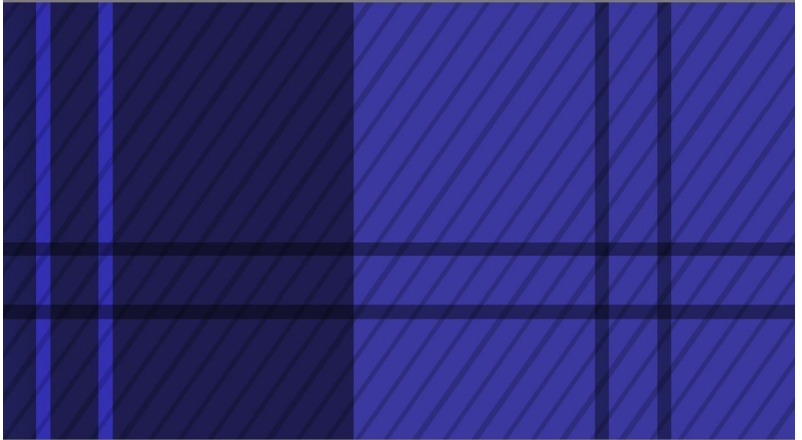


Саша Игин



УЧИТЬСЯ ПИСАТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОММЕНТАРИИ...

Практика бизнес-коммуникации

Саша Игин
Учись писать
профессиональные
комментарии... Практика
бизнес-коммуникации

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=27433064
ISBN 9785448595899

Аннотация

Это первая попытка в российской бизнес-литературе дать полную картину «оригинальных статей» автора, с их обсуждением на профессиональном сайте. Дополнение текстов «высказываниями коллег» сделало их цельными произведениями, со всеми признаками классического детективного жанра. Здесь — полнота фактов, достаточная для того, чтобы на их основании самостоятельно научиться писать профессиональные комментарии. Скрыты отдельные подробности. Но по завершении чтения все «загадки» будут разгаданы.

Содержание

Вместо вступления...	5
Лучшие продажники – патологические лжецы...	7
Жизнь торговли и моральная смерть продажников...	8
Продажник и начальники...	11
«Лестница в небо»...	12
И в заключении...	15
КОММЕНТАРИИ	16
Конец ознакомительного фрагмента.	26

**Учись писать
профессиональные
комментарии...
Практика бизнес-
коммуникации**

Саша Игин

© Саша Игин, 2018

ISBN 978-5-4485-9589-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Вместо вступления...

Выдающаяся статья о мире бизнеса не сделает автора гуру. Блестящие же комментарии к ней, позволяют завоевать авторитет...

Бизнес-аксиома

Вашему вниманию представлена первая попытка в Российской бизнес литературе, дать полную картину «оригинальных статей» автора, с их обсуждением на профессиональном сайте.

Удивительно, но именно, дополнение текстов «высказываниями коллег», делает их цельными произведениями, со всеми признаками классического детективного жанра.

Здесь это, – полнота фактов, достаточная для того, чтобы на их основании самостоятельно найти бизнес решение. Скрыты лишь отдельные незначительные подробности, не влияющие на возможность раскрытия темы. Но по завершении чтения, Вы увидите, как все «загадки», будут разгаданы с помощью коллег автора, И на все вопросы – найдены ответы.

Из-за невозможности получить от всех участников диалога «согласия» на публикацию, автор изменил «аватары» на имена героев из сказок «Золотой ключик» и «Незнайка». Использовались, в основном, имена положительных героев.

В ходе «расследования» никто не пострадал.

P.S. Любые совпадения с реальными «аватарами», и, событиями данных терминов, чистая случайность.

*С уважением, ко всем участникам бизнес-расследования,
Саша Игин...*

Лучшие продавники – патологические лжецы...

(Опубликовано Саша Игин пт, 02/12/2016 – 12:19.)

Ах, обмануть меня нетрудно!

Я сам обманываться рад!

А. С. Пушкин

Умники от бизнеса давно поняли, что **конкуренция, обеспечивая наилучшее качество продуктов, развивает наихудшие качества людей.** Вас это пугает? Тогда, отойдите в сторону. **Продажи – это всегда ложь!**

Вам очень важно знать правду. Я это знаю. Но знать о том, что важно знать, и хотеть знать, стремиться к этому знанию – совсем разные вещи.

Скажите продавнику, что он, средний человек, и внешне, и по внутренним качествам! Скажите ему, что он или она не совсем таковы, какими привыкли сами о себе думать! Скажите! И вас сразу же обвинят, черт знает в чем.

Жизнь торговли и моральная смерть продавников...

Я давно понял, – **конкуренция в бизнесе – жизнь торговли и моральная смерть продавников.** И не важно, кто вы: цветочник, книгопродавец, продавец-консультант, буфетчик, работник прилавка, лоточник или торговая интеллигенция, – план и гонка за %, вознаграждениями и бонусами, заставляют вас крутиться на карусели от «станции ложь» до пункта «патологическая ложь».

Связка слов «патологическая ложь» (от древнегреческих слов «ложь», «слово, речь») – означает склонность к сообщению ложной информации, к сочинению фантастических историй. Патологические лжецы могут осознавать, что врут, а могут и верить в то, что говорят правду.

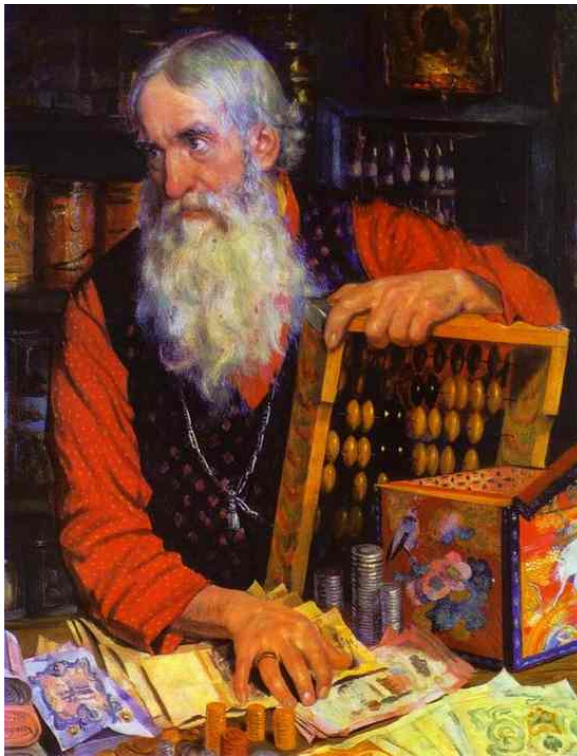
Патологическая лживость также иногда обозначается термином «мифомания», который был создан французским психиатром Эрнестом Дюпре. **Лучшие продавники, являясь патологическими лгунами, отличаются от обычных лгунов тем, что уверены в том, что говорят правду, и при этом вживаются в роль.**

Опытный продажник знает: ему лучше царить в аду, чем прислуживать на небесах. Если продажник перестанет врать, он станет банкротом. Человеком, утратившим свой жизненный энтузиазм. Поэтому у него не просто товар, а: уникаль-

ный, редкостный, исключительный, необыкновенный, фено-
менальный!

Работает он не просто в компании, а в элитной, выдаю-
щейся, единственной в своем роде.

Одна беда: клиент никудышный, тупой, небогатый, несо-
стоятельный, скудный, жалкий, убогий, нищенский. Одним
словом, – пролетариат.



Б. М. Кустодиев. Купец. 1918.

Продажник и начальники...

Продажнику не хватает многого, руководителю – решительно всего. Начальство мудрое, но даже оно существует в системе: план-план-план!

Когда общаешься с продавцами, понимаешь: не бедность невыносима, а призрение. Продажник может обходиться без всего, но не хочет, чтобы об этом знали. На этом играют хозяева бизнеса.

Если вы плохо врѐте, вы плохой продажник! У вас плохая статистика, бледный вид, и, хилое портмоне. В своих бедствиях люди склонны винить судьбу, богов и все, что угодно, но только не себя самих.

Если вы руководитель, то вы поощряете мифотворчество среди своих сотрудников: – лишь бы продажи не падали!

Вы, с юмором относитесь к тому бреду, который несут ваши доблестные продавцы про продукт, вашу компанию, условия работы с вами. Ведь продукт нужно продать здесь и сейчас!

Не мы придумали, что супер-менеджер всегда берет оптимиста на должность сбытовика, и пессимиста – для работы в отделе кредитования.

«Лестница в небо»...

Ложь продавца – это его планета. Он живет в этом мире. Обитает в нём сознательно. Это его профессиональная данность. Выбор небольшой: путь к вершине жизни или движение по плато. Выбирай! Он предпочитает «лестницу в небо».

Начальная ступень – это манипуляция начинающего продавца клиентом без намерения (даже без мысли) повлиять на его убеждения.

Первая ступень. Продавщики, достигшие этого уровня обмана, вводят клиентов в заблуждение намного эффективнее, чем продавщики начального уровня. Например, продавец любого товара может оценить потенциального покупателя и до определенной степени лукавым путём заставить его доплатить за дополнительные опции продукта, который продает.

Вторая ступень лжи достигается продавщиком, который осознает, что влияет на убеждения покупателя своими словами и понимает, что тот оценивает его собственные убеждения. Если продавец почувствует недоверие, то немедленно изменит своё поведение, чтобы казаться более искренним и заслуживающим доверия.

Большинство продавцов способны научиться лжи первого уровня, но навыками второго уровня овладеть могут не все.

Только лучшие!

Существует и иная, ещё *более высокая ступень, которую можно назвать «высшим пилотажем»*. Такое совершенство обмана доступно относительно немногим, но среди тех, кому он покоряется, харизматичные продавцы. Продажники, владеющие этими навыками, обладают собственными отработанными техниками и технологиями, позволяющими им контролировать своё невербальное поведение и общаться одновременно на подсознательном и речевом уровне.



Б. М. Кустодиев. Купчиха. 1918.

И в заключении...

Врут ли великие: М. Фридман и А. Усманов, Б. Гейтс и Марк Цукерберг? Думаю, нет! Им сегодня это просто невыгодно и неинтересно. Должны ли мы к этому стремиться? Несомненно! Есть ли у нас такая возможность? Есть!

Гоните от себя прочь и не слушайте тех, кто учит тому, что между продажами и мифами нет никакой разницы, а за рассказами о товаре не следует ничего. Пустота. Тьма.

Продажи – надежда на какую-то лучшую долю.

Ну а уж если вы любите и умеете торговать, то у вас каждый день – праздник. А если вам нужен праздник, то подумайте над тем, что случится, когда этот праздник закончится.

*С огромным пиететом ко всем продажникам,
Бизнес – консультант,
Саша Игин.*

КОММЕНТАРИИ

пт, 02/12/2016 – 12:35

#2ф

Начальник города

Самые большие вруны в продажах – бизнес-консультанты.

пт, 02/12/2016 – 12:44

(Ответ на #2) #3

Полицейский

Ха-ха-ха – в точку!!!

пт, 02/12/2016 – 22:57

(Ответ на #3) #4

Саша Игин

Полицейский пишет: *Ха-ха-ха – в точку!!!*

Я, если честно, и пытался поставить точку.

Жирную...

Но понял: – иногда бывает недостаточно поставить точку, иной раз необходимо перевернуть лист...

С уважением,

Саша Игин

пн, 05/12/2016 – 05:04

(Ответ на #3) #5

Говорящий Сверчок
Респект! Верняк в точку!

пн, 05/12/2016 – 05:41

(Ответ на #26) #6

Саша Игин

Говорящий Сверчок пишет:

Респект! Верняк в точку!

Говорящий Сверчок, не буду скрывать, Ваши слова, да еще в понедельник утром...

Одним словом, «двигаюсь» в стиле ритм-энд-блюз под песенку Respect в исполнении Ареты Франклин 50-летний давности...

Спасибо!

С уважением,

Саша Игин...

пн, 05/12/2016 – 07:44

(Ответ на #27) #7

Говорящий Сверчок

Респект! Александр, тема Вами задетая достаточно старая и со всех сторон «обсосанная» Не помню название журнала мужского, (давно читал) но по его опросам, средне статистический человек врет 30 раз в день, как минимум. Так-же есть идеи типа – «ложь во благо» и ещё куча всякой хрени. Скажу честно, для меня этот материал уже мало интересен. Я ува-

жая подходы к обсуждению всех участников поста, но у меня по этому поводу есть своё мнение. Полагаю, многим оно крайне не понравится.

Всем удачной недели!!!

пн, 05/12/2016 – 22:10

(Ответ на #28) #8

Саша Игин

Говорящий Сверчок пишет:

Скажу честно, для меня этот материал уже мало интересен. Я уважаю подходы к обсуждению всех участников поста, но у меня по этому поводу есть своё мнение. Полагаю, многим оно крайне не понравится.

Говорящий Сверчок нам не даёт того, что хотим, потому, что мы не просим (как пишет Говорящий Сверчок: – для меня этот материал уже мало интересен).

По идее мы не просим, потому, что Говорящий Сверчок хочет спрятать кое-что от нас.

А мы попросим, попросив слабонервных удалиться!

Говорящий Сверчок! Я думаю, что многие поддержат меня: обозначь хотя бы своё мнение, «которое многим крайне не понравится».

Любопытно, же в конце концов...

С искренним уважением,

Саша Игин...

(Ответ на #29) #9

Говорящий Сверчок

Респект! Да я уже кучу раз его отражал. Кончалось тем, что кого-то банили, а кто-то вообще с сайта сливался.

Миру-мир

(Всё покупается – всё продаётся!)

вт, 06/12/2016 – 22:14

(Ответ на #30) #10

Саша Игин

Говорящий Сверчок пишет: *Миру-мир*

Говорящий Сверчок, уверяю тебя, я тоже за мир в нашем мире, за труд и за май...

Думаю, что правда в твоих словах, очень весомая штука!

Хотя, иногда и скучная для ленивых и нелюбопытных.

С уважением,

Саша Игин...

пт, 09/12/2016 – 04:48

(Ответ на #30) #11

Саша Игин

Говорящий Сверчок пишет:

Респект! Да я уже кучу раз его отражал. Кончалось тем, что кого-то банили, а кто-то вообще с сайта сливался.

Миру-мир

Дорогие, коллеги!

Пользуясь, случаем, хочу анонсировать на январь 2017 года, статью под названием:

ПРОДАЖНИК – ЭТО ЗВУЧИТ ПРОТИВНО...

То, что я её напишу, не сомневайтесь! Забабанят ли её?
Отдельная песня!

Новый год нас рассудит.

*Всех с Наступающим,
Саша Игин...*

пт, 02/12/2016 – 22:20

(Ответ на #2) #12

Саша Игин

На чужом месте мы все были бы умнее.

Я знаю миллион людей готовых ретушировать мои фотки, потому что эти «художники» не любят заниматься творчеством...

А глупенькая игра, именуемая бизнес-консультациями, всегда неодобрительно смотрела на бизнес, именуемый азартной игрой.

Такова, к сожалению «се-ля-ви»...

*С уважением,
Саша Игин,*

пт, 02/12/2016 – 22:34

(Ответ на #2) #13

Саша Игин

Начальник города пишет:

Самые большие вруны в продажах – бизнес-консультанты.

Нельзя стать бизнес-консультантом, не став, в строгом смысле, болваном.

Можно, однако, превратиться в болвана, будучи и консультантом, и бизнесменом..., и, просто болваном...

С уважением, к четкости зрения...

Не врунщика,

Саша Игин...

пт, 02/12/2016 – 12:52

#14

Джузеппе

Мазня под девизом: «Обмани первым пока этого кто-то не сделал за тебя или с тобой». Такой подход будет хорош для брокеров, которые гонят тоннами «мусорные» акции не сведущим в этих делах массам, к примеру, а вот для долгосрочных отношений с клиентами и роста все это не подойдет.

Мое почтение.

пт, 02/12/2016 – 22:07

(Ответ на #4) #15

Саша Игин

Обыкновенный пустячок приобретает удивительный ин-

терес, как только открываешь его людям.

Секреты лучше всех хранит тот, кто их не знает.

Саше пиар не нужен. Явление миру бизнеса Саши Игина – сам по себе уже Пиар...

С уважением, к рассуждениям...

Саша Игин

сб, 03/12/2016 – 11:45

(Ответ на #4) #16

Саша Игин

Джузеппе пишет:

Мазня под девизом: «Обмани первым пока этого кто-то не сделал за тебя или с тобой»... для долгосрочных отношений с клиентами и роста все это не подойдет.

В мире продаж на деле, пустышек не так уж и много. Там настоящие профи не задерживаются.

Им комфортно и уютно, если у них за спиной товар высочайшего класса!

Любой продажник подтвердит: – Лучше быть чокнутым, но с красивыми грёзами...

Чем правильной до скрежета персоной, но пустышкой внутри... из-за товара...

Мое почтение Джузеппе,

Саша Игин,

собственной персоной...

#17

Папа Карло

Хорошо, что Саши – Игин, а не ..., а то уже думал всё...
объявит джихад всем продавцам, за то что врут...

Потом смотрю – Пушкина уважает (эпиграф).

Читаю дальше про автора... он и сам продажник.

Вывод – просто человек решил пропиариться... посмотрим, кто раскусит Сашу?

пт, 02/12/2016 – 22:51

(Ответ на #5) #18

Саша Игин

Папа Карло пишет:

*Хорошо, что Саши – Игин, а не..., а то уже думал всё...
объявит джихад всем продавцам, за то что врут...*

Потом смотрю – Пушкина уважает (эпиграф).

Читаю дальше про автора... он и сам продажник.

Вывод – просто человек решил пропиариться... посмотрим, кто раскусит Сашу?

Наморщив лобик тихонько можно прошептать:

Профессия «Продажника» есть заговор против непосвященного.

От волшебства Саши Игина одни проблемы.

Вся его история – беспощадная загадка, только без воскрешения...

С любовью к разгадкам,

Саша Игин...

сб, 03/12/2016 – 08:07

#19

Арлекин

Саша, приветствую!

По поводу вранья, есть другая сторона медали. Например если клиент-инкогнито знает вашу компанию или товар (при этом может делать вид, что не знает), а вы ему при этом «втираете по ушам», негатив как минимум обеспечен и не факт что он захочет работать с вруном. Или другая ситуация. Менеджер искусно наврал и успешно продал первую партию товара, как правило небольшую, пробную. Далее клиент находит и убеждается где его облапошили, всё о дальнейших партиях можно забыть. Ещё ужаснее возврат.

Приукрасить немного можно/нужно, но с враньём поосторожнее. У меня бывало так, клиент убеждается, что ты говоришь правду и тогда он твой навеки, но если подловят, даже на мелком вранье, всё отношения испорчены. Я это всё про долгие отношения в B2B, а например в рознице многие врут и будут врать.

являясь патологическими лгунами, отличаются от обычных лгунов тем, что уверены в том, что говорят правду, и при этом вживаются в роль.

Немного перефразирую вашу мысль. Вруны, которым верят, уверенно говорят якобы правду, отлично вживаются

в правдивую роль и при этом следят за невербальным поведением своим и клиента.

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.