

اکلوند، فردریک، ۱۹۷۷ - Eklund, Fredrik/

مهارت‌های فروش: رازهای فروش هر چیز به هر کس/ اثر فردریک اکلوند، [بروس لیتل فیلد]؛ ترجمه مهدی قراچه‌داغی.

تهران: نسل نواندیش، ۱۳۹۵.

۲۴۰ ص.
۹۷۸-۹۶۴-۲۳۶-۷۸۳-۲

فیفا

عنوان اصلی: The sell : the secrets of selling anything to anyone, 2015.

رازهای فروش هر چیز به هر کس.

موفقیت

Success

موفقیت در کسب و کار

Success in business

فروشنده‌گی -- جنبه‌های روان‌شناسی

Selling -- Psychological aspect

ن. لیتل فیلد، بروس

Littlefield, Bruce

ترجمه‌داغی، مهدی، ۱۳۹۵ - مترجم

۶۲۷ ص/ الف ۱۳۹۵

۶۵۱/۱۵

۲۰۵۲۹۴

مهارت‌های فروش

نویسنده: فردریک اکلوند

مترجم: مهدی قراچه‌داغی

حروفچین: زهرا شعبانی

ویراستار: پریوش طلایی

صفحه‌آرا: الهه ایمنی

بازخوان نهایی: علی تاتار

طراح جلد: ندا ایمنی

ناشر: نسل نواندیش

شمارگان: ۲۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: اول

سال چاپ: ۱۳۹۵

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۲۳۶-۷۸۳-۲

ISBN: 978-964-236-783-2

کتاب‌های مورد نیاز خود را از فروشگاه انتشارات نسل نواندیش تهیه فرمایید.

نشانی فروشگاه نسل نواندیش: میدان ولیعصر - ابتدای کریمخان - پلاک ۳۰۸

تلفن: ۹ - ۸۸۹۴۲۲۴۷

www.naslenowandish.com

info@naslenowandish.com



naslenowandish

انتشارات نسل نواندیش

https://telegram.me/naslenowandish

فهرست

۱۳	مهم نگارنده.....
۱۵	پیش گفتار.....
۱۹	مقدمه . کار من کنید خواستار کالای شما شوند.....
۳۱	 بخش اول
۳۳	 فصل ۱. خودتان بنشینید
۳۳	 فروش را فراموش کنید - خودتان پیدا کنید.....
۳۴	 فقط نشان دهید چه کسی مدتی.....
۳۹	 باید خودتان باشید.....
۴۳	 عبور از جواب نه
۴۷	 از پوسته خود بیرون بیایید و خویشتن واقعی خود شوید.....
۵۳	 فصل ۲. بدانید سوخت رسان آتش شما چیست
۵۳	 انگیزه های خود را بشناسید.....
۶۱	 حال بینم چه چیز به شما انگیزه می دهد تا در کارتتان بدرخشید.....
۶۵	 رؤیای بزرگ خود را بشناسید!.....
۶۹	 فصل ۳. سایه یک برنده
۶۹	 دست پرورده شوید و جلو بزنید.....
۸۳	 به سوپرستارها فکر کنید.....
۸۸	 چگونه به یک سوپرستار برسیم و با او همکاری کنیم.....
۸۸	 دروازه بان را بشناسید.....
۹۰	 به خود اعتماد بدهید.....

- ۹۱..... ببینید چه باید تحویل دهید
- ۹۲..... از تملق نترسید
- ۹۲..... خلاصه حرف بزنید
- ۹۳..... تشکر کنید
- ۹۴..... شما به درون وارد شدید، آن وقت چی؟
- ۹۷..... **فصل ۴. لباس مناسب بپوشید**
- ۹۷..... تا حد امکان خود را آراسته کنید تا به بسته‌ای خوشایند تبدیل گردید
- ۹۹..... چگونه شخصیت خود را به بهترین شکل نشان دهید
- ۱۰۹..... **فصل ۵. مانند یک بوکسور حرفه‌ای تمرین کنید**
- ۱۰۹..... ورزش کنید، غذای خوب بخورید و خوب بخوابید
- ۱۱۴..... موضوع ذهنی است
- ۱۱۹..... ورزش
- ۱۲۱..... برنامه غذایی
- ۱۲۵..... خواب
- ۱۲۹..... **فصل ۶. بر لب‌ها تبسم بنشانید**
- ۱۲۹..... مشرب خوش خود را تقویت کنید
- ۱۲۹..... سی ثانیه فرصت دارید
- ۱۳۲..... مجذوب کردن
- ۱۳۹..... **بخش دوم**
- ۱۴۱..... **فصل ۷. حیطه فعالیت خود را افزایش دهید**
- ۱۴۱..... مخاطبان خود را با کمترین هزینه پیدا کنید
- ۱۵۱..... لینکداین
- ۱۵۲..... یوتیوب
- ۱۵۳..... توئیتر
- ۱۵۴..... فیس‌بوک
- ۱۵۴..... اینستاگرام
- ۱۵۵..... آزمون
- ۱۵۵..... رمز و راز افزودن بر فالوئرهای خود در شبکه‌های اجتماعی

فصل ۸. تبلیغ فروش.....	۱۵۹
بیاموزید مثبت‌ها را برجسته کنید.....	۱۵۹
فروش رؤیا.....	۱۶۰
عشق در اولین نظر.....	۱۶۵
توصیه‌های فردریک برای فروش عالی.....	۱۶۸
فصل ۹. فروش کنید.....	۱۷۵
امیدها و نیازهای طرفین را همسو کنید و فروش را قطعی نمایید.....	۱۷۵
فروش را قطعی کنید!.....	۱۹۰
بخش سوم.....	۱۹۱
فصل ۱۰. چگونه درست بگیرید و بر آن‌ها تأثیر بگذارید تا بخواهند برای شما کار کنند.....	۱۹۳
اشخاص بزرگ را بپذیرید، استخدام کنید و بر آن‌ها مدیریت نمایید.....	۱۹۳
چرا یافتن شریک تجاری بسیار مهم است.....	۱۹۴
افراد مناسب پیدا کنید.....	۱۹۵
برگردیم به تجارت.....	۱۹۹
چگونه شرکت خود را هدایت کنید.....	۲۰۱
فلسفه من درباره کارکنان.....	۲۰۴
فصل ۱۱. مطبوعات را متوقف کنید.....	۲۰۵
یاد بگیرید از رسانه‌ها برای جلب نظر دیگران استفاده کنید.....	۲۰۵
چه کنیم مردم ما را بشناسند.....	۲۰۶
فصل ۱۲. وقتی رشد می‌کنید چه انتظاری دارید.....	۲۰۷
بزرگ‌تر شوید، بهتر شوید یا کارا تر گردید.....	۲۰۹
۵۲۵/۶۰۰ دقیقه.....	۲۱۱
انجام دادن.....	۲۱۱
تلفن.....	۲۱۲
ایمیل.....	۲۱۲
دوستان و خانواده.....	۲۱۳
رسیدن به مقصد.....	۲۱۴

- ۲۱۵ تفویض
- ۲۱۶ زمان مجانی است اما قیمتی برای آن نمی‌توان در نظر گرفت
- فصل ۱۳. امیدوار بودن!** ۲۱۷
- ۲۱۷ فراز و نشیب‌های زندگی (و تجارت) را اداره کنید
- ۲۱۸ هفت مانع بزرگ بر سر راه موفقیت
- ۲۲۰ خودتردیدی
- ۲۲۱ حسادت
- ۲۲۳ با سرعتی که می‌خواهید موفق نمی‌شوید
- ۲۲۴ ناامید شدن از دیگران
- ۲۲۶ دوست داشتن کسی که شما را دوست ندارد
- ۲۲۶ هفت پل
- ۲۲۸ بیماری
- ۲۲۹ شکست را بنای موفقیت
- فصل ۱۴. بخوبی بیانش کنید، کسب درآمد نمایید** ۲۳۱
- ۲۳۱ از بهترین چیزهای زندگی با بگیری و تجارت خود را رونق بخشید
- ۲۳۳ به نکات زیر توجه کنید و بر موفقیت خود بیفزایید
- ۲۳۴ دیگران را در موفقیت خود سهیم کنید
- ۲۳۵ مسافرت
- سخن آخر** ۲۳۷
- ۲۳۷ از من به شما

پیام مهم نگارنده

سفر از شهر کرچی، برآمد به بزرگترین شهر فروش رقابتی دنیا به من الهام داد تا کتاب را که هم‌اکنون می‌خوانید به رشته تحریر درآورم. این کار یک تجربه بزرگ بود. در این کتاب راهکارها، ترفندها و اسرار فروش را با شما در میان می‌گذارم، اما احساس می‌کنم باید قبل از این که خواندن این کتاب را شروع کنید به موضری هم اشاره کنم. موفقیت به سخت‌کوشی، پژوهش، دانش و عزم جزم نیاز دارد. امروز واقعی حاصل صداقت، شفافیت و وفای به عهد است. این‌گونه است که شخص واقعاً موفق، صورت خارجی پیدا می‌کند.

عنوان فرعی این کتاب چگونه به هر کس فروز را کنیم است. اما می‌خواهم یادآور شوم در زندگی چیزهایی وجود دارد که قابل فروش نیستند؛ عزیزان، فرزندان، ارزش‌ها، استحکام شخصیت، باورها و معنویت‌تان. آن‌ها نه تنها قیمتی هستند، بلکه تقدس هم دارند. به عنوان یک فروشنده بزرگ لازم است به خود خاطرنشان کنم حتی من هم نمی‌توانم چیزهایی را بفروشم، به‌خصوص روح و روانم را، اما دیگر چیزها قابل مذاکره هستند.

فردریک

پیش‌گفتار

برای اولین بار فردریک اکلود را در هتل اس.ال.اس پورلی هیلز ملاقات کردم. می‌توانم یک فروشنده بزرگ را در آن سمت خیابان تمیز دهم، فردریک نیز بی‌جاذب‌ای دارد که بی‌توجهی به آن غیرممکن است. در آن زمان او را نمی‌شناختم اما از یک مورد شک نداشتم؛ او یک موفق بود، فردریک اکلود آن غریبه‌اش را داشت.

وقتی سال ۱۹۷۳ بنگاه اهلان را با وامی به مبلغ هزار دلار که از یکی از دوستانم گرفته بودم راه‌اندازی می‌کردم، هیچ تجربه‌ای در کار فروش نداشتم و بدون تردید نمی‌دانستم که سونه می‌آید به موفقیت رسید. آن زمان در شهر بنگاه معاملات املاکی که صاحبش یک زن باشد، وجود نداشت. زنان در این رشته فعالیت می‌کردند اما مردان صاحبش بودند. استقبال چندانی از من نکردند، اما مطمئناً متوجه من شدند. من را پوشیدن لباس‌های مناسب و خوش‌رنگ به همه اعلام کردم که بهترین فروشنده شهر هستم. اما چه اتفاقی افتاد؟ سال ۱۹۹۹ گروه کورکوران به بزرگ‌ترین بنگاه معاملات املاک در زمینه املاک مسکونی شهر نیویورک تبدیل شد.

فردریک سوئدی بدون این که کسی را بشناسد و مدرک خرید و فروش ملک و املاک داشته باشد، به آمریکا آمد و بعد از حدود ده سال به رهبر بزرگ‌ترین گروه خرید و فروش املاک در آمریکا تبدیل گردید. این همان رؤیای آمریکایی است. چگونه توانست چنین کاری کند؟ او می‌دانست

تصور و ادراک واقعیت را ایجاد می‌کنند و این شجاعت را داشت که از فرصت‌های مناسب بیشترین بهره‌برداری را کند.

نخستین ویژگی که من همیشه موقع استخدام افراد برای شرکت‌م در نظر می‌گیرم، اشتیاق است. موفقیت نیازمند اشتیاق است. کسی که ترجیح می‌دهد اگر بهترین نباشد، بمیرد؛ همان فرد ریک است و بعد از خواندن کتاب شما هم مانند او خواهید شد.

بعد هر فروشنده بزرگ، فرد ریک هم بسیار مجاب‌کننده است. برای مثال مباحثه با او در این پیش‌گفتار کافی نیست. او حتی از من خواست درباره هیچ‌یک از شخصی خود درباره موفق‌شدن مطالبی را با شما در میان بگذارم. این پناه او در اسرار او برای فروش هر چیز نهفته است:

۱. اشخاص مایلند با کسانی که آن‌ها را دوست دارند معامله کنند. هرگز دچار این اشتباه نشوید که تجارت فقط در محصول و کالا خلاصه می‌شود. هرگز این‌طور نیست. تجارت درباره اشخاص است. اگر اشخاص شما را دوست داشته باشند، مانند با شما کار کنند و اگر شما را دوست نداشته باشند، مانعی بر سر راه خود دارید که عبور از آن غیرممکن است. کار شما باید این باشد که تلاش کنید آن‌ها شما را دوست بدارند.

۲. فروش به معنای به حداکثر رساندن جنبه‌های مثبت و به حداقل رساندن جنبه‌های منفی است. اگر انجام این رسالت به نظرتان طبیعی است، بدانید که در کارتان موفق می‌شوید؛ اما اگر این مهم را نمی‌دانید، می‌توانید آن را یاد بگیرید. مادرم همیشه می‌گفت آنچه را نداری فراموش کن، به آنچه داری فکر کن - شخصیت خوب، تبسم

خوشایند و نعمت زبان شیوا. مثبت‌ها را به حداکثر برسانید و منفی‌ها را به حداقل.

۳. هر انسان موفق می‌داند چگونه زیبا شکست بخورد. انسان‌های موفق هم مثل هر انسان دیگر شکست می‌خورند، اما زودتر از جایشان بلند می‌شوند و زندگی را از سر می‌گیرند. آیا می‌دانستید که کمترین نرخ خودکشی متعلق به فروشندگانی است که حق‌العمل می‌گیرند؟ چرا؟ زیرا با دست رد بسیاری از مشتریان بالقوه روبه‌رو می‌شوند. آن‌ها با آمادگی بیشتر اسکلات و موانع زندگی روبه‌رو می‌گردند.

۴. همه آن چیز را می‌خواهند که سایرین می‌خواهند. این اولین اصل روان‌شناسی فروش است. باید بتوانید کاری کنید که مشتری به این نتیجه برسد آنچه شما دارید، عدد از هات‌داگ و بیسبال بهترین چیزی است که در دنیا وجود دارد. فراموش نکنید وقتی به کسی بگویید که نمی‌تواند کالایی را به‌دست آورد، حریص می‌شود حتماً آن را به‌دست آورد.

۵. موفق‌ترین اشخاص معتقدند موفقیت موقتی است. تولیدکنندگان خوب آن‌هایی هستند که فکر می‌کنند سال آینده هرگز با اندازه امسال فروش نخواهند کرد. فروشندگان موفق با خودشان رقابت می‌کنند.

مدت ۲۵ سال من بر بهترین فروشندگان نیویورک مدیریت می‌کردم. این را می‌دانم که چگونه فروشندگان موفق می‌خواهند رمز و راز کار را نزد خود مخفی نگه دارند. با این حساب چرا وقتی بهترین فروشنده جهان هستید اسرار موفقیت خود را فاش می‌کنید؟ چرا باید هزاران فروشنده طراز اول در دنیا خلق کنید؟ فردریک می‌خواهد اسرار موفقیت خود را فاش کند. شاید فکر کنید که مشاعرش را از دست داده، اما من می‌گویم انسان‌های واقعاً

موفق از رقبایشان ترس به دل راه نمی‌دهند. فردریک از این که دانستنی‌هایش را به زبان جاری کند به وجد و هیجان می‌آمد. امیدوارم در راه رسیدن به میلیون‌ها دلار موفق شوید.

باربارا کورکوران

www.ketab.ir

مقدمه

کاری کنید خواستار کالای شما شوند

هفت سال بود که نویسنده شدم. در استکهلم زندگی می‌کردم، شهری که در آن متولد شدم. با شرکتی که تقویم کریسمس و کتاب می‌فروخت قرارداد امضا کردم. هر هفته کسی که بیشترین فروش را می‌کرد برنده یک واکمن زردرنگ سونی می‌شد. بدین نتیجه رسیدم که نمی‌خواهم زیاد بفروشم اما می‌خواهم از هزاران کسی که تقویم‌های کریسمس را در سوئد می‌فروشند بیشتر بفروشم. می‌خواستم از همه پرفروش‌تر شوم.

به‌شدت تحت تأثیر هدفم قرار گرفتم. روی کاغذ دیواری اتاق خوابم فروش‌هایم را جمع‌بندی می‌کردم. وقتی پدرم نوشته‌های مرا روی کاغذ دیواری دید عصبانی شد، اما خیلی دیر شده بود. من وارد راه بزرگ‌ترین فروشنده شدن شده بودم.

هر صبح ژاکت مورد علاقه‌ام را که مادر بزرگم برایم بسته بود می‌پوشیدم، همه کاتالوگ‌ها و تقویم‌ها را روی یک سورتme می‌ریختم و به در خانه‌های مردم می‌رفتم. با محل آشنایی داشتم. محل فعالیت‌م آکالا، یکی از حومه‌های شمالی استکهلم بود. دهه ۱۹۷۰ در این حومه میلیون‌ها خانه ساخته شده بود. شمار کثیری از بازنشستگان این محل را برای زندگی انتخاب کرده بودند. زنان سالمند هدف‌های مورد علاقه من بودند. آن‌ها از

کودکی که همیشه بر لبان خود تبسم داشت، استقبال می‌کردند. در خانه‌هایشان را می‌زد و یک قدم عقب می‌رفتم تا وقتی جواب می‌دهند ژاکت زیبای مرا ببینند. به آن‌ها سلام می‌کردم «سلام من هستم فردریک. از دیدن دوباره‌تان خوشحالم». تقریباً همیشه مرا دعوت می‌کردند وارد خانه‌شان شوم. من حکم نوه آن‌ها را پیدا کرده بودم که به دیدارشان می‌رفت. کنارشان می‌نشستم و با آن‌ها حرف می‌زد، حرف می‌زد و حرف می‌زد، فروش می‌کردم و فروش می‌کردم. کاری می‌کردم که بخواهند از من یک تکه بخرند.

نچه - شد؟ در آن زمستان چای سبز فراوانی نوشیدم، به قصه‌هایی درباره جنگ و جانی گوش دادم و همه رکوردهای فروش شرکت تولیدکننده تقویم را شکستم؛ بله همه رکوردهایشان را شکستم. حتی رئیس شرکت تولیدکننده تقویم‌ها به من نامه نوشت و پرسید رمز و راز فروش فوق‌العاده من چیست؟ (اما من زبانی رازم را برای این کتاب نگه داشتم و سی سال بعد نسخه‌ای از این کتاب را به منزله پاسخم برایش پست کردم). در ضمن برنده واک‌من‌های متعدد شدم. آن‌ها را می‌فروختم - به هم‌شاگردی‌هایم در مدرسه.

امروز هم از همان روش‌های گذشته استفاده می‌کنم اما مجبور نیستید برای این که از روش‌ها و راه‌کارهای من استفاده کنید حسابی کاری کنید. اجازه دهید نکته‌ای را برایتان بازگو کنم: شما در همه عمر در حال فروش بوده‌اید، حتی اگر این را متوجه نشده باشید. آیا قرار ملاقاتی داشتید که با پوشیدن بهترین لباس‌تان بخواهید کسی را تحت تأثیر قرار دهید؟ بسیار خب شما در حال فروش بودید. آیا تاکنون از کسی خواسته‌اید زباله‌هایتان را به این دلیل که خسته بوده‌اید از خانه بیرون ببرد؟ شما در حال فروش بودید.

آیا برای گرفتن شغل مصاحبه استخدامی کرده‌اید؟ شما فروش می‌کردید. به همین دلیل است که کتاب فروش برای همه است. این کتاب تمام فروش‌هایی را که همه ما همه روزه انجام می‌دهیم، حتی اگر عنوان شغلی مان «فروشنده» نباشد، شامل می‌شود.

بدون توجه به این که در چه صنعتی فعالیت می‌کنید - تقویم کریسمس، اینترنت، معاملات املاک، پخت‌وپز و غیره - این نکته را همین حالا درک کنید. هر کدام با هم تفاوت ندارند. اگر بدانید چگونه بفروشید، هر کالایی را می‌تواند بفروشد. خواه شما تجهیزات پزشکی بفروشید، یا زود خوابیدن را به پسر کلاس سومتان فروش یک حادثه روزانه برای زندگی همه روزه است.

فروشنده‌گان چه می‌کنند؟ آنها تقاعد می‌کنند، نفوذ می‌کنند و دیگران را مجاب می‌کنند تا آنچه را که آنها دارند بدهند. چه تفاوت دارد که رئیس خود را متقاعد کنید تا نظرات شما بپذیرد یا شوهرتان را متقاعد کنید که برای تعطیلات به منطقه‌ای خاص سفر کنید. هرگاه بخواهید کسی کاری کند، وارد امر «فروش» شده‌اید. هر چه روان‌تر تبسم می‌کنیم تا میز بهتر به ما بدهند؛ حرفی جالب می‌زنیم تا به ما خدایات بهتر بدهند؛ صمیمیت نشان می‌دهیم تا به یک دوستی بلندمدت برسیم. با این‌ها فروش می‌گویند. چه بخواهید اتومبیل بخرید، چه به همکاری بپردازید، چه توجه نوجوانتان را جلب کنید و چه بهترین دوست خود را راضی‌نمایی کنید، در همه اقدام به فروش کرده‌اید.

آیا دیگران آنچه را که می‌فروشید می‌خرند؟

آیا شما را می‌خرند؟

من ده سال پیش از سوئد به نیویورک اسباب‌کشی کردم. یک جفت کفش راحتی به پا داشتم و رؤیایی در سر و می‌خواستم آن را در شهری که هرگز نمی‌خواهد محقق کنم. آن زمان کمترین اطلاعی نداشتم که چگونه ممکن است این مهم اتفاق بیفتد. حتی نمی‌دانستم در چه مسیری می‌خواهم فعالیت کنم، اما کاملاً باور داشتم که بهترین خواهم شد. من به تنها کالایی که در اختیار داشتم معتقد بودم؛ کالای من خودم بود. می‌دانستم بدون توجه به این که چه فعالیتی را انتخاب می‌کنم، سلطان نیویورک می‌شوم. می‌توانستم تصور کنم که عناوین روزنامه‌ها را به خود اختصاص داده‌ام می‌توانم تصور کنم که کیف پولم لبریز از پول است. می‌دانستم در شهری که در آن قابلیت بی‌امان وجود دارد، کارم آسان نخواهد بود. اما من برای مبارزه آمده بودم.

داستان من در حومه‌های شهر استکهلم سوئد شروع شد، شهری بین نروژ و فنلاند، در شمال اروپا و دهه ۱۹۷۰. من به شهر با زمستان‌های سرد و تاریک، نه، منظورم سوئیس نیست. من متوجه شدم که بسیاری از آمریکایی‌ها تفاوت میان سوئیس و سوئد را نمی‌دهند. ما خرس‌های یخی نداشتیم که در خیابان‌ها به راه بیفتند.

وقتی جوان بودم پول چندانی نداشتیم. پدرم، کلابر بود که یک اقتصاددان سوئدی بود، ناخواسته زندگی مرا در ده‌سالگی غنی داد. او به نیویورک دعوت شد تا سخنرانی کند و بلیت درجه یکی که برایش فرستاده بودند با سه بلیت درجه دو عوض کرد تا برادر بزرگ‌ترم سیگ و مرا با خود به نیویورک ببرد.

حتی حالا که این مطلب را می‌نویسم هنوز آن تاکسی زردرنگی که ما را از فرودگاه جی‌اف‌کندی سوار کرد، موسیقی که از رادیو پخش می‌شد و

هوای گرمی که وقتی شیشه عقب تاکسی را پایین کشیدم تا آسمان خراش‌ها را ببینم و به چهره‌ام خورد، به یاد دارم.

اکنون دوباره آنجا نشسته‌ام، ده سال دارم و شما هم کنار من نشسته‌اید. آیا کنارم هستید؟

حرارت صندلی وینیلی را احساس کنید؛ شیشه را پایین بکشید؛ هوای مرطوب شیرین و امیدبخش پاییز سال ۱۹۸۷ نیویورک را استنشاق کنید. ما با هم در سفر هستیم، من و شما.

انرژی و هوش من شهر و ساختمان‌های عمودی سر به فلک کشیده بلافاصله روی من تاثیر گذاشت. تاکسی در تاریک و روشن غروب به میدان تایمز رسید. غرق در حیرت بودم. می‌توانستم فقرا، ثروتمندان و فاصله‌های میان آن‌ها را احساس کنم. حضور هزاران گردشگر دوربین به دست نشان این بود که اینجا در گذشته‌ام هستی است. من معتقدم چیزهای تأثیرگذاری در زندگی هست، آن قدر در یمنند که برای همیشه روی سلول‌های مغزتان اثر می‌گذارد و شرایط شما می‌ماند. آن‌ها برای همیشه تغییر می‌دهد. این یکی از آن لحظات بود. دوسیز آن سال، اولین چک حق‌العمل کاری‌ام بود و سومی، عاشق شدن و امید به دیدن پسر دخترم.

من، پدرم و سیگ به بالای مجسمه آزادی رفتیم. از آن شهر پر از نور در آن سوی آب پیدا بود. غرق در هیجان بودم. احساس آزادی می‌کردم. در آن لحظه و آنجا تصمیم گرفتم با شهر یکی شوم. من بسیار موفق خواهم شد. اما مهم‌تر از آن، کسی می‌شوم که به دنبال رؤیاهای خود می‌رود.

وقتی به ساحل برگشتیم باران به شدت می‌بارید. از قایق پیاده شدیم و به سرعت خود را به یک رستوران رساندیم تا سرپناهی پیدا کنیم؛ یک استیک‌فروشی با صندلی‌های چرمی قرمز رنگ و دود سیگار، فکر کردم

چقدر به فیلم‌های سینمایی شباهت دارد. من به اینجا باز خواهم گشت. روزی در اینجا زندگی خواهم کرد. من زندگی خود را خلق خواهم کرد.

پانزده سال بعد که رؤیایم تحقق یافت و من به منهتن برگشتم، بلافاصله احساس کردم در خانه خود هستم. احساس کردم همه چیز امکان‌پذیر است. نیویورک برایم جادویی بود و هنوز هم هست. قدم‌زدن در خیابان پنجم و در هوای گرم تابستان، ضربان قلبم را با هیجان تند می‌کند. ماشای آسمان خراش‌های سربه‌فلک‌کشیده به آدم نیرو می‌بخشد.

به اتفاقاً چند نفر از دوستان سوئدی‌ام آپارتمان یک‌خوابه‌ای اجاره کردیم و همه به آنجا رفتیم. آپارتمان در خیابان سی‌وهفتم و نزدیک فروشگاه سی‌بی‌بی قرار داشت. کسی را در نیویورک نمی‌شناختم اما من و سایر دوستان سرگرمی‌ام خوشحال بودیم که سوئد را ترک کرده و دیگر پشت سرمان را هم نگاه نمی‌کردیم. البته جای افراد خانواده‌ام برای من خالی بود، اما اقامت در نیویورک از گذشته قدرتمندتری بود. به این فکر می‌کردم که فقط همین حالا می‌توانم آینده‌ام را بسازم؛ نه فردا، نه ماه دیگر و نه سال دیگر؛ همین حالا.

توانستم شغلی پاره‌وقت در ازای روزی یک ساعت در پیدا کنم. هفته‌ای سه شب هم در یک اغذیه‌فروشی کار می‌کردم. خوب ساز و بجا می‌فروختم، اما برای فروش ساندویچ به نیویورک نیامده بودم. دنبال کتابی می‌گشتم نظیر کتابی که هم‌اکنون در دست دارید، یک کتاب راهنما با دسته‌بندی‌ها تا مرا به موفقیت برساند. دنبال کتابی می‌گشتم که به من بگوید چگونه می‌توانم از استعدادهای واقعی‌ام استفاده کنم. کتاب‌هایی که پیدا کردم قدیمی بودند. احساس می‌کردم نمی‌توانم با آن‌ها رابطه برقرار کنم. من دنبال یک کتاب مدرن می‌گشتم تا بتوانم آنچه را که می‌خواهم به همه دنیا بفروشم.