książkiklasybusiness
księgarnia internetowa

IDŹ DO
PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ
SPIS TREŚCI

KATALOG KSIĄŻEK
KATALOG ONLINE
ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG

TWÓJ KOSZYK
DODAJ DO KOSZYKA

CENNIK I INFORMACJE
ZAMÓW INFORMACJE O NOWOŚCIACH
ZAMÓW CENNIK

CZYTELNIA
FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

Co minutę rodzi się klient. Wykorzystaj 10 „pierścieni władzy" Barnuma – osiągnij sławę, fortunę i zbuduj imperium biznesowe

Autor: Joe Vitale
Tłumaczenie: Joanna Sugiero
ISBN: 83-246-0699-8
Tytuł oryginału: Theres a Customer Born Every Minute: P.T. Barnums Amazing 10 „Rings of Power" for Creating Fame, Fortune, and a Business Empire Today – Guaranteed!
Format: A5, stron: 336

W promocji siła! Dowiedz się, jak wykorzystać tę potęgę

- Niezawodne techniki perswazji. Skorzystaj ze skutecznych metod i trików przekonywania ludzi
- Taktyka wygrany-wygrany. Poznaj sposoby na osiągnięcie obopólnych korzyści w negocjacjach
- Czasem mniej ważna jest treść... Opanuj metody zwracania na siebie uwagi i zyskiwania rozgłosu
- Aktywne słuchanie. Bądź rozmówcą, który spełnia oczekiwania swoich klientów

Konkurencja, twarde negocjacje, walka o klienta — oto współczesny rynek. Sądzisz, że tylko najsilniejsi, najwięksi, najsprytniejsi mogą się na nim utrzymać? Oczywiście, że tak! A Ty jesteś przecież najpotężniejszy.

Przeczytaj tę książkę, a nic już nie będzie dla Ciebie takie, jak dawniej. Przeczytaj ją, a klienci staną się Twoimi największymi sprzymierzeńcami. Przeczytaj, a skuteczna sprzedaż będzie Twoją najsilniejszą bronią. To unikatowe kompendium porad, metod oraz rozwiązań — sprawdzonych i skutecznych. Kierował się nimi J.T. Barnum, genialny biznesmen i przedsiębiorca, człowiek będący jednym z filarów współczesnego marketingu. Autor, Joe Vitale opowiada nam wspaniałe i ciekawe historie z życia Barnuma. W prosty i obrazowy sposób odkrywają one przed Tobą wszystkie tajemnice i sekrety będące kluczem jego wielkiego sukcesu.

- Nauczysz się kierować swoją firmą tak, aby odnieść sukces bez względu na warunki rynkowe.
- Posiądziesz wiedzę i umiejętności, które pozwolą Ci na efektywne zarządzanie pracownikami.
- Dowiesz się, jak radzić sobie z przeciwnościami losu i obracać je na swoją korzyść.
- Zyskasz umiejętność przyciągania uwagi i zainteresowania ludzi Twoim biznesem.
- Przekonasz się, że warto mówić tak, aby Cię słuchano, i słuchać tak, by do Ciebie mówiono.

Tak naprawdę już jesteś mistrzem sprzedaży – wykorzystaj tylko porady i wskazówki, które przyniosą Ci sukces!

Wydawnictwo Helion
ul. Kościuszki 1c
44-100 Gliwice
tel. 032 230 98 63
e-mail: helion@helion.pl

książkiklasybusiness

Spis treści

Wstęp *10*
Słowo wstępne *11*
Przedmowa *15*
Podziękowania *21*

1 Prezentuję… Największego Marketingowca Wszech Czasów — P.T. Barnuma! 23

2 Wspaniałe 10 pierścieni władzy Barnuma, które umożliwiają stworzenie imperium 37

3 Bonus — Reguły Barnuma, które pomagają odnieść sukces w biznesie 45

4 Wspaniałe nastawienie P.T. Barnuma na sukces 55

5 Uwaga! Czego nauczył się Barnum, gdy o mało co nie został powieszony 77

6 Barnum wiedział, że ludzie wydadzą ostatniego centa na tę jedną rzecz 105

7 Sekret P.T. Barnuma — jak zamienić nieznanych ludzi w gwiazdy i przy okazji samemu się wzbogacić 123

8 Szekspirowskie reguły reklamy, które przyczyniły się do sukcesu słonia Jumbo 153

9 Jak nieznany P.T. Barnum spotkał się z królową Wiktorią i stał się bogaczem 167

10 Jak Barnum kupił firmę swoich marzeń, nie mając pieniędzy 179

11 Sekret Barnuma, który pomaga przetrwać tragedie i katastrofy 197

12 Jak P.T. Barnum napisał własny bilet do sukcesu 213

13 Bonus — mój wyjątkowy wywiad z P.T. Barnumem 221

14 Jak P.T. Barnum wzbogacił się po tym, jak zbankrutował 235

15 Bonus — sztuka zdobywania pieniędzy P.T. Barnuma 247

16 Jak zbarnumizować swoją działalność 285

Epilog. Pożegnanie — *P.T. Barnum* 299

Uwagi *301*
Bibliografia *309*
Źródła *319*
O autorze *321*
Skorowidz *323*

2

Wspaniałe 10 pierścieni władzy Barnuma, które umożliwiają stworzenie imperium

Każdy człowiek powinien wykonywać zawód, który daje korzyści jego bliźnim, a jemu samemu przynosi zyski. Wszystko inne to próżność i głupota.

— P. T. Barnum, *The Humbugs of the World*, 1866

Kiedy prezydent Lincoln wraz z rodziną spotkał się z Tomciem Paluchem i jego żoną w Białym Domu podczas wojny secesyjnej, przygnębiony i znużony Lincoln zapytał Tomcia, czy ma jakiś pomysł na to, jak należy przeprowadzić tę wojnę.

— Panie prezydencie — odpowiedział Tomcio — mój przyjaciel Barnum mógłby zakończyć ten cały konflikt w ciągu miesiąca.

Barnum nigdy nie miał okazji zakończyć tej okrutnej wojny, ale odpowiedź Tomcia pokazuje, jak wielką wiarę pokładała większość Amerykanów w twórcze umiejętności Barnuma. Zaczynasz się zastanawiać: co zrobiłby Barnum, żeby zakończyć tę wojnę?

Co by zrobił Barnum, żeby wyprzedzić konkurencję w dzisiejszym biznesie, w którym jeden wciąż zjada drugiego? Jaki byłby

jego klucz do sukcesu — klucz, którego mógłbyś użyć, żeby zakończyć wyczerpującą walkę o nowych klientów i utrzymanie obecnych, w czasach, gdy większość ludzi traktuje świat biznesu jak niekończącą się wojnę?

Poznałem 10 sekretów, które umożliwiły Barnumowi osiągnięcie takiego wspaniałego sukcesu. Postanowiłem nazwać je „pierścieniami potęgi". Oto one:

1. Barnum wierzył, że co minutę rodzi się klient. Ten człowiek nie myślał w wąskich kategoriach. Muzeum Amerykańskie, jedna z jego trzech największych życiowych pasji, było tak popularne, że za życia Barnuma odwiedziły je ponad cztery miliony ludzi. Pobierając od każdego zwiedzającego opłatę w wysokości dwudziestu pięciu centów (dzieci płaciły połowę ceny), Barnum zarobił całkiem sporą sumkę. Ale jego celem było coś więcej niż tylko opanowanie małego segmentu rynku. Chciał, żeby usłyszał o nim cały świat. I osiągnął to. Kilka razy zabrał Tomcia Palucha do Europy, a szwedzką śpiewaczkę Jenny Lind sprowadził z Europy do Ameryki — w tamtych czasach jedynym środkiem transportu między kontynentami były **statki** (podróże międzykontynentalne trwały dwa tygodnie). Był prawdopodobnie najbardziej znanym człowiekiem — a także jednym z najbogatszych — na całej planecie w XIX wieku. Dlaczego? Ponieważ nie ograniczał się do małych, lokalnych przedsięwzięć w swoim sąsiedztwie, a nawet w mieście. Chciał zagarnąć całą planetę. W rozdziale 4. dowiesz się, jak poszerzyć swoją bazę klientów, i poznasz nowe sposoby na szybkie, łatwe i niedrogie zdobywanie nowych klientów.

2. Wierzył w efekt sztucznych ogni. Barnum robił wszystko, żeby przyciągnąć uwagę ludzi. Stosował najbardziej zuchwałe metody, jakie tylko przyszły mu do głowy. Można powiedzieć, że był ojcem chwytu reklamowego. Kiedyś wynajął słonia, żeby zaorał ziemię na jego działce. Dlaczego? Ponieważ w pobliżu tego

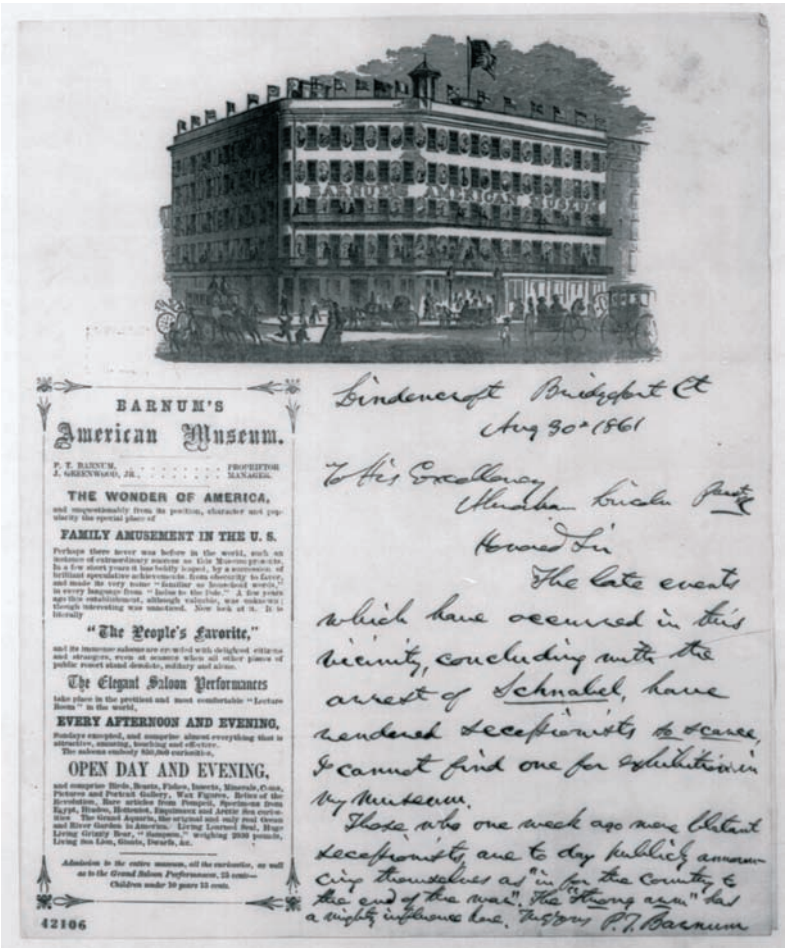
gruntu biegły tory kolejowe, którymi jeździły pociągi do Nowego Jorku. Podczas gdy większość ludzi widziała po prostu tłum pasażerów w wagonach pociągu, Barnum zdawał sobie sprawę z tego, że to jest ogromna grupa potencjalnych klientów. Był przekonany, że słoń to chwyt reklamowy, który przyciągnie uwagę każdego i którego nie da się zapomnieć. I tak się stało. Barnum zdobył tak duży rozgłos w kraju, że stowarzyszenia rolnicze pisały do niego z prośbą o informację, gdzie można wynająć słonie do pracy na farmie. „Reporterzy gazet przyjeżdżali z bliska i z daleka, żeby na własne oczy zobaczyć słonia i napisać o nim artykuł", pisał Barnum. „Słoń zaorał te sześć akrów co najmniej 60 razy, zanim uznałem, że moja reklama została odpowiednio rozpowszechniona …". W rozdziale 5. poznasz wiele zadziwiających sposobów na przyciągnięcie uwagi i przekonasz się, że możesz zastosować te techniki również w swojej firmie.

3. Wierzył, że ludziom należy dawać więcej, niż są warte ich pieniądze. Barnum ciężko pracował, żeby znaleźć coś, co sprawia ludziom przyjemność. Chciał, żeby ludzie z chęcią dawali mu swoje pieniądze. Podróżował po świecie, szukając wykonawców i produktów, które spodobają się ludziom. Tomcio Paluch, Jenny Lind, bliźniaki syjamskie, wątpliwego pochodzenia artefakty — to wszystko budziło ogromne zainteresowanie i przyciągało publiczność. Barnum oferował ludziom to, czego chcieli: niezwykłą rozrywkę. Szukając publiczności dla swoich widowisk, stosował nietypowe, nieraz szokujące chwyty, dbał o to, żeby żaden klient nie odszedł niezadowolony. Rzadko zdarzało mu się słyszeć jakieś skargi ze strony klientów. Przywrócił świetność podupadającemu cyrkowi i ponurym muzeom, przekształcając je w atrakcyjne miejsca, do których masowo zaczęli przyjeżdżać ludzie z całego kraju. W rozdziale 6. dowiesz się, czego ludzie naprawdę chcą — bez względu na to, jaki profil ma Twoja firma — i jak im to dostarczyć.

4. Głęboko wierzył w potęgę „tuszu drukarskiego". Barnum wykazywał się niezwykłą kreatywnością, gdy zależało mu na zdobyciu rozgłosu. Ten znany showman, mówca, polityk, autor książek, filantrop i geniusz marketingowy zyskał ogólnoświatową sławę i zgromadził ogromny majątek, ponieważ wiedział, co należy robić, żeby zdobyć przychylność mediów. W swoim ostatnim znanym liście, napisanym pięć dni przed śmiercią w 1891 roku, napisał: „Jestem winien amerykańskiej prasie niemal każdego dolara, którego posiadam…". W rozdziale 7. poznasz metody, które stosował Barnum, żeby za pomocą mediów promować swoje przedsięwzięcia — techniki te może z powodzeniem zastosować dziś każdy przedsiębiorca, który chce pozostawić konkurencję w tyle.

5. Wierzył w konieczność ciągłego reklamowania się. Barnum korzystał z darmowego rozgłosu, ale za drukowanie reklam zawsze płacił. Reklamował to, co miał do sprzedania, za pomocą plakatów, reklam wielkoformatowych, znaków umieszczanych w oknach i broszurek. Barnum z niemalże ewangelicznym zapałem wierzył w potęgę reklamy (zobacz rysunek 2.1). Ludzie nazywali go „Szekspirem reklamy". Kiedyś napisał: „Gdy będziesz miał artykuł, który według Ciebie zadowoli Twoich klientów, kiedy będziesz wiedział, że gdy go wypróbują, poczują, że właściwie wydali swoje pieniądze — wtedy zrób wszystko, żeby nagłośnić ten fakt". W rozdziale 8. poznasz zaskakujące reguły Barnuma, które mówią o tym, jak tworzyć skuteczne reklamy.

6. Wierzył, że ludzie powinni nawzajem sobie pomagać, żeby osiągnąć to, czego chcą. Modny dziś w świecie biznesu zwrot **zdobywanie kontaktów** Barnum wykorzystywał w praktyce już ponad sto lat temu. Kiedy chciał poznać Królową, zdobył list polecający od Horacego Greeley'ego, słynnego dziennikarza prasowego i wybitnego męża stanu. Gdy chciał zdobyć rozgłos, był gotowy poprosić o przysługę każdego, od osób, które mają wpływy na arenie lokalnej, po samego prezydenta Stanów Zjednoczonych.



RYSUNEK 2.1. List z 1861 roku od P.T. Barnuma do prezydenta Abrahama Lincolna. Zauważ, że Barnum wykorzystywał nawet papier listowy do tego, żeby reklamować swój biznes (z prywatnej kolekcji autora).

Barnum wiedział, że ludzie lubią pomagać innym w słusznej sprawie. Był czarującym mężczyzną i cieszył się sympatią wielu ludzi. Kiedy chciał kupić budynek, który później przekształcił w słynne muzeum, właściciel zażądał referencji. Listy polecające, które pokazał mu Barnum, były tak entuzjastyczne, że nie chciał

wierzyć w ich prawdziwość. Barnum był uczciwy wobec innych ludzi, dzięki czemu łatwiej było mu prosić ich o przysługi. W rozdziale 9. dowiesz się, jak wykorzystywać pierścienie potęgi do tego, żeby poznać każdego człowieka, jakiego chcesz.

7. **Wierzył w twórcze negocjacje i traktował swoich pracowników i wykonawców z szacunkiem.** Jego warunki były uczciwe. Pracownicy go uwielbiali. Dawał im przyzwoite wynagrodzenie, dzielił się z nimi zyskami i pomógł wzbogacić się wielu wykonawcom: Jenny Lind, Tomciowi Paluchowi, Komandorowi Nutt i bliźniakom syjamskim. Kiedy Chang i Eng, słynni bliźniacy syjamscy, zgodzili się występować u niego po tym, jak wojna secesyjna zabrała im cały dobytek, Barnum dzielił wszystkie zyski po równo, dzięki czemu bliźniacy dorobili się dużych pieniędzy. Gdyby nie on, z pewnością klepaliby biedę. Z Williama Henry'ego Johnsona, czarnego karła, który pracował w show-biznesie przez ponad sześćdziesiąt lat, Barnum uczynił swojego pełnoprawnego partnera w interesach. A kiedy Brigham Young w żartach zapytał Barnuma, ile zapłaciłby za występy jego i jego żony, ten odpowiedział, że połowę kwoty pochodzącej ze sprzedaży biletów, czyli około 200 000 dolarów. Barnum negocjował uczciwie. W rozdziale 10. poznasz metody negocjowania Barnuma — technikę, którą możesz zacząć stosować już teraz, aby osiągnąć w biznesie więcej niż dotychczas.

8. **Wierzył, że nic nie dzieje się bez powodu.** Mark Twain przeżył kilka porażek biznesowych, osobiste bankructwo i tragedię rodzinną. Te wszystkie doświadczenia pozostawiły trwałe ślady na jego psychice, robiąc z niego ponurego cynika o piórze „rozgrzewanym w piekle". Barnum przeżył podobne, a nawet jeszcze większe tragedie, ale te przykre wydarzenia w żadnym stopniu go nie osłabiły. Jego Muzeum Amerykańskie, którym zarządzał z taką pasją, dwukrotnie strawił pożar. Jego iranistański dom, jeden z pierwszych, największych i najbardziej niezwykłych pałaców w Ameryce,

uległ doszczętnemu spaleniu. Barnum stracił również żonę i dwoje dzieci. Mimo to nie poddał się. Szybko doszedł do siebie, kupił nowe domy, nowe muzeum, a nawet ponownie się ożenił — z kobietą o czterdzieści lat młodszą. Jego wewnętrzna siła brała się z niewzruszonej wiary w to, że nic nie dzieje się bez powodu. Na jego grobie można przeczytać krótkie motto: „Nie moja, lecz Twoja wola zostanie spełniona". Jego głęboka wiara pomogła mu przetrwać wszystkie kryzysy i odnieść sukces w biznesie. W rozdziale 11. opowiem Ci zadziwiającą historię, która przydarzyła mi się, gdy odwiedzałem grób Barnuma. Dowiesz się, jak biznes może przyczynić się do rozwoju osobistego i samopoznania, dając człowiekowi siłę, która pozwala przetrwać każdą burzę.

9. Wierzył w potęgę słowa pisanego. Drugą wielką miłością Barnuma była jego autobiografia, którą aktualizował przez całe życie. Kiedy umierał, poprosił żonę, żeby napisała ostatni rozdział o jego pogrzebie. Barnum zaczął pisać, gdy miał 22 lata. Był wtedy redaktorem religijnej gazety, za co zresztą został aresztowany. Zdawał sobie sprawę z potęgi słowa pisanego. Wiedział, że jest to ogromna siła, która wpływa na opinię publiczną i kształtuje ją. Korzystał z niej przez całe życie, czy to pisząc listy do prezydentów i redaktorów gazet, czy opracowując broszury reklamujące jego okropną syrenkę „Fejee" (w taki sposób Barnum pisał słowo „Fidżi") albo ukochanego Generała Tomcia Palucha. Barnum pisał do końca życia, wiedząc, że każde słowo, które wypłynie spod jego pióra, przybliży go do zdobycia sławy, bogactwa i nieśmiertelności. W rozdziale 12. dowiesz się, dlaczego tylu znanych ludzi biznesu napisało książki, i przekonasz się, że z łatwością możesz zrobić to samo.

10. Wierzył w potęgę słowa mówionego. Barnum nie bał się przemawiać do tłumów, czy to namawiając ich do abstynencji lub przyznania praw niewolnikom, czy to przekonując ich, że jego widowiska są poprawne moralnie, kulturalne i bezpieczne dla dzieci oraz zwierząt. Wiedział, że słowo mówione może „przenosić góry".

Przyjaźnił się z najlepszymi mówcami swoich czasów. Wygłaszał przemówienia w czasach, gdy dużą popularnością cieszyli się Mark Twain i Karol Dickens, otrzymując tyle samo pochwał, co znani pisarze. Publiczne przemówienia przyniosły mu większy rozgłos i więcej kontraktów. Nawet ubiegając się o mandat polityka, z jednej strony realizował swoją trzecią wielką pasję (miasto Bridgeport), ale z drugiej wykorzystał tę sytuację do zorganizowania, jak to sam nazwał, „dochodowej filantropii". Wiedział, że udział w życiu publicznym pomoże mu zdobyć większą sławę i przyciągnąć jeszcze większą uwagę do jego przedsięwzięć. W rozdziale 14. poznasz jego wyjątkowe techniki, które pomogą Ci stać się elokwentnym, przekonującym i charyzmatycznym mówcą.

Książka ta ma więcej rozdziałów — znajdziesz w niej więcej niespodzianek i więcej kluczy do sukcesu Barnuma.

Ten wspaniały showman sam ujawniał swoje najważniejsze sekrety na wykładach zatytułowanych „Sztuka zdobywania pieniędzy", które wygłosił setki razy. Wielu ludzi twierdziło, że te słowa zmieniły ich życie. Co najmniej jeden człowiek, ojciec drugiej żony Barnuma, przyznał, że dzięki jego sekretom stał się bogaty. Dlatego, abyś miał kompletny obraz Barnuma i jego pomysłów na sukces w biznesie, na końcu książki zamieściłem tę słynną mowę.

Być może w tej chwili zastanawiasz się, jak możesz wykorzystać pierścienie potęgi Barnuma we własnej firmie. Większość ludzi biznesu używa zaledwie jednego, dwóch lub trzech pierścieni potęgi. Jeżeli skorzystasz z wszystkich dziesięciu, odniesiesz niebywały sukces. Jak to zrobić? W następnych rozdziałach omówimy po kolei każdy pierścień potęgi.

Aby Twoja wyobraźnia zaczęła działać, posłuchaj słów samego Barnuma…