

چگونه به سرعت به

اعتماد، باور، نفوذ و

حُسن تفاهم

دست یابیم

۱۳ راه ساختن ذهن‌های باز

بوسیله حرف زدن با ضمیر ناخودآگاه

نوشته: تام «بیگ ال» شرایتر

ترجمه: نیما عربشاهی

فهرست

- مقدمه مترجم ۴
- درباره نویسنده ۶
- پیش‌گفتار ۷
- حُسن تفاهم ۹
- اگر حُسن تفاهم ایجاد نکنید، نتیجتاً این اتفاق‌ها ۱۵
- درستی، صداقت، خلوص و داشتن آرزوی سعادت ۲۰
- چطور حُسن تفاهم آنی ایجاد کرده و با مشتری‌های ۲۳
- ماجرای از چه قرار است؟ ۳۵
- همگامی بیشتر ۴۳
- بیاید در برقراری حُسن تفاهم حتی از این هم ۵۴
- اوه این که خیلی خوب است ۵۸
- استفاده از واژه‌ها و جمله‌های جادویی برای ۶۳
- بقا خوب است ۶۷
- بگذارید جادو شروع شود! ۱۱۷
- با این جمله، «آزیر خطر فروشنده» را خاموش ۱۲۶
- صادقانه تحسین کنید ۱۲۹
- مشتری احتمالی را وا داریم که بی‌درنگ ۱۳۲
- سوال مشترکی که می‌تواند حُسن تفاهم را ۱۳۶
- «آیا سخت است که دیگران را وا دارید شما را ۱۳۸

مقدمه مترجم

به نام حضرت دوست که هرچه داریم از اوست
چند سالی است که از قانونی شدن بازاریابی شبکه‌ای در
ایران می‌گذرد و ما هنوز در ابتدای راهیم. عده‌ای - که کم
هم نیستند - معتقدند (یا شاید به آن‌ها این‌گونه القاء شده
است) که چیزی در نتورک نمانده که بلد نباشند. یا اصلاً
نتورک چیز خاصی ندارد که به آنها یاد بدهد! این‌ها همیشه
مدعی‌اند که «خودمان بلدیم، حتی بهتر از بزرگان این
صنعت!» و «ما دنیا را می‌گیریم!!!»

ولی صنعت بازاریابی شبکه‌ای با گذشت سال‌ها ثابت
کرده است، رشد درازمدت و موفقیت‌های بزرگ را به
افرادی می‌دهد که بخوانند سالم، اخلاقی و انسانی کار
کنند.

دوستان و همکاران عزیزم، به عنوان فردی که از سال
۱۳۸۳ برای ارتقای فرهنگ بازاریابی شبکه‌ای سالم در ایران
تلاش نموده، با شرکت نتورک بین‌المللی سالم کار کرده و

در کنارتان بوده و هستم، از شما می‌خواهم برای رشد و
تعالی این صنعت در ایران و جهان بکوشید. از تجربیات
بزرگان نتورک دنیا استفاده کنید. باور کنید نیازی به اختراع
مجدد چرخ نیست! باور کنید برای درک عملکرد چرخ،
کافی است آنرا دقیق بشناسیم. همیشه از افرادی چون بنده
که دل‌شان با شما همراه است و بهترین مطالب آموزشی را
برای‌تان تهیه می‌کنند، حمایت کنید؛ و از دم‌غنیمت‌شماران
بدسابقه‌ای که هدفی جز سوء استفاده و خالی کردن
جیب‌تان ندارند برحذر باشید. انتخاب با خودتان است...

نظرات و پیشنهادات خود را از راه‌های زیر با بنده در
میان بگذارید:

شماره همراه: ۰۹۱۲۵۴۸۵۹۶۹

ایمیل: nima.arabshahi@gmail.com

آی‌دی اینستاگرام: [nimaarabshahi](https://www.instagram.com/nimaarabshahi) و [uptlines.ir](https://www.uptlines.ir)

آی‌دی تلگرام: [@nimaarabshahi](https://www.t.me/nimaarabshahi)

نیما عربشاهی

تام «بیگ ال» شرایتر^۱ بیش از ۴۰ سال در زمینه بازاریابی شبکه‌ای و بازاریابی چندسطحی تجربه دارد. او که نویسنده کتاب‌های آموزشی در اواخر دهه ۷۰ میلادی است، در بیش از ۸۰ کشور دنیا به سخنرانی پرداخته و از عباراتی می‌گوید که ذهن مشتری احتمالی را بی‌درنگ باز کرده و پاسخ مثبت را از دهان او بیرون می‌کشد.

علاقه او ایده‌های بازاریابی، کمپین‌های بازاریابی و نحوه‌ی صحبت کردن با ضمیر ناخودآگاه به روشی ساده و عملی است. او همواره به دنبال تحقیقات مواردی درباره کمپین‌های بازاریابی است که بتوان از آن‌ها درس‌های به درد بخوری آموخت.

او که تهیه‌کننده سی‌دی‌های صوتی بسیاری است، سخنران مشهوری در همایش‌های شرکتی و کشوری است.

پیش‌گفتار

موضوع، معارفه نیست. موضوع، قیمت نیست. موضوع، بوی دهان فروشنده هم نیست.

موضوع در کل مربوط می‌شود به آن چند دقیقه‌ی جادویی اولیه که فروشنده، مشتری احتمالی را ملاقات می‌کند. چه اتفاقی می‌افتد؟

مشتری احتمالی در همان چند ثانیه اول تصمیم می‌گیرد که:

۱. به شما اعتماد کند. شما را باور کند. یا
۲. زنگ خطر «ورود فروشنده» درونش را روشن کند؛ فیلتر «نمی‌تواند واقعیت داشته باشد» را به کار بیندازد؛ تردید کند و به دنبال «راه فرار» باشد. این تصمیم، آنی گرفته می‌شود؛ و متأسفانه، معمولاً تصمیم نهایی است.