

## CONVERSACIÓN CON UN LECTOR

No hace mucho tiempo, estaba disfrutando de una de mis visitas habituales a una popular librería para ponerme al corriente de los últimos títulos publicados. Voy a confesarles que me encantan estas visitas, porque me trasladan a mi infancia, dentro de una juguetería, cuando mi madre o mi tía Paquita, habituales acompañantes, me presionaban para que tomara una decisión. ¡Qué mal lo pasaba, porque quería llevarme todos los juguetes!

En uno de mis descansos –tengo que efectuar varios porque me duele la nuca de estar mucho rato con la cabeza torcida, a derecha e izquierda, para poder leer los títulos– alguien me llamó por mi nombre:

- ¡Hola, Paco! Cuánto tiempo sin verte.
- ¿Qué tal estás, campeón?

Se trataba de un antiguo participante en uno de mis entrenamientos para vendedores. Me acordaba de su cara perfectamente, pero soy un desastre para poder recordar los 500 o 600 nombres de todos mis participantes en un año. El truco de llamarles “campeón” siempre me resulta efectivo y a nadie puede ofender.

- Mira qué acabo de comprar —en su mano derecha sostenía uno de mis libros sobre ventas—. Voy a leerlo con atención para ver si mejoro aún más como vendedor de lo que conseguí entrenándome contigo, ¡que fue muchísimo!
- Pues dos veces gracias, hombre, por tu piropo y por haber comprado mi libro.
- ¿Quieres dedicármelo?
- No faltaría más. Será un honor para mí. ¿Qué nombre te gustaría que pusiera en la dedicatoria, el normal o el diminutivo?
- Mejor, pon Eugenio, el normal.
- Muy bien, Eugenio (ya recordaba su nombre).
- ¡Gracias, Paco!
- Ha sido un gran placer, sobre todo el verte. Pero, antes de separarnos, ¿me permites que te haga una pregunta respecto al libro?
- Claro, Paco. Las que quieras.
- Creo haber oído que tus expectativas al comprar este libro son que mis consejos y experiencia te enseñarán a ser mejor vendedor. ¿Te he entendido bien?
- ¡Sí, por supuesto!
- Pues ya puedes devolverlo...
- ¿Cómo dices...?
- Ya me has oído. Si lo que pretendes es que el libro te diga cómo has de vender mejor, es preferible que lo devuelvas y te compres una buena novela.
- ¿Me tomas el pelo, Paco? ¿Puedes aclararme esto, por favor?
- Por supuesto. ¿Qué producto vendes en la actualidad?

- Soy promotor en una inmobiliaria muy importante.
- Bien. ¿Sabes, Eugenio, cuántos pisos y locales he vendido yo en mi vida?
- Pues... No sabía que habías vendido pisos.
- ¡Claro que no he vendido! ¡Y no tengo ni la más remota idea de cómo hacerlo!
- Ya me parecía a mí...
- ¿Y tú pretendes que comprando mi libro y leyéndolo, puedo enseñarte a vender más y mejores pisos? ¡Pero si jamás he vendido un piso! ¡Ni conozco a tus clientes, ni tu mercado, ni tu entorno! ¿Cómo puedes pretender que YO te enseñe a desarrollarte como vendedor? Podría pretenderlo dando a mis lectores un precioso ramillete de recetas, trucos y consejos, todos buenos y lógicos, por supuesto, pero te prometo que NO iban a funcionar, por la sencilla razón de que serían MIS recetas, MIS trucos y MIS experiencias, que pueden ser excelentes para mí, pero resultar inútiles para otra persona.

Imagínate, Eugenio, que lees en un libro: “El buen vendedor ha de hablar mucho menos.” A priori puede parecer un buen consejo, pero ¿qué sucede si el lector es un vendedor que ya habla muy poco? ¡Podría convertirse en el vendedor de piedra, el “mudito”!

Los métodos y recetas de alguien jamás pueden generalizarse, por la sencilla razón de que tú y yo somos muy diferentes. Y cada uno de tus clientes es diferente a los demás. Desde Adán y Eva, jamás ha existido nadie igual que tú, o igual que yo y ¡jamás existirá!, porque somos individualidades perfectas, a pesar de que lo olvidamos demasiado a menudo.

- La verdad es que... creo que, tienes razón. Pero, entonces, ¿por qué has escrito este libro y, sobre todo, cómo puede ayudar a un vendedor, a mí, por ejemplo, que lo he comprado para tal fin?
- No es posible enseñar a nadie. Los seres humanos aprendemos DESCUBRIENDO, por lo que este libro te ayudará a descubrir la forma de mejorar hasta el punto que tú quieras. ¡No hay límites! ¡Sólo tú te los puedes marcar!
- Pero, Paco, ¿qué he de descubrir?
- Tus VISIONES. Tus propias visiones.
- ¿Puedes aclararme algo más tu concepto de visión?
- Dices que mejoraste mucho con mi entrenamiento, ¿es eso cierto?
- ¡Muchísimo!
- Pues lo conseguiste porque te hartaste de descubrir nuevas visiones. Voy a refrescarte la memoria.