

چگونه سر صحبت را باز کنیم؟

# یخ شکنان

تام «بیگ ال» شرایتر  
ترجمه‌ی امیر انصاری



# ... فهرست مطالب ...

۹	پیشگفتار مترجم
۱۱	درباره‌ی نویسنده
۱۳	پیشگفتار نویسنده
۱۵	فصل اول: اه! آخ! ناله!
۱۷	فصل دوم: با اینکه ثروتمند و شادم، چرا رنج می‌کشم؟
۱۹	فصل سوم: اگر بدانید چه بگویید، نیروهای بالقوه همه‌جا حضور دارند
۲۱	فصل چهارم: به هر جایی در جهان سفر می‌کنم، این مشکل وجود دارد
۲۳	فصل پنجم: فریب این افسانه‌ها را نخورید
۲۷	فصل ششم: آن چند کلمه‌ی پر حرارتی که به خواهرتان می‌گویید
۳۳	فصل هفتم: فرمول ۱
۳۷	فصل هشتم: بیایید کمی با این فرمول تفریح کنیم
۴۵	فصل نهم: آیا این روش برای افراد غریبه هم جواب می‌دهد؟
۴۹	فصل دهم: زمان مهمانی!
۵۱	فصل یازدهم: این را امتحان نکنید! فقط یک مثال است
۵۳	فصل دوازدهم: فرمول ۲
۵۹	فصل سیزدهم: فرمول ۳ (بهترین مشتریان و نیروهای بالقوه)
۶۹	فصل چهاردهم: فرمول ۴ (خلق مشتری و نیروی بالقوه)
۷۵	فصل پانزدهم: فرمول ۵
۸۵	فصل شانزدهم: توزیع کنندگان بسیار خجالتی می‌توانند به این روش عمل کنند
۸۹	فصل هفدهم: فرمول ۶
۹۷	فصل هجدهم: و در نهایت...

## پیشگفتار مترجم

همه‌ی ما با مردم حرف می‌زنیم. اما مشکل اینجاست که حرف‌های اشتباهی می‌زنیم. تغییر گفت‌وگوهای دوستانه به گفت‌وگوهای کاری برای همه‌ی ما دشوار است. آیا در باز کردن سر صحبت با افراد دچار مشکل هستید؟ آیا نمی‌توانید گفت‌وگو را به درستی آغاز کنید؟ آیا در هدایت مسیر گفت‌وگو به بیراهه می‌روید؟ آیا می‌خواهید با استفاده از جملات آغازین (جملات یخ‌شکن)، مشتریان برای معرفی محصول به شما التماس کنند؟

«بیگ‌ال» در کتاب منحصربه‌فرد «یخ‌شکنان» در کنار شماست تا «مهارت یخ‌شکنی» را در شما ایجاد و تقویت کند. مهارتی که موجب خواهد شد گفت‌وگوهای روزمره‌ی شما به منبعی بزرگ برای جذب افراد تبدیل شود. کافی‌ست آموزه‌های این رهبر بزرگ بازاریابی شبکه‌ای را درک کنید و سرلوحه‌ی کسب‌وکار بازاریابی شبکه‌ای‌تان قرار دهید. شما به راحتی می‌توانید هر مشتری گرم یا حتی سردی را به مشتری «داغ» تبدیل کنید. اما چطور؟ «با فراگیری نحوه‌ی معرفی مؤثر کسب‌وکارتان، در قالب یک محاوره‌ی اجتماعی، با استفاده از تنها چند کلمه، با یک توالی ساده، و بدون کمترین دردسر».

مشتریان عاشق خرید کردن هستند، ولی از فردی که بخواهد چیزی به آن‌ها بفروشد وحشت دارند. پس چرا از کلماتی استفاده نمی‌کنید که از لحاظ اجتماعی پذیرفته‌ترند؟ به‌طوری که هر مشتری را وادار کنید واقعاً برای معرفی محصول به شما التماس کند؟

این کتاب حاوی چند فرمول مؤثر همراه با مثال‌های بسیاری است که می‌توانید از آن استفاده کنید یا آن را تغییر دهید. وقتی از نحوه‌ی کاربرد فرمول آگاه شدید، قادرید بنا به نیاز و شرایط، جملات یخ‌شکن نامحدودی ایجاد و آن را ضمن استفاده‌ی شخصی برای سطوح پایین‌تر سازمان‌تان نیز ارسال کنید. در این صورت، توزیع‌کنندگان شما دیگر از مشتری‌یابی و نیرویابی واهمه نخواهند داشت. در عوض عاشق این کار خواهند شد.

وقتی همه‌چیز را زیر نظر داشته باشیم، کار ساده‌تر و جذاب‌تر خواهد بود. توزیع‌کنندگان خواهان سخت‌کوشی هستند، ولی نمی‌دانند چه بگویند یا از کجا شروع کنند. عبارتی که آن‌ها به‌صورت تصادفی در ابتدای کار استفاده می‌کنند، شانس موفقیت‌شان را از بین می‌برد و آن‌ها را با تجربیات ناگواری روبه‌رو می‌سازد. این تجربیات آن‌ها را از یافتن نیروها و مشتریان جدید بیزار می‌کند.

نیروها و مشتریان بالقوه همه‌جا حضور دارند. این شما هستید که باید بدانید چه بگویید و چگونه بگویید. شما مجبور نیستید افراد خاصی را پیدا کنید و فقط با آن‌ها صحبت کنید. اما باید کلمات و عبارات خاصی را بر زبان بیاورید و در این صورت می‌توانید به همهی افراد به دید مشتری یا نیروی بالقوه نگاه کنید.

با استفاده از واژگان و عبارات آزموده‌شده همه‌چیز تغییر می‌کند. نتایج سریع و مثبت می‌شوند. یافتن افراد جدید، دوباره سرگرم‌کننده می‌شود. اکنون وقت آن است که از جذب افراد منفی، مثبت، بستگان، همکاران، غریبه‌ها، رهبران، مشتریان بی‌تفاوت و هر کس دیگری با استفاده از جملات و عبارات یخ‌شکن مناسب لذت ببرید.

بنابراین اگر به مشتری بیشتر یا به معرفی بیشتری نیاز دارید، این کتاب به کارتان می‌آید. تمام هفته به‌جای اینکه زمان خود را به گفت‌وگوی روزمره با افراد بپردازید، صرف معرفی محصول و تمرین ارائه‌ی خود کنید. دیگر هرگز با انتقاد توزیع‌کنندگان تان روبه‌رو نخواهید شد که بگویند کسی نیست من با او حرف بزنم. مهارت یخ‌شکنی کمک می‌کند تا کسب‌وکار لذت‌بخش‌تر و نتیجه‌بخش‌تری داشته باشید.

«یخ‌شکنان» بهترین راه تحول کسب‌وکار بازاریابی شبکه‌ای تان خواهد بود. کافی‌ست امتحانش کنید.

امیر انصاری

فروردین ۱۳۹۶



### درباره‌ی نام «بیگ‌ال» شرایتر

تام «بیگ‌ال» شرایتر بیش از ۴۰ سال در زمینه‌ی بازاریابی شبکه‌ای و بازاریابی چندسطحی (MLM) تجربه دارد. او، که نویسنده‌ی کتاب‌های آموزشی اصلی «بیگ‌ال» در اواخر دهه‌ی ۷۰ میلادی است، به سخنرانی در بیش از ۸۰ کشور ادامه داده است و موضوع این سخنرانی‌ها استفاده از کلمات و عبارات درستی بوده است که به باز شدن ذهن نیروهای بالقوه و «بله» گفتن‌شان منجر می‌شود.

او به ایده‌های بازاریابی، کمپین‌های بازاریابی، و سخن گفتن با ضمیر نیمه‌خودآگاه به روشی ساده و عملی بسیار علاقه‌مند است. او همیشه به دنبال مطالعات موردی درباره‌ی کمپین‌های بازاریابی شگفت‌انگیزی است که درس‌های سودمندی به دست می‌دهند.

تام، که خالق آموزش‌های صوتی بی‌شماری است، یکی از سخنرانان محبوب اجلاس‌های شرکت‌ها و رویدادهای منطقه‌ای است.

برای اطلاع از آخرین اخبار بازاریابی شبکه‌ای و ایده‌های برپاسازی کسب‌وکار بازاریابی چندسطحی، از وبلاگ تام دیدن کنید:

<http://www.BigAlBlog.com>

ثبت نام در نکات هفتگی رایگان تام برای همه امکان‌پذیر است:

<http://www.BigAlReport.com>