

## القسم الأول

قصة  
مئة مليون دولار



# 1

## محادثة بقيمة مئة مليون دولار

سيكون كل شيء منتهياً عند الساعة السابعة والرابع. إذ إن  
هناك نتيجتين محتملتين: فإما أن أحقق حلمي أو أن يتلاشى،  
وفي كلتا الحالتين ستتغير حياتي إلى الأبد.

بدأت أخفض سرعة سيارتي بعد أن تجاوزت نقطة انعطاف  
الطريق السريع، وأوقفت السيارة على كتف الطريق، وقد  
أصدرت الدوايب صريراً على الإسفلت، كانت حركة السير  
خفيفة، لكن مستمرة عند الساعة السادسة وخمس وأربعين  
دقيقة، وكان هدير السيارات التي تتجاوزني يخرق فواصل  
الصمت القصيرة. وأبقتني أعصابي المتوترة متيقظاً رغم أنني لم  
أنم بشكل كاف. بدأ معدل دقات قلبي بالتسارع إذ لم يبق من  
الوقت إلا خمس عشرة دقيقة. كنت بحاجة قوية للاسترخاء،  
فكل شيء سيعتمد على قدرتي على التركيز والسيطرة على

النفس. سيكون كل شيء منتهياً عند الساعة السابعة والرابع. إذ إن هناك نتيجتين محتملتين: فإما أن أحقق حلمي أو أن يتلاشى، وفي كلتا الحالتين ستتغير حياتي إلى الأبد.

نظرت عبر الزجاج الأمامي وعينا يتبعان خطوط الطريق السريعة على امتداد البصر حيث ثبتت عينا. وبدا كل شيء آخر؛ من بانوراما السيارات إلى الغيوم إلى المباني المنخفضة، متموجاً متداخلاً وكأنه سجادة كبيرة.

ومع انخفاض صوت السير أغلقت عيني متأملاً، أحسست عندها بالاسترخاء وصفاء الذهن، عندما فتحت عيني ألقيت نظرة على الساعة حيث بلغت السادسة وتسعاً وخمسين دقيقة، سيصل في أي لحظة الآن، وكنت مستعداً!

لمحت على المرأة الخلفية صورة سيارة ليموزين Limousine طويلة سوداء اللون، بدت وهي تقترب خلسة كأنها غواصة، تجاوزتني ثم توقفت على كتف الطريق، فتسارعت نبضات قلبي وأخذت نفساً عميقاً لاستعادة هدوئي، ثم خرجت من السيارة ممسكاً بحقيبتي الجلدية الصغيرة التي أخذتها من المقعد الأمامي.

كان هواء الصباح لطيفاً. سرت باتجاه الجانب الأيمن من الليموزين ووقفت هناك حيث استطعت أن أرى ظل شخص في المقعد الخلفي - وكنت قد قابلته شخصياً مرتين من قبل - كان رجلاً ضخماً، لم يكن زائد الوزن بل كان ضخماً يزيد طوله

على ستة أقدام، عريض الوجه، ذا عينين زرقاوين عميقتين تحت حاجبين بارزين.

خرج رجل قصير بشاربين من باب السائق ودار حول السيارة، كان يسير ببطء، أو هذا ما بدا عليه، وكأن كل ما يجري كان يحدث بوتيرة بطيئة، نظرت إلى ساعة يدي مراقباً عقرب الثواني وهو يتقدم ثم يتوقف ثم يتقدم ثانية. وبعد مرور الدهر بأكمله فتح السائق الباب الخلفي وحشي على الدخول.

انزلقت على الجلد البارد وجلست إلى جانبه.

قلت، ماداً يدي للمصافحة: «صباح الخير يا رولف Rolf»

خطف يدي ثم هزها بسرعة قائلاً: «لديك خمس عشرة

دقيقة».

فتحت حقيتي وسحبت منها ستة عروض تأمين، يمثل كل منها صيغة مختلفة لبوليصة تأمين بقيمة مليوني دولار. وذلك هو كل ما كان يهم رولف في ما يخص لقائي به، أي أن أناقش معه عرضاً بقيمة مليوني دولار. وحقيقة الأمر أنه كان لدي دافع خفي للقائه، وكنت بحاجة إلى دقيقتين عند نهاية اللقاء لأناقش السبب الحقيقي الذي كان يقف وراء رغبتني برؤيته. وصليت متمنياً أن يتخذ قراره بسرعة في ما يتعلق بعرض المليون دولار.

قلت: «رولف، هذه ستة عروض مبنية على أساس مفهوم

الكلفة المعدومة Zero-Cost Concept التي تكلمنا بشأنها هاتفياً.

سيعيد لك تعويض الوفاة Death Benefit قيمة البوليصة، بالإضافة إلى الأقساط المدفوعة Premiums، فضلاً عن الفوائد التي كان يمكن للأقساط أن تجنيها إذا ما استثمرت في مكان آخر».

أخذ رولف العروض مني وراح يدرسها ممضياً قرابة 20 ثانية على كل منها. كان العرض الخامس هو العرض الذي أوصي به لأن القسط ومعدل الفائدة فيه مناسبين تماماً لحاجاته. سيكون لدي متسع من الوقت لمناقشة السبب الحقيقي لزيارتي إذا ما وقع اختياره على العرض الخامس.

دَعَوْتُ بحرارة. ومع متابعة رولف دراسته للعروض وضعت يداي في حضني وركزت على تهدئتهما.

كان لدي ميل غريزي للنقر بأصابعي بعصبية، ولم يكن هذا بالوقت المناسب لكي أرضي هوايتي المشتتة للانتباه. استدرت للنظر إلى الخارج، فرأيت طيراً يطارد آخر في حركة دورانية في الهواء. ربما كان الطائر المطارد يحاول بيع الآخر عقد تأمين.

رفع رولف رأسه بعد دقيقتين مصرحاً: «العرض رقم خمسة».

«وهذا ما أوصي به».

«حسناً، شكراً لك يا ديفيد».

قلت: «ولكنني لا أزال أمتلك إحدى عشرة دقيقة من وقتك يا رولف».

نظر رولف إلى ساعته.

«هذا صحيح». كنت أعلم أن رولف رجل يحترم كلمته.

«ما أريده يا رولف هو أن أقضي بعض الوقت معك ومع محاسبيك ومحاميك، أريد أن أطور خطة تأمينية للشراكة الجديدة، قائمة على خطة التأمين معدومة القيمة، هل يمكننا تحديد موعد لمناقشة هذا الأمر؟».

كان رولف الشريك الرئيسي بقوة الأمر الواقع لشركة تغليف وتعليب تمر بمرحلة إعادة هيكلة شاملة. وكنت قد بعث الشركاء الأصليين قبل عدة سنوات تأميناً عندما اشتروا شركة دولية. وكانت تلك أكبر صفقة قمت بها في حياتي، إذ بلغت قيمتها 42 مليون دولار. غير أن الشركة توسعت بشكل هائل منذ ذلك الوقت، وقد بلغت قيمة التأمين المطلوب الآن 100,000,000 دولار.

وكنت أريد نصيباً من هذه الصفقة. وبما أنني كنت من باعهم التأمين الأصلي فإن هذا سيكون عاملاً مساعداً لي، ولكن ليس بالقدر الذي أوده. فكل من الشركاء العشرة سيأتي بوكيله الخاص به، وستكون المنافسة حامية الوطيس.

ولكنني كنت أعلم أن رولف هو صاحب القرار، ومن يكسب مساندته سترجح كفة حظه في الفوز بالصفقة. وكنت

بحاجة إلى أن يوافق على الموعد المقترح للقاء. حوّل عينيه ورمقني بنظرة ثاقبة، وكأنه يحاول استقراء ذهني بحثاً عن نقطة ضعف، ولو أنني طرفت بعيني لأجاب بالنفي. وكان الأمر بهذه البساطة.

حملت فيه دون أن يرف لي رمش. قال رولف: نعم.

### اختراق في بيع الصفقات الكبرى

وأثناء قيادتي للسيارة عائداً إلى المنزل، غير ملاحظ للطريق وللحركة المزدحمة عليه، رحت أتساءل كيف قادتني الأقدار إلى أن أجد نفسي في موقف أطلب فيه من زبون موعداً لأناقش معه عقد تأمين بقيمة 100,000,000 دولار. فمئذ ثلاثين سنة وصلت إلى تورنتو مهاجراً لا يملك شروى نقير، وبطريقة ما استطعت منذ ذلك الوقت أن أرتفع إلى قمة أعمال التأمين. وعندما فكرت في الأمر وجدت أنه ليس لغزاً غامضاً. والحقيقة أن اللقاء مع رولف كان علامة فارقة في الطريق الذي اخترته ورسمته لنفسي. ومنذ أيامي الأولى تلك في كندا، حلمت باليوم الذي أقابل فيه أناساً مثل رولف، فأكسب ثقتهم وأعقد الصفقات معهم. وإنما يدور هذا الكتاب حول الاستراتيجيات التي ساعدتني على تحقيق أحلامي.

لقد كتبت هذا الكتاب على أمل أن يكون الآخرون قادرين على استخدام بعض استراتيجياتي لتحقيق أحلامهم الخاصة. والحقيقة هي أنني إذا كنت قد استطعت فعل ذلك، فيمكنكم

أنتم أيضاً القيام به. فأنا لم أشعر أبداً بأنني ولدت لأكون رجل مبيعات متفوقاً. وعندما كنت وكيلاً شاباً كنت أعجب للسهولة التي يتمكن فيها وكلاء المبيعات الجدد الآخرون من إنجاز عملية البيع. فإذا كانوا يجعلونها تبدو سهلة، فإنني كنت أجعلها تبدو صعبة. ولكن اضطرني عدم تمتعي بالموهبة الطبيعية إلى تطوير استراتيجيات تساعدني على البيع، بدءاً بوالص التأمين الصغيرة، ثم الأكبر فالأكبر، إلى أن تمكنت أخيراً من تحقيق خرق يتمثل في بيع الصفقات الكبرى، صفقات تتجاوز قيمة التأمين فيها عشرة ملايين دولار أو أكثر. وسأبين لكم في هذا الكتاب جميع الاستراتيجيات التي استخدمتها للارتقاء بأعمالي ومبيعاتي إلى القمة. وطبعاً سأخبركم عما تمخضت القضية مع رولف. ولكنني سأبدأ معكم بقصة السنوات العجاف.