. Воображать это легко, потому что это происходит каждый раз."

На предпасхальной выставке у меня были пасхальные открытки и еще восемь других направлений, и не прошло и полчаса, как у меня начали просить еще пасхальных открыток. Все были распроданы! К счастью, я знала, что так случится, и заготовила дополнительные открытки про запас, осталось только сесть и сделать надписи на них".

Иногда ее программирование производит больше работы, чем она в состоянии одолеть. "Перед Рождеством я так устала, что отказалась от шести крупных заказов из других городов, — говорит она. — Мне пришлось "отойти от дел" до Нового года. Я измучилась!"

ЗАБОТЬТЕСЬ О СВОИХ ПОКУПАТЕЛЯХ, ИНАЧЕ О НИХ ПОЗАБОТИТСЯ КТО-НИБУДЬ ДРУГОЙ После продажи позванивайте своему покупателю в течение месяца, чтобы убедиться, что все в порядке, и ответить на все вопросы, которые у него могут возникнуть. Следите, не нужна ли ему какая-либо помощь.

Как часто торговец звонит вам после продажи, чтобы убедиться, всё ли в порядке? Если вам хоть раз звонили, вы, вероятно, легко вспомните об этом, потому что это так редко случается.

Многие торговцы боятся звонить, потому что не хотят слышать возможных жалоб со стороны покупателя. Но если покупатель недоволен, он пожалуется кому-то другому. Кому бы вы предпочли, чтобы он пожаловался: вам или другим потенциальным покупателям?

Если вы услышите жалобу первым, у вас будет возможность позаботиться об этом. Тогда вместо того, чтобы жаловаться другим, как их провели, они будут всем рассказывать, какой вы хороший продавец, потому что вы стараетесь прежде всего помогать им, а не просто делать деньги.

Исследование, проведенное несколькими крупными компаниями, занимающимися продажей товаров по каталогам, показывает, что покупатели,

которые жалуются и получают на свою жалобу удовлетворительную реакцию, часто становятся лучшими покупателями, чем те, кто никогда не жалуется.

ДОЛГОСРОЧНЫЕ ДЕЛОВЫЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ СТРОЯТ ВАШЕ БОГАТСТВО

Ваши покупатели могут стать для вас золотой жилой на много лет вперед. Не забывайте наливать воду в насос, и вы будете обеспечены бесконечным потоком воды, которой вдоволь хватит, чтобы и вам утолить жажду, и поделиться с другими. Поддерживайте в них огонь, названивая и помогая им, и они щедро вознаградят вас, рассказывая яркие истории о том, какой вы добрый друг и хороший торговец.

Возьмите себе в привычку регулярно звонить всем вашим покупателям. И хотя бы раз в год стоит встречаться с каждым из них лично. Обсуждайте их потребности. Следите, нет ли каких перемен.

Люди регулярно покупают новые машины, новые стереосистемы, новую одежду. Семьи разрастаются, и им требуются новые страховки, новые рекомендации по инвестициям, новые дома.

Вы можете даже посылать своим клиентам ежегодные напоминания о себе, как это делают дантисты, предлагая новые возможные приобретения.

Помните, что каждый раз, когда вы звоните покупателям, вы получаете шанс расширить свой бизнес и получить новые рекомендации от них.

Вот вам пара полезных советов насчет телефонных звонков.

Всегда как можно скорее делайте ответный звонок, если вам кто-то позвонил. Если "вы говорите, что собираетесь позвонить кому-то в определенное время, постарайтесь сделать это.

Когда люди ждут вашего звонка, не упускайте такого случая. Вы знаете, как бывает, когда кто-то намекает вам, что подарит вам на день рождения что-то очень интересное, а в итоге вы ничего не получаете. Будьте ответственны. Ваши покупатели любят вас, они доверяют вам, они верят в вас. Не отнимайте этого у них.

И еще: не забывайте уважать их потребности, спрашивая, есть ли у них время поговорить. Обычно время находится. Если они намекают, что очень заняты, спросите, когда будет удобно перезвонить. Они так оценят вашу вежливость и, заботу, что уделяют особое внимание тому, что вы скажете, когда позвоните им в другой раз.

КАК ОДИН ЗВОНОК ПРИНЕС ПОЛЬЗУ СОТНЯМ ЛЮДЕЙ

Рон Шейн с 1960-х годов работал испытателем на мысе Канаверал и отвечал за запуск многих ракет. В начале 1970-х годов там начались массовые увольнения, и Шейн, полагая, что может тоже попасть в эту волну, начал подыскивать себе занятие. В итоге он приобрел небольшую типографию, связанную с компанией быстрой печати, и открыл ее в Мельбурне, штат Флорида.

После двухнедельного курса обучения Рон поручил управление типографией своей жене Джорджии. Двадцать лет спустя Рон продолжал запускать ракеты, а Джорджия очень успешно вела дело.

Прежде Джорджия никогда не работала вне дома. Ее работа заключалась в воспитании очаровательных детей и заботе о Роне. И вдруг она стала хозяйкой небольшой типографии "Когда я приступила к работе, я абсолютно ничего не понимала в бизнесе, — говорит она. — Но я знала, каково быть покупателем. Я знала, как мне хотелось бы, чтобы со мной обращались, и всегда обращалась таким же образом с моими клиентами."

Зачастую это означало оставаться на работе до поздней ночи, работать в выходные. Когда покупатели жаловались, она часто перепечатывала заказы бесплатно, даже если это было не ее ошибкой. Постепенно она достаточно узнала о типографском бизнесе, чтобы получать высокие доходы, работая в более нормальном режиме.

В конце 1970-х годов и другие люди начали открывать предприятия быстрой печати. Часто это делали опытные специалисты, которые считали, что лучше знают свою работу, чем какая-то домохозяйка. Они оттянули часть клиентуры Джорджии более низкими расценками, но со временем большинство ушедших покупателей вернулись. "Нам нравится, как вы обслуживаете нас", — говорили они.

Часто бывало, что, когда Джорджии приходила на ум какая-то хорошая идея, нечто, казавшееся ей полезным для одного из ее клиентов, она звонила этому клиенту и рассказывала ему об этом. Идеи не всегда касались типографского дела, но они всегда создавали для нее новых друзей.

Одна идея привела к тому, что город Мельбурн продал с аукциона свой муниципальный оркестр.

Однажды она услышала по радио, что в каком-то городе был продан с аукциона муниципальный оркестр с целью улучшить его финансирование. На следующий день она позвонила женщине, которая заказывала у нее печатную продукцию для Мельбурнского муниципального оркестра, и рассказала ей об этой идее. Через несколько недель та женщина приехала к ней в типографию. "Мы оценили вашу идею, — сказала она Джорджии. — Мы продаем оркестр."

Джорджия возразила, что это не ее идея, но это не имело значения. Оркестру теперь нужны были рекламные буклеты, листовки и прочие печатные материалы.

Лучшей частью этой истории был сам аукцион. Победителем стал обитатель местного дома престарелых. Концерт, который оркестр дал на лужайке перед приютом прекрасным осенним днем, собрал у приюта большую толпу людей и доставил много радости пожилым людям, которые любят музыку и компанию. Это радостное событие, которое все ассоциировали с оркестром, принесло также большую рекламу самому оркестру.

Стоит ли удивляться, что Рон и Джорджия так процветали со своей типографией? Сейчас делами руководит одна из их дочерей, и у Рона с Джорджией появилось больше времени для себя.

ОБСЛУЖИВАНИЕ ПОКУПАТЕЛЕЙ МОТИВИРУЕТ ВАС Есть еще одна польза от хорошего обслуживания покупателей: это мотивирует вас, вдохновляет вас и даже делает вас лучшим специалистом по закрытию продаж

Представьте, как хорошо вы себя будете чувствовать, зная, что покупателям становится намного лучше от того, что они знают вас. Представьте, как это автоматически будет мотивировать вас тверже держаться за продажу, так что в итоге вы будете продавать больше.

Один очень хороший прием состоит в том, чтобы начинать каждый рабочий день со звонка одному из ваших удовлетворенных покупателей. Это будет мотивировать и вас, и их.

Если вы замечаете, что не слишком твердо завершаете продажу и потенциальные покупатели уходят от вас, так ничего и не купив, поведите себя с несколькими удовлетворенными покупателями и укрепите свою веру в достоинства ваших товаров или услуг.

Когда несколько покупателей говорят вам, как они ценят ваше внимание, и когда признательный покупатель в сотый раз говорит вам, как он ценит ту великую идею, которую вы подали ему, представьте, как это будет мотивировать вас искать новых таких покупателей.

Вы помогаете им или они помогают вам? Вы продаете им что-то и получаете комиссионные. Теперь помогите им извлечь из этого максимальную пользу, и вы обретете друга, который станет для вас ходячей доской объявлений, который станет вашей лучшей рекламой, вашим лучшим продавцом, может быть, даже вашим лучшим другом. Вот как построить вашу собственную силу торговли.

Вот почему торговцам-сверхзвездам, вроде Дей-ва Беллизи или Джорджии Шейн, никогда не приходится делать холодных визитов.

Вы предпочли бы делать холодные визиты или навещать удовлетворенных покупателей?

Войдя в уровень, укрепите в себе желание служить своим покупателям, думая о том, какую пользу вы приносите, делая это: пользу для ваших покупателей, для их друзей, которым они рекомендуют вас, для вас самих, для вашей семьи. Усиливайте это почаще на альфа-уровне-, мотивируйте себя изнутри на то, чтобы удовлетворять покупателей и поддерживать их удовлетворенность, и вы войдете в чемпионский сонм торговцев-сверхзвезд. Ведь вы этого хотите, не так ли?

ФОРМУЛА, ПОЗВОЛЯЮЩАЯ СДЕЛАТЬ ПЕРСПЕКТИВЫ БОЛЕЕ РАДУЖНЫМИ Вот формула для начала.

Распределяйте свои ежедневные звонки следующим образом:

1. Треть ваших звонков делайте вашим удовлетворенным покупателям.

Отвечайте на их вопросы, убеждайтесь, что они довольны, и добивайтесь от них новых рекомендаций. Это будет мотивировать вас и закрутит колесо вашей рекламы. Это послужит вам ступенькой, чтобы сделать следующий шаг.

2. Другую треть звонков делайте знакомым ваших покупателей. Звоните людям, чьи имена вы узнали от довольных покупателей. Вам не придется продавать им свой товар с таким же трудом, как первоначальному покупателю. Он сам убедит их, что вам можно доверять и что они получают пользу, имея дело с вами. 3.

Перезвонив всем, кого вам назвали, остальные

звонки делайте неизвестным вам людям.. "Холодные" звонки делать гораздо легче, когда вы вдохновлены и мотивированы вашими удовлетворенными покупателями и их друзьями, которые рады найти человека вроде вас, с которым можно иметь дело. Вы уже не будете чувствовать, что отнимаете у них их драгоценное время; вы будете знать, что вы способны помочь лучше, чем любой другой торговец из вашей сферы деятельности.

Записная книжка

Это может оказаться самой важной страницей в этой главе. Все великие коммерсанты знают, как важно аккуратно вести записи. Вы победитель, и вы демонстрируете это самому себе, записывая свой прогресс на этой странице. Какой наиболее важной технике вы научились в главе

13?.....

Как эта техника поможет вам?..... Почему это важно для вас? Дата применения и результаты:.....

Успехи Дата Исползованная техника Результаты

ГЛАВА ЧЕТЫРНАДЦАТАЯ

ЗАБЛАГОВРЕМЕННОЕ ПРЕОДОЛЕНИЕ ВОЗРАЖЕНИЙ

Ана Мария Мендес вошла в альфа-уровень, пока Стив Маринес вел машину. "Останови здесь", — вдруг сказала она, и Стив притормозил у тротуара. "Вот этот дом", — указала она. Они вошли туда и продали набор энциклопедий. Потом они вернулись в машину и двинулись дальше.

Одним майским субботним днем они продали тридцать семь энциклопедий в маленьком городке в южном Техасе. "За следующие семь недель, — говорит Ана Мария, — мы продали семьдесят семь комплектов энциклопедий. Мы помогли семидесяти семи семьям." "Мы просто ездили по улицам, и она говорила мне, у какого дома остановиться, — говорит Стив. — Когда мы использовали технику, полученную на занятиях по методу Сильва, вместе с ее интуицией, мы не могли промахнуться!"

У НЕГО БЫЛИ ВСЕ НУЖНЫЕ ОТВЕТЫ Гарри Канн проснулся, сел в кровати и вошел в свой лабораторный уровень. Это специальный прием, при котором человек создает воображаемую мастерскую для ментальной работы. Он визуализировал группу нью-йоркских менеджеров, с которыми у него на завтра была назначена встреча, и думал о предложении, которое он сделает им. Он мысленно спрашивал у них их цели, их интересы, их методику ведения дел. Он воображал, как рассказывает им о своем товаре, и представлял, каковы будут их вопросы и возражения. Он воображал, чем понравится им его товар и почему.

Затем он сформулировал специальное предложение для этих менеджеров, снова лег и уснул.

На следующий день во время встречи Гарри выдвинул идеальное предложение. Он говорил на их языке, использовал фразы, свойственные скорее им, чем ему. Он показал им товар как со своей, так и с их точки зрения.

К концу встречи они полюбили Гарри, они доверились ему, они поверили в него и почувствовали, что он гораздо более квалифицирован, чтобы иметь с ним дело, нежели другие люди, которые также внесли свои предложения, потому что Гарри ставил во главу угла именно их особые заботы. Они почувствовали, что Гарри лучше разбирается в их деле, чем кто-либо другой. Он совершил продажу.

НАХОДИТЕ НАИЛУЧШЕЕ РЕШЕНИЕ Линда Альмараз вошла в альфа-уровень и визуализировала супружескую пару, которая хотела приобрести дом в пригороде Оклахома-Сити. Она попыталась вообразить все возражения, какие могли бы у них возникнуть.

Она поняла, что муж хотел ограничиться определенной суммой денег, но не хотел, чтобы жена знала, что это. все, что он готов потратить. Он выдвигал другим маклерам, которые показывали им дома, всевозможные фальшивые возражения.

"Я мысленно выяснила, каковы были их потребности и возможности, в форме вопросов, которые приходили ко мне, пока я разрабатывала ситуацию, — говорит она, — а потом очень тактично упомянула об этом. Он испытал облегчение, она — радость: мы сохранили ему лицо, а они получили то, что хотели купить."

ВООБРАЖАЕМЫЙ ЗНАК ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ ПРЕДОТВРАЩАЕТ БОЛЬШУЮ ПОТЕРЮ Бетти Перри нашла покупателя для своего дома в Сент-Питерсберге, штат Флорида. Он сделал выгодное предложение и должен был подписать договор на следующее утро. Ради надежности Бетти вошла в альфа-уровень и запрограммировалась на правильное поведение.

"Наутро, моясь в душе, — говорит она, — я мысленно нарисовала сверкающий неоновый знак с яркими буквами: "Никаких сделок". К счастью, агент по торговле недвижимостью, с которым я работала, оказался выпускником курсов по методу Сильва. Когда я рассказала ему о случившемся, он одобрил мое решение не торопиться с подписанием договора."

Пять лет спустя мудрость этого решения подтвердилась, когда Бетти увидела листовку от имени Агентства по обмену недвижимостью штата Флорида, предупреждавшую о том, что ФБР разыскивает того самого человека, с которым она едва не подписала договор, по обвинению в мошенничестве, совершенном им в Мемфисе и Тампе.

ИДЕАЛЬНАЯ ЗАЯВКА НА АУКЦИОНЕ Рафаэль Флорес вошел в свой лабораторный уровень и спросил своих "советников", какую цену ему следует заявить на торгах по продаже дома. Воображаемые советники, которых он создал по методу Сильва, являются проверенными ценными инструментами для принятия решений, и он доверял впечатлению, которое произвела эта техника.

Он заявил 61280 долларов. Кто-то дал на. 500 долларов больше. Флореса это не беспокоило. Даже когда победитель торгов заплатил залог, Флорес не волновался.

Неделю спустя оказалось, что победитель торгов не в состоянии выкупить дом, и дом достался Фло-ресу. Он запрограммировал правильную сумму, а не самую большую.

СЕКРЕТ БОГАТЕЙШИХ ЛЮДЕЙ МИРА Всех богатейших, самых могущественных людей мира объединяют две характерные черты, которых не имеют 90 процентов обитателей нашей планеты: они мыслят на альфа-уровне и потому способны ментально ощущать, что думают и чувствуют другие люди.

Исследователь и писатель Наполеон Хилл сделал это наблюдение в 1925 году, когда написал, что разум некоторых людей минует среднюю точку остановки и ведет их к славе и богатству. Он не мог научить вас, как это делать, но сказал, что если бы вы научились этому, то смогли бы достичь всего, чего ни пожелали бы. Он говорил о мозге как о передающей и принимающей радиостанции. Позже он признался, что ему помогала группа воображаемых советников. Он говорил о формировании альянсов "управляющих разумом".

Исследователи из Ньюаркского инженерного колледжа в штате Нью-Джерси в 1960-х годах обнаружили и продемонстрировали, что лучшие менеджеры способны предсказывать будущее. Исследователи могли наблюдать это, но они не могли научить вас, как развить в себе эту способность. Это выпало на долю Хозе Сильва. • Наполеон Хилл говорил, что учитель, который разработает метод стимулирования любого разума, чтобы тот мог часто проходить среднюю точку остановки, окажет величайшее благодеяние человечеству за все времена. Метод этот существует: метод Сильва.

Вы подготовили себя, и вы готовы присоединиться к 10 процентам людей, которые достигают великих свершений благодаря тому, что каким-то естественным образом развили в себе эту особую ментальную способность.

Вы знаете, как входить в альфа-уровень с полным сознанием. Вы знаете, как думать на альфа-уровне, как принимать лучшие решения и совершенствоваться по многим направлениям.

Теперь вы готовы к следующему шагу: развить в себе способность ясновидения, чтобы ментально ощущать, что людям нужно, и чувствовать наилучший способ удовлетворения их нужд.

Вы готовы научиться тому, как использовать свой разум, чтобы создать свой рай на земле, как это делают самые преуспевающие люди.

Роберт Л.Шук, автор более чем тридцати книг, включая "Десять величайших торговцев" и "Идеальная торговая презентация", опрашивал многих величайших торговцев по всему миру. Он заметил, что сверхзвезды обладают как будто особой чувствительностью к людям.

В своей книге "Жесткая игра: торговая тактика высокого давления в действии" Шук настаивает на том, что суперторговцы без колебаний используют торговую технику высокого давления, когда это необходимо, чтобы завершить сделку с нерешительным покупателем.

"Я провел сотни часов на месте событий, наблюдая за лучшими в мире торговцами в своих сферах, •которые продают страховки, недвижимость, автомобили, компьютеры, косметику, средства безопасности и так далее, и когда они чувствовали, что потенциальный покупатель мешкает, то применяли высокое давление для закрытия продажи, — говорит Шук. — Особо интересно то, что никто не замечал, что они делают это. Ведь никому не понравится быть под высоким давлением, и если бы покупатель чувствовал, что к нему применяют высокое давление, он испытал бы негодование от того, что им манипулируют. А когда люди испытывают такие чувства, они не покупают."

Однако, когда профессиональный и опытный торговец исподтишка прилагает высокое давление, он интуитивно "читает" покупателя насквозь, так что тот не обижается.

Самые лучшие торговцы способны оценивать, насколько далеко они могут зайти с данным клиентом, и знают, что, если они пропустят эту точку, их высокое давление перестанет работать — они полу-чат отпор, и сделка не состоится. Но откуда они знают, как далеко могут зайти с каждым покупателем? Это дар, который развивается со временем, после многих лет пребывания на линии огня, после того как вы встретитесь с достаточным количеством людей и достаточное число раз. Это не то, с чем рождаются, так же как выдающийся футболист не рождается со способностью проникать в замыслы обороны противника или выдающийся политик не с рождения способен "читать" свою аудиторию и соответственно реагировать.

Я искренне верю, что все мы можем развить в себе такого рода чувствительность с течением времени, Торговля в этом смысле не отличается от других отраслей человеческой деятельности, где люди способны наперед ожидать реакцию других людей. Нужно просто делать что-то снова и снова и постигать то, что выделяете, — считает Шук. — Секрет, однако, в том, чтобы наблюдать, что происходит при этом вокруг вас, и анализировать. Действуя так, со временем вы разовьете в себе достаточную интуицию, чтобы читать своих покупателей как открытую книгу!"

РАЗВИВАЙТЕ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ К ЛЮДЯМ Техника метода Сильва может ускорить процесс развития этой чувствительности к людям. Бизнес-мен из Нью-Джерси Гарри Канн использует специальный прием настройки на своих потенциальных клиентах. Вот как он это делает:

"Вечером 27 января я начал использовать технику вещания", — сказал Гарри Канн. Он пояснил, что запрограммировал себя проснуться автоматически в идеальное время, сесть в постели, войти в лабораторный уровень и мысленно сообщить своим потенциальным клиентам, что их пленит его начинающая инвестиционная банковская фирма.

"28, 29 и 30 января на нас обрушился буквально поток телефонных звонков, — продолжил Канн. — Неожиданно позвонили несколько человек, которые прежде говорили, что их это не интересует. Двое из них захотели поговорить с нами поподробнее.

Еще двое подписали договор на той же неделе. То есть мы подписали общую декларацию о намерениях, где мы подчеркнули, что мы предполагаем делать, а они выписали нам чек. Что ж, два чека — для нас уже большое дело. Для нас одна—три сделки в месяц — много, тем более, что мы только начинали дело. Звонки продолжают, — сказал Канн 15 февраля. — Где-то после 4 февраля я прекратил вещать.

До того времени, как я начал вещать, бизнес развивался сравнительно медленно. Вещание действительно все перевернуло."

Что означало для молодой фирмы использование интуиции?

"Поскольку мы пока еще в положении начинающих, рано говорить, сколько это принесло нам денег, — сказал Гарри. — Только одна из сделок может обернуться для нас миллионами долларов через несколько лет.

Я могу сказать вам это, — добавил он. — Это имело для нас жизненно важное значение. Без техники метода Сильва, особенно без использования интуиции, мы бы к этому времени просто разорились."

ИССЛЕДОВАНИЯ В ОБЛАСТИ ИНТУИЦИИ Интуиция трудна для изучения, поскольку очень большую роль играет поведение. Консервативные ученые хотят проводить эксперименты без учета поведения испытуемых людей. Они продолжают пользоваться моделью, присущей скорее физикам ньютоновской эры, нежели временам теории относительности Эйнштейна.

Однако проводятся некоторые исследования, которые демонстрируют ESP в контролируемых обстоятельствах.

Некоторые наиболее интересные исследования проведены Кливом Бэкстером, экспертом по полиграфам, который демонстрирует в своей лаборатории в Сан-Диего, Калифорния, что даже растения реагируют на мысли человека.

Бэкстер впервые открыл этот феномен, когда подключил свой детектор лжи к "драконовому растению". Он хотел выяснить, среагирует ли растение на стресс. Когда он решил попытаться создать стресс в растении, поджигая листья, на полиграфе отразилась сильная реакция. Реакция произошла, когда Бэкстер еще только подумал поджечь растение. Он даже не прикоснулся к нему!

Теперь Бэкстер может продемонстрировать, что клетки вашего собственного тела реагируют на ваши мысли, даже когда они находятся на много миль от вас самих. Особенно подвержены эмоциям белые кровяные клетки, говорит он.

Но степень успеха зависит от поведения человека, проводящего исследование.

Другой ученый, который сидел и воображал, как загорается растение, не получил со стороны растения никакой реакции. "Есть разница между притворством и намерением, — говорит Бэкстер. — Ведь ученый не намеревался действительно поджечь растение" Вы можете прочесть о волнующем исследовании Бэкстера в книге доктора Роберта • Extrasensory perception — экстрасенсорное восприятие.

Б. Стоуна "Тайная жизнь ваших клеток", опубликованной издательством "Уитфорд пресс" в 1989 году.

УНИВЕРСИТЕТСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПОКАЗЫВАЕТ, ЧТО ИНТУИЦИИ МОЖНО НАУЧИТЬСЯ В исследовательском отчете, представленном на ежегодном собрании Американской ассоциации исследований в области образования в 1988 году, доктор Джордж Мейкок из Аппалачского университета в Буне, штат Северная Каролина, доказал, что студенты колледжей, изучавшие метод Сильва, "продемонстрировали существенное повышение" интуиции.

Группе из тридцати студентов, которые проходили базовый курс лекций по методу Сильва, было предложено выполнить три теста до и после завершения обучения, сказал Мейкок. Вот эти три теста:

1. Профильный НСР-тест, который определяет доминирование левого (логического) полушария мозга над правым (интуитивным).
2. НСР-PSY-тест, который определяет убеждения и опыт в отношении интуиции.
3. Тест интуитивного потенциала, который измеряет текущий потенциал интуиции у человека. Результаты этих тестов сравнивались с контрольной группой из тридцати человек, которые не изучали метод Сильва, а проходили обычный образовательный курс.

"Индивиды, окончившие обучение по методу Сильва, — доложил Мейкок, — продемонстрировали значительный рост очков во всех трех тестах.

Это показывает, что они имеют тенденцию больше ориентироваться на правое полушарие мозга или интуицию, их убеждения стали более позитивными в отношении интуитивного мышления, и их потенциал интуитивного мышления заметно вырос.

Индивиды в контрольной группе, которые не участвовали в обучении по методу Сильва, не продемонстрировали заметного улучшения ни по одному из тестов." Мейкок Оказал, что 83 процента студентов улучшили свои интуитивные способности.

Из пяти студентов, которые не добились прогресса в интуитивных способностях, четверо (13 процентов из группы) и так уже функционировали в высоком интуитивном режиме до обучения, сказал Мейкок.

"Обнаружилось также, что те индивиды, которые до обучения ориентировались преимущественно на левое полушарие, или логику, извлекли наибольшую пользу., так как обучение по методу Сильва позволило им стать более

интуитивно-ориентированными или более сбалансированными в стиле мышления", — отметил Мейкок.

"Один исследователь, — продолжал Мейкок, — обнаружил, что семьдесят процентов одаренных или имеющих высокий IQ студентов являются по преимуществу интуитивно мыслящими, в то время как среди посредственных студентов число интуитивно мыслящих составляет лишь тридцать пять процентов.

Если считать доказанным, что интуиция полезна для творчества и успеха, то и преподавателям, и студентам следует учиться наиболее полно использовать свои интуитивные способности.

Настоящее исследование, посвященное использованию метода Сильва, доказывает, что существует учебная программа, которая способна значительно улучшить интуитивные способности, относящиеся к правому полушарию мозга", — сказал в заключение Мейкок.

ИНТУИЦИЯ ПОМОГАЕТ ВО ВСЕХ СФЕРАХ ЖИЗНИ Два психотерапевта из Аризоны докладывают, что техника метода Сильва помогает им добиваться результатов, которые можно ожидать лишь от ветеранов торгового дела.

Они говорят, что приемы метода Сильва помогли им привлечь больше клиентов, заработать больше денег, стать лучшими врачами, плодотворнее сотрудничать с коллегами, более разумно вкладывать свои деньги, лучше служить человечеству и часто "делать невозможное" в своем деле.

Они ежедневно программируются и практикуют специальную технику, которая помогает им получать помощь с другой стороны, из духовного измерения. Они достигли такого уровня, что это часто случается автоматически для них.

"Мы прошли курсы по методу Сильва в 1982-году, чтобы научиться интуиции и исцелению с целью стать лучшими врачами, — написали Джоан Мак-Гилликудди и Антонио Эстрада в письме Хозе Сильва. — Мы добились этого и много большего."

Сначала они привлекли больше клиентов, "поскольку наши целительные способности улучшились".

Больше клиентов они привлекли еще и потому, что знали, как получать помощь с другой стороны.

"Когда мы делали заявку на обеспечение правительственного и делового контракта, мы использовали мысленный экран, чтобы получить этот контракт или что-нибудь лучшее", — поясняют они.

"Однажды мы выдвинули предложение, очень выгодное в финансовом плане. Предложение запоздало на четыре минуты и потому не было принято. Мы продолжали программирование и скоро узнали, что ни одно из других предложений не было признано удовлетворительным.

Торги начались сначала, — рассказывают они, — и наша заявка была принята, что позволило нам обслужить сотни людей, и на вырученные деньги мы смогли приобрести здание для нашего офиса."

Затем они программировали идеальное расположение здания, а также его размер и цену. Они получили все, что хотели, за три дня: здание идеальных размеров, вблизи школ, откуда к ним приходит много клиентов. И продавец сбавил свою цену на 20000 долларов.

Они очень успешно программировали наилучшее размещение денег, которые они заработали.

Обслуживать больше клиентов и зарабатывать больше денег — только две из множества пользы, почерпнутых Мак Гидликудди и Эстрада из приемов метода Сильва. Они получили и много личной пользы.

"Когда мы посещаем деловые собрания, мы программируем гармонию и самое лучшее для всех, — говорят они. — У нас очень мало конфликтов с коллегами.

Мы также заметили, что определенно чувствуем, где мы нужны, чтобы исправить проблему, — продолжают они. — Когда один контракт заканчивается, за ним всегда находится что-то лучшее. Мы не беспокоимся о своем финансовом положении, потому что знаем, что достаточно послужили человечеству. Мы открыты для получения всех благ вселенной.

Мы, наверное, способны делать "невозможное" в нашей работе. В середине финансового года нам позвонили из одного административного управления нашего штата и сказали, что открылись каналы дополнительного финансирования и что мы можем получить дотацию от 30 до 150000 долларов! Такого, вероятно, "не бывает", особенно в наше время сокращения бюджетных расходов.

Кроме того, среди восьми конкурирующих фирм нашего региона только мы одни имеем возможность работать с этой административной организацией."

МакТилликудди говорит, что они входят в альфа-уровень каждый вечер. "Я обычно вхожу в уровень, сидя в постели, — говорит она. — Я работаю над мысленной диагностикой и программируюсь на следующий день."

ПРОВЕРЬТЕ СВОЮ ИНТУИЦИЮ

Мысленная диагностика особенно волнует врачей, потому что они используют ее в своей практике.

Перед завершением базового курса лекций по методу Сильва каждый слушатель получил возможность поработать по меньшей мере с десятью диагнозами.

Участнику называли имя и возраст человека, которого они не знали, который не присутствовал, и они с помощью своего разума пытались почувствовать, какого рода проблемы со здоровьем этот человек испытывал.

Когда они получали такую информацию, недоступную их физическим ощущениям, они понимали, что научились пользоваться своей интуицией. Насколько точны оказались слушатели курса? Примерно на 80 процентов! Убедившись, насколько точно они чувствуют информацию, они затем могли вообразить этого человека совершенно здоровым. Вы можете узнать, насколько это эффективно, прочтя книгу Хозе Сильва "Ты — целитель", опубликованную Х. Дж. Крамером.

Все люди, о которых мы рассказали в этой главе, регулярно работают с мысленной диагностикой, чтобы отточить свою интуицию.

"Моя главная проблема в том, — говорит Гарри Канн, — что мне не хватает материала для мысленной диагностики. Мы установили горячую линию. Без сомнения, мысленная диагностика очень помогает нам выполнять свою работу."

Джоан МакГилликудди говорит, что она прорабатывает примерно пять новых мысленных диагнозов в неделю, "плюс те, с которыми я работаю непосредственно".

РАЗВИВАЙТЕ ПОЗИТИВНЫЕ ЧЕРТЫ ЛИЧНОСТИ

МакГилликудди и Эстрада оба ежедневно практикуют упражнение по долгой релаксации. Для самопрограммирования они часто пользуются магнитофонными записями.

И МакГилликудди и Эстрада программируют себя на развитие личностных характеристик.

2 "Я запрограммировалась на преодоление страха перед тем, что люди думают о том, что я говорю или делаю, — говорит МакГилликудди. — Я чувствовала, что мои мрачные предчувствия и беспокойства ослабят эффективность моей работы с людьми. Поэтому я запрограммировалась на то, чтобы говорить и делать правильные вещи.

Через два дня одна дама сказала мне: "Вы всемогущи". Это показало мне, что программирование подействовало хорошо."

. "Я часто использую технику трех пальцев, — говорит Эстрада. — Я предварительно программируюсь перед совещанием, чтобы говорить правильные вещи. То же самое я делаю, отправляясь на переговоры."

"Еще нам очень помогает техника управления сновидениями, — говорит МакГилликудди. — Я использую ее, чтобы решить, сотрудничать ли с тем или иным человеком."

Запоминание имен — еще одна сфера, над которой они работают в альфа-уровне, используя приемы метода Сильва.

"Мы считаем, что всегда получаем то, что программируем, — подчеркивают они. — Иногда это происходит раньше, иногда позже, но мы всегда получаем, чего хотим."

ИНТУИЦИЯ-

ЭТО ЕСТЕСТВЕННОЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ КАЧЕСТВО Практически у каждого из нас бывают проблески интуиции. Но Уилфред зачастую отмахивается от них. Вы когда-нибудь, услышав телефонный звонок, каким-то образом угадывали, кто звонит?

Вы когда-нибудь видели вещие сны — чтобы то, что вы видели во сне, произошло назавтра или через несколько дней?

Вы когда-нибудь видели сон, который подсказал бы вам решение проблемы?

Вы когда-нибудь, оказываясь в новом месте, чувствовали, что бывали здесь раньше?

Случалось ли вам когда-нибудь догадаться, что скажет или сделает ваш собеседник, до того, как он сказал или сделал это?

Вы находите, что иногда ваша способность угадывать лучше, чем у других?

Большинство людей отвечают "да" хотя бы на один из перечисленных вопросов.

Давайте узнаем прямо у Хозе Сильва, мирового лидера в исследованиях по интуиции, как вы можете развить в себе способности к интуиции ради лучшего здоровья, успеха и счастья.

КАК РАЗВИТЬ В СЕБЕ ИНТУИЦИЮ У вас не было возможности отыскать надежный способ научиться интуиции по книге или магнитофонной записи. Иногда это может срабатывать, но чаще нет.

Чтобы обучить разум, нужен другой разум. Книга не имеет разума. И магнитофон не имеет разума. Только человек имеет разум.

Но разум не любого человека может учить другой разум использовать интуицию сознательно и по требованию. Учитель сам должен уметь пользоваться своим разумом интуитивно, когда он того пожелает.

Однако есть способы, которые помогут вам усилить свою интуицию.

Самое очевидное, что вы можете делать, чтобы усилить интуицию, — Это осознавать свой интуитивный опыт и подкреплять его в альфа-уровне.

Предположим, вы думаете о своих клиентах и о том, кому вы должны позвонить.

Потом вдруг звонит телефон, и на проводе оказывается тот самый человек, о котором вы думали. Или вы сами звоните, и ваш клиент говорит: "Я как раз собирался позвонить вам".

При первой возможности после этого войдите в альфа-уровень и подробно пересмотрите, что произошло, особенно обращая внимание на то, что вы чувствовали, когда думали об этом человеке и когда он позвонил.

Со временем вы научитесь узнавать это особое ощущение и пользоваться им.

Вы можете даже научиться пробуждать в себе это особое чувство, когда вам нужно воспользоваться своей интуицией.

Другой способ усиления интуитивного фактора состоит в следующем: войдите в альфа-уровень перед встречей с предполагаемым покупателем и попытайтесь выявить, что он собирается сказать вам, каковы будут его возражения и как вам лучше преодолеть их, что ему понравится в вашем товаре или услуге.

Когда вы отправляетесь на встречу и обнаруживаете, что ваши догадки оказались точны, при первой возможности после встречи войдите в уровень и пересмотрите происшедшее, как я проинструктировал вас выше.

Этот метод проб и ошибок может занять немало времени, но он поможет вам в итоге развить свою интуицию. Ну, а самый лучший способ: Посетите курсы по методу Сильва. Через сорок часов занятий перед вами откроются двери в совершенно новый мир. Вы сможете свободно перемещаться в духовном измерении и получать оттуда помощь.

Там, по ту сторону, вы сможете получить ответы, которые недоступны вам с этой стороны. Это напомнило мне историю, которую я люблю рассказывать:

Было у крестьянина три сына. Умирая, он оставил завещание, в котором говорилось, что его имущество должно быть поделено следующим образом: старший сын получит половину, средний — четвер-тую часть, а младший — шестую часть. Он добавил, что когда они они будут делить скот, то не должны убить ни одной коровы.

Но была одна загвоздка: он оставил 11 коров, а 11 коров не делятся ни пополам, ни на четыре, ни на шесть.

Тогда кому-то пришла идея: они одолжат одну воображаемую корову, добавят ее к остальным 11 и получают в итоге 12 коров. Половина от них даст 6 коров, четверть даст 3 коровы ($6+3=9$), а шестая часть составит 2 ($9+2=11$). Затем они вернут воображаемую корову туда, откуда ее взяли.

Мое исследование обнаружило, что все сверхпреуспевающие люди мира получают помощь с другой стороны. Они составляют лишь 10 процентов населения планеты. Остальные 90 процентов ограничиваются тем, что им доступно в физическом измерении.

Пожалуйста, ради вас самих, научитесь пользоваться своей интуицией, научитесь получать помощь от Высшего разума 'с другой стороны и присоединяйтесь ко мне и миллионам последователей метода Сильва, которые помогают сделать нашу планету лучшим местом для жизни.

ВАШЕ БУДУЩЕЕ-ЗА ВАМИ

Вы прочитали в этой книге множество документальных историй настоящего успеха, историй о людях, которые преодолели личные проблемы, избавились от страхов и стали сильными, умеющими убеждать личностями, которые научились продавать, увеличили объемы продаж, начали свой собственный бизнес, превратили неудачу в успех, увеличили свой успех за пределы своих самых смелых мечтаний и достигли такого счастья, о каком мечтает каждый. Чего вы хотите? Какого будущего вы хотите?

Вы можете обладать им!

Вы можете иметь все, что захотите, если это не вредит другим людям и если вы готовы проделать всю необходимую работу.

Мы гарантируем это. Метод Сильва всегда предоставляет полную безусловную гарантию и без вопросов возвращает деньги любому неудовлетворенному слушателю по окончании курса лекций. Если бы мы не удовлетворяли людей, нас бы уже не было.

ВЫ МОЖЕТЕ ИМЕТЬ ВСЕ, ЧТО ЗАХОТИТЕ Позвольте напоследок рассказать вам еще одну историю.

Это история о подростке, который посещал базовый курс по методу Сильва в Корпус-Кристи, штат Техас, пару лет назад.

Программа началась в субботу утром, и лектор попросил присутствующих представиться и, если они захотят, рассказать, почему они оказались здесь.

Когда подошла очередь подростка, он встал, назвал свое имя и пробормотал: "Я здесь только потому, что мне отец велел сюда прийти. И когда я узнал, сколько ему будет стоить мое пребывание здесь, я поругался с ним, потому что он мог

использовать эти деньги, чтобы купить мне машину!" Затем он плюхнулся обратно на стул, ссутулился и, сложив руки, уставился в стену.

Всю субботу и все воскресенье подросток скучал. Во время перерывов он держался в одиночку, на занятиях не задавал никаких вопросов, и по всему было ясно, что ему действительно не хотелось быть там.

Когда в следующую субботу вся группа вернулась, чтобы прослушать вторую половину программы, в подростке не было заметно никаких перемен. В то время как все остальные вставали и делились волнующими историями успешного применения приемов метода Сильва для программирования различных вещей, подросток продолжал скучать, сложив руки и имея вид сердитого молодого человека.

Это продолжалось всю субботу. Но третий день базового курса лекций уникален; это что-то особенное, потому что вы уже испытываете функционирование с полным сознанием и самоконтролем в ином измерении.

День завершается созданием мысленной мастерской (мы называем ее лабораторией) и двух помощников (мы называем их советниками).

Когда пришла пора начинать последний день занятий в воскресенье утром, подросток встал и попросил разрешения обратиться к присутствующим.

"На прошлой неделе, — начал он, — я сказал, что не хотел приходить сюда и поругался с отцом из-за того, что на те деньги можно было купить мне машину. Я хочу извиниться, — продолжал он. — Вчера вечером я извинился перед отцом, потому что теперь я понимаю, что, когда он послал меня сюда, он купил мне машину... и стерео... и обучение в колледже... и карьеру... и семью... и... и... всё, что я когда-либо захочу в своей жизни!"

Теперь у вас есть все средства, как физические, так и ментальные, чтобы получать всё, что вы захотите в своей жизни. Теперь дело за вами — пользуйтесь ими. Настройте свой разум упражняться с тем, что вы узнали.

Настройте свой разум развивать вашу интуицию. Настройте свой разум выходить в альфа-уровень каждый день.

Настройте свой разум быть победителем. И, пожалуйста, поделитесь вашими успехами с нами.

Записная книжка

Это может оказаться самой важной страницей в этой книге. Все великие коммерсанты знают, как важно аккуратно вести записи. Вы победитель, и вы демонстрируете это самому себе, записывая свой прогресс на этой странице. Из всех приемов, представленных в этой книге, каким вы собираетесь воспользоваться в следующий раз?.....-

.....

Как эта техника поможет вам? Почему это важно для вас? Дата применения и результаты:

Успехи Дата Используемая техника Результаты

Создай свой бизнес!

www.lambre-online.com