

Ostamisen vaikeus – elämisen helppous



Elämä on helppoa, jos niin sen haluat nähdä

Koko elämä on myyntiä ja se on vaikeata, jos niin sen haluat nähdä

Työ-, perhe- ja harraste-elämässä on samat lainalaisuudet.

Miten menestyn myyjänä ja siten koko elämässä?

Jätin ei sanan pois 20- vuotiaana ja elämäni muuttui

Maailman myydyin tuote on "ei-ole" ja kolme vaikeinta asiaa ovat ostaminen, golf sekä parisuhteet

Edessäsi on kirja, mikä johdattaa parempaan menestykseen myynnissä sekä opastaa onnelliseen elämään, kuljettaa kohti sitä, mitä haluat, toteuttaa haaveitasi ja postaa esteitä, mitkä liian usein kuljettavat meitä juuri väärään suuntaan...

Alkusanat

Tämä kirja on kirjoitettu sataprosenttisesti kotini tai toimistoni ulkopuolella. Se on kirjoitettu minun ”maailman toimistollani”. Nämä lukemattomat toimistoni ovat Espanjan ja Suomen sekä Euroopan eri maiden lukuisia kuppiloita, kahviloita, ruokapaikkoja, lentokenttiä ja monenlaisia muita paikkoja, joissa ei niinkään ole rauhallista. Puheen sorina on ollut minulle musiikkia. Veneessä kirjoittaessani taustaaäninä ovat olleet laineet tai oikean musiikin sävelet. Loppusuoralla huomasin sen, että kun kirja piti saada valmiiksi, en enää edes pysty kirjoittamaan kotona, vaan minun oli aina lähdettävä jonnekin.

En ole kirjoittamisen ammattilainen, mutta jotain perimää on veressäni kaukaiselta sukulaiskirjailijalta Pietari Päivärinnalta. Koen, että minulla on aina jotain sanottavaa lukemattomiin asioihin. Omien menojeni ja harrastusteni vuoksi kirjani valmistuminen on vain kestänyt. Pahoitteluni niille, jotka ovat jo ehtineet odottaa teostani.

Kirjoitan siksi, että olen aina ottanut vahvasti kantaa asioihin. Koen, että minulla on monesti ollut annettavaa ihmisille. Me kaikki ajattelemme omista lähtökohdistamme käsin, monesti juuri toisin kuin pitäisi. Oma taustani on ollut yrittäjänä liiketoiminnassa, jossa myynti sen lainalaisuuk-sineen ja verkostoitumisineen on veressäni. Mutta näen, että myymme hyvin paljon ns. ei oota. Toimimme tavalla, mikä aivan turhaan ei johda parhaaseen lopputulokseen. Ja kun yhdistän myynnin lainalaisuudet, liike-elämän sekä perhe-elämän ja harrastukset, alkaa syntyä pieni raamattu moneen asiaan koko elämämme varrelta. Lisäksi väitän, että koko elämämme onkin vain myyntiä, ja harjoittelemalla paremmaksi myyjäksi voimme kaikki olla selkeästi onnellisempia.

Tämä kirja sisältää lukuisia tarinoita tositilanteista. Näistä tapahtumista olisi voinut erikseen kirjoittaa lukuisia omia kirjoja - niin yleistä on ostamisen tai elämisen vaikeus. Haluan ensisijaisesti osoittaa, että elämä eli myynti ei ole niin vaikeaa ja että pienilläkin asioilla voi tehdä suuria parannuksia. Sinä lukijana et välttämättä usko tässä kirjassa kaikkeen tai et

tule edes pitämään kaikesta, mitä nyt tulet lukemaan. Mutta olen varma, että löydät kuitenkin vähintään muutamia asioita, joiden avulla voit tehdä selkeitä parannuksia elämäsi lopputulokseen.

Fuengirolassa 09.04.2018

Juha Päivärinta



Jos saisit päättää?

Elämä on valintoja täynnä. Se on polku, jota kuljet, ja ne tienhaarat, jotka valitset elämässäsi. Polut ja tienhaarat vievät sinut tarkalleen sinne, mikä on valintasi milloinkin. Mutta jos saisit päättää, oletko mielelläsi juuri siellä, missä nyt olet, ja siinä työssä, mitä juuri nyt teet? Tai oletko mielelläsi juuri nyt opiskelija tai työtön? Jos saisit päättää, minkä ikäinen juuri nyt olisit? Tätä kirjaa lukiessasi olisitko mieluummin nuorempi vai vanhempi kuin juuri nyt olet? Vai haluaisitko syntyä vasta tulevaisuudessa vai olisitko viihtynyt paremmin 1800-luvulla? Jos saisit päättää, minkä ikäisenä kuolet, valitsisitko? Jos saisit valita ihmiskunnalle täydellisen rauhan tai terveyden, kumman valitsisit? Jos saisit vielä valintasi tarvittaessa vaihtaa miljoonaan euroon, vaihtaisitko? Minkä vuodenajan valitsisit ikuisiksi ajoiksi, jos sen voisit päättää? Olisitko mieluummin joutsen vai kauris, jos saisit päättää? Onko rahasummaa, millä vaihtaisit kuulosi pois? Jos pystyisit puhumaan läpi elämäsi vain käyttäen sanaa EI tai KYLLÄ, kumman valitsisit? Tai vain jos pitäisi jättää toinen sana sanavarastostasi pois, kumman jättäisit lopullisesti?

Ovatko edellä mainitut vaihtoehdot haastavia? Vai ovatko valintasi selviä? Mukana on erittäin tärkeitäkin päätöksiä. Esimerkiksi jos sinun pitää valita, poistuvatko maailmasta kaikki sodat ja murhat vai kaikki mahdolliset sairaudet? Ja jos valitset toisen, toinen puoli jäisi vallalle maailmassa, jossa nytkin on sekä sotia ja murhia että sairauksia. Kaikki valintavaihtoehdot ovat teoreettisia ja ei toteutettavia asioita, paitsi sanan EI tai KYLLÄ valitseminen. Kumman sanan valitsisit? Kumman heittäisit roskiin, ei vai kyllä -sanat?

Jos jätät elämästäsi ei-sanat pois, olet tämän kirjan viestini yhdellä tärkeimmällä polulla. Mutta niin usein kuitenkin me valitsemme elämän poluille ei-sanoja tai ei onnistu -ajatuksia ja kaikkea muuta, mitä emme nimenomaan ei-sanat avulla voi toteuttaa.

Ostamisen vaikeus

Tämä kirja kertoo myynnin ammattilaisista, miten myynnissä ja markkinoinnissa parhaat toimivat riippumatta siitä, millä alalla parhaat ovat. Kirja pureutuu myynnissä alati näkyviin ongelmiin ostamisen ja myymisen kautta ja lopulta kaikkeen ympärillämme olevaan elämään ja elämän lainalaisuuksiin. Mikään ei ole niin vaikeaa kuin ostaminen. Kirja kertoo, kuinka samat säännöt ja lainalaisuudet ovat niin työ- ja perhe- kuin urheiluelämässä. Näissä ei ole mitään eroa. Lopulta kirja todistaa sen, että kaikki toimemme, tekemisemme, sanomisemme on MYYNТИÄ. Myynti on myös toisaalta teatteria, kuten koko elämä on teatteria. Ja jos myisimme kaikkea näitä asiavirtoja ammattimaisesti ja positiivisin mielin sekä ymmärtäen asioiden kokonaisuuksia ja vaikutteita toisiinsa, eivät vain alueen eri yritykset ja yhteisöt tekisi parempaa tulosta, vaan koko maailma olisi parempi elää. Miksi käyttää myynnissä, elämässä ja kaikessa tekemisessämme paljon aikaa huonojen lopputulosten saamiseen, kun 80 prosenttia vähemmällä työllä saamme kymmenen kertaa enemmän aikaiseksi? Jos keskittyisimme positiivisiin asioihin ja myisimme oikein, ostaminen eli eläminen olisi helppoa. Ihmiset ajattelevat hyvin usein juuri väärinpäin asioita esimerkiksi kilpailutilanteesta, asioiden onnistumisesta ja omista mahdollisuuksista. Kun sinun pitää lähteä vieraalla alueella ovesta kadulle vasemmalle, lähdet todennäköisemmin kuitenkin oikealle.

Nykypäivänä ostaminen on teoriassa helpompaa, kuin koskaan. Tekniikka tuo tuotteita hetkessä enemmän saataville, kuin koskaan aikaisemmin. Toisaalta tämä tuo omat käänteiset haasteet. Tuotteita on paljon enemmän kuin koskaan aikaisemmin. Voit valita tuotteen myös lukemattomista liikkeistä, eikä näin paljon ja näin suuria ostoskeskuksia ole ollut ennen. Mutta ostaminen on silti vaikeata yksinkertaisesti siitä syystä, että hyviä myyjiä ei tahdo helposti löytyä. Tai me myyjät emme halua olla niin hyviä, eikä meillä ole viettiä tai perimää siihen. Ja kun koko elämisen olen määritellyt myynniksi, pitäisi myös elämämme kaikin tavoin olla helpompaa, kuin koskaan ennen. Käsittelen aihetta loppuun asti eri suunnista, mutta nyt kysyn vain sen, että jos elämä on helpompaa, kuin koskaan,

miksi esimerkiksi Suomessa on enemmän nuorisomasennusta kuin ikinä sen historiassa?

Myyjän tärkein tehtävä on ratkaista asiakkaan ongelma. Se voi olla positiivinen tai negatiivinen ongelma. Tai asiakkaalla on vain jokin selkeä tarve tai ratkaisematon asia. Toukokuussa 2018 olimme juuri myyneet omakotitalomme Kuusamossa ja oli aika sulkea ympyrä. Olin lähtenyt Oulusta Kajaaniin 1983 ja sieltä Kuusamoon 1997 ja nyt palaisin synnyin juurille, mutta vain kesäisin, sillä talvet asun Espanjassa.

Ja tarvitsisin tietysti asunnon Oulusta. Sitä etsiessä huomasin tämän tärkeimmän myyjän tehtävän, kun eräs kiinteistönvälittäjä esitteli kohteessa minulle innokkaasti kohteen vaatekaappeja. En olisi ikinä niistä kiinnostunut ja yritän vielä muuttaa elämäni niin, että minulla ei ole enää paljon mitä säilöä. Tajusin, että ostaminen oli tässä hieman haastava esimerkki siitä, kuinka myyjän pitäisi ratkaista asiakkaan ongelma, ei vain esitellä satunnaisesti jotain. Minun ongelma ei ollut ostaa asuntoa, vaan se oli aluksi selvästi haasteellisempi. Huomasin, että kiinteistönvälittäjät lähtevät kyllä innokkaasti esittelemään asuntoja, mutta heillä ei ollut mitään tarvetta kartoittaa tilannettani. Minähän voin katsella niitä vaikka ajankulukseni.

Minä olisin tarvinnut myyjän, joka istuu kanssani alas ja pohdimme monisäkeistä vaihtoehtopöytää, mitä tarvitsen ja miten sen ratkaisen. Minähän asun talvet Espanjassa ja sitä on jatkunut periaatteella toistaiseksi viisi vuotta. Tällöin olen menettänyt vuokraa maksaessani 7000 e joka vuosi ja lisäksi 3000 euroa, kun en ole voinut jättää omaa asuntoa sinne kesälle vuokralle eli sen suhteen rahaa on mennyt muualle 50000 euroa. Oulusta tarvitsen vain kesäasunnon, jonka vuokraan talvisin kalustettuna esimerkiksi opiskelijoille. Ostanko siis asunnon Espanjaan vai Ouluun vai molempiin. Jälkimmäisessä pitää ruveta miettimään jo rahoitusta. Ja ostanko hieman käytetyn vai uuden, jolloin saisin taloyhtiön vapaita vuosia osalainan maksussa ja asunto olisi esimerkiksi vuonna 2033 viidentoista vuoden ikäinen eikä 30- 40 vuotta vanha. Otanko siis lainaa vai myynkö Kuusamosta sijoitusasunnon vai yritysliiketoiminnasta Rukan mökin? Vai

sanonko jo Oulussa olevasta asunnostani vuokralaisen irti? Äkkiä vaihtoehtoja oli paljon ja joku esitteli minulle vain vaatekaappeja.

Kyllä lähes kaikkeen myyntiin kuuluu jonkinlainen kartoitus. Ilman sitä niin myyminen ja siten myös ostaminen on vaikeaa ja etenemme määrän-päähän ilman kompassia. Näinhän aloitamme päivittäin elämässämme toiminnan, kun tapaamme ystävän. Me kysymme mitä sinulle kuuluu? Ja kun voimme ostaa paljon myös internetin avulla, ei se sulje pois tätä kartoitusta. Järjestelmä voi kysyä hyvinkin pienen sarjan kysymyksiä, mitkä ohjaavat sinut oikean asian pariin. Ja edellistä asunnon välitystä helpompi esimerkki oli Canon-liiketoimintani alkumatkalla Kajaanissa.

Alueella oli useita suuria oppilaitoksia ja vielä muutamien vuosien toimin-nan perusteella olimme uusi tulokas ja enemmän haastaja kaupanteossa. Eräällä viikolla yksi suuri oppilaitos tuli liikkeeseemme ja halusi hyvin pian tarjousta suuresta kokonaisuudesta kopiokoneissa ja tulostimissa. Huoma-simme kyllä heti, että emme olleet tietoisia tarjouksen tulemisesta eli tiedostimme, että emme olleet vielä ehtineet päästä tämän asiakkaan tilanteeseen kiinni. Aikataulu oli niin nopea, että sanoimme enemmän menevän aikaa jo tilanteen kartoitukseen. Oppilaskunnan puheenjohtaja sanoi, että tarjotkaa nyt näillä tarjouspyynnöillä jotain, mihin vastasimme, että emme mieluummin tarjoa mitään. Asiakas ihmetteli, että eikö teitä kauppa kiinnosta. Ja kerroimme, että sen takia juuri emme tarjoa, kun välitämme asiakkaistamme ja haluamme olla vastuussa tekemisistämme. Saimmekin lisäaikaa.

Myöhemmin, kun tämä asiakas kolmen muun oppilaitoksen kanssa olivat tilaisuudessamme ja toivat liiketontillemme koulujen lahjoittaman yhteistyönpuun, kertoivat he sen, että toimintamme oli erilaista. Emme ensin niin nopeasti halunneet tarjota mitään ja kun tarjosimme, oli tarjouksemme täysin poikkeava kaikista muista saaduista tarjouksista. Meidän tarjous ei ollut sisältänyt juuri lainkaan mitään sitä, mitä he olivat pyytäneet. Olimme tarjonneet ja myös myyneet digitaalisia ratkaisuja analogisten sijaan ja pyydettyjen tulostimien sijaan olimme pelkästään poistaneet tai ottaneet vaihdossa vanhoja tulostimia, joita uudet tehokkaat

monitoimilaitteet korvasivat. Asiakas sanoi, että he eivät ikinä olisi osanneet pyytää sellaisia ratkaisuja, joita perustellusti toimme heille.

Alkusanoissa mainitsin musiikista, mitä laineetkin minulle olivat. Istun parhaillaan Espanjan Aurinkorannikolla toriaukiolla ruokailun jälkeisellä kahvilla. Ja mukaan tulee katusoitaja kitaransa kanssa. Musiikin myötä tunnelmaa ja energiaa tulee selvästi enemmän alueelle, ihmisille, minulle.

Sanotaan että kirjoittaminen on hyvää terapiaa mielenterveydelle, ja niinpä meidän kaikkien kannattaisi kirjoittaa. Saman asian hoitavat myös laulaminen ja musiikki. Kun olen seurannut televisiosta Vain Elämää -ohjelmaa, jossa lauluntekijät laulavat toistensa lauluja toisilleen ja purkavat kappaleiden syntyjen syitä, selviääkin, kuinka usein laulut kertovat heidän oman elämänsä eri tilanteista ja monesti niistä traagisimmista tilanteista. Näin laulajatkin purkavat stressiä ja pitävät yllä omaa mielenterveyttään. Samoin liikunnalla on kiistaton vaikutus mielenterveyden ylläpitämiseen, kuten luonnolla ja siellä liikkumisella. Liikunta kuuluu myös minun rakkaisiin harrastuksiini ja se on yksi syy, miksi en ole ollut sairaana – kun todellinen stressi ei minussa sijaa saa. Siksi tämä kirja on palaute pienestä matkastani elämässä, mitä olen oppinut ja miten olen menestynyt. Kun haluaa menestyä myynnissä (minkä puran tässä myöhemmin tavaksi elää) ja elämässä yleensä, edellä mainitut asiat ovat hyviä ainesosia menestymiseen.

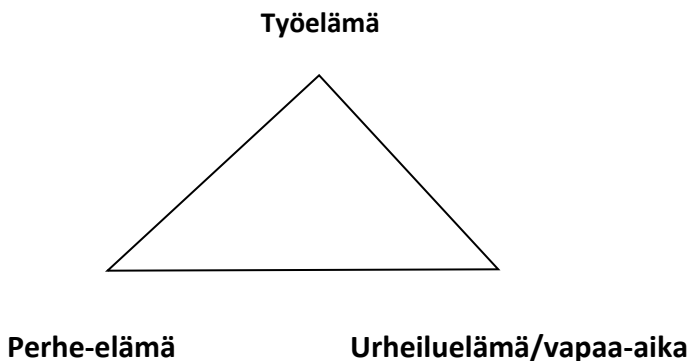
Menestymisen yksi salaisuus myyntityössä ja työssä sekä elämässä yleisesti on toimia aina niin, että voi olla muille HYÖDYKSI! Toki pitää olla hyödyksi myös itselleen, mutta niin moni antaa pienten asioiden ja virheiden helposti ohjata menestymättömyyttään. Voi toki olla hyvinkin tyytyväinen, jos tavoitteet eivät ole korkealla. Mutta monesti kuitenkin samalla työmäärällä, hieman eri tavoin toimien, saavuttaa kuitenkin enemmän. Kun on positiivinen itselleen ja varsinkin vielä muille virheiden ja ongelmien keskellä, on jo hyvällä matkalla.

Samat lainalaisuudet kaikessa elämän peruskolmiossa

Kuinka vaikeata todellisuudessa on ostaminen ja ihmisten välinen kanssakäyminen. Ostamisen ei pitäisi olla vaikeata, mutta sen tekee vaikeaksi hyvien myyjien todellinen puute. Kuinka vaikeaa on viestiminen, vaikka emme koskaan ole olleet teknologian kanssa näin pitkällä lukemattomien teknisten ratkaisujen kanssa. Välillä kuitenkin tuntuu, kun katsoo yhteiskunnan rattaiden kovaa vauhtia, että muurahaiset viestivät paremmin kuin me. Maailman kolme vaikeinta asiaa ovat päivittäisessä normaalissa elämässämme:

1. ostaminen
2. golf
3. parisuhteet.

Tässä vaiheessa saan aina huomiota ja usein erimielisyyttä, varsinkin tämän parisuhteen ollessa kolmantena. Tässä kirjassahan olen laajentanut ja tulen viemään ostamisen käsitettä käsittämään koko elämäämme, jossa parisuhde on osa tärkeää elementtiä. Maailman kolme vaikeinta asiaa voi sijoittaa myös seuraavaan kolmioon, jossa näkyvät työ-, harrastus- ja perhe-elämän vaikeimmat alueet:



Myynnin ammattilaiset

Myynnin ammattilaiset ovat niitä harvoja ihmisiä, jotka voittavat maailmanmestaruuksia, ovat palkintomatoilla, kulkevat usein omia polkujaan ja menestyvät alati kaikessa. He eivät selittele, heillä ei ole todellisia ongelmia, he viihtyvät ja nauttivat, ja heillä on hauskaa. He katselevat maailmaa aivan eri näkökulmista, mihin muut ovat tottuneet. He tietävät, mitkä ovat olennaisia ja tärkeitä asioita maailmassa. He ovat haastajia ja saattavat kyseenalaistaa asioita, jotta näkevät asioiden monitahoiset puolet. Heillä on kuitenkin aina huumori silmäpilkkeessä ja taustalla iso sydän, minkä kautta he ymmärtävät, että meidän tulisi elää yhdessä yhteisten etujen eteen, jotta kaikki voisivat hyvin. He tietävät, että tarvitsemme toisiamme! Vain auttamalla toisiamme voimme menestyä.

Kirja kertoo filosofiani kautta meidän tavallisista elämän askareista, suhtautumisistamme haasteisiin ja ongelmatilanteisiin. Siitä, kuinka käsittelemme esimerkiksi aikaa ja lukemattomia muita asioita, joiden keskellä usein ajattelemme juuri väärinpäin edistääksemme parempaa lopputulosta. Kirja käsittelee ostamisen kautta myyntein edellä mainittujen kolmen arkielämän tapahtumien lainalaisuudet keskenään ja herättää ajattelemaan asioita juuri toiselta kannalta. Myyntein sudenkuoppia käsittelen lukemattomista suunnista ja puhun maailman myydyimmästä ja huonokatteisimmasta tuotteesta, mitä myydään alati joka paikassa, **”Ei oota”**.

Tarina 1; Viranomainen myy ”ei oota”

Sain verottajalta hiljattain tietojeni täydennyspyynnön. Tilitoimistoni on hoitanut aina veroilmoitukseni teon, mutta oli nyt henkilökohtaisella puolella unohtanut ilmoittaa vuokratulon omakotitalostani, minkä yhtiöni oli vuokrannut. Elämme täysin sähköistä aikakautta. Arjessaan nuoretkaan eivät paljon muuta tee kuin elävät someviidakoissaan. Silti postiautot kiertävät edelleen lähiöitä ratti väärällä puolen autoa ja täyttävät pieniä

laatikoita paperitulvaan. Samoin moni yritys ei pysty nytkään vuonna 2018 laittamaan laskujaan sähköpostiin tai muuhun sähköiseen muotoon, vaan ne lähetetään edelleen perinteisellä tavalla kirjekuorissa laatikoihin, joiden nimeksi kerromme myöhemmin lastenlapsillemme olleen postilaatikoita.

Soitin verottajan kirjeessä mainitulle yhteyshenkilölle kysyäkseni sähköpostia, johon voisin puuttuvan ja täydennetyn asiakirjan lähettää. Saamassani postikirjeessä ei ollut sähköpostiosoitetta, kuten suurimmassa osassa laskuissa tai muissa yritysten ja yhteisöjen asiakirjoissa ei ole puhelinnumeroa tai yrityksen www-osoitetta tai sähköpostiosoitetta. Ja näin **ei oon -myynti** on jo päällä! Verottajan kirjeessä ilmoitettu suora-numero ilmoitti, että se ei ole käytössä tai valittuun lankaliittymään ei oteta puheluita vastaan. Vastaus oli luonnostaan hämmentävä. Yritin katsoa sähköpostia netistä, mutta kuten jo ennakoon oletin, totesin sen olevan vaikeaa. Vaihteen numero oli varattu ja löysin netissä seikkaillessani chat-sivuston, johon aloin jonottaa kysymystäni. Sähköpostiosoitteen sijaan sain toisen numeron, joka oli aivan yhtä varattu kuin muutkin numerot. Sanoin, että tarvitsen pieneen asiaan vain yhteyshenkilön sähköpostiosoitteen, jotta voin hoitaa asiani. Itsehän asun enemmän Espanjassa ja Suomessakin olen enemmän muualla kuin kotona Kuusamon osoitteessani.

Vastauksena verottajalta sain, että asioita ei juurikaan turvallisuussyistä hoideta sähköpostilla. Kun kerroin, että nyt on meneillään ostamisen vaikeutta ja sen, että tulin juuri palaverista, missä useampi yrittäjä sanoi Suomen postin melkein hukkaavan enemmän postia kuin saavan kirjeet ajoissa oikeaan osoitteeseen perille, sain lopulta sähköpostin. Kerroin myös, että minulle tulevat kirjeet myös monesti eksyvät, kun taas sähköpostini ei ole käytännössä koskaan ollut este viestin perillemenosta - ellei tee sitten niin, kuin juuri Suomen turvallisuuspoliisin sähköpostista uutisoi-tiin Venäjän presidentti Putinin vierailun yhteydessä yksityiselle ihmiselle lähetetystä salaisesta sähköpostiviestistä. Toki tavallinenkin posti hukkuu, jos siihen kirjoitetaan osoite väärin.

Tarina 2. Maksavaa asiakasta ei pidä koskaan ohjata pois

Istun Espanjassa tutussa kahvilassa ja tilaan kahvin sekä brandyn. Kahvilatyöntekijät sanovat, että kahvia ei tänään saa, kun kone on rikki. Kysyn, saako vastapäisestä katukahvilasta. Tarjoilija kysyy ja sanoo, että kyllä saa. Näen, että vastapäisessä kahvilassa ei taas ole paikkaa vapaana, ja kysyn, voinko ottaa kahvin tuolta kadun toiselta puolelta olevasta kahvilasta ja brandyn täältä, jossa istun. Myyjä on hyvin epävarma eikä usko onnistuvan. Miksi ei? Totean, että ostanhan silloin teiltä ja voin vielä maksaa naapurikahvin juonnista jonkun euron pöytävuookraa. Tarjoilija käy kysymässä esimieheltään, mutta tarjoukseni on liian monimutkainen ja kahvila torjuu myynnin. ”Ei ole, ei onnistu” -myynti on alkanut ja asiakas poistuu ihmeissään, kun rahallakaan ei saa ostettua. Onpa kallista.

Myynnissä ei juuri koskaan pitäisi ohjata ostavaa asiakasta pois. Ja kalleinta on aina se, kun asiakas joutuu pettymään. Perhe-elämässä koetaan myös pettymyksiä ja voidaan tuntea samalla tavoin jäädyksi hylätyksi. Näiden asioiden korjaaminen on myös jälkikäteen työlästä ja kallista. Pidä asiakkaastasi aina kiinni kaikin tavoin.

Joudun asumaan aina loppukevään Espanjassa väliaikaisessa asunnossa. Tänä vuonna otin vuokra-asuntoni alueelta, jossa parkkipaikat ovat maksullisinakin vähissä. Kysyin rannan parkkialueelta parkkipaikkatarjousta, jossa hinta oli 55 euroa kuukaudessa. Olisin ottanut parkkipaikan vuokralle viideksi tai kuudeksi viikoksi. Mutta hinta oli aina alkavalta uudelta ajalta samat 55 euroa, viikon tai pari olisin ollut yli tuon kuukauden. Hinnaston vaikeutta oli taas vaikea ymmärtää, kun alueen parkkipaikoista keskiarvona on vuorokauden ajasta täytetty 30 prosenttia. Kysyin vapaata parkkipaikkaa sitten paikasta, joka oli minulle tuttu ennestään, ja kuulin, että hyvin täyttää on. Kun myöhemmin menin katsomaan maanalaisia parkkipaikkoja, oli siellä vain muutamia autoja ja hinnat olivat nousseet 150 euroon kuukaudessa. Tein tarjouksen, mutta täälläkin haluttiin pitää paikat tyhjiillään mieluummin, ja minun oli pakko palata ensimmäisen 55 euron tarjoukseen ja junailla viimeisen asumani viikon muulla tavoin.

Samana päivänä koin aivan toisin asiakkaan auttamisessa, kun yritin ostaa toiseen pieneen puhelimeeni laturia tai uutta akkua, kun virta tempuili alati. Pienen sekatavaraliikkeen omistaja teki kaikkensa löytääkseen vian. Hänellä ei ollut vara-akkua, mutta hän sanoi hakevansa sen huomiseksi, jos voin jättää puhelimeni hänelle. Kun tulin, liikkeen omista ei ollut kaupungilta vanhaan puhelimeeni sellaista löytänyt ja lupasi vielä etsiä laturia tai akkua Malagasta. Sanoin, että jos etsin sitä vielä itse tai ostan ulkomaan-puhelimeksi jo uuden. Hän pyysi vielä, että antaisin puhelimeni ja meni pieneen varastokomeroon. Omistaja kaatoi useita laatikoita ja penkoi niin, että löysi vielä vanhan akun ja puhelimenkin, jonka avulla pystyisin lataamaan. Hän pyysi vain 5 euroa mutta annoin hänelle kympin, kun hänellä oli niin iso sydän ja tahto auttaa asiakasta. Olimme molemmat niin tyytyväisiä ja sanoin, että saat minusta ikuisen asiakkaan.

Tämän kirjan viimeinen mystinen henkilökohtainen ostamisen vaikeuspäivä oli kesäkuussa 2018 Oulussa. Näin ainakin jo kovasti toivon, kun myöhemmin kerron, että kirjaprojektin aikana, mitä olen kirjoittanut hitaasti muutamia vuosia, on minulla ollut mystinen ostamisen vaikeus, mikä on vain pahentunut kirjan laskettua aikaa kohti. Tuona päivänä yritin ostaa vain kolmesti, onnistumatta niissäkään lainkaan. Poikani oli tuona päivänä kysellyt, aiheutanko niitä ostovaikeuksia itse, mutta myöhemmin kuvaan kolme tapahtumakenttää näille tapahtumille ja vain yhdessä lohkossa olen niiden syntyjen isä. Mutta niiden määrä on pieni ja täysin tiedostettu. Tämä päivä oli tyypillinen esimerkki ostamisen vaikeudesta. Olimme myyneet omakotitalon Kuusamossa ja olin etsimässä itselle aktiivisesti uutta asuntoa Ouluun, minkä vuokraan kalustettuna aina talveksi. Poikani oli vuokraamassa itselle asuntoa. Yritin ostaa tuona päivänä kolmesti ja väliajat ajoin teknisesti kirjaani sähköiseen jakeluun, mikä sekin oli haasteellinen. Olin edellisenä iltana sopinut asunnon katsomisesta ja laittelin viestejä, miten voimme tavat, kun olin nyt Oulussa. Lopulta myyjä Oulun Arvokiinteistöistä soitti ja kartoitti todellista ostopotentiaalia sekä kertoi, että kohteesta on tarjottu se, mitä netissä pyydetään. Myyjä tajusi, että minulla oli kiinnostus ja rahat maksaa kauppa heti. Niinpä hän kysyi, haluanko tarjota enemmän ja suostuin tarjoamaan hieman enemmän.

Minua ei se yllättänyt, että enhän sitä saanut ostettua, mutta enemmän se, että tarjousta kysyttiin, vaikka periaatteessa heidän pitäisi jo sitoutua siihen, kun juuri joku on tarjonnut sen mitä virallisesti pyydetään. Se on kuitenkin enemmän herrasmainen teko, kuin laki. Ja lisäksi siihen, että parempaa tarjousta kyllä kysytään, mutta sitä ei kuitenkaan myydä. Pahoittelut tuli tekstiviestillä, että näinkin joskus saattaa käydä. Ja minä vastasin, vain, että eipä se mitään – jatkan kirjani Ostamisen vaikeus kirjoittamista ja asuntojen etsintää.

Mutta tämän esimerkin olennainen loppu olikin tämä viesti, missä vain todetaan tapahtunut. Mutta jos toisessa päässä on asiakas, mikä näkemättä kohdetta suostuu puhelimesta tarjoamaan hieman enemmän, kuin kukaan muu, niin eikö tällainen asiakas ole aika ”kuuma” ja todellinen potentiaali myyjälle. Tapahtui taas se, mitä kirjassani viestin kärkitapatumiksi myynnin poluilla. Ja tämä tapahtuma on se, että ei tapahdu mitään, ei myydä! Olisihan tälle asiakkaalle pitänyt sanoa, että ei syytä huoleen, voidaanko tavata, meillä on varmaan muutakin kiinnostavaa.

Toinen ostoyritys oli, kun poikani onnistui vuokraamaan haluamansa asunnon ja pyysi sitä ennen minua syömään. En ollut niin nälkäinen, mutta tulin perässä Oulun Hai Long kiinalaiseen ravintolaan. Tiskillä oli ilmoitus lounas alkaen 9,50 ja päivän lounas 10,40. Sanoin, että syön tuon alkaen 9,50 lounaan. Tarjoilija kassan vieressä sanoi, että ne valitaan listalta. Sanoin, että syön mieluummin tuota päivän lounasta vähän, kun ei niin kova nälkääkään ole ja annoin ainoan maksuvälineen 20 euroa. Myyjä kysyi olisiko minulla antaa se 40 senttiä erikseen.

Kysyin, että mistä hän tiesi minulla olleen tuo 40 senttiä? Mutta olin sen juuri laittanut Oulun pysäköintimaksuihin ja silti pelkään, että täällä on kohta sakot siitäkin huolimatta odottamassa. Heillä ei ollut antaa vaihtorahaa ja ehdotin, että ottaisivat siitä kymmenen euroa, kun en ollut niin nälkäinenkään. Myyjä vastasi, ettei hänellä ollut valtuuksia tähän. Ja palaan kohta takaisin tähän sanaan ”valtuuksia”. Tätä ihmettelin, kun heillä itsellä puuttui vaihtorahat. Työvälineet eivät olleet kunnossa, eikä siitä tulisi noin pienen asian takia rangaista asiakasta. Sanoin, että juon sitten vain kahvin,

kun päivän kahviannoskin on edelleen saamatta. Ja myyjä ojensi toista kättään pyytäen kahta euroa. Sanoin, että hänellähan olisi edelleen minun 20 euroa toisessa kädessä. Mutta hänellä ei ollut antaa mitään vaihtorahaa. Kysyin, saanko sitten istua perälle poikani seuraksi ilmaiseksi ja luvan saatuani meinasin jättää 20 euroani tippinä, mutta en niin tehnyt. Kysyin vain pojaltani, miten hän laittaisi tämän minun aiheuttamaksi? Katoaako heillä vaihtorahat, kun astun ravintolaan?

Ja kun tässä perusteltiin, että heillä ei ollut valtuuksia antaa ruokaa tasan kymmenellä eurolla. Viestieni joukkoon kuuluu myös väite, että ajattemme noin puolet ajatuksistamme juuri toisin, kuin pitäisi. Ja niinpä haluaisin kysyä niin myyjältä, kuin yritysjohtolta, kellä tässä on valtuudet ohjata asiakas pois pettyneenä ja nälkäisenä `yhden 40 sentin johdosta? Kellä on valtuudet ottaa vastaan vastuu, jos ja kun asiakas ei tulekaan toiste tai hän ei tuokaan ryhmäänsä paikkaan useiden tuhansien eurojen kera?

No, en saanut asuntoa 140.000 eurolla enkä kahvikuppia kahdella eurolla. Menimme myöhemmin tekemään pojan vuokrasopimusta ja odottelin talon kahviossa sammuttaakseni kahvihampaan pakotuksen. Tilasin kahvin ja leivoksen ylimmän hyllyn vasemmanpuolimmaisesta kohdasta. Myyjä sanoi, että menisin vain pöytään, niin hän tuo tilatut. Sain jotain aivan muuta. Myyjä pahoitteli ja muisti siinä itse mitä olin tilannut ja aikoi käydä vaihtamassa. Kerroin ettei menisi missään nimessä, sillä sekään ei välttämättä onnistu, niin mystinen näiden aiheuttaja olen minä, ottaisi nyt vain rahat ja minä saan yhden kahvikupin!

Onko elämä helppoa?

Intiaani vanhus keskusteli lapsenlapsensa kanssa. Hän sanoi: "Kaikissa meissä asuu kaksi taistelevaa sutta. Toinen niistä on paha. Se on viha, pelko, ilkeys, kateus, ylimielisyys, itsesääli, mustasukkaisuus ja valhe. Toinen on hyvä. Se on ilo, rauha, rakkaus, toivo, empatia, hyväntuulisuus,

totuus ja luottamus.” ”Kumpi susi voittaa?” kysyi lapsi. ”Se, jota ruokit”, vastasi vanhus.

Onko elämä ylipäättään helppoa? Onko myyminen helppoa? Osaatko uida tai lentää lentokoneella? Sujuuko ruuanlaitto kuin tanssi? Vai oletko lainkaan liikunnallinen? Ehkä pärjääät laulajana paremmin? Onko rahan ansaitseminen helppoa vai käykö paremmin ja nopeammin sen tuhlaaminen? Pärjäätkö estradeilla kuin suuri näyttelijä, vai oletko mieluummin yksinäinen susi? Tuletko toimeen ihmisten kanssa, ja oletko aina onnellinen parisuhteessasi? Voitko harkita 50 kilometrin patikointia Lapin erämaassa? Osaatko soittaa viulua? Oliko eilen vaikea päivä vai pelkäätkö, että huomenna on vielä vaikeampi?

Kaikki edellä voi tuntua niin helpolta kuin vaikealtakin. Kumpaan suuntaan asiat kallistuvat, riippuu vain sinusta, ei niiden asioiden helppoudesta tai vaikeudesta. Kaikkia mitä joku osaa tehdä tai on tehnyt, voit tehdä sinäkin. Nyt on kysymys sinusta, tahdosta, motiivistasi ja siitä, osaatko ajatella oikein. Osaatko ajatella itsellesi edulliseen suuntaan? Vai järjestätkö huomaamatta itsellesi turhia esteitä polullasi menestykseen ja onnellisuuteen? Meillä on elämässämme paljon esteitä, mutta hyvin suuren osan niistä esteistä me rakennamme vain itse. Monesti esteenä on jo sekin, että emme tee asian eteen mitään. Esteiden purkuun on paljon apukeinoja, ja yksi perimmäinen kysymys on se, että elätkö tässä hetkessä vai menneessä vai tulevaisuudessa vai vaihteletko näiden paikkaa asioista riippuen. Historiaan et voi palata ja tulevaisuus rakentuu siitä, mitä teet nyt.

Toisella pojallani oli golfaajan uran aikana menestystä pelaamisessa, mutta vastoinikäymiä monessa terveydellisessä asiassa. Koulun loppusuora takkusi ja motivaatio oli aika ajoin hukassa. Lahjoja pojalla kyllä olisi moneenkin suuntaan, kunhan vain omien halujen ja toiveiden motivaatio kirkastuisi. Meillä kaikilla ihmisillä on aikoja, kun melkein mikä vain voi tuntua vaikealta tai jopa täysin saavuttamattomalta. Kirjoitin pojalleni pitkän kirjeen. Ymmärsin viestini tärkeimmässä sisällössä sen, että todellisuudessa on olemassa vain yksi asia, jota emme osaa tai jota emme voi saavuttaa. Mikä se on, kysyin häneltä?

Jos katsomme hetken maailmaa ja sen ympärillä tapahtuvia upeita asioita, näemme toinen toistaan mahtavampia suorituksia. Joku pystyy juoksemaan sata metriä alle 10 sekunnin. Joku on käynyt kuussa. Joku on valittu USA:n presidentiksi. Joku on keksinyt sähkön ja toinen luonut puhelimen. Asioiden ei tarvitse suinkaan olla lajinsa tai asiansa ennätyskiä, mutta kaikki, mitä voimme havaita, on joku täällä maailmassa osannut tehdä tai luoda. Mutta se, mikä ei juuri sinua kiinnosta tai motivoi aidosti, on ainut asia, mitä me emme voi tai osaa tehdä. Kaikki mitä meillä tällä planeetalla on, on ollut jo aikaisemminkin. Puhelimia ei siinä muodossa, miten me niitä nyt käytämme, ollut vielä kovin kauan aikaa sitten. Mutta ne ainesosat jo olivat täällä. Puuttui vain tieto. Materiaali muuttaa alati muotoaan ja sitä teollisesti ja teknisesti voidaan muokata. Me ihmiset olemme samanlaisia. Syntymää eikä kuolemaakaan ole olemassa, me vain muutamme olomuotoamme alituisesti ja välillä enemmän ja välillä vähemmän. Me siis olemme täällä (ainakin henkisesti tai muussa muodossa, minkä lainalaisuuksia emme välttämättä tiedä) emmekä tule mistään ulkoavaruudesta. Ihmisen syvintä henkistä olemassaoloa tai muotoa ja sen syntyä ei osata selittää, mutta voiko sen kuvitella tulevan jostain äärettömyydestä. Syntymättömän lapsen henkikin on varmaan täällä muodossa tai toisessa, mutta tällä hetkellä emme pysty sitä ymmärtämään ja näkemään missään muodossa.

Jos elämä on vaikeaa, se on sitä oikeasti. Et voi päättää milloin, mihin ja minkälaisena synnyt. Et voi valita vanhempiasi. Koet ehkä olevasi onnellinen juuri tässä aikakaudessa, sillä historia kuulostaa liian alkeelliselta ja kaukainen todellisuus liian modernilta ja pelottavalta. Mutta sinä vain pääsääntöisesti sopeudut kaikkeen - kunhan et turhia asioita murehtisi. Sinä vain putkahdat tänne ja satut juuri nyt lukemaan tätä kirjaani jossain. Et syntynyt tuhat vuotta sitten, eikä kukaan ole odottanut, että tulisit sadan vuoden kuluttua. Eikä sinua sellaisenaan ylipäätään ole odottanut tai voinutkaan odottaa kukaan. Vanhempasi vain toivoivat todennäköisesti lastaan, mutta eihän ollut mitään tietoa edes lapsen sukupuolesta. Ja kun kuolet, vielä vähemmän kukaan sitä pian tietää tai sinua paljoakaan kaipa. Maailman laajuudessa ja ajan rajattomuudessa

EI

Elämä on valintoja täynnä, voit mennä vastatuuleen tai myötätuuleen. Voi valita kyllä tai ei sanan, mitkä ovat pieniä sanoja, mutta valinta saattaa ratkaista koko elämäsi suunnan.

Elämä on myyntiä, onpa itse sitten myyjä tai ei. Mitään muuta emme tee. Miten onnistuu, ratkaisee se, minkä sanan valitsee.

Kirja kertoo sen, että myynnin lainalaisuudet pätevät kaikkialla ja aikaa ei ole. Kirja kertoo, miksi niin usein ajattelemme juuri väärin päin. Maailman myydyin ja huonokatteisin tuote on "ei ole". Kolme vaikeinta asiaa ovat seuraavat: 1. Ostaminen. 2. Golf. 3. Parisuhteet. Mutta näistä ja niin paljon muustakin selviää mainiosti, kun valitsee ja sanoo:



KYLLÄ