

Jordan Belfort

**A Wall Street farkasának  
értékesítési módszere**



JORDAN BELFORT

**A Wall Street  
farkasának  
értékesítési módszere**

Meggyőzés és befolyásolás  
mesterfokon

A fordítás alapja: Jordan Belfort: *The Way of the Wolf of Wall Street: Straight Line Selling – Master the Art of Persuasion, Influence and Success*  
Published by Gallery Books, a Division of Simon and Schuster, Inc.

Copyright © JB Global, Inc., 2017

Fordította: © Pétersz Tamás, 2018

Szaknyelvi lektor: Toldi Gábor

Szerkesztette: Illényi Balázs

Borítóterv: Kovács Péter  
A szerző fotója: Jennifer Townsend

HVG Könyvek, Budapest, 2018  
Kiadóvezető: Budaházy Árpád  
Felelős szerkesztő: Dufka Hajnalka  
[www.hvgkonyvek.hu](http://www.hvgkonyvek.hu)

ISBN 978-963-304-710-1

Minden jog fenntartva.

Jelen könyvet vagy annak részleteit tilos reprodukálni, adatrendszerben tárolni, bármely formában vagy eszközzel – elektronikus, fényképeseti úton vagy más módon – a kiadó engedélye nélkül közölni.

Kiadja a HVG Kiadó Zrt., az 1795-ben alapított  
Magyar Könyvkiadók és Könyvterjesztők Egyesülésének tagja.  
Felelős kiadó: Szauer Péter

Nyomdai előkészítés: Sörfőző Zsuzsa  
Nyomás: Dürer Nyomda Kft.  
Felelős vezető: Aggod István

Nagy a kísértés, hogy annak ajánljam ezt a könyvet, aki pozitív irányban változtatta meg az életemet, és egy pillanatra sem veszítette el belém vetett hitét: ő a társam, Anne. Ő azonban arra kért, ajánljam inkább azoknak, akik világszerte eljöttek a szemináriumaimra, megnézték a videóimat, tanulmányozták az egyenes vonalú értékesítést, tanácsért fordultak hozzám, közülük is mindenekelőtt azoknak, akik nem sajnálták a fáradságot, hogy írásban vagy egyéb módon köszönetet mondjanak nekem. Szembe kell néznem a ténnyel, hogy az életemet elsősorban örült múltam miatt ismerik. Pedig ez az egész utamnak csupán egy kicsiny szelete, ráadásul nem is az a része, amelyre büszke vagyok, vagy amelyről szeretném, ha emlékeznének rám. Sokan írtak nekem, hogy elmondják: én adtam nekik reményt, hogy van újabb esély; mivel nekem sikerült egy óriási kudarc után talpra állnom, hisznek benne, hogy ők is képesek lesznek kimászni abból a szorongatott helyzetből, amelyben éppen vergődnek. Nekik ajánlom ezt a könyvet. Annak a számtalan embernek, akik írtak nekem, és elmesélték, hogyan fogalmazták újra az életüket, a sikerről alkotott felfogásukat és a vállalkozásukat az egyenes vonalú értékesítési rendszernek köszönhetően. Nektek ajánlom ezt a könyvet.

Az egyenes vonalú rendszer megalkotása az én személyiségeimet is örökre átalakította. A benne testet öltő képességeknek köszönhetően olyan változások következtek be az életemben, amelyekről magam sem gondoltam volna, hogy lehetségesek. Remélem, hogy e könyv segítségével még többek számára válik elérhetővé ez a soha ki nem merülő ajándék. Az egyenes vonalú értékesítési rendszer valóban mindenkinek szól. Egész életem legfontosabb „értékesítési ügyletének” jutalma a szerelmem, Anne. Bízom benne, hogy a könyv minden olvasóját hozzásegíti saját, személyes álmai megvalósításához.

# TARTALOM

Előszó: Egy értékesítési rendszer születése	9
1. Az értékesítés és befolyásolás kódjának feltörése	17
2. Az egyenes vonalú értékesítési rendszer feltalálása	39
3. Az első négy másodperc	67
4. Hanghordozás és testbeszéd	77
5. Állapotmenedzsment	91
6. Csalhatatlan módszer állapotunk menedzselésére	105
7. Hanghordozás haladóknak	121
8. Testbeszéd haladóknak	139
9. A kiszemelt ügyfél menedzselésének művészete	155
10. A kiszemelt ügyfél menedzselésének tíz szabálya	167
11. A világszínvonalú értékesítési prezentációk titka	189
12. Az újra ráfordulás tudománya	227
Zárógondolatok	269
Függelék	271
Köszönetnyilvánítás	273
Jegyzetek a magyar kiadáshoz	275
Név- és tárgymutató	277





# Előszó

## EGY ÉRTÉKESÍTÉSI RENDSZER SZÜLETÉSE

Minden, amit rólam mondanak, igaz.

Azok közé a *született* kereskedők közé tartozom, akik képesek jeget eladni egy eszkimónak, olajat egy arabnak, disznóhúst egy rabbinak vagy bármi mást, ami csak eszünkbe jut.

De kit érdekel ez valójában, nem igaz?

Úgy értem, hacsak nem akar valaki engem megbízni valamelyik terméke eladásával, az üzletkötési szakértelmem gyakorlatilag érdektelen a számára.

Akárhogy is, ez az én tehetségem: bármit el tudok adni bárki-  
nek, még hozzá nagy tételben. Fogalmam sincs, hogy ezt a tehet-  
séget Istentől vagy a természettől kaptam, de azt *tudom* – mégpe-  
dig teljes bizonyossággal –, hogy nem én vagyok az egyetlen, aki  
ezzel az adottsággal született.

Vannak még néhányan, akik *nagyjából* olyanok, mint én.

Annak, hogy csak *nagyjából* olyanok, egy másik becses adott-  
ságom az oka: egy sokkalta ritkább és sokkalta értékesebb adott-  
ság, amely óriási előnyökkel kecsegtet mindenkit. *Olvasómat is  
beleértve.*

De mi is ez a csodálatos tehetség?

Egészen egyszerűen az a képesség, hogy szinte azonnal első osztályú üzletkötőt faragok bárkiből – korra, etnikai hovatartozásra, vallási meggyőződésre, bőrszínre, gazdasági-társadalmi háttérre, iskolázottságra és veleszületett értékesítői képességre való tekintet nélkül.

Tudom, ez merész kijelentésnek tűnik, de hadd fogalmazzam meg másképpen: ha szuperhős volnék, akkor az értékesítők képzése lenne a szuperképességem, és senki sem lenne a világon, aki ezt jobban csinálná nálam.

Na, ez most borzalmasan hangzott, ugye?

El tudom képzelni, mi jut most olvasóim eszébe.

„Micsoda beképzelt idióta ez a fickó! Micsoda önteltség! Ez aztán rendesen el van szállva magától! Vessük a nyomorultat a farkasverembe!”

„Hé, várjunk csak! Hiszen ő maga a farkas, nem?”

Igazság szerint én csak voltam a farkas. De így vagy úgy, azt hiszem, ideje hivatalosan is bemutatkoznom.

Én vagyok a „Wall Street farkasa”. Igen, pontosan. Az, akit Leonardo DiCaprio játszott a mozivásznon. Az, aki fogott több ezer kölyköt, akiknek szinte az is megterhelő volt, hogy gyaloglás közben rágózzanak, és egy egyenes vonalú értékesítés nevű, szinte varázserejű értékesítőképző rendszer segítségével első osztályú üzletkötőket faragott belőlük. Az, aki a film végén alaposan megkínította a sok pánikba esett új-zélandit, mert nem tudtak rendesen eladni neki egy golyóstollat. Ez mind én vagyok!

A „fekete hétfőt” követően megszereztem egy Stratton Oakmont nevű jelentéktelen kis brókerceget, és Long Islandre költöttem, hogy szerencsét próbáljak. Ott történt 1988 tavaszán, hogy megfejtettem az emberi befolyásolás kódját, és kifejlesztettem az értékesítők képzésének ezt a varázsütésként ható rendszerét.

Az *egyenes vonalú értékesítés* (Straight Line Selling) rendszere olyan hatékonynak és olyan könnyen megtanulhatónak bizo-

nyult, hogy a megalkotását követően napokon belül hatalmas vagyont és sikert hozott mindenkinek, akinek csak megtanítottam. Így hát fiatal férfiak és nők ezrei özönlöttek a Stratton tanácskozástermébe, akik mind fel akartak ugrani az egyenes vonalú értékesítési módszer gyors és könnyű meggazdagodást ígérő vonatára, és ki akarták hasítani a maguk szeletét az Amerikai Álomból.

Túlnyomórészt kifejezetten *átlagos* banda volt, lényegében amerikai munkásosztálybeli családok elkeseredett, elfelejtett sарjai. Olyan kölykök, akiknek sohasem mondták a szüleik, hogy képesek nagy dolgokat véghez vinni; ha volt is bennük bármi tehetség, azt a születésüktől fogva – szó szerint – módszeresen kinevelték belőlük. Mire eljöttek hozzám, már nem a gyarapodásért, csak a puszta életben maradásért küzdöttek.

Az egyenes vonalú értékesítés óta azonban mindez nem számított. Az olyan dolgok, mint az iskolázottság, a szellemi képességek és a kereskedelmi véna, jelentéktelen apróságokká törpültek, amelyeket könnyedén felül lehetett írni. Nem kellett egyebet tenni hozzá, mint bekopogni hozzám, megígérni, hogy a jelentkező a belét is kidolgozza, én pedig megtanítottam neki az egyenes vonalú rendszert, és gazdaggá tettem.

Ennek a hirtelen sikernek azonban sajnos megvolt a sötét oldala is. A rendszer ugyanis szinte *túlságosan* hatékonynak bizonyult. Olyan szédületes iramban termelte az újdonsült milliomosokat, hogy azok egyszerűen átugrották az életben jellemző küzdelmeket, amelyeken a legtöbb fiatal férfinak és nőnek át kell esnie és amelyek jellemük épülését szolgálják. Az eredmény tehát a tisztelet nélküli siker, a józanság nélküli vagyon és a felelősség-tudat nélküli hatalom lett; és aztán egész egyszerűen elszabadult a pokol.

Így történt tehát, hogy egy látszólag ártalmatlan trópusi viharhoz hasonlóan, amely az Atlanti-óceán meleg vizei felett áramolva addig növekszik, gyorsul, erősödik és formálódik, míg

végül elér egy mindent elsöprő kritikus tömeget, az egyenes vonalú rendszer is ezt a pályát futotta be: mindent elpusztított, engem is beleértve.

Mire a vihar kitombolta magát, tényleg mindent elveszítettem: a pénzemet, a büszkeségemet, a méltóságomat, az önbecsülésem, a gyerekeimet – egy időre – és a szabadságomat is.

Az egészben azonban az volt a legrosszabb, hogy tudtam, senkit sem hibáztathatok, csakis saját magamat. Visszaéltem istenadta tehetséggemmel, csodálatos felfedezést tettem, és alantas módon használtam fel.

Az egyenes vonalú értékesítési rendszerben megvolt a lehetőség, hogy drámai változást idézzon elő az emberek életében. A pálya ugyanis immár nem lejtett többé azok kárára, akiket addig távol tartott a sikerektől, mert nem tudták hatékonyan kommunikálni a gondolataikat és ötleteiket mások felé, és ezáltal cselekvésre bírni őket.

És mit értem el mindezzel?

Nos, azonkívül, hogy megdöntöttem a veszélyes kábítószeres fogyasztásának több rekordját, a világ leghatékonyabb értékesítőképzési rendszerének felfedezése nyújtotta lehetőséget arra használtam, hogy kiéljem minden kamaszkori vágyálmomat, miközben több ezer másik embert is képessé tettem ugyanerre.

Szóval igen, pontosan azt kaptam, amit megérdemeltem: teljesen megsemmisültem.

A történet azonban természetesen nem ér véget itt; de hát hogyan is érhetne? Hogyan merülhetne egyszerűen feledésbe egy olyan rendszer, amely ilyen roppant vagyont és sikert hozott mindenkinek, aki megtanulta?

Sehogy. És nem is ez történt.

Azzal kezdődött, hogy a volt Stratton-tanítványok terjeszteni kezdték a rendszert, amint elhagyták a céget, és tucatnyi különböző iparághoz juttatták el annak felvizezett változatát. Bárhová

mentek is azonban, és bármennyire felvizezték is a dolgot, az egyenes vonalú értékesítési rendszer *töredékének* az elsajátítása is elegendő volt ahhoz, hogy egy közepszerű salesesből hatékony értékesítőt faragjon.

Ekkor léptem színre *én*.

Két bestsellerré vált visszaemlékezésnek és egy Scorsese-kaszszasikernek köszönhetően gyakorlatilag minden üzlet- és iparágban elterjesztettem a rendszer hígítatlan változatát. A bankoktól a brókercégeken, a telekommunikáción, az autóiparon, az ingatlan-szektoron, a biztosításon, a pénzügyi tanácsadáson, a vízvezeték-szerelőkön, az orvosokon, az ügyvédeken és a fogorvosokon át az online és offline marketingesekig mindenhol – és lényegében mindenki másnak is. Bármilyen lenyűgözők voltak is az eredmények korábban, ezúttal még jobbak lettek.

Az a helyzet, hogy mielőtt újra tanítani kezdtem volna a rendszert, két teljes évet töltöttem azzal, hogy lépésről lépésre végigmentem a módszeren, a *legapróbb* részletet is magasabb hatékonysági szintre emeltem, közben pedig kínosan ügyeltem arra, hogy minden elemében megfeleljen a lehető legmagasabb erkölcsi követelményeknek.

Kikerült belőle minden tolakodó értékesítési taktika, vitatható nyelvi megoldás, de még a legapróbb hivatkozás is, amely arra utalna, hogy egy ügyletet mindenáron, pusztán a jutalék megszerzése érdekében kell megkötni. A rendszert megtisztítottam ezekről az elemektől, és elegánsabb stratégiákkal helyettesítettem őket. Szórszálhasogató és aprólékos folyamat volt ez, melynek során semmilyen anyagi áldozatot nem sajnáltam, és tényleg minden követ megmozgattam.

A legjobb szakértőket kértem fel, hogy minden elképzelhető szempontból vizsgálják meg a rendszert: foglalkozáspszichológusoktól tartalomfejlesztő szakértőig rengetegen elemezték, és a felnőttképzési megfontolásoktól a neurolingvisztikai aspektusok-

kig mindent górcső alá vettek. Ennek köszönhetően pedig lassan valami egészen hihetetlen dolog kristályosodott ki. Egy rendszer, amely olyan erőteljes és hatékony volt, ugyanakkor olyan magas erkölcsi normákat képviselt, hogy rögtön megéreztem: az egyenes vonalú értékesítési rendszerből végre valóban sikerült kihoznom azt, amire a lelkem mélyén mindig is tudtam, hogy képes:

Hogy a pénzcsinálás jó ügyet szolgáló gépezete legyen.

A következő oldalakon megmutatom, hogyan alkalmazható az egyenes vonalú értékesítési rendszer bármilyen cégnél és iparágban.

Ez a könyv teljesen újraírja a szabályokat azok számára, akik értékesítéssel foglalkoznak vagy saját vállalkozásuk van. Megtudhatjuk belőle, hogyan rövidítsük le az értékesítési ciklust, hogyan javítsunk a sikeresügylet-lezárási arányszámokon, hogyan érjünk el folyamatos ügyfélelégedettséget és hogyan szerezzünk életre szóló ügyfeleket. Továbbá ahhoz is pofonegyszerű formulát kínál, hogyan építsünk fel és tartsunk meg egy elsőrangú értékesítési csapatot.

A könyv ugyanakkor azok számára is éppen ilyen értékes, akik *nem* kereskedelmi területen dolgoznak. A „civiliek” által elkövetett egyik legköltségesebb hiba, hogy az eladásra és a meggyőzésre csak a hagyományos keretek között gondolnak, amikor egy arra kijelölt értékesítő köti az üzleteket. Így azt kérdezik maguktól: „Én nem az értékesítésben dolgozom, mi értelme megtanulnom, hogyan kell eladni?”

Pedig semmi sem áll távolabb az igazságtól.

Még akkor is fontos, hogy legalább *elfogadható mértékben jár-tasak* legyünk az eladás és meggyőzés tudományában, ha nem kifejezetten értékesítőként dolgozunk. Máskülönben *komolyan* korlátozzuk saját érvényesülési lehetőségeinket.

Az életben ugyanis *minden* az eladásról szól.

Valójában vagy eladunk, vagy elbukunk.

Folyamatosan el kell adnunk másoknak, hogy van értelme az ötleteinknek, van értelme a koncepcióinknak, van értelme a termékeinknek. Szülőként el kell adnunk a gyerekeinknek azt a véleményünket, hogy milyen fontos a fürdés vagy a házi feladat megírása; tanárként el kell adnunk a diákjainknak, milyen sokat ér a tanulás; ügyvédként el kell adnunk az esküdtszéknek ügyfelünk ártatlanságát; lelkipásztorként el kell adnunk a gyülekezetünknek Isten, Jézus, Mohamed vagy Buddha létezését; politikusként el kell adnunk a választóinknak, miért válik a javukra, ha egy adott dologra szavaznak. Röviden szólva tehát az eladás *mindenkire* és az élet *minden területére* vonatkozik, az üzleti és a magánszférára egyaránt. Előbb-utóbb mindannyiunk életében eljön a pillanat, hogy el kell adnunk magunkat valakinek: egy leendő partnernek, jövőbeli munkaadónknak, jövőbeli alkalmazottunknak, szívünk választottjának és így tovább.

Aztán ott az a rengeteg hétköznapi üzleti helyzet, amelyek kívül esnek az általában értékesítésnek tekintett tevékenységen: amikor vállalkozóként megpróbálunk befektetőket szerezni vagy hitelt felvenni a bankban; amikor főnökként el akarjuk adni az alkalmazottainknak – vagy éppen valakinek, akit szeretnénk az alkalmazottaink soraiban tudni – a jövőre vonatkozó elképzeléseink helyességét és átütő erejét; ha új irodabérleti szerződésről tárgyalunk; ha jobb kamatot szeretnénk kiharcolni a céges számlánkhöz vagy jobb fizetési feltételekről egyezkedünk egy kereskedővel.

Nem számít tehát, milyen területen dolgozunk, illetve hogy üzleti vagy személyes dologról van-e szó. *Mindig* azon igyekszünk, hogy úgy közvetítsük a gondolatainkat, az elképzeléseinket, a reményeinket és az álmainkat, hogy azzal cselekvésre bírjunk másokat és megszerezhessük az élettől, amit akarunk.

Erről szól az *etikus* meggyőzés; és e nélkül a kulcsfontosságú képesség nélkül nagyon nehéz bármilyen elfogadható mértékű sikert elérni vagy egyáltalán a saját életünket élni.

Ez a könyv lényegében erről szól. A kommunikáció művészetének elsajátítására szolgáló egyszerű, bevált módszer segítségével sokkal hatékonyabban érvényesíthetjük az érdekeinket és sokkal jobban kiteljesedhetünk az életben.

Csak ne feledjük, mit mondott Pókember nagybátyja az első *Pókember*-filmben (*Spider-Man*): „A nagy erő nagyobb felelősséggel jár.”<sup>1</sup>

Ez a könyv ránk ruházza az erőt.

Használjuk felelősségteljesen!