

هفت گام برای سهیم شدن
با هدف ترغیب دیگران به خرید

ستاره‌ی دریایی باشید

نیل اندرسون
ترجمه‌ی صدف حکیمی‌زاده



مؤسسه انتشاراتی و چاپی نیل اندرسون
تهران، خیابان ولیعصر، پلاک ۱۰۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۶۰۰۰۰
فکس: ۰۲۱-۸۸۷۶۰۰۰۱
وبسایت: www.nil.com
ISBN: 978-600-8232-32-2

یک سرمایه‌مطلوبه‌ای هست که می‌گوید «تا وقتی که کسی چیزی نفروشد هیچ اتفاقی نمی‌افتد». مشکل این جمله این است که تمركزش فقط روی فروش است. انگیزه اغلب به دست آوردن سهم، برنده شدن مسافرت یا خودرو یا یوطرف کردن فارغی رهبران بالادستی است. اما اگر تولید در اولویت باشد، چه اتفاقی برای اخلاق و فرهنگ می‌افتد؟

وقتی تکمی‌دنی از کلوجهی شکلاتی‌تان را جدا می‌کنیم و به دوست‌تان می‌دهیم، این کار را برای برنده شدن در مسابقه ترفیع یعنی با فروش انجام نمی‌دهیم. دلیلش این است که تجربه‌ی خاص خوردن شکلاتی‌تان را دوست داریم و می‌خواهیم آن را با شخص دیگری نیز سهیم شویم تا او هم به اندازه‌ی ما لذت ببرد. هدف‌مان فروش نیست، بلکه سهیم شدن در آن است. ستاره‌ی دریایی یعنی همین.

..... فهرست مطالب

- پیشگفتار مترجم ۹
- فصل اول: از سطل به خط لوله: ایجاد شیوه‌ای بهتر ۱۳
- فصل دوم: ستاره‌ی دریایی باشید ۲۱
- فصل سوم: دلایل خودتان، اهداف خودتان، ندای درون‌تان ۲۷
- فصل چهارم: ۱۶۸ ساعت ۳۹
- فصل پنجم: کنترل امور قابل کنترل ۴۵
- فصل ششم: خرید چطور انجام می‌شود؟ ۶۹
- فصل هفتم: چرخه‌ی سهیم شدن ۷۷
- فصل هشتم: چالش‌های مشتریان ۱۱۹
- کلام آخر ۱۲۹
- پیوست ۱۳۱
- تشکر و قدردانی ۱۳۳
- چطور با سهیم شدن به موفقیت و بزرگی دست پیدا کنید ۱۳۵

فصل اول

از سطل به خط لوله: ایجاد شیوه‌ای بهتر

موفقیت و اهمیت‌تان در زندگی در تناسب مستقیم با تعداد دفعاتی است که خودتان و دیگران را در موقعیتی قرار می‌دهید که جواب مثبت یا منفی بشنویید.

نیل اندرسون^۱

اعلامیه‌ی سلب مسئولیت: من در فهرست پرفروش‌ترین کتاب‌های نیویورک تایمز نیستم. ناشر آنچنانی هم ندارم (البته ویراستار و حروف‌چینم واقعاً عالی هستند).

ده‌ها هزار جواب منفی شنیده‌ام تا به جایی برسم که الان هستم. این حس را تجربه کرده‌ام که در را به رویم ببندند، جواب منفی بشنوم و تنها بمانم. اما هر بار که در یکی از این موقعیت‌ها قرار داشتیم، خودم را جمع کردم و روی پیدا کردن یک راه جدید تمرکز کردم، نه پیدا کردن بهانه‌ای برای تسلیم شدن.

اولین بار که با دنیای فروش آشنا شدم (جدا از وقتی که در دو سالگی سعی داشتم روش دلخواهم را به پدر و مادرم بفروشم) وقتی بود که ده ساله بودم و در شمال ایالت نیویورک زندگی می‌کردیم. در آن زمان، انجمن مسیحی مردان جوان محله‌ی ما مسابقه‌ی پرتاب آزاد بسکتبال برگزار می‌کرد. جایزه‌ی برنده‌ی این مسابقه عضویت رایگان در انجمن بود. بچه‌ها یک ماه در خانه‌ها را می‌زدند تا مردم را راضی کنند و از آن‌ها قول بگیرند که برای همه‌ی پرتاب‌های آزادی که ظرف ۱۵ دقیقه گل می‌کنند مبلغی بپردازند.

1. Neal Anderson