## Отзиви

Изразите за самоутвърждаване в края на всяка глава са чудесен инструмент за всеки търговец! Използването на образи на животни е майсторски похват, с чиято помощ търговецът може да си представи образно своята роля при една действителна продажба! Книгата е сборник с изрази, които биха допаднали на всеки търговски мениджър.

**Дейвид Хикс, президент**
**на Института за успешна мотивация**

Джон Скивола е написал възхитителна книга, изпълнена с неподвластна на времето мъдрост, която е съотносима както към съвременния търговец, така и към древните императори. Предричам, че в бъдеще търговците ще държат *Търговецът Дракон* под ръка и често ще се допитват до написаното в нея.

**Роджър Дуосън, автор на *Тайните***
***на могъществото в преговорите***

Сред изобилието от стандартни книги за продажбите, книгата на Джон е различна. Подходът му в представянето на ключови принципи в търговията и се отличава с въображение, действа обновяващо. Завладяващо съдържание, което задължително трябва да се прочете.

**Тим Конър, автор на**
***Продажби без агресивност***

Открай време съм на мнение, че търговците са най-смелите и дръзките измежду предприемачите. Книгата на Джон Скивола представя вътрешната сила на великите и легендарни герои в продажбите. Прочетете я и тя ще ви вдъхнови да изкачите и най-високите планини.

**Даниел Кенеди, автор на**
***Седемцифрени продажби***

Уникална комбинация от древната източна философия и западните принципи в търговията превръщат *Търговецът Дракон* в пътеводител сред тайнството на продажбите.

**Сюзан РоАн, автор на**
***Мрежа на схватливостта***

*Търговецът Дракон* е уникален подход за постигане на отлични резултати в търговията. Прочетете я, приложете наученото от нея и ще започнете да продавате повече и по-бързо!

**Д-р Улф Ринки, автор на**
***Превърнете победата в начин на живот***

Да се научите да мислите, чувствате и действате/продавате през гледната точка на смелия лъв, жизнерадостната панда, дръзкия еднорог или на великия дракон е забавен и изключително ефективен подход. От все сърце препоръчвам

*Търговецът Дракон* на начинаещите и на опитните търговци. Тя ще им помогне да си изработят нова идентичност и ще извади на показ скритата им гениалност.

**Том Матейко, президент на *Американски колеж за агенти по недвижима собственост***

*Търговецът Дракон* е мощно и уникално послание, което не само ще ви помогне да увеличите продажбите си, но и ще ви даде основа, върху която да изградите по-добър живот!

**Бари Фарбър, автор на *Изкуството на продажбите***

Ако търсите познания и напътствия относно тайнствата на търговията – купувайте, продавайте, взимайте назаем, придобивайте, поръчвайте, снабдявайте се, но прочетете *Търговецът Дракон!* Това е основополагаща книга за всеки, който се стреми да бъде сред най-добрите в търговията и продажбите.

**Линда Чандлър, автор на *Магията на продажбите: Седемте принципа на успешния търговец***

*Търговецът Дракон* на Джон Скивола е изчерпателна антология на древната мъдрост на Азия, която е отлично съотнесена към принципите на продажбите и търговията. За онези, които търсят по-голяма мотивация и самоуважение в

продажбите, тази книга е незаменима. Тя е истинска библия за самоутвърждаване и постигане на успех в продажбите.

**Хонг Ха, собственик на Олимпийско таекуондо**

*Търговецът Дракон* е уникална и всеобхватна колекция от цитати и идеи, които обхващат всеки аспект от процеса на продажбата. Скивола предлага впечатляваща смес от мъдрост и съвети, предназначени за онези, които имат интерес да възприемат различен, обновен подход към постигането на успех в търговията.

**Дона Фишър, автор на**
***Мощта на мрежите***

*Търговецът Дракон* предлага единствен по рода си подход към изключително ценна тема. Интересна. Съдържателна. Приятна за четене. Четете я, докато не усвоите всичко написано в нея. Използвайте я за развитие на кариерата си.

**Нидо Кюбейн, автор на**
***Стълба към успеха***

За продажбите и търговията има купища книги, повечето от които също са обявени за „уникални“ – *Търговецът Дракон* е уникална. Ако търсите мъдрост, която не остарява с времето, и практични съвети, които да ви помогнат

да продавате по-добре, тази книга е източник на вдъхновение.

**Марк Санбърн, автор на**
***Санбърн за успеха***

Стремя се да изчитам всяка излязла на пазара книга, посветена на продажбите, и от време на време се появява четиво, което грабва вниманието ми. *Търговецът Дракон* е именно такава книга. Тя е от типа книги, които или взимате, прочитате няколко страници, оставяте ги настрана, позволявате на прочетеното да разшири кръгозора ви, или пък я изчитате от кора до кора. И в двата случая четивото е невероятно. Всеки трябва да има в библиотеката си подобни книги.

**Том Райли, автор на**
***Техники за продажби с добавена стойност***

Един от най-ефикасните начини за придобиване на мъдрост е чрез силно въздействащи поговорки и аналогии, които човек с лекота може да си представи и да ги отнесе към себе си и своята ситуация. *Търговецът Дракон* притежава и двете достойнства, а и много други. Книгата е забавно, интригуващо и мотивиращо четиво, пропито от съграждаща благоденствие проницателност.

**Боб Бърг**

Джон Скивола е създал безценен наръчник по величие. Посредством съчетаването на философията на Изтока и решимостта на Запада, той ни показва как да изградим цялостна и стабилна търговска дейност. Тази книга е задължително четиво за всички, които биха искали да привнесат мощ в живота си, като и да помагат на другите. Препоръчвам я горещо!

**Маршъл Силвър, автор на**
***Страст, печалба и сила***

*Търговецът Дракон* челпи от древната мъдрост на Изтока, за да вдъхнови днешния търговец посредством афоризми, изрази за самоутвърждаване и представи за успех. Уникалното в подхода е използването на качествата на животните от най-дребните до най-великите – от мишката и кръставата жаба до тигъра и лъва – за да помогне на читателя да се превърне в огнедишащ търговец Дракон, способен да се приспособява и променя, да използва умело създалата се в момента ситуация.

**Джини Греъм Скот, доктор по право,**
**автор на повече от трийсет книги**

Това е личен и професионален пътеводител към постигането на по-високи резултати не само в търговията, но и в личния живот. Въображението на Джон Скивола, неговата искреност и интелект, неговото задълбочено познание от-

носно продажбите, предлага отличаващ се професионален подход към търговията и продажбите. Книгата ще бъде важен спътник в това пътуване към ново ниво на лично разбиране и удивителни умения.

**Джейн Райфенбъри, автор на**
***Без извинения!***

...Превъзходна книга, написана и организирана по начин, който провокира мисленето. Джон Скивола представя основополагащите принципи на успеха в търговията по уникален начин. Ако търсите истински свежа перспектива към всички важни търговски понятия, я прочетете.

**Джеймс Бол, автор на**
***Устреми се към върха... Ако смееш***

Забогатяването започва в ума и в сърцето. Това е тайната на търговеца Дракон. Книгата ви помага да развиете източниците на вътрешната сила, от която се нуждаете за максималния успех.

**Джефри Лант**

Истинска смелост се изисква на полето на предприемачеството. Търговците са най-големите герои, преминаващи през всевъзможни приключения – непрекъснато се борят с хора, които казват „Не“, с критици, циници и с нищожни

шансове. Ключът към техния успех е схващането, че едно „Да!“ заличава всички отрицателни отговори – едно „Да!“ променя целия ви живот! Тази книга ще ви държи мотивирани, съсредоточени и изпълнени с решимост да чуете едно разтърсващо земята, променящо живота, магическо, вълшебно „Да!“. Отговарям със звучно „Да!“ на *Търговецът Дракон!*

**Уейн Алин Рут, автор на**
***Радостта от неуспеха***

# Предговор

**Линда Чандлър**

**Президент на Learning – 2000 Seminars**
**и автор на *Магията на продажбите:***
***Седемте принципа на успешния търговец***
**и *Печеливши стратегии за натрупване на капитал***

Ако търсите познания и напътствия, отличаващи се с дълбока прозорливост относно тайнствата на науката и изкуството на търговията – купувайте, продавайте, взимайте назаем, придобивайте, поръчвайте, снабдявайте се, но прочетете *Търговецът Дракон!* Това е основополагаща книга за всеки, който се стреми да бъде сред най-добрите в търговията и продажбите. Това е изключително четиво, отличаващо се с невероятна яснота и деликатна изисканост, и проницателно ни съветва как да постигнем самоусъвършенстване и да открием удовлетворение.

Удивена съм от начина, по който Джон Скивола успява да съчетае тези безбройни, запомнящи се и завършени изречения, цитати, писания, сказания, откъси, стихове хайку, дзен гатанки и алегории от живели преди векове мъдреци. Дължим им неизчерпаема благодарност за невероятния дар от познание, вдъхновение и същината на магията, която са ни дали.

В продължение на десетилетия Скивола е изравял тези скъпоценни откъси от източна мъдрост, които говорят красноречиво и поетично за съвременната търговия и процеса на продажбата в ерата на високите технологии, цифровата

комуникация, паралелните системи на обучение, изкуствения интелект, сателитните предавания, развлекателните технологии, мобилните телефони, електронната поща, компютъризираната търговия, системите за разпознаване на гласа, рекламите и интернет маркетинга.

Технологията е могъща, влиятелна и хипнотизираща. Когато обаче насочите поглед към сърцевината на продажбения процес, ще видите, че там е търговецът. Той е основният елемент, основният актьор на сцената, първичният двигател на събитията, на случващото се, на действието... на процеса.

Знам, че Скивола сериозно се е посветил на изучаването на школи по бойни изкуства. Това е пътят, по който е научил толкова много за древната мъдрост на Азия. Когато изучавате и практикувате бойни изкуства по един ангажиран, логичен начин, вие можете да преживеете просветление, да откриете, че тези изкуства са много повече от просто физическо движение, бойни техники, различни атаки и контраатаки. Да – физическите бойни изкуства са външната демонстрация на вътрешната сила, отговорност, свобода, равновесие и осъзнатост.

Хората в нашия свят са прекалено затворени във физическите техники. Ходят на курсове по бойни изкуства, гледат филми, взимат си треньори и учители, четат книги и слушат записи по всевъзможни теми... за всичко, от това как да изучаваме езика на тялото до усвояването на методите за преговаряне, от това как да използваме различни стратегии за обличане до това как да инвестираме парите си и така нататък и така нататък...

Аз не съм против обучението, дори съм горещ привърженик на непрекъснатото обучение и постоянното усъвършенстване, но насърчавам хората да навлязат в сърцевината на темата и да изучат същината ѝ. Уча ги, че майсторството не е само физическа техника и наизустяване. Повечето от нас са вкопчени в идеята за мигновеното усвояване. Добре, човек може и да е в състояние да си направи бърза супа или разтворимо кафе, но ви предупреждавам, че е невъзможно да придобиете бързо майсторство в каквото и да било. Усвояването изисква време, усилия, дисциплина, размишление, съсредоточеност, усъвършенстване, продължително и постоянно упражнение.

Мой приятел в продължение на много години учеше карате. Неговият „сенсей“ (учител) току-що бил пристигнал в Америка и отворил първия си карате клуб. Младият сенсей тъкмо бил спечелил награда година по-рано като шампион на Япония.

Той бил Дракон, майстор. От първата седмица, в която отворил училището си в Съединените щати обучавал учениците си по стария метод, по който учили и него в Япония... сурово, строго, взискателно, почти грубо и изключително натоварващо тялото. Сенсей довеждал всеки един от учениците си до неговите граници и го тласкал отвъд тях. Бил егалитарист. За него нямало значение дали сте мъж или жена, млад или стар, дали сте съвсем начинаещ или напреднал в усвояването на бойните изкуства. Сенсей прилагал едни и същи изисквания и изисквал едни и същи усилия, посветеност и ангажираност от всеки от учениците си.

Веднъж сенсей казал, че западняците са страшно нетърпеливи, че искат да усвоят всичко за една нощ. Например обучавал своите ученици на основната „ката“ (поредица от движения в каратето) постоянно и непрекъснато. Карал ги да правят тази ката занимание след занимание, седмица след седмица, месец след месец. Мнозина от учениците недоволствали. Доскучало им. Уморили се да правят една и съща ката непрекъснато. Искали да учат нова ката, нови движения, нови техники.

Тогава сенсей им казал: „Знам, че не ви допада непрекъснато да тренирате една и съща ката. Бихте искали да ви уча на нова ката всяка седмица. Някои от вас може би искат всеки път да учим нова ката. Няма да постъпя така. Защо ли? Защото дори след месеци тренировки никой от вас няма дори да се е приближил до майсторското изпълнение на първата ката!“

„Това не е забавление, не е игра“, казал той. „Наистина искам да ви науча на изкуството карате. Обещавам ви, че ако учите по моя начин, ще станете много добри в каратето. Дори и ако усвоите само тази ката, ако я усвоите майсторски, ще можете да я използвате във всяка ситуация, включително в схватки на живот и смърт.“

„Ако ви науча на две дузини кати, но така и не усвоите майсторски нито една от тях, всичко научено ще е безполезно в реална ситуация на улицата или в смъртоносна битка – уверил ги сенсей. – Защото ако трябва да мислите, ако не правите движенията автоматично, несъзнателно и безукорно – вие сте осъдени на загуба.“

Този Дракон в каратето знаел какво говори. Майсторството не е резултат от единичен акт, а процес. То изисква ожесточена решимост за усъвършенстване: ангажираност, дисциплина и дързост. Това са и елементи, необходими ви да се превърнете в търговец Дракон.

Много харесвам думите на Фердинанд Фош, френски маршал, по време на Втората битка за Мейм през 1918 г.: „Войската ми в централната си част отстъпва, дясното крило е отблъснато назад, превъзходна ситуация. Атакувам!“ Този водач е бил воин и Дракон. Той с удоволствие би прочел *Търговецът Дракон*, ако беше имал тази възможност навремето.

Драконите не се страхуват да рискуват. Както е казал Чък Йегър, летец-изпитател: „Не се концентрирайте върху рисковете. Концентрирайте се върху резултатите. Няма толкова голям риск, който да ви откаже от извършването на необходимата работа.“ Чудно ли е тогава защо Йегър е бил признат за ас и Дракон на небесата?

Хелън Келър го казва с други думи: „Сигурността в поголямата си част е суеверие. В природата сигурността не съществува, нито пък децата като цяло я изпитват. Избягването на риска в дългосрочна перспектива не е по-сигурно поведение от откритото излагане на опасност. Животът е или дръзко приключение, или нищо.“

Морт Майърсън, председател на *Perot Systems* в Далас, Тексас, казва: „Повечето компании продължават да бъдат ограничени от цифри, информация и анализи. Този подход затруднява простото потапяне в интуицията, чувствата, лишеното от праволинейност мислене – уменията, които са

необходими на лидерите, за да успяват в бъдеще.“ Майерсън е ударил право в десетката.

Днес нашите икономики и индустрии претърпяват големи и важни структурни промени. Старите правила отпадат. Новите напътствия често си противоречат. Истината в много случаи лежи някъде встрани или между редовете. Няма окончателни решения, няма ясни нареждания за напредване. Пазарите са объркани, дезорганизирани, хаотични. Промяната е постоянна. В подобна среда ни е нужно да се обърнем към запасите, силата, предвидливостта, приспособимостта и лидерството на търговеца Дракон.

А дали търговците Дракони се раждат такива? Не вярвам да е така. Те се създават. Те се развиват до такива въз основа на житейския опит. Разликата, която е от решаващо значение, е че на някакъв етап от своя живот, търговците Дракони са се зарекли да постигнат съвършенство, да станат ненадминати в търговията и да дръзнат да надхвърлят поставените от самите тях граници и бариери на мисленето. Както пише Ралф Уолдо Емерсън: „Винаги правете онова, от което се страхувате.“ Това е пътят към величието.

Последната ми препоръка към вас е да четете и да препрочитате *Търговецът Дракон*. Отбелязвайте любимите си откъси. Споделяйте ги с приятели, със семейството, със съмишленици, началници, служители, клиенти, продавачи, доставчици и дори с конкуренти. Използвайте тази книга като ценен пътеводител, източник на вдъхновение и постоянен наставник.

Когато преживявате временен спад в продажбите или разочарование, извадете си я и прочетете няколко ключови откъса. Те ще ви вдъхнат сили да се борите. Запитайте се: „Какво би направил един търговец Дракон?“. Отговорът ще изплува ясен, прост и осветляващ. Ще осъзнаете, че отрицателната тенденция или „спадът“ всъщност са възможност да изнамерите ново решение и да се насочите към нова врата.

Когато спечелите победа в търговията или сключите важна сделка, празнувайте. Но когато се оттеглите в своя обгърнат от тишина кабинет, очетете от книгата, за да откриете скромност, благодарност и по-дълбок смисъл на току-що случилото се. Наистина между победата и провала, между печалбата и загубата има само една стъпка. Не позволявайте триумфът да ви направи самодоволен, мързелив, арогантен. Запитайте се: „Как един тълговец Дракон би надстроил това постижение, за да го превърне в поле за следваща битка?“

Нали разбирате, че сделката не е била спечелена в деня, в който клиентът е сложил подписа си в договора и е приел условията на вашето предложение. Съвсем не е така. Победата се е състояла седмици, месеци, понякога години по-рано – по време на вашите упражнения, по време на подготовката ви, в процеса на придобиване и усъвършенстване на уменията ви в продажбите.

Продажбите, както и животът, не са еднократно събитие. Те са пътуване. По пътя разполагаме с възможности да имаме своето участие в поредица от определящи моменти от това пътуване. Когато тези моменти се появят, вие ще бъдете

ли готови? Дали ще проявите дързост като търговец Дракон? Тези моменти са онова, което ни определя не само като професионалисти в продажбите и предприемачеството, но оформят и нашия характер, нашия живот, както и съдбите ни.

Скивола ни прошепва: „Във всички нас има по един буден или спящ Дракон.“ Време е да пробудим спящия Дракон и да го подтикнем към действие. А ако Драконът е вече буден, тогава е време за славата на победите в търговията, за благоденстващия живот от спечелените с продажби комисиони,... за магията на величието в търговията!

---

*Линда Чандлър е всепризнат авторитет в предприемачеството, по усъвършенстване на продажбените умения и обучение в ценности. Бивш вицепрезидент на Sutro & Company, тя е съосновател на първата компания за търговия с ценни книжа с екип, съставен само от жени. Прави обръщение пред Обединените нации на 17 години като спечелила стипендия на ООН. По-късно Чандлър се превръща в суперзвезда в продажбите в областта на ценните книжа и инвестиционното банкиране. Линда чупи всички рекорди. След осъществени продажби на стойност от трийсет милиона долара тя печели комисиона от двеста и петдесет хиляди долара за трийсет дни!*

*Чандлър е обучила хиляди специалисти по продажби в различни области. Тя е търсен основен лектор и спечелил*

*си известност автор на семинари в цял свят. За реч, за записване за неин семинар или за да поръчате нейни книги и записи, изпратете писмо на електронен адрес:* bizseminar@aol.com

## Благодарности

Бих искал да благодаря сърдечно на следните хора за помощта и подкрепата им по време на написването и подготовката за печат на *Търговецът Дракон*: Брайън Файнблъм, редактор в *Лайфтайм Букс*; Денис Гарити, дизайнер на корици; Вики Хейл, дизайнер на книги; Бони и Боб Шлиман, Катси и Стив Шмид; Морис Райт; Кели Ронфелд; Колийн Купър и на моите сестри Линда Секстън и Дорийн Зак.

Благодаря и на всички специалисти в продажбите, в изграждането на мрежи и в техниките за постигане на успех, които дадоха своите положителни отзиви за *Търговецът Дракон*: Дейвид Хикс, Роджър Досън, Тим Конър, Даниел Кенеди, Сюзън РоАн, Улф Ринки, Том Матейко, Бари Фарбър, Линда Чандлър, Нидо Кюбейн, Марк Санборн, Том Райли, Боб Бърг, Маршал Силвър, Джини Греъм Скот, Джей Райфенбъри, Джеймс Бол, Джефри Лант, Уеън Алин Рот, Орв Оуънс, Дейвид Мъчлър, Дайана Буър, Дороти Лийдс, Стийв Симс, Пол Микали, Род Никълс, Джеймс Елиът, Винъс Андрехт, Дейвид Ролър, Гари Къртис, Лари Профит, Кен Брайлсфорд, Джефри Бейбънър, Марджъри Броуди, Бил О'Хърн, Бил Макгрейн III, Едуард Алън Топъл и Елън Лора.

## Отзив на Лайфтайм Букс

Искате да почерпите от древнокитайската мъдрост? А какво ще кажете да научите хиляди древнокитайски мъдрости? *Търговецът Дракон* ни предлага несметно богатство от тайни за постигане на успех, събрани от автора Джон Скивола чрез задълбочено изследване на азиатски поговорки, които са на пет хиляди години.

Както сами ще се уверите, тази книга несъмнено ще бъде посрещната радушно от търговската гилдия. Всички са жадни да открият нишка, която да ги отведе до усъвършенстването им като личности, като специалисти и като хора.

Това е първата книга с цитати, посветена на израстването на специалистите в търговията, която предлага словата и мъдростта на дзен будизма, даоизма, конфуцианството, Идзин, китайската астрология, самураите и кун фу. Тя се отличава и с факта, че е единствената книга, която съотнася източната философия към продажбите.

Книгата предлага перли от древна мъдрост и приложими принципи. Тази обширна колекция от неостаряващи истини, пропити от източните философии и бойните изкуства от Далечния Изток, ви показва как да бъдете велик търговец като възприемете положителните качества на десет различни животни, едновременно митични и истински.

В нея има десет вдъхновяващи, оригинални илюстрации и китайски калиграфии, и множество глави завършват с утвърждения „Аз съм“, които задълбочават и доразвиват процеса на преобразяване на нагласата на ума ви към добродетелите на животното, които се стремите да усвоите.

Така както, Уолстрийт се стреми да научи дали пазарът е „Бик“ или „Мечка“[1], така ще се научите да се превръщате в търговец Дракон. Източната мъдрост почита дракона като символ на величието, вещината, смелостта и щастливата съдба. Научете се да придобиете „Окото на Дракона“.

Разкрити са универсални и неподвластни на времето дао принципи за величие в продажбите, посредством внимателно подбрани продажбени максими. Познанието, придобито от великите наставници, управници и учители е приспособено и пригодено да ви превърне във велик търговец и специалист по продажбите.

Ето това е катализатор за просветлението в продажбите. Ще се докоснете до всички страни на продажбите – мисленето, въображението, находчивостта, желанието.

Драконът е символ на щастливата съдба и въплъщение на вечната мъдрост. Поучете се от една култура и от хора, които са богати на традиции, сила и печалба. Тези провокиращи мисълта прозрения могат да се използват като безценен източник на вдъхновение, на които да се осланяте през цялата си кариера.

Успехът в търговията е дисциплина – придобита характеристика, която може да се усвои. Книгата е прекрасна колекция от мъдрост, приложима към търговията, която датира от пет хиляди години – напълно готова за приложение в съвременността и към днешните продажбени техники.

Авторът Джон Скивола прекрасно го обобщава: „*Търговецът Дракон* се стреми да отговори на нуждата на търго-

---

[1] На Уолстрийт при повишаване на цените наричат пазара „бик“, а при понижаване „мечка“. – Б. авт.

веца от ценностите и добродетелите на Източния Дракон, източната любов към животните, страстта им към забавлението, любовта им към вдъхновяващите максими, омайването им от приложимата мъдрост на източните философии и техния интерес към съответните прозрения и дисциплини от източните бойни изкуства.“

Горд съм да ви представя тази специална книга, желая ви щастие по пътя на вашето професионално и личностно израстване.

**Брайън Файнблъм, главен редактор**

# Въведение

В Далечния Изток, в продължение на хиляди години, Драконът е символ на величие, мъдрост, преобразяване и щастлива съдба. Този великолепен, надарен с добродетели „източен“ или „от Ориента“ Дракон се противопоставя на злонамерения, злотворен Дракон от Запада. Милиони хора по света считат Източния Дракон за най-силното, носещо просветление вълшебно създание (източно или митично) на всички времена. На Изток да нарекат някого „Дракон“ означава, че е „велик“.

*Търговецът Дракон* е уникална книга, трактат по универсалната и неподвластна на времето съвкупност от добродетели и ценни качества, които спомагат за превръщането на човека в търговец Дракон или „велик търговец“. Тя е съкровище от мъдрост, отнасяща се до търговията, което датира от пет хилядолетия, почерпило от философията и бойните изкуства на Азия[1]. Книгата представлява източник на вдъхновение, към което можете да прибягвате и да се доверявате през цялата си кариера.

*Търговецът Дракон* разкрива Дао (пътят/принципът/тайните)[2] за постигане на величие в търговските отношения и постижения. Тя ще ви научи да възприемате продажбите си и търговските си отношения: отговорностите, природата (добрите и лошите качества), мотивациите, методите, живота,

---

[1] Дзен, будизъм, даоизъм, конфуцианство, Идзин, Китайска астрология, Сун Дзъ, самураи и кун фу. – Б. авт.

[2] Текстовете, които са поставени в скоби са (авторски пояснения), [вметвания] или {преводи от/на китайски}. – Б. авт.

щастието, целите, късмета, страховете, работодателя, работниците, клиентите, конкуренцията, убежденията, поведението, колегите и постиженията – с Окото на Дракона, духа на величието.

Всички[1], работещи в областта на търговията, имат буден или спящ Дракон у себе си. Онези, които са израснали с качествата на Дракона, жънат възнаграждението от „продажбения успех“: благоденствие, сила, благодарност, забавление, свобода, име (уважение, признание, престиж, слава, известност, достойнство), възторг, увереност и предизвикателство. Онези, които са загинали от пороците на змията, ленивеца или щрауса, събират плодовете от несгодите на „пазарния неуспех“: досада, подчинение, лишения, безличност, несигурност, раздразнение, страх, изтощение, отчаяние и осъждане. *Търговецът Дракон* ще ви научи как да събудите своя вътрешен Дракон и как с негова помощ да постигнете успехи в продажбите.

Както източната, така и западната митология приписват на Дракона способността да се преобразява, да приема формата и да придобива способностите на което си пожелае животно. По същия начин и търговците Дракони са усъвършенствали силата и ефикасното изкуство на „преобразяването на способностите“. Търговецът Дракон променя способностите си като си представя и след това имитира дадено животно или неговите умения, съобразно това кое ще бъде най-полезно за постигането на неговата пазарна задача или цел. На-

[1] Приходящи работници, търговци на дребно, маркетинг специалисти по мрежов и мулти-левъл маркетинг, новопрохождащи или опитни специалисти, индивиди и компании. – Б. авт.

пример търговецът Дракон си представя, че е и се държи като тигър[1] със собствена територия (Окото на Тигъра), когато планира ново начинание или подготвя сделка; сякаш копае преградна стена (Окото на Къртицата), когато издирва информация за нуждите на купувача; като находчива миеща мечка (Окото на Миещата мечка), когато търси новаторски пазарни решения; или сякаш е смел лъв (Окото на Лъва), когато се натъкне на съперник в продажбите. Търговецът Дракони отбягва отрицателните форми и качества на животните (с други думи „измамничеството“ на змията, „мързела“ на ленивеца, „ината“ на магарето, „гнева“ на камилата и т.н.).

Може да си изберете и други животни за свои модели, различни от посочените в *Търговецът Дракон*. Например за пазарно качество, което да изразява оптимизъм, склонност към забавления, дружелюбност може да предпочетете образа на червеношийката, видрата или на маймуната пред пандата. За образ, който въплъщава свитост, страхливост, плашливост, можете да изберете образа на гълъба, опосума или пилето пред мишката, нека е този, който ви харесва. Може да избегнете двусмислиците като идентифицирате всяко избрано животно с по едно отнасящо се до продажбите качество.

За най-бързо разрешаване на задачите, най-напред се съсредоточете върху качествата и образа на животното, чийто характеристики по отношение на продажбите най-много искате да усвоите. Ще ви е полезно да поставите снимки, рисунки или илюстрации на това животно на място, къде-

[1] За улеснение мъжкият пол при животните от семейство „Котки“ се отнася и за двата пола. – Б. авт.

то редовно да ги виждате (да речем на огледалото, над бюрото си, в бележника си, в портфейла си и т.н.) Всеки ден повтаряйте утвържденията в края на главата, която се отнася до това животно. В крайна сметка, когато вече сте усвоили принципите в книгата, ще можете да се преобразявате на дузина избрани животни и да възприемате с лекота, бързина и ефикасност техните способности.

Книгата ще ви научи да избягвате отрицателните образи и качества на червеите, невестулката, лешоядите, пуйката, краставата жаба, свинята, змиите, охлювите, плужеците, ленивците, скунксовете, земеровките, овцете, петлите, плъховете, пъдпъдъците, бодливите прасета, поровете, пираните, гълъбите, прасетата, пауните, папагалите, воловете, щраусите, опосумите, катърите, комарите, мишките, омарите, гущерите, лемингите, пиявиците, агнетата, кенгуратата, медузите, чакалите, хиените, шопарите, гъските, мухите, бълхите, фламингото, змиорките, магаретата, елените, раците, койотите, кравите, пилетата, камилите, мишеловите, издуващите се риби, баракудите, павианите и магаретата в света на търговията и продажбите.

Търговците Дракони намират за полезно и забавно да изберат интересно и/или подходящо животно за своите конкуренти. Животните могат да бъдат подбрани случайно или да се определят съобразно интелигентността на конкурента, поведението, външния му вид, действията или начина, по който звучи. Предходният абзац изброява само някои от възможностите.

Всяка глава е изградена въз основа на търговските качества или недостатъци на отделно животно. Текстът на *Философията на Дракона* е комбинация от мои коментари и ек-

лектична сбирка от хиляди сравнения, цитати, поговорки, стихове, паралели, иносказания, метафори, поеми, коани (философски дзен гатанки), идиоми, хайку (стилизирана източна поезия), приказки, епиграми, главоблъсканици и афоризми[1]. Тази форма на различни литературни стилове ще ви помогне подсъзнателно да възприемете и осмислите темата за продажбите за всяка глава, посредством силата на повторението, без ума ви да се отегчи.

*Търговецът Дракон* е катализатор за просветление в продажбите. Тази книга ще ви просветли, ще възпламени чувството ви за хумор, ще нажежи до бяло мисленето ви, ще разпали въображението ви, ще разгори находчивостта ви, желанието ви... да тичате, да галопирате, да подскачате, да катерите, да се полюлявате, да плувате, да летите и да се стремите към постижения, към състояние и към щастието от величието в търговията.

Желая ви късмет във вашето пътешествие – нека Драконът кацне на покрива ви.

**Джон Скивола**
**Автор и президент на *Dragon Corporation***

[1] Авторът е събирал и приспособявал тези цитати в продължение на двайсет и пет години от източници, които се цитират като такива, от анонимни източници и/или от обществената сфера. – Б. авт.