

INDICE

Prefazione alla traduzione italiana	v
Capitolo 1 – I principi della psicologia pratica per una negoziazione di successo	1
Capitolo 2 – Serve una promozione intelligente per avere successo	9
Capitolo 3 – La strategia del venditore professionale	23
Capitolo 4 – Le qualità che il venditore professionale deve sviluppare	35
Capitolo 5 – Autosuggestione: il primo passo nell’arte della vendita	47
Capitolo 6 – La Master Mind	51
Capitolo 7 – Concentrazione	53
Capitolo 8 – Iniziativa e leadership	61
Capitolo 9 – Caratterizzare il potenziale acquirente	69
Capitolo 10 – Neutralizzare la mente del potenziale acquirente	75
Capitolo 11 – L’arte di chiudere una vendita	81

Nato nel 1883 nella Wise County, in Virginia, Napoleon Hill è stato una figura originale di giornalista, saggista, conferenziere. Aveva iniziato a scrivere per un giornale locale a tredici anni, per pagarsi gli studi, e a quanto pare se la sapeva cavare, perché alcuni anni dopo proprio l'attività giornalistica gli procurò l'incarico di intervistare una delle persone più influenti negli Stati Uniti a cavallo del secolo, Andrew Carnegie. Carnegie era un classico esempio di *self-made man*, da fattorino diventato petroliere e industriale dell'acciaio, nonché una delle persone più ricche in tutta la storia americana. Carnegie era convinto dell'esistenza di un "segreto" a cui doveva il suo successo e della possibilità di trasmetterlo a tutti. Racconta lo stesso Hill, nel suo *Pensa e arricchisci te stesso*:

Il segreto è stato portato alla mia attenzione da Andrew Carnegie, oltre un quarto di secolo fa. L'astuto e amabile scozzese l'ha lanciato nella mia mente quando ero solo un ragazzo. Poi, con un luccichio allegro negli occhi, si è rilassato sulla sedia ed è rimasto a osservare attentamente se avessi abbastanza cervello da comprendere tutta l'importanza di quello che mi aveva detto.

Quando ha visto che avevo afferrato l'idea, mi ha chiesto se sarei stato disposto a dedicare vent'anni o più per prepararmi a diffonderlo nel mondo, a uomini e donne che, senza quel segreto, avrebbero potuto vivere in modo fallimentare tutta la loro vita. Ho risposto di sì e, con la collaborazione di Carnegie, ho mantenuto la promessa.

L'incontro con Carnegie era avvenuto nel 1908; dopo quasi trent'anni e dopo avere intervistato (secondo quanto scrive lo stesso Hill) oltre 500 persone, pubblicò il risultato della sua ricerca, in cui formulava quella che chiamava la "filosofia del successo", in un libro, appunto *Pensa e arricchisci te stesso*, che ha goduto (e tuttora gode) di

una fortuna straordinaria, con oltre sessanta milioni di copie vendute in tutto il mondo.

Sull'onda della buona accoglienza di quel libro e profondamente convinto della bontà di quanto scoperto nella sua ricerca, Hill ha poi dedicato il resto della vita a divulgare la sua "filosofia del successo", mostrandone l'applicazione in vari campi, con altri libri, l'insegnamento e serie di conferenze.

Dopo la scomparsa di Hill nel 1970, le sue idee sono state riprese e riproposte da molti. In tempi recenti, la Napoleon Hill Foundation, creata dallo stesso Hill nel 1962 con la moglie Annie Lou, ha continuato a mantenere viva la sua eredità: oggi è una fondazione no profit che cura la pubblicazione delle opere di Hill e di altri che si ispirano al suo lavoro, organizza corsi per la divulgazione della "filosofia del successo", workshop ed eventi. La Napoleon Hill Associates è un'organizzazione, fondata nel 2002 da Christina Chia, avvocato di Kuala Lumpur, che persegue la diffusione del pensiero di Hill in particolare nel settore aziendale, con corsi di formazione, workshop, eventi e la pubblicazione di testi che si ispirano a Hill o rielaborano, in chiave aggiornata, i suoi libri e i materiali delle sue conferenze.

Questo libro, dedicato al successo nel campo della vendita, è una di queste operazioni di recupero ed estensione del lavoro di Hill, a cui si fa riferimento in ogni pagina, realizzato dalla Napoleon Hill Associates e "approvato" dalla Napoleon Hill Foundation. Nello spirito dell'insegnamento di Hill, anche in queste pagine, quando si parla di "vendita" ci si riferisce non solo all'attività dei venditori di professione, ma più in generale a ogni attività di negoziazione. Tutti dobbiamo saperci adattare a persone che pensano e agiscono in modo diverso dal nostro: "Il nostro successo – scrivono gli autori di questo libro – dipende in gran parte dalla capacità di farci strada attraverso questi contatti quotidiani con altre persone senza attrito o opposizione. Questo tipo di negoziazione richiede una comprensione dell'arte della vendita. Siamo tutti venditori, indipendentemente dalla nostra vocazione, anche se non tutti siamo venditori *di professione*".