



**ADAMAS  
NADAMAS**

## POSTFAZIONE

### ***I Signori rappresentanti si ricevono il martedì***

Un libro, un uomo e tu che leggi. Tratto da una storia vera in divenire.

Leggere un libro sulla vendita, per imparare, per capire e vendere di più.

Finalmente! Dirai, ma se ce ne sono migliaia!

Seguimi, ti racconto come questo libro è arrivato a me.

Un testo di rapida e facile consultazione, grazie al Sommario posizionato in esordio. La suddivisione in tre sezioni, facilita l'orientamento al lettore sui macro-contenuti.

Si leggono metodologie sperimentate, intuitive e che funzionano sempre meglio grazie al fatto che l'autore le vive tutto il giorno.

Come faccio a saperlo? Ho vissuto questa esperienza da vicino.

Questo libro arriva dall'esperienza di Eliano e da quella di migliaia di venditori, con cui lui ha agito al fianco, arriva dall'aula che educa e non insegna.

Insegnare è mettere dentro un segno, educare è tirare fuori quello che siamo già, attraverso l'autoconsapevolezza attivata da una guida.

Questo libro è una guida, accende la fiamma interiore dell'essere prima della manifestazione nel fare.

Plutarco dice meglio di me quando suggerisce: *«siamo fiamme da accendere e non vasi da riempire»*.

Questo libro però ha molto di più.

Non è un libro, è la vita di Eliano, lo conosco da anni e so quanta vita ci sia qui dentro. Perché è utile? Perché il venditore è un ruolo. Eliano, invece attiva l'uomo, perché esso tiene la katana della vendita nelle mani.

Le mani tremano all'uomo, non al ruolo.

L'uomo solido e robusto può giocare ogni ruolo al meglio, il ruolo di scolarizzazione con tante tecniche efficaci, l'uomo forte è conscio dei suoi valori e deprogrammato dal sistema, e non può non scegliere di esserlo.

C'è già molto da leggere sul ruolo del venditore, anche qui, anzi mi vien da dire che qui c'è qualcosa che rende più efficace e immediato il ruolo venditore, sia per via di metodi che sfidano i paradigmi sia per la facile consultazione degli strumenti di vendita.

Uno per tutti, avrete letto migliaia di volte, superare le obiezioni.

Eliano propone di integrare le obiezioni, più vero e più umano.

Superare significa primeggiare e se superi l'obiezione significa che l'uomo che hai davanti ha perso, significa che hai venduto, ma hai perso lui, e a pochi piace essere perdenti.

Se invece integri le obiezioni crei la parola magica che in questo libro troneggia sovrana, ARMONIA, parola che giunge dal verbo greco *armozéin* e significa connettere, collegare, essere d'accordo.

Essere d'accordo, permettere che la vendita diventi una vera danza che connette e crea bellezza e gioia a entrambi. Una danza a volte rap, ritmata e scandita, a volte rock, impegnativa, che chiama alla solidità dell'essere e in armonia si connette l'uomo al ruolo. Ne esce un quadro vero, reale, che molti di noi che vendiamo sappiamo bene.

La parte del libro che manifesta un lavoro intenso e di lunga vita, è la creazione di matrici, le madri della esperienza di Eliano tradotte con un linguaggio comune e intuitivo.

Sappiamo quanto sia difficile rendere semplice uno studio complesso, Eliano ci è riuscito, so anche con quale sforzo di intento e tempo dedicato alla realizzazione di questa *venus matrix*. A volte, però, Eliano ci porta nella sinfonia dell'essere, affronta con decisione e senza mezze parole la rabbia, la frustrazione e ancora di più la paura.

Le paure che gli studi della scienza hanno esaminato per i venditori, quelle che li tengono in stato di congelamento e fuga, sono: paura del rifiuto, paura del fallimento, blocco da status del ruolo del venditore, ma a mio parere ancora più forte, la paura del successo, perché molti pensano di non meritarselo, che è impossibile esserne capaci.

Questi sentimenti spesso viaggiano sulle quattro ruote della vendita. Eliano lo sa, guida perciò a osservare e comprendere, a non negare ciò che avviene nell'uomo che si appresta a vendere.

Inutile tenere trito il concetto di pensiero positivo e altre tecniche ipnotiche, che spesso narcotizzano il venditore.

Eliano ti chiede di restare Sveglia.

La Radice di narcotico è *N-ARCHÈ*, ciò che addormenta e toglie potere: spesso i libri di solo metodo sono narcotici perché spostano l'attenzione al ruolo e non sull'uomo.

Il libro è la vigilia di una vendita più integrale e annuncia il RESTA SVEGLIO, il "resta acceso" che la parola Vigilia ha nel suo significato originale.

Eliano scrive quello che vive, più di quello che pensa, e unisce le forze dell'uomo e del ruolo di venditore.

Il quadro è chiaro, scorrevole e a volte implacabile.

L'unione di due forze, una centripeta dal dentro al fuori (uomo-tu) e una centrifuga dal fuori al dentro (ruolo), produce la luce del cuore, l'agire con passione e amore per creare bellezza dentro e fuori. La vendita è un atto brillante, questo il significato in cui questo libro ci guida.

## UN DIAMANTE

Il diamante illumina e brilla grazie all'unione delle due forze centripeta e centrifuga; per me che mi occupo di simboli, il nuovo simbolo del venditore è il **diamante**.

Certo, so bene che sto proponendo una visione brillante del venditore, togliendolo dal solito cliché del lupo solitario, poiché il diamante è bellezza: ecco, proprio questo per Eliano è la vendita; bellezza.

Scorrendo il libro si fluisce in temi interiori e temi esteriori, per questo si capisce bene che vendere è un mestiere che chiede molto, chiede molto all'uomo.

Il venditore di Eliano, come lui e me, da anni percorre, come se scrivesse, chilometri in auto, una seconda se non prima casa.

La musica, la radio e le telefonate che giungono con continuità. Spesso arrivano allarmi costanti da tutte le aree della vita: casa, amici, lavoro, se stessi, a volte pure spiritualità, che si vive vedendo meravigliosi paesaggi.

Sembra ai più che vendere non sia tanto un mestiere, quanto un "tirare a campare" e in questo *status* ci viviamo ancora.

Il venditore di Eliano è un uomo connesso all'istante con ogni parte della sua vita, lui "può" e non deve scegliere come sintonizzare il tempo al fine di raggiungere il suo obiettivo.

Il venditore è SOLO e come tale esercita le proprie scelte.

Eliano ha scritto un libro che non è solamente un libro: esso è la "Guida Michelin" della vendita e permette di guadagnare stelle usando le semplici e magistrali metodologie che Eliano ha elaborato e testato migliaia di volte nella sua esperienza di vita.

Una luce adamantina che produce un diamante diventa la visione di un uomo che veste il ruolo del venditore.

Adamantina è la luce che nasce dal diamante che in origine ha il nome di adamas.

Come Dario, un amico di antiche parole, mi insegna, io dico a te: Adamas, nada mas. Diamante e niente più.

Il libro che stai per leggere contiene la luce adamantina di una lunga vita per le strade del mondo di Eliano, e in ogni riga brilla la sua esperienza perché non teme di mettere l'accento al buio, alle paure ed è solo grazie a ciò che la luce può splendere.

Lieto di aver contribuito a descrivere questa opera di vita, a favore di tutti coloro i quali sanno che, vendere, è un verbo dell'azione di ruolo, mentre essere è verbo intimo e di verità autentica.

È una libera scelta.

**Adamas, nadamas.**

*Fabio Zancanella*

