

რუსულიდან  
С русского

ქართულად  
на грузинский

ბიზნეს, საქმიანი ლიტერატურა: წიგნი ტ.ხოპკინსი. „გაყიდვების ხელოვნება“

Бизнес, деловая литература: книга Т. Хопкинса «Искусство торговать»

### Сущность искусства продаж

Я уже давно усвоил, что продажа является наиболее высокооплачиваемой тяжелой работой и одновременно наиболее низкооплачиваемой легкой работой. Я также сделал еще один очень важный вывод: выбор принадлежит мне и только мне. Я мог превратить свое дело в наиболее высокооплачиваемую тяжелую работу или удовлетвориться самой низкооплачиваемой легкой работой. Карьера в области продажи полностью зависела от меня, а желания других людей не играли заметной роли. То, что кто-то мог или не мог мне дать, тоже не имело значения. Единственно важным было то, что я делал для себя, то, что я давал себе.

Согласны ли вы с этим утверждением? Надеюсь, что да. Смысл данной книги заключается в том, что знания, навыки и энтузиазм - это качества, делающие нас великими людьми, и их можно углублять и совершенствовать, если вы готовы вкладывать время, деньги и силы в самого себя. Существует ли лучшее вложение капитала? Многие это понимают, но, увы, недостаточно часто или решительно действуют на основании этого убеждения.

Вы сами являетесь вашим величайшим активом. Вкладывайте время, деньги и силы в развитие, пестование и поощрение ваших лучших качеств.

Давайте поговорим о некоторых преимуществах искусства продажи.

**Первое преимущество** и причина моей любви к этой профессии заключаются в

გაყიდვების ხელოვნების არსი.

მე უკვე დიდი ხანია გავითავისე, რომ გაყიდვები ერთერთ ყველაზე მაღალანაზღაურებად მძიმე და ამავდროულად, ერთერთ ყველაზე დაბალანაზღაურებად, იოლ სამუშაოს წარმოადგენს. მე ასევე, კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი დასკვნა გავაკეთე: არჩევანი მხოლოდ და მხოლოდ ჩემზეა. შემემლო მექცია ჩემი საქმიანობა ერთერთ ყველაზე მაღალანაზღაურებად სამუშაოდ, ან დავეჯერებოდი ყველაზე დაბალანაზღაურებად, იოლ საქმიანობას. კარიერა გაყიდვების სფეროში მთლიანად დამოკიდებული იყო ჩემზე, ხოლო სხვა ადამიანების სურვილები უმნიშვნელო როლს ასრულებდა ამ საკითხში. ისიც კი, თუ ვის რა შეემლო, ან არ შეემლო ჩემთვის მოეცა, არაფერს წარმოადგენდა. მხოლოდ ერთადერთი რამ იყო მნიშვნელოვანი – თავად რას ვაკეთებდი ჩემთვის და რას ვაძლევდი მე საკუთარ თავს.

ეთანხმებით თუ არა თქვენ ამ მტკიცებას? ვიმედოვნებ, რომ კი. ამ წიგნის არსი მდგომარეობს იმაში, რომ ცოდნა, უნარები და ენთუზიაზმი – ეს არის თვისებები, რომელთა მეშვეობით შეგვიძლია დიდ ადამიანებად ვიქცეთ, რომ შესაძლებელია მათი დახვეწა და გაღრმავება, თუკი მზადა ვართ საკუთარ თავში დავაბანდოთ დრო, ფული და ძალისხმევა. არსებობს კი, კაპიტალის დაბანდების სხვა უკეთესი გზა? ბევრს ესმის ეს გარემოება, მაგრამ

свободе самовыражения. Продажа - одна из немногих профессий, в которой вы можете оставаться самим собой и, в сущности, делать то, что хотите. Вы можете завоевать для себя эту свободу, успешно конкурируя в тех областях, где требуются и высоко ценятся находчивость и упорство. Нет деятельности, более важной для здоровья экономики, чем продажа товаров и услуг. Нет деятельности, которая бы в большей степени зависела от личной инициативы, чем продажа.

სამწუხაროდ, არასაკმარისად ხშირად და გადაჭრით მოქმედებენ, ამ რწმენით აღჭურვილნი.

თქვენ თავად წარმოადგენთ საკუთარი თავის უდიდეს აქტივს. დააბანდეთ თქვენი საუკეთესო თვისებების განვითარებაში, აღზრდასა და წახალისებაში დრო, ფული და ძალისხმევა.

მოდით ვისაუბროთ გაყიდვების ხელოვნების ზოგიერთი უპირატესობის შესახებ.

**პირველი უპირატესობა** და ამ პროფესიის მიმართ ჩემი სიყვარული განპირობებულია თვითგამოხატვის თავისუფლებით. გაყიდვები – ერთერთ იმ მცირე პროფესიათა რიცხვს მიეკუთვნება, სადაც შეგიძლიათ საკუთარ თავად დარჩენა და საკუთრივ, აკეთოთ ის, რაც თავად გსურთ. თქვენ შეგიძლიათ მოიპოვოთ თქვენთვის ეს თავისუფლება, თუკი შეგწევთ წარმატებული კონკურენციის გაწევის უნარი იმ სფეროში, სადაც დიდად ფასობს და მოთხოვნადია საზრიანობა და შეუპოვრობა. ეკონომიკის სიჯანსაღისათვის არ არსებობს საქონლისა და მომსახურების გაყიდვებზე უფრო მნიშვნელოვანი საქმიანობა. არ არსებობს საქმიანობის სახეობა, რომელიც უფრო მეტწილად იყოს დამოკიდებული საკუთარ ინიციატივაზე, ვიდრე გაყიდვები.