

Выше мы описали, какими способами можно добиться наиболее выгодной продажи личных услуг на постоянной и эффективной основе. Ни один человек не добьется сколько-нибудь значительного успеха, если не проштудирует, не проанализирует и не поймет всего того, что уже было сказано. Каждый человек должен уметь продавать свои услуги. Количество и качество оказанных услуг, а также вдохновение, с которым они оказываются, и определяют в конечном счете продолжительность найма и зарплату.

Для того, чтобы с наибольшим эффектом продать свои услуги (что означает устраивающую Вас цену и наилучшие условия), Вы должны следовать формуле "ККС", означающей качество, количество и силу духа в сотрудничестве. Это гарантирует Вам непреходящий успех. Запомните формулу "ККС". Сделайте ее Вашим лозунгом, Вашей страстью, Вашей привычкой !

Давайте проанализируем ее, дабы убедиться, что мы поняли все прекрасно.

1. Качество услуг - это совершенство в деталях и мелочах, достигаемое лишь тогда, когда все Ваши мысли направлены только на улучшение обслуживания.

2. Количество услуг - это привычка оказывать услуги в наиболее полном объеме в любое время с целью увеличить их ассортимент. Не забывайте при этом совершенствовать мастерство. И пусть это станет Вашей привычкой.

3. Сила духа, воодушевление, даже вдохновение от сотрудничества - это полное и доброе взаимодействие с заместителями и коллегами, побуждение их собственным примером к достойному поведению и работе. Итак, только количества и качества совершенно недостаточно, чтобы постоянно обеспечивать устраивающий Вас уровень услуг. Поведение или настроение, с которым Вы предоставляете услуги, в конечном счете и есть определяющий фактор, от которого зависит все - и получаемое вознаграждение, и продолжительность найма.

Больше других настаивал на этом Эндрю Карнеги, когда рассуждал о принципах продажи личных услуг, подчеркивая настоятельную необходимость соответствующего поведения. Он говорил, что никогда не возьмет в компанию человека, не выполняющего работу с вдохновением. Мистеру Карнеги необходимо было убедиться вначале, что человек ему нравится. Он помог многим людям, отвечающим его стандарту человека умного и достойного, стать богатыми. Всех, кто такому стандарту не отвечал, он охотно уступал другим фирмам.

Человек с прекрасной душой, приятный в общении, всегда в отличном настроении

- одним словом, человек, умеющий расположить к себе, обладает средствами, способными возместить недостаток как качества, так и количества услуг, которые он оказывает. Что бы там ни было, хорошие манеры ничто не способны заменить.

Эгоист или человеколюбец ?

Услуги - такой же товар, как и предметы потребления. На эту сферу распространяются правила поведения, общепринятые в торговом бизнесе. Однако об этом все время приходится напоминать, ибо большинство из тех, кто продает свои личные услуги, совершают одну и ту же ошибку: чувствуют себя свободными от ответственности, лежащей на предпринимателях в области торгового бизнеса.

Время "эгоистов" ушло безвозвратно. Их вытеснили "человеколюбцы".

Истинная ценность Ваших умственных способностей определяется доходами, которые Вы можете получить от продажи Ваших личных услуг. Если определить стоимость Ваших умственных способностей, умножив годовой доход на 16,666, - это будет недалеко от истины. Сравните это с доходом, который Вам приносят деньги, вложенные в банк, - в

среднем, это что-то около 6 процентов годовых. Убедитесь сами, что деньги не могут стоить больше умственных способностей. Очень часто, в сравнении с талантом и умом, они кажутся только бумажками. Компетентный ум, если его продавать по всем правилам, - более желательный вид капитала, чем тот, который требуется для предпринимательства в области производства товаров. Почему ? Да потому, что он никогда не обесценится - ни в годы депрессии, ни в результате инфляции. Его нельзя украсть или промотать, проиграть в карты или спустить в рулетку. Более того, деньги, играющие существенную роль в ведении бизнеса, если они не "оплодотворены" мыслью, стоят не больше, чем морской песок, и, словно песок, проходят сквозь пальцы.

Тридцать три несчастья

Величайшая трагедия жизни состоит в том, что люди, самым серьезным образом пытающиеся что-то изменить в своей судьбе, все-таки терпят крах. Причем в подавляющем большинстве случаев неудачников гораздо больше, чем преуспевающих людей.

= имел честь проанализировать образ действий тысяч и тысяч людей, из которых "неудачники" составляли 98 процентов.

Мой анализ показал, что существует как бы тридцать три несчастья, или тридцать три основные причины, из-за которых люди терпят поражение.

Но есть и тринадцать принципов, на которых зиждется путь к успеху.

Сначала мы рассмотрим все то, что относится к "несчастьям".

Внимательно прочитайте этот список, этот реестр причин пункт за пунктом и, может быть,

Вы поймете для себя, что именно стоит между Вами и успехом:

1. Плохая наследственность. Это совсем небольшой недостаток, если вообще его можно принимать во внимание. Если Вы от рождения обделены высоким интеллектом, с помощью нашего метода эту трудность очень легко преодолеть. Прибегните к помощи команды мыслящих людей, к тому, что мы называли "Господин Интеллект" или "мозговой центр".

Имейте в виду, что из всех "несчастий" это самое легко устранимое.

2. Отсутствие Ясных целей в жизни. Если у человека нет определенной цели

в жизни или хотя бы какого-то стремления к чему-то, то у него не может быть никаких надежд на успех. Из каждых ста опрошенных мною людей у девяноста восьми не было таких целей. Возможно, эта причина - основная. Люди ничего не хотят - и поэтому никогда ничего не получают. Задумайтесь над этим, и Вы многое для себя поймете.

3. Отсутствие честолюбия, желания возвыситься над посредственностью.

Мы предлагаем не возлагать никаких особенных надежд на людей, безразличных к своей судьбе до такой степени, что у них нет желания сделать свою жизнь более достойной, а также на тех, кто равнодушен к вознаграждению.

4. Пробелы в образовании. Это препятствие преодолевается сравнительно легко. Опыт показывает, что к хорошо образованным людям часто относятся как раз те, кто вынужден был заниматься самообразованием и самовоспитанием. Никакое учебное заведение не сделает из Вас образованного человека. Образованным можно считать только того, кто получает от жизни все, что он хотел бы получить без насилия над другими людьми, на равных правах с ними. Образование подразумевает не столько знания, сколько умение их к чему-нибудь приложить. Ценятся не знания сами по себе, а то, как они могут быть употреблены.

5. Отсутствие силы воли. Самодисциплина осуществляется через самоконтроль. Это значит, что человек должен контролировать все свои отрицательные качества. Прежде чем Вы научитесь контролировать обстоятельства, научитесь контролировать сами себя. Самовоспитание - тяжелейшая из работ. Не победите себя - будете побеждены собой. В одно и то же время, стоя перед зеркалом,

Вы можете увидеть в себе как лучшего друга, так и заклятого врага.

6. Болезни и недуги. Без хорошего здоровья нечего и надеяться на выдающиеся успехи. Однако многие из причин, порождающих болезни, можно и нужно контролировать. В основном это: а) плохое питание; б) неумение управлять сознанием, привычка думать все время о плохом, подверженность отрицательным эмоциям; в) чрезмерное увлечение сексом, или наоборот, недостаток сексуальных развлечений; г) недостаток движения, плохая физическая подготовка; д) недостаток свежего воздуха, затрудняющий дыхание.

7. Влияние среды, особенно в детском возрасте. Недаром говорят: "блока от Яблони недалеко падает". Большинство из людей, склонных к преступной деятельности, приучились к этому с детства. Дурные знакомства тоже, как правило, заводятся в детстве.

8. Откладывание дел в "долгий Ящик". Одна из наиболее распространенных причин неуспеха. "Долгий Ящик" есть у каждого человека, и он только ждет случая, чтобы ограбить человека, вырвать у него последний шанс в жизни. Многие из нас часто оставались с носом только из-за того, что ждали: вот-вот наступит время, когда можно будет начать делать что-нибудь стоящее. Никогда не ждите; подходящий момент может не представиться. Начинайте действовать немедленно, используйте все средства, которые есть у Вас под рукой; лучшие средства и возможности только тогда и откроются Вам, когда Вы уже хоть чуть-чуть преуспеете.

9. Отсутствие настойчивости в достижении цели. Многие из нас хорошо начинают, но зачастую не доводят до конца своих замыслов. Более того, люди склонны придавать чересчур большое значение первым признакам неудачи. Настойчивость ничем не заменишь. Тот, кто делает настойчивость своим девизом, вскоре обнаружит, что "Старина Неудачник" притомился, наконец, и ушел на покой. Настойчивость, как и ум, на базаре не купишь.

10. Отрицательные качества характера. У человека, внушающего к себе отвращение и отталкивающего людей плохими манерами, нет никаких надежд на успех. Он приходит только к энергичным людям, умеющим сотрудничать с другими. Кто же будет иметь дело с неприятным человеком ?

11. Отсутствие контроля над сексуальными влечениями. Сексуальная энергия - одна из движущих сил человека. Поскольку она больше всего властвует над эмоциями, необходимо тщательно контролировать ее, сублимируя в духовную и душевную энергию и открывая всевозможные каналы для ее безболезненного выхода.

12. Бесконтрольная страсть к азарту. Стремление к риску и авантуре приводит к поражению миллионы людей. Пример этому можно найти на Уолл-стрит, 29, где множество людей пытаются сделать деньги на рискованных операциях с акциями. Большинство из них ждет полное банкротство.