

ЕЛЕНА БРОВКО

КРАТКОЕ
СОДЕРЖАНИЕ
«ЧЕЛОВЕКУ
СВОЙСТВЕННО
ПРОДАВАТЬ»

Елена Бровка
**Краткое содержание «Человеку
свойственно продавать»**
Серия «КнигиКратко»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69484513
2019

Аннотация

Этот текст – сокращенная версия книги «Человеку свойственно продавать». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты.

Искусство продавать нужно не только тем, кто реализует подержанные минивэны или ходит по поликлиникам, предлагая врачам новые лекарства от боли в горле. Каждый из нас ежедневно уговаривает или, наоборот, отговаривает других что-то сделать: мы соблазняем друзей на совместную поездку, вдохновляем клиентов пролонгировать контракты, убеждаем руководство повысить нам зарплату, а собственных детей мыть руки после улицы.

Автор книги реализовал исследование "What Do You Do at Work?" ("Чем вы занимаетесь на работе?"), в ходе которого были опрошены 9057 респондентов по всему миру. Выяснилось, что около 40% рабочего времени люди самых разных профессий тратят на продажи без продаж на убеждение и стимулирование, не

связанные напрямую с покупками. И большинство респондентов считает именно этот аспект своей работы решающим для личного профессионального успеха, даже если он требует меньше рабочего времени, чем другие занятия.

В современном мире практически никто не может откреститься от продаж. Может быть, вы зарабатываете на жизнь, убеждая других купить товары или услуги. Или вы имеете свой маленький бизнес (хобби) на стороне. Или ваша работа по найму требует способности выходить за рамки специализации и выполнять разноплановые задачи. И даже если вы трудитесь в, казалось бы, далёких от продаж сферах образования и здравоохранения. Во всех перечисленных случаях вам жизненно нужны навыки продавца. Сегодня большая часть нашей деятельности включает побуждение: мы побуждаем людей расставаться не только с деньгами, но и с другими, неосознаваемыми ресурсами: временем, усилиями и пр., чтобы совместно получить желаемое.

Напоминаем, что этот текст – краткое изложение книги.

Обзор по книге «Человеку свойственно продавать», Дэниел Пинк Автор обзора: Елена Бровко

To Sell Is Human: The Surprising Truth About Moving Others

Искусство продавать: как побуждать людей к действию

Искусство продавать нужно не только тем, кто реализует подержанные минивэны или ходит по поликлиникам, предлагая врачам новые лекарства от боли в горле. Каждый из нас ежедневно уговаривает или, наоборот, отговаривает других что-то сделать: мы соблазняем друзей на совместную поездку, вдохновляем клиентов пролонгировать контракты, убеждаем руководство повысить нам зарплату, а собственных детей – мыть руки после улицы.

Автор книги реализовал исследование «What Do You Do at Work?» («Чем вы занимаетесь на работе?»), в ходе которого были опрошены 9057 респондентов по всему миру. Выяс-

нилось, что около 40% рабочего времени люди самых разных профессий тратят на продажи без продаж – на убеждение и стимулирование, не связанные напрямую с покупками. И большинство респондентов считает именно этот аспект своей работы решающим для личного профессионального успеха, даже если он требует меньше рабочего времени, чем другие занятия.

В современном мире практически никто не может открититься от продаж. Если вы зарабатываете на жизнь, убеждая других купить товары или услуги. Если вы имеете свой маленький бизнес (хобби) на стороне. Если ваша работа по найму требует способности выходить за рамки специализации и выполнять разноплановые задачи (то есть иметь эластичные навыки). И даже если вы трудитесь в, казалось бы, далёких от продаж сферах образования и здравоохранения. Во всех перечисленных случаях **вам жизненно нужны навыки продавца**. Сегодня большая часть нашей деятельности включает *побуждение*: мы побуждаем людей расставаться не только с деньгами, но и с другими, неосязаемыми ресурсами: временем, усилиями и пр., чтобы совместно получить желаемое.

Биографическая справка

Дэниел Пинк – доктор юридических наук, бизнес-анали-

тик (в 2011 году вошёл в рейтинг 50 лучших бизнес-аналитиков мира). Работал в политическом и правительственном аппаратах США (в 1995-1997-х годах был главным спичрайтером вице-президента США Эла Гора). Его основная тема – отношения между работодателями и работниками, которые сегодня кардинально меняются. Его книги (первая из них – «Нация свободных агентов») стали мировыми бестселлерами и кардинально поменяли отношение тысяч людей к своим трудовым будням.

Введение

Как получилось, что мы все превратились в продавцов? Если раньше продажами занимались лишь немногие люди, а остальные были заняты на производствах, то теперь всё наоборот. Сегодня каждый из нас что-то продаёт (в широком смысле слова). Если проанализировать, как за последний век менялась экономика, мы найдём этому, как минимум, три объяснения.

Почему все мы превратились в продавцов окончательно и бесповоротно

ПРИЧИНА 1. Развитие предпринимательства. Прежде всего, это произошло благодаря тому, что технологии позволили многим людям заняться предприниматель-

ством и начать работать на себя. Исследовательская компания IDC посчитала, что в США 30% работников трудятся на самих себя, а по всему миру количество фрилансеров, индивидуальных предпринимателей и т.п. должно было достигнуть в 2015 году 1,3 млрд человек. И все они – продавцы, потому что работа в одиночку всегда предполагает продажи.

ПРИЧИНА 2. Развитие сфер образования и здравоохранения. Армия продавцов пополнилась ещё больше благодаря тому, что за последние десятилетия миллионы людей стали работать в сферах образования и здравоохранения, где также не обойтись без навыков убеждать. Достаточно посмотреть, что произошло в XXI веке с занятостью в четырех основных секторах: производстве, розничной торговле, консультационных услугах (юриспруденция, бухгалтерский учёт и др.), образовании и здравоохранении.

Производственный сектор медленно, но уверенно сокращается. Сфера услуг в определённый момент набрала обороты, но затем сократила их. А вот сфера образования и здравоохранения показывает сегодня уверенный рост, и это – важный тренд нашего времени. Этот факт не должен вызывать удивления: население планеты стареет и требует больше заботы, а экономика усложняется и требует расширенного обучения.

В США за последнее десятилетие образовательно-медицинский сектор создал больше рабочих мест, чем все остальные секторы вместе взятые. К нему относятся и преподаватели школ и колледжей, и дипломированные медсестры, и владельцы компаний, готовящих к экзаменам, и консультанты по генетическим вопросам. Все они тоже продают. Например, частный учитель должен продать ученикам идею, что его уроки интереснее всего на свете и помогут достичь успеха в жизни. Тем же занят частный физиотерапевт, помогающий пациенту восстановиться после травмы: он должен убедить человека серьёзно относиться к процедурам, вкладывать свои время и деньги в программу, которые предложил врач. Как видно, чтобы обучать и лечить, нужно уметь влиять, убеждать и менять поведение, добиваясь равновесия между тем, чего хотят другие, и тем, что вы можете дать им.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.