

# شنا با کوسه‌ها

بدون آن که زنده بلعیده شوید

آخرین کلام در: بازاریابی، معامله، مذاکره، ایجاد انگیزه و مدیریت  
فروش

هاروی مک کی

محمدرضا آل یاسین

## فهرست

- نظر برخی از افراد برجسته دربارهٔ این کتاب ..... ۷
- مقدمه ..... ۱۱
- درس ۱ - شما همیشه اخبار خوب را دریافت می‌کنید؛ مهم آن است که اخبار بد چقدر سریع به دستتان می‌رسد ..... ۱۵
- درس ۲ - نکته‌ای که تمام فروشندگان آن را می‌دانند. اما همهٔ کارفرمایان از آن مطلع نیستند ..... ۱۹
- یادداشت‌های کوتاه به نتایج بلند منجر می‌شود ..... ۲۱
- درس ۴ - به توانایی‌هایتان ایمان داشته باشید، ولو این که دیگران چنین اعتقادی نداشته باشند ..... ۲۵
- درس ۵ - مدل‌سازی کنید ..... ۲۸
- درس ۶ - تجسمات خود را به واقعیت مبدل کنید ..... ۳۱
- درس ۷ - ساده‌ترین و ارزانترین تبلیغی که اغلب به آن توجه نمی‌شود ..... ۳۶
- درس ۸ - دومین موقعیت عالی برای یافتن کسب و کاری تازه ..... ۳۷
- درس ۹ - مراقب وقتتان باشید، نه مراقب ساعتتان ..... ۳۹
- درس ۱۰ - لبخند بزنید و آنقدر «نه» بگویید تا از زبانتان خون جاری شود ..... ۴۳
- درس ۱۱ - مقاومت در برابر قیمت‌های «غیر منصفانه» ..... ۴۸
- درس ۱۲ - چیزی تحت عنوان کالای فروخته شده معنا ندارد ..... ۵۱
- درس ۱۳ - مهم‌ترین شرط هر قرارداد، در آن قرارداد قید نمی‌شود ..... ۵۳
- درس ۱۴ - قرارداد از اختلاف جلوگیری می‌کند ..... ۵۴

- درس ۱۵ - هر چه شما را بیشتر معطل کنند به انجام معامله راغب‌تر هستند  
۵۶.....
- درس ۱۶ - دانستن این نکته که چه وقت سخت کار نکنید به اندازه این که چه  
وقت سخت کار کنید اهمیت دارد..... ۵۹.....
- درس ۱۷ - مالکیت یک درصد از هر چیز از مدیریت صددرصد آن چیز ارزش  
بیشتری دارد..... ۶۳.....
- درس ۱۸ - هنگام امتیاز دادن به افراد عاقبت کار را در نظر بگیرید..... ۶۷.....
- درس ۱۹ - بهترین شیوه برای جلوگیری از اتلاف وقت..... ۶۸.....
- درس ۲۰ - عصبانی نشوید و از انتقام گرفتن خودداری کنید..... ۷۰.....
- درس ۲۱ - با پیروزمندان همسفر شوید..... ۷۲.....
- درس ۲۲ - ارزش واقعی یک کالا در روند فروش آن تأثیر ندارد. مهم ارزشی  
است که افراد برای آن در نظر می‌گیرند..... ۷۵.....
- درس ۲۳ - هر پیشنهادی اعتراضهایی را به دنبال دارد فروشنده خوب و ماهر  
زمینه را طوری فراهم می‌کند که مشتری به رغم اعتراضهایش به خرید راغب  
شود..... ۸۰.....
- درس ۲۴ - آگاهی از خصوصیات مشتریانان به اندازه آگاهی از خصوصیات  
کالایان اهمیت دارد..... ۸۲.....
- درس ۲۵ - جمع‌آوری اطلاعات درباره مشتری..... ۸۵.....
- درس ۲۶ - پرسشنامه شرح حال مشتریان: ماجرای جدال و کشمکش..... ۹۴.....
- درس ۲۷ - معرفی خصوصیات کالایان نسبت به معرفی شخصیت خودتان  
مقدم است..... ۹۸.....
- درس ۲۸ - چگونه با مشتری خشن کنار بیاییم..... ۱۰۱.....
- درس ۲۹ - بزرگترین خطایی که یک مدیر ممکن است انجام دهد..... ۱۱۰.....
- درس ۳۰ - وقتی دو نفر که یکی پولدار و دیگری با تجربه است با هم ارتباط  
برقرار می‌کنند، فرد با تجربه به پول می‌رسد، و فرد پولدار تجربه کسب می‌کند  
..... ۱۱۸.....

- درس ۵۲ - ۱۱ راه برای جلب و جذب شنوندگان ..... ۱۷۷
- درس ۵۳ - اهمیت پول نقد ..... ۱۷۹
- درس ۵۴ - فرزندان را در گام نهادن به قلمرو موفقیت همراهی کنید ..... ۱۸۱
- درس ۵۵ - انتظار نداشته باشید که در محیط کارتان بپلکید و پول کلانی به جیب بزنید ..... ۱۸۲
- درس ۵۶ - به کاری که از آن لذت می‌برید بپردازید و از ثمرات آن بهره‌مند شوید ..... ۱۸۶
- درس ۵۷ - باور کنید که والدین‌تان، دست کم بعضی اوقات درست می‌گویند ..... ۱۸۹

## نظر برخی از افراد برجسته درباره این کتاب

نتایج هر کاری معرف آن است. هاروی مک کی شرکتی را بنیان نهاده که روزانه ده میلیون پاکت می‌فروشد. این کتاب به شما قدرت می‌بخشد تا با بلندنظری وسعه صدر مسایل تجاری را به هیچ گیرید و به رؤیاهایتان جامه عمل بپوشانید. آن را بخرید، بخوانید و استفاده کنید.

آنتونی رابینز

نویسنده کتابهای توان بی‌پایان و زندگی در اوج



وقتی درباره هاروی فکر می‌کنم، کلماتی نظیر عزم راسخ، بیشش، شفقت، استقامت، انصاف و رقابت در ذهنم تداعی می‌شود. با وجود این تنها یک کلمه می‌تواند هاروی مک کی و کتابش را توصیف کند. مهار نشدنی. رک و روراست بگویم این اثر برای تمام افرادی که رؤیای موفقیت در بازار کار را در سر می‌پرورانند و مایلند از چالشهای تجاری سالم و سربلند بیرون آیند یک ضرورت است. مطالعه آن را به تمام اساتید و دانشجویان توصیه می‌کنم.

جان وفالد

ریس دانشگاه ایالتی کانزاس



فردی زمانی گفت: مردم به سه گروه تقسیم می‌شوند. آنهایی که موجب می‌شوند تغییر اتفاق بیفتد. آنهایی که به تماشای تغییرات می‌نشینند و آنهایی

سوپرسونیک سرعت گرفته و مرزهای معاملات و مراودات تجاری را یکی پس از دیگری پشت سر گذارید.

چارلز شوآب

مدیر عامل شرکت چارلز شوآب



ذکاوت و تیزهوشی هاروی در سراسر این کتاب مشهود و آشکار است. هر صفحه آن حاوی اندیشه‌های خلاقه، حکایت‌های دلنشین و عبرت‌آموز است که با بذله‌گویی شیرین و متنوع شده است. این کتاب را می‌توان طلیعه صبحدم موفقیت در بازار کار به شمار آورد. مطالعه آن را به همه توصیه می‌کنم.

هوارد سیرز

رییس دانشگاه بران



این کتاب به زیبایی نگارش شده و سرشار از جذابیت و بذله‌گویی است. به اعتقاد من بعد از شاهکار دیل کارنگی، بهترین کتاب برای متحقق ساختن اهداف و رؤیاهاست.

وارن بنیس

استاد برجسته رشته مدیریت بازرگانی دانشگاه جنوب کالیفرنیا



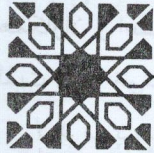
این کتاب برای افرادی به رشته تحریر در آمده است که مایلند نقش‌شان را در زندگی از تماشاچی به مشارکت‌کننده تغییر دهند.

پیتروی بیروث

مربی بیس بال



## مقدمه



اگر همین حالا این کتاب را باز کرده‌اید و نمی‌دانید چه انتظاری باید از آن داشته باشید خود را برای تحولی بزرگ و بنیادی آماده کنید. این کتاب شامل مجموعه‌ای از تدابیرو و راهکارهای تکراری نیست که در دانشکده‌های بازرگانی تدریس می‌شود؛ حاوی پژوهشها، تجربیات، آزمون‌های شخصی، مطالعات و مراقبت‌های موشکافانه‌ای است که بیدرنگ می‌توانید آنها را در زندگی، کسب و کار، روابط و اهدافتان به کار برده و از هر سد و مانعی که فراراهتان قد علم می‌کند به سلامت بگذرید. من هنگام توصیف این کتاب احساس دوگانه‌ای را تجربه می‌کنم؛ بخشی از وجودم می‌خواهد تمام نبوغ، بینش و خلاقیت نهفته در این درسها را بیاموزد. در حالی که پاره دیگر وجودم مایل است این مطالب را مو به مو و باریک بینانه بررسی کند. قویاً اعتقاد دارم که اگر این کتاب را چون چراغی فراراهتان قرار دهید و از آن پیروی کنید تمام موانع از سر راهتان بر می‌خیزد و دروازه‌ها را در شئون مختلف تجاری می‌گشاید، و چنانچه رقبایتان به این کتاب دسترسی پیدا نکنند به طور قطع گوی سبقت را از همه آنها خواهید ربود.

لابد می‌پرسید ویژگیهای خاص و استثنایی این کتاب چیست؟ پاسخ آن است که این اثر شامل فنون و تکنیکهای فراوانی است که نویسنده آن