

فهرست مطالب

۹	پیشگفتار مترجم
۱۱	درباره‌ی نویسنده
۱۳	پیشگفتار نویسنده
۱۵	فصل اول: چهار چیزی که باید درباره‌ی این کتاب بدانید
۱۷	فصل دوم: آیا این موقعیت برایتان آشناست؟
۲۱	فصل سوم: شخصیت زرد
۳۳	فصل چهارم: شخصیت آبی
۴۳	فصل پنجم: شخصیت قرمز
۵۱	فصل ششم: شخصیت سبز
۶۱	فصل هفتم: پس شخصیت رنگی شما کدام است؟
۶۹	فصل هشتم: کشف زبان سری نیروی بالقوه
۷۳	فصل نهم: نداشتن دستور کار به معنای گفت‌وگوهای ارزشمند است
۷۵	فصل دهم: اکنون جهان عقلانی تر است
۷۹	فصل یازدهم: چرا نیروهای بالقوه به چیزهای عالی «نه» می‌گویند؟
۸۳	فصل دوازدهم: سه سؤال جادویی
۸۷	فصل سیزدهم: زبان رنگ‌ها
۹۵	فصل چهاردهم: کمی بیشتر درباره‌ی انگیزش شخصیت‌های رنگی متفاوت
۱۰۳	فصل پانزدهم: جمع‌بندی

پیشگفتار مترجم

یکی از لذت‌بخش‌ترین کارها، خواندن ذهن افراد است. زمانی که بدانیم مشتریان و نیروهای بالقوه چگونه فکر می‌کنند، فروش و پشتیبانی آسان‌تر خواهد بود. این کتاب، مهارت لازم را برای خواندن ذهن افراد به ما می‌آموزد. مهارتی که می‌تواند به ایجاد روابط مؤثرتر و نتیجه‌بخش‌تر کمک کند.

هر یک از مشتریان و نیروهای بالقوه دیدگاه و طرز فکر متفاوتی دارند. پس ما چگونه باید با آن‌ها صحبت کنیم که نظرشان جلب شود و از پیام ما لذت ببرند؟ بله، با شناسایی سریع شخصیت آن‌ها و کشف کلمات جادویی مورد علاقه‌شان. جادو وقتی اتفاق می‌افتد که ما به مهارت شناخت شخصیت‌ها و زبان‌های چهارگانه دست یابیم. این روشی خوب برای آگاهی و درک افراد، و انتقال پیام از مغز خود به مغز دیگران است.

برای انجام این کار لازم نیست کارشناس یا دانشمند باشیم. تنها کاری که باید انجام دهیم یافتن راهی سریع برای پی بردن به شخصیت آن‌هاست و سپس یادگیری واژگان جادویی که پیام ما را به زبان قابل فهم آن‌ها ترجمه کند. اگر ما با هر کسی با زبان خودش سخن بگوییم، فهم و درک پیام ما آسان‌تر، سریع‌تر و نتیجه‌بخش‌تر خواهد شد.

این کتاب، یک جزوه‌ی درسی خشک و خسته‌کننده نیست، بلکه کتابی هیجان‌انگیز برای شناسایی رنگ شخصیتی افراد است تا بتوانیم براساس احساسات و دیدگاه مشتریان و نیروهای بالقوه با آن‌ها به گفت‌وگو بنشینیم. شخصیت‌های رنگی به کمک ما می‌آیند تا مهارت ارتباطی خود را تقویت کنیم و با استفاده از آن، شاهد تسریع موفقیت‌مان باشیم.

نتایج، خارق‌العاده هستند. توزیع‌کنندگان خجالتی، بعد از خواندن کتاب و فهمیدن طرز تفکر مشتریان، اعتمادبه‌نفس پیدا می‌کنند. توزیع‌کنندگان باتجربه نیز جملات و مکالمه‌های کوتاهی می‌یابند که باعث می‌شود افراد جدید خیلی سریع به آن‌ها بپیوندند. در واقع چه تازه‌کار باشید و چه باتجربه، مطالعه‌ی این کتاب، سرعت شما را در مسیر پیش رو دوچندان خواهد کرد.

دیگر دلیلی برای ناامیدی وجود ندارد. به سرعت ۴ شخصیت رنگی را به شکلی به‌یادماندنی شناسایی خواهیم کرد. می‌توانیم از شناسایی شخصیت دوستان، همکاران و اقوام خود لذت ببریم. به نظر می‌رسد که می‌توانیم در حرفه‌ی بازاریابی شبکه‌ای به