

УДК 316.776.33:658.8  
ББК 88.503:65.291.33  
ПЗ2

Переводчик И. Окунькова  
Редактор В. Мылов

**Пинк Д.**

**ПЗ2** Человеку свойственно продавать: Удивительная правда о том, как побуждать других к действию / Дэниел Пинк ; Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2015.

ISBN 978-5-9614-4826-9

Вы уверены, что не занимаетесь продажами? А чем же тогда занимаетесь, когда на совещании представляете перспективные идеи своим коллегам? Когда убеждаете детей заняться учебой? Или когда в качестве предпринимателя раскручиваете инвестора на финансирование? Во всех этих и многих прочих случаях мы побуждаем других людей к действию, а значит, занимаемся «продажами без продаж». Мы уговариваем, убеждаем, влияем на других, чтобы они отказались от чего-то, что у них есть, в обмен на то, что есть у нас. Эту поразительную истину обосновывает и раскрывает в своей книге популярный американский писатель Дэниел Пинк, чьи произведения переведены на 32 языка и только в США продано более миллиона экземпляров его книг.

Самое главное, он по-новому подает искусство и науку продаж. В этом практическая польза от прочтения книги — она способна изменить ваше видение окружающего мира и ваши действия на работе, в обществе и дома. В том числе этому служат «чемоданчики с образцами» — собранные автором коллекции инструментов и сведений, оценок и упражнений, контрольных списков и рекомендуемой литературы.

Вы узнаете три качества, присущие успешным продавцам, и как их использовать наилучшим образом. Познакомитесь с техникой питчинга и шестью его современными разновидностями, получите уроки импровизации и обслуживания. Книгу следует прочитать всем, кто хочет более эффективно влиять на других людей. Ведь человеку свойственно продавать, это неотъемлемая часть его натуры.

УДК 316.776.33:658.8  
ББК 88.503:65.291.33

*Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу [mylib@alpina.ru](mailto:mylib@alpina.ru).*

© Daniel H. Pink, 2012

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Альпина Паблишер», 2015

ISBN 978-5-9614-4826-9 (рус.)  
ISBN 978-1-59448-715-6 (англ.)

# Содержание

Благодарности .....	7
Введение.....	13
<b>Часть 1 Возрождение продавца .....</b>	<b>19</b>
Глава 1. Сегодня мы все занимаемся продажами .....	21
Глава 2. Предпринимательство, эластичность и Ed-Med .....	37
Глава 3. От Caveat Emptor до Caveat Venditor .....	55
<b>Часть II. Как быть .....</b>	<b>75</b>
Глава 4. Подстройка .....	77
Глава 5. Плавуность.....	105
Глава 6. Доходчивость.....	131
<b>Часть III. Что делать .....</b>	<b>159</b>
Глава 7. Придумайте питч .....	161
Глава 8. Импровизируйте.....	189
Глава 9. Обслуживайте .....	213
Примечания .....	228