

Sommario

Introduzione

<i>Lo Zen</i>	5
<i>Lo Zen e l'arte di vendere</i>	7
<i>E chi non si occupa di vendita?</i>	9

Capitolo 1

Il rapporto con il mestiere	13
<i>Restituire un senso alle cose</i>	13
<i>Il principio Zen:</i>	
<i>il non-attaccamento alle cose materiali</i>	13
<i>Recuperare la natura originaria della transazione</i>	15
<i>Il mestiere di rendere servizio</i>	17
<i>Creare legami piuttosto che cercare di assumere il controllo</i>	20
<i>Trasformare il cliente da oggetto a soggetto</i>	23
<i>Attenzione all'intenzione</i>	25
<i>Un po' di storia</i>	28

Capitolo 2

Il rapporto con l'etica.....	31
<i>Karma, rispetto, responsabilità</i>	31
<i>Il principio Zen: il karma</i>	31
<i>Assumere la responsabilità delle proprie azioni</i>	
<i>oggi... e domani</i>	31
<i>Dipende tutto da noi</i>	32
<i>Rispettare il tutto di cui ciascuno fa parte</i>	34
<i>Praticare i principi del corretto parlare</i>	
<i>e dei mezzi di sussistenza corretti</i>	38

Capitolo 3

Il rapporto con le visioni.....	43
<i>Accettazione e percezione</i>	43
<i>Il principio Zen: il non-sé</i>	43
<i>Saper comprendere la percezione dell'altro</i>	44
<i>Costruire la propria visione</i>	48
<i>Tirare fuori le cose da sotto il letto</i>	50
<i>Cambiare prospettiva</i>	54

Capitolo 4

Il rapporto con il tempo.....	59
<i>Adattamento e interazione</i>	59
<i>Il principio Zen: l'impermanenza</i>	59
<i>Puntare a una soddisfazione duratura</i>	60
<i>Sviluppare i propri fondi commerciali</i>	65
<i>Provare la gioia del momento nella vendita</i>	68
<i>Fare a meno del pilota automatico</i>	69
<i>Relativizzare il fine</i>	71

Capitolo 5

Il rapporto con le incognite	77
<i>Accettare l'impermanenza e l'insoddisfazione</i>	77
<i>I principi Zen:</i>	78
<i>Essere cani o gatti</i>	78
<i>Respingere lo stress</i>	82
<i>Effettuare la prospezione alla maniera Zen</i>	85

Capitolo 6

Il rapporto con la conoscenza.....	89
<i>Ascoltare e imparare</i>	89
<i>Il principio Zen: la Custodia della Conoscenza</i>	89
<i>Sapere di non sapere: restare completamente</i> <i>aperti alla scoperta</i>	90
<i>Attraversare le diverse fasi della competenza</i>	92

Capitolo 7

Il rapporto con la meditazione.....	97
<i>Meditare e fare pratica</i>	97
<i>Il principio Zen</i>	97
<i>Restare in buona compagnia</i>	98
<i>Essere attori e spettatori</i>	100
<i>Due esercizi per cominciare</i>	102
<i>Mangiare uva passa</i>	103
<i>Prendere coscienza del proprio respiro</i>	104

Conclusione

Come utilizzare lo Zen selling.....	107
-------------------------------------	-----