

Thủ thuật nhỏ này đã mang lại hiệu quả bất ngờ. Vì tôi thực sự cảm mến anh ta, nên sớm muộn gì anh ta cũng sẽ quý mến tôi thôi. Cứ như thế, không bao lâu sau, tôi không còn giữ vai trò là một nhân viên thuyết phục khách hàng nữa, mà tôi đã ở cùng phía với anh ta, chúng tôi cùng bàn bạc về kế hoạch mua bảo hiểm sắp tới. Anh ta tin tưởng vào sự đánh giá của tôi, vì tôi đã là bạn của anh.

Có thể vào lúc này, mọi người không chấp nhận quan niệm của tôi, nhưng tôi tin chắc một khi tôi quý mến ai đó, người ấy sẽ sớm quay lại tìm tôi, và chúng tôi có thể tiến hành bàn bạc việc kinh doanh.

Mới tuần trước, tôi tìm gặp một khách hàng khá khó tính. Đó là lần thứ ba tôi đến tìm. Ông ta gặp tôi ở cửa, trong khi tôi chưa kịp cất tiếng chào, ông đã vội mắng tôi không ngớt lời. Thậm chí ông nói không kịp thở, gấp gáp, và kết thúc bằng câu ‘Đừng bao giờ vác mặt đến đây nữa’.

Sau khi nghe những lời như tát nước vào mặt, tôi chỉ đứng đó, nhìn thẳng vào mắt ông ta trong năm giây, rồi nói thật nhẹ nhàng, chân tình, vì tôi thực sự muốn chia sẻ thiện cảm với ông: ‘Nhưng, thưa ông S, tối nay tôi đến đây gặp ông với tư cách một người bạn mà thôi’.

Bạn biết không, ngày hôm qua, ông ấy đã chấp nhận gợi ý của tôi để mua bảo hiểm tài sản trị giá 250.000 đô la đấy.”

Sol Polk được xem là “vua hàng gia dụng” của Chicago. Bắt đầu với hai bàn tay trắng, nhưng hiện nay mỗi năm Sol Polk đạt hàng triệu đô la doanh thu tại vùng trung tâm Chicago.

Sol Polk cho biết thành công có được hôm nay là nhờ ông