

# สารบัญ

---

บทนำ.....7

1

เกมความคิดสำหรับการขาย.....19

2

ตั้งเป้าหมายด้านการขายและทำให้สำเร็จ.....73

3

ทำไมผู้คนถึงซื้อ.....95

4

การขายอย่างสร้างสรรค์.....143

**5**    **มัดหมายได้มากขึ้น.....179**

**6**    **พลังแห่งการชี้นำ.....213**

**7**    **ทำการขาย.....239**

**8**    **กุญแจสำคัญ 10 ประการ  
สู่ความสำเร็จในการขาย.....301**

**ประวัติผู้เขียน.....333**

# บทนำ

---

แท้จริงแล้วจินตนาการคือห้องปฏิบัติการ  
ที่มนุษย์ใช้ในการสร้างแผนการที่ปวง

— นโปเลียน ฮิลล์

SAMPLE

จุดประสงค์ของหนังสือเล่มนี้คือการมอบแนวคิด กลยุทธ์ และเทคนิคที่คุณสามารถนำไปใช้ได้ทันทีเพื่อเพิ่มยอดขายได้อย่างรวดเร็วและง่ายขึ้นกว่าที่เคย นับตั้งแต่นี้ไปคุณจะได้เรียนรู้วิธีดึงศักยภาพของตัวเองออกมาและเก็บเกี่ยวผลประโยชน์จากอาชีพนักขายของคุณได้มหาศาลชนิดที่คุณคิดไม่ถึง คุณจะได้เรียนรู้การเพิ่มยอดขายและรายได้ขึ้นเป็น 2 เท่า 3 เท่า หรือ 4 เท่าภายในระยะเวลาไม่กี่เดือนหรือเพียงไม่กี่สัปดาห์

เนื้อหาของหนังสือเล่มนี้มาจากหลักสูตรเสียงสำหรับการขายชื่อ *The Psychology of Selling* ของผมซึ่งประสบความสำเร็จในระดับนานาชาติ โดยได้รับการแปลเป็นภาษาต่าง ๆ ถึง 16 ภาษาและนำไปใช้ใน 24 ประเทศ หลักสูตรนี้ถือเป็นหลักสูตรฝึกอบรมด้านการขายซึ่งขายดีที่สุดในประวัติศาสตร์

## กลายเป็นเศรษฐี!

การสำรวจเพื่อติดตามผลพบว่านักขายที่กลายเป็นเศรษฐีหลังจากฟังหลักสูตรเสียงนี้และนำแนวคิดไปปรับใช้มีจำนวนมากกว่าเมื่อเทียบกับ

หลักสูตรฝึกอบรมอื่น ๆ ไม่เพียงเท่านั้น ผมฝึกอบรมหลักสูตรนี้ให้กับพนักงานขายมากกว่าห้าแสนคนทั่วโลกซึ่งมาจากบริษัทหลายพันแห่งและแทบทุกอุตสาหกรรมด้วย ปรากฏว่ามั่นใจใช้ได้ผลจริง ๆ!

## เรื่องราวของผม

ผมเรียนไม่จบมัธยมปลาย แต่กลับออกไปเผชิญโลกกว้างตั้งแต่ยังหนุ่ม ผมทำงานใช้แรงงานอยู่ 2-3 ปีจนมีเงินพอสำหรับการออกเดินทางท่องเที่ยว ผมออกเดินทางพร้อมกับทำงานไปด้วยบนเรือบรรทุกสินค้าของนอร์เวย์ที่แล่นข้ามมหาสมุทรแอตแลนติกเหนือ ก่อนจะเดินทางต่อด้วยจักรยาน รถบัส รถบรรทุก และรถไฟไปทั่วยุโรป ข้ามไปยังทวีปแอฟริกา และในที่สุดก็ข้ามไปจนถึงตะวันออกไกล ผมมองว่าตัวเองไม่เคยต้องอดเลยสักมื้อ แต่ความจริงคือหลายครั้งผมก็ต้องเลื่อนมื้ออาหารออกไปแบบไม่มีกำหนด

เมื่อไม่สามารถหางานที่ใช้แรงงานได้อีกต่อไป ผมจึงก้าวเข้าสู่งานขายเพราะมันคือทางเลือกเดียว บางครั้งการตัดสินใจของเราทำให้ค้นพบสิ่งที่ไม่คาดคิด เหมือนตอนที่เราถอยรถไปชนเข้ากับอะไรสักอย่างท่ามกลางความมืดแล้วลงไปดูว่าสิ่งที่เราบังเอิญชนเข้าคืออะไร และสำหรับผม สิ่งนั้นคืองานขาย

บางครั้งการตัดสินใจของเราก็ทำให้ค้นพบ  
สิ่งที่ไม่คาดคิด เหมือนตอนที่เรากอยรถ  
ไปชนเข้ากับอะไรสักอย่างท่ามกลางความมืด  
แล้วลงไปดูว่าสิ่งที่เราบังเอิญชนเข้าคืออะไร

## การฝึกอบรมขั้นพื้นฐาน

ผมได้งานเป็นพนักงานขายซึ่งได้รับค่าจ้างจากค่าคอมมิสชั่น และได้  
เข้าร่วมหลักสูตรฝึกอบรมด้านการขายแบบสามส่วนซึ่งบอกแค่ว่า “หน้าตา  
ของนามบัตรคุณเป็นแบบนี้ ส่วนแผ่นพับมีหน้าตาแบบนี้ และนั่นคือ  
หน้าตาของประตู!” หลังจากเตรียมตัวด้วย “การฝึกอบรม” นี้แล้ว  
ผมก็เริ่มต้นเส้นทางอาชีพนักขายด้วยการเร่ขายสินค้า โดยตระเวนไป  
ตามสำนักงานต่าง ๆ ในช่วงกลางวัน ส่วนช่วงเย็นก็ตระเวนเคาะประตู  
ตามบ้าน

คนที่จ้างผมนั้นทำยอดขายไม่ได้เลย แต่เขาบอกผมว่าการขาย  
คือ “เกมที่เน้นปริมาณ” โดยสิ่งที่ผมต้องทำคือพูดคุยกับคนให้มากพอ  
แล้วในที่สุดก็จะเจอคนที่ตกลงซื้อเอง วิธีการนี้ถูกเรียกว่า “โคลนติด  
กำแพง” (หากคุณปาโคลนใส่กำแพงมากพอ ในที่สุดโคลนบางส่วน  
ก็จะติดอยู่บนกำแพง) ถึงจะเป็นคำแนะนำที่ไม่ค่อยมีประโยชน์นัก แต่  
มันก็เป็นคำแนะนำทั้งหมดที่ผมมี

แต่แล้วก็มีคนบอกผมว่าจริง ๆ แล้วการขายไม่ใช่ “เกมที่เน้น  
ปริมาณ” ทว่ามันคือ “เกมแห่งการปฏิเสธ” ต่างหาก ยิ่งจำวนครั้ง

ที่ถูกปฏิเสธสูงเท่าไร? คุณก็ยังมีแนวโน้มที่จะขายได้มากขึ้นเท่านั้น คำแนะนำนี้ทำให้ผมตั้งหน้าตั้งตาแจ้นจากที่หนึ่งไปยังอีกที่หนึ่งเพื่อสะสม จำนวนการถูกปฏิเสธ หลายคนบอกว่าผมมี “พรสวรรค์ในการพาล่าม” ดังนั้น ผมจึงนำพรสวรรค์นี้มาใช้ในการขาย เมื่ออีกฝ่ายเริ่มดูไม่สนใจ ผมจะพูดให้ดีขึ้นและเร็วขึ้น แต่ถึงจะรีบฟังจากว่าที่ลูกค้าคนหนึ่งไปหา อีกคนหนึ่ง โดยพูดกับแต่ละคนให้ดีขึ้นและเร็วขึ้น ผมก็ทำยอดขายได้ แค่ออเอาตัวรอดไปวัน ๆ เท่านั้น

## จุดพลิกผัน

หลังจากดิ้นรนอยู่ 6 เดือนโดยหาเงินได้แค่ออสำหรับจ่ายค่าห้อง ในบ้านเช่าเล็ก ๆ เท่านั้น ในที่สุดผมก็ลงมือทำสิ่งที่ทำให้ชีวิตของผม เปลี่ยนไป นั่นคือผมถามนักขายที่ประสบความสำเร็จสูงสุดในบริษัทว่า เขาทำอะไรที่แตกต่างไปจากสิ่งที่ผมทำอยู่

ผมไม่กลัวการทำงานหนัก ผมตื่นนอนตอนตีห้าหรือหกโมงเช้า และเตรียมตัวไปทำงาน พอถึงเจ็ดโมงเช้าผมก็ปักหลักรออยู่ที่ลานจอดรถ ของบริษัทสักแห่งเพื่อพบว่าที่ลูกค้ารายแรกของวัน ผมทำงานตลอด ทั้งวัน โดยเดินทางจากสำนักงานแห่งหนึ่งไปยังอีกสำนักงาน และ เดินทางจากบริษัทหนึ่งไปยังอีกบริษัท ส่วนช่วงเย็นผมก็ไล่เคาะประตู ตามบ้านจนถึงสามทุ่มหรือสี่ทุ่ม ถ้าเห็นว่าบ้านไหนยังเปิดไฟอยู่ ผมก็จะพุ่งไปเคาะประตูทันที

สุดท้ายนักขายในบริษัทของผมซึ่งอายุมากกว่าผมไม่กี่ปีนั้นมีวิธี เข้าหาลูกค้าที่แตกต่างไปอย่างสิ้นเชิง เขาจะเข้ามาที่สำนักงานตอน เก้าโมงเช้า หลังจากนั้นไม่กี่นาทีว่าที่ลูกค้าก็จะเข้ามาพบเขาและนั่ง



คุยกัน เพียงแค่รู้เลยว่าที่ลูกค้าก็หยิบสมุดเช็คออกมาและเขียนเช็คเพื่อสั่งซื้อผลิตภัณฑ์

จากนั้นนักขายคนนี้ก็ออกไปข้างนอกเพื่อพบว่าที่ลูกค้าอีก 2-3 รายในช่วงเช้า ก่อนจะไปกินมื้อกลางวันกับว่าที่ลูกค้าอีกราย แล้วในช่วงบ่ายก็คุยกับว่าที่ลูกค้าอีก 2-3 ราย และบางครั้งก็ไปดื่มหรือกินมื้อเย็นกับว่าที่ลูกค้าอีกรายต่อด้วย เขาทำยอดขายได้มากกว่าผมและคนอื่น ๆ 5-10 เท่า แต่ดูเหมือนว่าเขาแทบจะไม่ได้ทำงานเลย

## การฝึกอบรมที่ก่อให้เกิดความแตกต่าง

ในที่สุดผมก็ได้รู้ว่าก่อนหน้านี้เขาเคยทำงานให้กับบริษัทที่ติดอันดับฟอร์จูน 500 บริษัทดังกล่าวใช้เวลา 16 เดือนในการฝึกอบรมเขาอย่างเข้มข้นด้วยกระบวนการขายแบบมีอาชีพ ทักษะเหล่านั้นช่วยให้เขาสามารถทำงานในบริษัทหรืออุตสาหกรรมใด ๆ ก็ได้ รวมทั้งขายสินค้าหรือบริการใด ๆ ในตลาดได้แทบทุกแห่ง เพราะเขารู้วิธีขาย เขาจึงทำยอดขายได้มากกว่าคนอย่างผมหลายเท่าตัว แม้จะใช้เวลาในการทำงานเพียงครึ่งหนึ่งหรือน้อยกว่านั้น การค้นพบนี้ได้เปลี่ยนแปลงชีวิตผม

เมื่อผมถามว่าเขาทำอะไรที่แตกต่างออกไป เขาตอบว่า “เอาละ งั้นทำให้ผมดูหน่อยว่าวิธีนำเสนอขายของคุณเป็นยังไง แล้วผมจะช่วยวิจารณ์เอง”

นั่นคือปัญหาแรกของผม ผมไม่รู้เลยว่า “การนำเสนอขาย” นั้นมีวิธีอย่างไร ผมเคยได้ยินเกี่ยวกับเรื่องนี้แต่ไม่เคยเห็นมันมาก่อน

ผมจึงบอกเขาว่า “งั้นคุณแสดงวิธีของคุณให้ผมดูก่อน แล้วผมจะแสดงวิธีของผมให้คุณทีหลัง”

เขาตอบอย่างใจเย็นและสุภาพว่า “ได้สิ นี่คือการนำเสนอขาย  
ขั้นพื้นฐานตั้งแต่ต้นจนจบ” จากนั้นเขาก็อธิบายวิธีนำเสนอขายผลิตภัณฑ์  
ของเราไปที่ละขั้นตอน

ผมพบว่าแทนที่จะใช้ “คำปราศรัย” หรือประโยคที่ฟังดูเฉียบคม  
เพียงประโยคเดียวเพื่อดึงความสนใจหรือเอาชนะการต่อต้าน เขากลับ  
ถามคำถามที่ฟังดูมีเหตุผล ไล่ตั้งแต่คำถามทั่วไปจนถึงคำถามแบบ  
เฉพาะเจาะจงซึ่งถูกออกแบบมาเพื่อดึงดูว่าที่ลูกค้าโดยเฉพาะ หลังจาก  
ตอบคำถามเหล่านี้แล้ว ว่าที่ลูกค้าก็เห็นภาพชัดเจนว่าผลิตภัณฑ์ของเรา  
สามารถมอบประโยชน์ใดให้เขาได้บ้าง เมื่อมาถึงตอนนี้ก็เหลือเพียงการ  
ปิดการขาย

## ลงมือทำทันที

ผมจดทุกอย่างที่สุดยอดนักขายคนนั้นบอก ผมยึดมั่นในแนวทางการขาย  
แบบใหม่นี้และเริ่มออกไปหาว่าที่ลูกค้าอีกครั้ง แต่คราวนี้แทนที่จะพูด  
ผมใช้วิธีถาม ผมเลิกกล่าวชมสรรพัตคุณสมบัติและประโยชน์ของผลิตภัณฑ์  
ที่ผมต้องการเสนอขาย แต่มุ่งเน้นไปที่การเรียนรู้เกี่ยวกับสถานการณ์  
ของว่าที่ลูกค้าและวิธีที่ดีที่สุดที่ผมจะช่วยให้เขาได้ แนวทางใหม่นี้ทำให้  
ยอดขายของผมเพิ่มขึ้น

หลังจากนั้นผมก็ได้รู้ว่ามึหนังสือสำหรับการขายด้วย ผมไม่เคยรู้  
มาก่อนเลยว่านักขายที่เก่งที่สุดในโลกจำนวนหนึ่งได้ถ่ายทอดแนวคิด  
ด้านการขายที่ดีที่สุดออกมาเป็นหนังสือ ผมจึงเริ่มอ่านหนังสือเกี่ยวกับการ  
การขายทุกเล่มเท่าที่ผมจะหาได้ โดยใช้เวลา 2 ชั่วโมงแรกของทุกวัน  
ไปกับการศึกษาและจดบันทึก

แล้วต่อมาผมก็ค้นพบการเรียนรู้ผ่านหลักสูตรเสียงที่เปลี่ยนชีวิตผม ผมเริ่มฟังหลักสูตรเสียงชั่วคราวแล้วชั่วคราวในเวลาเดินทางจากสำนักงานหนึ่งไปยังอีกสำนักงานหนึ่ง ผมฟังมันทั้งตอนเช้าและตอนเย็น ผมฝึกฝนและซ้อมพูดประโยครวมทั้งวลีเด็ดของนักขายที่เก่งที่สุดจนสามารถพูดได้อย่างคล่องปากแม้จะหลับอยู่ แล้วยอดขายของผมก็เพิ่มสูงขึ้นเรื่อย ๆ

หลังจากนั้นผมก็ค้นพบงานสัมมนาด้านการขาย มันยอดเยี่ยมมากจนผมคิดว่าตัวเองตายและขึ้นสวรรค์แล้วเสียอีก ผมไม่เคยรู้เลยว่าคนเราสามารถเรียนรู้ได้มากมายแค่ไหนจากงานสัมมนาด้านการขาย ผมจึงเริ่มเข้าร่วมทุกงานสัมมนาและทุกหลักสูตรเท่าที่หาได้ แม้ว่าจะต้องเดินทางไกลแต่ผมก็ไป ในที่สุดผมก็ทำเงินได้พอที่จะเข้าร่วมทุกงานได้ตามต้องการ และยอดขายของผมก็เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องด้วย

## ก้าวสู่การบริหาร

ยอดขายของผมสูงมากจนบริษัทแต่งตั้งผมเป็นผู้จัดการฝ่ายขาย พวกเขาบอกผมว่า “ไม่ว่าคุณจะใช้เทคนิคอะไรอยู่ มองหาใครสักคนที่อยากเข้าสู่วงการนักขายแล้วแบ่งปันเทคนิคเหล่านั้นให้เขา”

ผมจึงเริ่มรับสมัครนักเรียนตามท้องถนนและลงโฆษณาในหนังสือพิมพ์ สอนวิธีและขั้นตอนการขายของผมให้กับพวกเขา จากนั้นพวกเขาก็ก้าวออกไปและเริ่มทำการขายทันที ทุกวันนี้หลายคนกลายเป็นเศรษฐีและมหาเศรษฐีไปแล้ว

## จงเป็นนักขายที่เก่งที่สุด

แนวคิดง่าย ๆ ที่เปลี่ยนชีวิตของผมคือ “กฎแห่งเหตุและผล” กฎนี้บอก  
ว่าผลลัพธ์ทุกอย่างล้วนมีต้นเหตุ กล่าวคือทุกสิ่งเกิดขึ้นอย่างมีเหตุผล  
ความสำเร็จไม่ใช่ความบังเอิญ ความล้มเหลวก็ไม่ใช่ความบังเอิญ  
เช่นกัน อันที่จริงความสำเร็จเป็นสิ่งที่คาดเดาได้ มันทั้งร่องรอยไว้เสมอ

ความสำเร็จไม่ใช่ความบังเอิญ  
ความล้มเหลวก็ไม่ใช่ความบังเอิญเช่นกัน  
อันที่จริงความสำเร็จเป็นสิ่งที่คาดเดาได้  
มันทั้งร่องรอยไว้เสมอ

กฎสำคัญคือ “หากคุณทำในสิ่งที่บรรดาคนที่ประสบความสำเร็จ  
ทำ และทำเช่นนั้นซ้ำ ๆ ก็จะไม่มียะไรในโลกสามารถหยุดยั้งคุณจาก  
การคว้าผลลัพธ์แบบเดียวกับพวกเขา แต่ถ้าไม่ทำก็ไม่มีอะไรจะช่วยคุณ  
ได้”

จำไว้ว่าทุกคนที่มียอดขายอยู่ใน 10 เปอร์เซนต์บนส่วนเริ่มจากการ  
อยู่ในกลุ่ม 10 เปอร์เซนต์ล่าง ทุกคนที่ทำได้ดีในตอนนี้นั้นล้วนเคยทำได้แย่  
และทุกคนที่อยู่แถวหน้าล้วนเคยอยู่ท้ายแถวมาก่อน ผู้คนอันดับต้น ๆ  
เหล่านี้เรียนรู้จากผู้เชี่ยวชาญ พวกเขาค้นพบสิ่งที่ผู้คนอันดับต้น ๆ  
คนอื่นทำซึ่งช่วยให้ประสบความสำเร็จ จากนั้นก็ลงมือทำสิ่งนั้นครั้งแล้ว

ครั้งเล่าจนในที่สุดก็ได้รับผลลัพธ์แบบเดียวกัน และคุณเองก็สามารถทำแบบนั้นได้เช่นกัน

## จงใช้สิ่งที่คุณได้เรียนรู้มา

บางครั้งผมก็ถามนักศึกษาที่เข้าร่วมงานสัมมนาด้านการขายของผมว่า “อุปกรณ์ออกกำลังกายที่บ้านที่ได้รับความนิยมมากที่สุดในอเมริกาคืออะไรครับ” หลังจากเห็นท่าทีลังเลของพวกเขา ผมก็เฉลยว่าคำตอบคือลู่วิ่งไฟฟ้า ชาวอเมริกันใช้จ่ายเงินมากกว่า 1,000 ล้านดอลลาร์ไปกับลู่วิ่งไฟฟ้าทุกปี

จากนั้นผมจึงถามต่อว่า “หากคุณซื้อลู่วิ่งไฟฟ้าไปใช้ที่บ้านอะไรคือตัวตัดสินว่าคุณจะได้รับประโยชน์จากมันมากแค่ไหน”

พวกเขาตอบว่า “ประโยชน์ที่คุณได้รับขึ้นอยู่กับความถี่ที่คุณใช้ลู่วิ่งและระยะเวลาที่คุณใช้ในแต่ละครั้ง”

ประเด็นของผมคือลู่วิ่งไฟฟ้าสามารถให้ผลลัพธ์ตามที่คุณต้องการได้แน่นอน ทุกคนต่างรู้ดีว่าหากใช้ลู่วิ่งไฟฟ้าเป็นประจำด้วยระยะเวลาที่นานพอในแต่ละครั้ง มันจะเป็นประโยชน์ต่อสุขภาพของคุณอย่างแน่นอน

กลยุทธ์และเทคนิคที่คุณจะได้เรียนรู้ในหนังสือเล่มนี้ก็เหมือนกับลู่วิ่งไฟฟ้า กล่าวคือกลยุทธ์และเทคนิคเหล่านี้ใช้ได้ผลอย่างแน่นอน มันเป็นเรื่องที่บรรดานักขายซึ่งได้รับคำตอบสูงสุดในทุกอุตสาหกรรมทั่วโลกใช้ กลยุทธ์และเทคนิคเหล่านี้ได้รับการทดสอบและพิสูจน์แล้ว ยิ่งคุณใช้มันมากเท่าไร คุณก็จะยิ่งได้รับผลลัพธ์ที่ดีขึ้นและรวดเร็วขึ้น

เท่านั้น การนำสิ่งที่คุณกำลังจะได้เรียนรู้ต่อจากนี้ไปใช้จะช่วยให้คุณก้าวสู่การเป็นนักขายมืออาชีพในกลุ่ม 10 เปอร์เซนต์บนของแวดวงคุณ และกลายเป็นหนึ่งในบุคคลที่มีรายได้สูงที่สุดในโลก

หากคุณเห็นด้วยว่านั่นคือเป้าหมายที่ดี เราก็มาลุยไปพร้อมกัน  
เลย

*สิ่งใดก็ตามที่สมองของเราสามารถทำความเข้าใจและเชื่อได้  
สิ่งนั้นย่อมสามารถกลายเป็นความจริง*

**— นโปเลียน ฮิลล์**

# 1

---

## เกมความคิด สำหรับการขาย

จงจินตนาการถึงภาพของสิ่งที่คุณต้องการ  
จำลองมัน รู้สึกถึงมัน และเชื่อมั่นว่ามันเป็นไปได้  
จากนั้นก็สร้างพิมพ์เขียวภายในจิตใจของคุณ  
แล้วเริ่มลงมือสร้างสิ่งนั้นขึ้นมา

— โรเบิร์ต คอสลีเจอร์

SAMPLE



จะไม่มีสิ่งใดเกิดขึ้นจนกว่าการขายจะเกิดขึ้น นักขายคือหนึ่งในบุคคลที่สำคัญที่สุดในสังคม หากไม่มีการขาย สังคมของเราจะหยุดชะงัก

ผู้สร้างความมั่งคั่งที่แท้จริงเพียงหนึ่งเดียวในสังคมของเราคือธุรกิจ ธุรกิจเป็นผู้ผลิตสินค้าและบริการทั้งหมด สร้างผลกำไรและความมั่งคั่งทั้งหมด ทั้งยังก่อให้เกิดการจ้างงานซึ่งทำให้ผู้คนมีเงินเดือนและได้รับผลประโยชน์ต่าง ๆ สถานะของแวดวงธุรกิจในเมือง รัฐ หรือประเทศใด ๆ ก็ตามเป็นปัจจัยสำคัญในการกำหนดคุณภาพชีวิตและมาตรฐานการครองชีพของผู้คนในพื้นที่ดังกล่าว

## คุณคือคนสำคัญ

นักขายคือบุคคลที่สำคัญที่สุดในทุกธุรกิจ หากไม่มีการขาย แม้แต่บริษัทที่ใหญ่ที่สุดและซ้ำของที่สุดก็ต้องปิดตัวลง การขายเปรียบเสมือนหัวใจในเครื่องยนต์ขององค์กร ความสำเร็จของแวดวงการขายกับความสำเร็จของทั้งประเทศนั้นเชื่อมโยงกัน ยิ่งแวดวงการขายคึกคักมากเท่าไร อุตสาหกรรมและพื้นที่นั้นก็ยิ่งประสบความสำเร็จและสร้างผลกำไรได้มากขึ้นเท่านั้น

นักขายมอบเงินให้กับโรงเรียน โรงพยาบาล องค์การการกุศลทั้งภาครัฐและเอกชน ห้างสรรพสินค้า สวนสาธารณะ รวมถึงสิ่งต่างๆ ที่สำคัญต่อมาตรฐานการครองชีพของเรา ทั้งยังมอบเงินให้กับรัฐบาลในทุกระดับสำหรับสวัสดิการ ประกันการว่างงาน ประกันสังคม ประกันสุขภาพ ผู้สูงอายุ และผลประโยชน์อื่น ๆ ทั้งหมด โดยเงินเหล่านี้มาจากยอดขายผลกำไร และภาษีของบริษัทที่ประสบความสำเร็จซึ่งเป็นผลงานของนักขาย นักขายจึงมีความสำคัญต่อวิถีชีวิตของผู้คน

## นักขายคือผู้ขับเคลื่อนและผู้สร้างแรงกระเพื่อม

ประธานาธิบดีแคลวิน คูลิดจ์ กล่าวไว้ว่า “กิจการสำคัญของอเมริกาคือการซื้อขาย” หากเจาะลึกลงไป ในหนังสือพิมพ์รายใหญ่อย่างเดอะวอลล์สตรีตเจอร์นัล และอินเวสเตอร์ส บิสซิเนส เดลี รวมทั้งนิตยสารด้านธุรกิจรายใหญ่อย่างฟอร์บส์ ฟอร์จูน บิสซิเนสวีก อิงค์ บิสซิเนส 2.0 ไรต์ และฟาสต์ คอมพานี คุณจะพบว่าสิ่งที่พวกเขาเขียนล้วนมีบางอย่างเกี่ยวข้องกับการขาย ตลาดการเงินทั้งหมดซึ่งรวมถึงราคาหุ้น พันธบัตร และสินค้าโภคภัณฑ์ ตลอดจนอัตราดอกเบี้ยในปัจจุบันล้วนเกี่ยวข้องกับการขาย ดังนั้น ในฐานะนักขายมืออาชีพ คุณคือ “ผู้ขับเคลื่อนและผู้สร้างแรงกระเพื่อม” ในสังคม คำถามเดียวคือคุณจะทำได้ดีได้อย่างไร

นักขายถูกมองว่าเป็นอาชีพที่ไม่ค่อยดีนักมาหลายปี หลายคนอายุที่จะบอกคนอื่นว่าพวกเขาเป็นนักขาย อาชีพนักขายเผชิญกับอคติมากมาย แคมเปญไม่นานมานี้ประธานของบริษัทแห่งหนึ่งที่ติดอันดับ

ฟอร์จูน 500 ได้บอกนักข่าวว่า “เรามองว่าการขายเป็นสิ่งที่มีความสำคัญที่สุดในธุรกิจของเรา”

## ความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น

อย่างไรก็ตาม ทศนคติดังกล่าวกำลังเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ปัจจุบันนี้บริษัทที่ดีที่สุดย่อมมีนักขายที่เก่งที่สุด บริษัทที่ตรงลงมา ย่อมมีนักขายที่เก่งรองลงมา ส่วนบริษัทอื่น ๆ ที่เหลือกำลังจะล้มหายตายจากไป องค์การที่ประสบความสำเร็จที่สุดในโลกล้วนเป็นองค์กรที่ทำการขายได้อย่างยอดเยี่ยม

ทุกวันนี้มหาวิทยาลัยหลายร้อยแห่งเปิดสอนหลักสูตรการขายแบบมืออาชีพ ซึ่งถือเป็นการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา คนหนุ่มสาวจำนวนมากเริ่มมองหางานด้านการขายในบริษัทขนาดใหญ่ทันทีหลังก้าวออกจากรั้วมหาวิทยาลัย และบรรดาซีอีโอของบริษัทที่ติดอันดับฟอร์จูน 500 มักเติบโตมาจากฝ่ายขายมากกว่าฝ่ายอื่น ๆ ของบริษัท

บรรดาซีอีโอของบริษัทที่ติดอันดับ  
ฟอร์จูน 500 มักเติบโตมาจากฝ่ายขาย  
มากกว่าฝ่ายอื่น ๆ ของบริษัท

ปัจจุบันนักธุรกิจหญิงที่ทรงอิทธิพลที่สุดในอเมริกาคือคาร์ลี  
ฟีโลรินา ประธานและซีโอของบริษัทอีเวสต์-แพคการ์ด หลังเรียนจบ  
สาขาประวัติศาสตร์ยุคกลางจากมหาวิทยาลัยสแตนฟอร์ด เธอก็เข้า  
ทำงานในฝ่ายขายของบริษัทเอทีแอนด์ทีแล้วได้ไต่เต้าขึ้นสู่ตำแหน่งที่สูงขึ้น  
เรื่อย ๆ ส่วนแอนน์ มัลคาลี ซึ่งเป็นประธานบริษัทซีรอกซ์ก็ก้าวขึ้นมา  
จากฝ่ายขายเช่นกัน ผู้นำของบริษัทชั้นนำหลายแห่งในโลกล้วนเป็นอดีต  
นักขาย

## นักขายมีรายได้สูงและความมั่นคงทางอาชีพ

คุณภาคภูมิใจในอาชีพนักขายได้ ความสามารถในการขายช่วยให้คุณ  
มีรายได้สูงและความมั่นคงทางอาชีพตลอดชีวิต ไม่ว่าจะเศรษฐกิจจะ  
เปลี่ยนแปลงมากน้อยเพียงใด สุดท้ายนักขายจะยังคงเป็นคนสำคัญที่  
ขาดไม่ได้ และไม่ว่าบริษัทหรืออุตสาหกรรมที่ล้มหายหรือล้มหาย  
ตายจากไปจะมีจำนวนมากเท่าไร นักขายที่ดีก็ยังคงเป็นที่ต้องการสูง  
ในบริษัทหรืออุตสาหกรรมอื่น การเป็นนักขายชั้นยอดจะช่วยให้คุณบรรลุ  
เป้าหมายทางการเงินที่ต้องการได้

74 เปอร์เซนต์ของเศรษฐกิจที่สร้างขึ้นเองสร้างตัวขึ้นมาเองในอเมริกา  
ล้วนเป็นผู้ประกอบการซึ่งก่อตั้งและสร้างธุรกิจของตัวเอง พวกเขา  
มีแนวคิดเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการที่ไม่มีใครนำเสนอมาก่อน ไม่ก็สิ่งที่  
พวกเขาารู้สึกว่าสามารถนำเสนอได้ดีกว่าคู่แข่งรายอื่น จากนั้นพวกเขาก็  
เริ่มต้นธุรกิจของตัวเอง สำหรับผู้ประกอบการแล้ว ทักษะเดียวที่สำคัญ  
ที่สุดต่อการประสบความสำเร็จก็คือความสามารถในการขาย ส่วนทักษะ