

شیوه گرگ

(گرگ وال ستريت)

چونى افورب

www.ketab.ir

مترجم : نرگس مرادى

سرشناسه

نظرون و نام پندآور

مشخصات نشر

مشخصات ظاهری

شابک

رومضحت فهرست نویسی

بازداشت

بازداشت

تعاون دیگر

موضوع

شناسه افزوده

رده بندی کلاسیک

رده بندی نویسی

شناسه کتابشناسی ملی

اطلاعات رگره کتابشناسی

بلفورت، جردن

Belfort, Jordan

شیوه گرگ (گرگ وال انفریو) جردن بلفورت، مترجم: نرگس مرادی

تهران: ناشر، ۱۴۰۱

۲۰۸ ص. ۵/۲۱ × ۵/۲۱

978-964-6549-70-8

فبا

Way of the wolf : straight line selling master the art of persuasion, influence, and success.

کتاب حاضر در سبای مختلف توسط دکتران و متخصصان نقلات و تاوین گردانین نقلات شده است.

گرگ وال انفریو:

روشنگری ... جادهای روانشناسی

Selling -- Psychological aspects

فبا (روانشناسی)

(Persuasion (Psychology

موفقت در کسب و کار

Success in business

مرادی، نرگس، ۱۳۵۰، مترجم

HF۴۳۸/۸

۴۵/۸۵

۸۸۴۳۴۶۴

فبا

۱۶-۱/۰۴/۰۹

8862013

ایلیخ درخواست

ایلیخ دانشگویی

کد رگره



نام کتاب : شیوه گرگ (گرگ وال انفریو)

مؤلف : جردن بلفورت

مترجم : نرگس مرادی

تیراژ : ۵۰۰ نسخه

نوبت چاپ : اول ۱۴۰۱

چاپ : چاپ روز

شابک : ۸-۷۰-۶۵۴۹-۹۶۴-۹۷۸

قیمت : ۱۲۰۰۰۰ تومان

خیابان گاندی - مقابل خیابان نهم - پلاک ۵۲

ساختمان گاندی - طبقه چهارم - واحد ۶۳

تلفن : ۸۸۸۸۴۰۷۹

پست الکترونیکی: Danesh.pub.Co@gmail.com

فهرست

۶.....	مقدمه : خلق یک مجموعهٔ فروش
۱۲.....	فصل اول: کلید فروش و تاثیرگذاری
۳۱.....	فصل دوم: ابداع خط مستقیم
۵۷.....	فصل سوم : چهار ثانیه‌ی ابتدایی
۶۷.....	فصل چهارم : لحن صدا و زبان بدن
۸۱.....	فصل پنجم : کنترل و مدیریت حالت
۹۳.....	فصل ششم : فرمولی اثبات‌شده برای مدیریت حالت
۱۰۷.....	هفتم : لحن صدای پیشرفته
۱۲۷.....	فصل هشتم : زبان بدن پیشرفته
۱۳۹.....	فصل نهم : هنر مشتری یابی
۱۵۱.....	فصل دهم : ده قانون مشتری یابی خط مستقیم
۱۷۱.....	فصل یازدهم : هنر و علم ایجاد جلسه‌های فروش در سطح جهانی
۲۰۳.....	فصل دوازدهم : هنر و علم حلقه زدن



مقدمه : خلق یک مجموعه فروش

هرآنچه که در مورد من می‌گویند، واقعیت دارد. من ذاتاً فروشنده هستم. کسی که توانایی این را دارد که یخ را به یک اسکیمو، نفت را به یک عرب، گوشت خوک را به یهودی، یا هرچیز دیگر را که تصور کنید به هر فرد دیگری بفروشم؛ اما در حقیقت چه کسی به آن اهمیت می‌دهد. این‌طور نیست؟ منظورم این است که غیر از هنگامی که بخواهید من را برای فروش یکی از محصولاتتان استخدام کنید، توانایی من در انجام معامله دغدغه‌ای برای شما محسوب نمی‌شود. در هر صورت این استعداد من است؛ قابلیت فروش هر چیزی به هر کسی و در تعداد بالا. در حقیقت نمی‌دانم که آیا این استعداد هدیه‌ای از سمت پروردگار به من است؛ اما آنچه که با اطمینان کامل می‌توانم بگویم، من تنها کسی نیستم که با این توانایی ذاتی به دنیا آمده‌ام. تعداد معدود دیگری هم هستند که در بعضی موارد شبیه به من هستند. علت این که تعداد افراد مشابه معدود هستند این است که من استعداد با ارزش دیگری هم دارم. استعدادی که خیلی نادرتر و ارزشمندتر است و فرصت‌هایی را برای همه از جمله خود شما به همراه می‌آورد. این استعداد شگفت‌انگیز چیست؟

بسیار ساده است. این استعداد من، توانایی لحظه‌ای هر فردی از هر قشر جامعه بدون در نظر گرفتن سن، نژاد، اعتقاد، رنگ پوست، سابقه اقتصادی و اجتماعی، وضعیت تحصیلی و میزان مستعد بودن هر فردی در فروش به یک فروشنده در سطح جهانی است. در جریان هستم که این حرفی جسورانه است؛ اما اجازه دهید تا این‌طور منظورم را بیان کنم: در صورتی که من ابرقهرمان بودم، آموزش به فروشندگان بالاترین قدرت من بود و هیچ شخصی روی کره زمین وجود ندارد که بهتر از من این کار را انجام دهد. به نظر شما عجیب است. درست می‌گویم؟ می‌توانم تصور کنم که همین الان در فکر شما چه می‌گذرد: «چه آدم گستاخی! عجب اعتماد به نفسی دارد! لعنتی



عجب اعتمادی به کار خودش دارد! کاش این آدم را به گلهٔ گرگ‌ها بیندازیم! اما لحظه‌ای صبر کنید! او خودش گرگ است، درست می‌گوییم؟»

حقیقت این است که من در گذشته گرگ بودم. زمان آن رسیده که رسماً خودم را به شما معرفی کنم. مرا به خاطر دارید. من همان گرگ وال استریت هستم. همان کسی که لئوناردو دی کاپریو نقش او را بر روی پرده سینما بازی کرد. همانی که توانست هزاران جوانی را که حتی برایشان هم زمان راه رفتن و آدامس جویدن سخت بود را با استفاده از سیستم آموزش فروش به‌ظاهر جادویی به نام خط مستقیم تبدیل به معامله‌گرهایی در سطح جهانی کند. مرا به خاطر آوردید؟ کسی که هم نیوزلندی هراسان را در انتهای فیلم زجر داد و فقط به دلیل این که نتوانستند خودکاری را با روشی درست بفروشند. مدت زمانی بعد از آن دوشنبهٔ سیاه، من مدیریت شرکت کوچک کارگزاری به نام استراتوس اوکمنت را برعهده گرفتم و در پی فرصت‌های بهتر، آن شرکت را به لانگ ایلند منتقل کردم. در بهار سال ۱۹۸۸، راز تأثیرگذاری روی انسان‌ها را کشف کردم و آن سیستم به‌ظاهر جادویی را برای آموزش فروشندگان بسط دادم. اسم آن سیستم، روش خط مستقیم یا به‌طور خلاصه خط مستقیم بود. سیستمی که عظمت، کاربرد آسان و کاربردی بودن خودش را ثابت کرد. تا حدی که در روزهای ابتدایی ابداع این روش، موفقیت و ثروت زیادی را برای افرادی که آن را آموزش دیدند به همراه آورد. نهایتاً سیل هجوم هزاران مرد و زن جوان با هدف رسیدن به قطار روش خط مستقیم و رؤیای آمریکایی به اتاق جلسات استرستون شروع شد. اکثریت آن‌ها در بهترین حالت قشر متوسط جامعه بودند. به عبارت دیگر، خانواده‌های افسرده و فراموش‌شدهٔ قشر کارگران آمریکا، جوانانی که اصلاً والدین‌شان به آن‌ها نگفته بودند که سزاوار چه موفقیت‌هایی هستند. استعدادهایی که از بدو تولد نادیده گرفته شده بودند. زمانی که سرانجام به اتاق جلسات من بیایند فقط درحال تلاش برای زنده ماندن بودند و در فکر پیشرفت و به موفقیت رسیدن؛ اما در دنیایی پس از روش خط مستقیم، هیچکدام از این موارد اهمیتی نداشتند. عواملی از قبیل تحصیلات، هوش، استعداد ذاتی در فروش هم اهمیتی نداشتند. امکان این وجود داشت تا به راحتی بر این عوامل غلبه کنید. تنها اقدامی که لازم بود انجام دهید این بود که در دفتر من حاضر شوید و متعهد



شوید که به سختی کار کنید و من به شما سیستم خط مستقیم را آموزش می‌دادم و از شما فردی ثروتمند می‌ساختم. اما افسوس! برای تمام این موفقیت‌های ارزشمند نیمه تاریکی وجود داشت. این طور ثابت شد که، این سیستم بیشتر از حد مؤثر است. با همین روش است که همیشه میلیونرهای تازه به دوران رسیده‌ای وارد جهان می‌شوند که با مشکلات عادی زندگی روبرو نمی‌شدند.

همان مشکلاتی که اغلب آدم‌های جوان با آن دست‌وپنجه نرم می‌کردند و با غلبه بر آن‌ها شخصیتشان شکل می‌گرفت. موفقیت بدون احترام، ثروت بدون خود کنترلی، قدرت بدون تعهد نتایج آن بود و این گونه شد که به سرعت کنترل اوضاع از دست رفت. و به این ترتیب، به همان روشی که طوفان گرمسیری به ظاهر بی‌خطر از آب‌های گرم آتلانتیک برای شدت بخشیدن به قدرتش سوء استفاده می‌کند و تغییر می‌کند تا جایی که به شکل گردبادی وحشتناک تبدیل می‌شود و هر چیزی بر سر راهش را نابود می‌کند، سیستم خط مستقیم هم روش‌هایی مشابه را طی کرد. هر چیزی را بر سر راهش نابود کرد حتی خود من. درحقیقت، پس از تمام شدن آن ماجراها هر چیزی که داشتم را از دست دادم: پولم، غرورم، مقامم، اعتماد به نفسم، فرزندانم برای مدتی و همچنین آزادی ام را! اما درعین حال بدترین بخش ماجرا این بود که می‌دانستم کسی به غیر از خودم سزاوار سرزنش نیست. من از استعدادی که خدا به من موهبت کرده بود سوءاستفاده کردم و یک کشف فوق‌العاده را به ورطه نابودی کشاندم.

روش خط مستقیم قدرت تغییر زندگی افراد به روش سریع و غم‌انگیز را داشت. این روش برای تمام افرادی که به علت ناتوانی در هماهنگی بین افکار و ایده‌های خود با افراد دیگر و همچنین نداشتن توانایی ایجاد انگیزه در فرد مقابل، از موفقیت بی‌نصیب مانده بودند فرصتی ایجاد می‌کرد.

و من در مقابل از آن روش استفاده کردم. خوب، علاوه بر شکستن تعداد تقریباً زیادی رکورد مصرف مواد مخدر خطرناک، از کشف من که قدرتمندترین سیستم آموزش فروش جهان بود برای تحقق تمام فانتزی‌های دوران نوجوانی‌ام استفاده کردم. همان طور که به دیگران هم قدرت انجام چنین کاری را دادم. پس درست است! من



سزاوار تمام بلاهایی بودم که بر سرم می آمد. کاملاً نابود شدم؛ اما داستان این جا تمام نشد و اصلاً مگر می شد که بعد از آن همه هیاهو تمام شود؟

به عبارت دیگر، روشی که به این میزان موفقیت و ثروت برای افراد آموزش دیده خود خلق کرده بود، چگونه می توانست به راحتی در تیرگی و ابهام ناپدید شود؟ نمی توانست ناپدید شود و البته هم که نشد. سیستم به دست هزاران کارمند سابق استراتون که پس از ترک شرکت به پخش آن شروع کرده بودند، با تزریق نسخه اصلاح شده به انواع مختلف صنایع دوباره راه اندازی شد. حتی هنوز، بدون این که به کجا رفتند یا نسخه چقدر اصلاح شده بود، یا دیگری حتی میزان خیلی کمی از روش خط مستقیم برای تبدیل فروشنده ناموفق به تاحدی موفق کافی بود. سرانجام من هم درگیر این روش شدم. مدت زمانی پس از نوشتن دو کتاب پرفروش و فیلم برداری فیلم اسکورسیزی، کتابی به زبان ساده و قابل درک برای هر قشر از کسب و کار در سراسر دنیا منتشر کردم. کتابی از بانکداری گرفته تا کارگزاری شرکت ارتباطات، صنعت خودرو، مشاورین املاک، بی برنامه ریزی مالی، از تاسیساتی ها گرفته تا پزشکان، وکلا، دندان پزشکان، بازاریاب ها و هر صنعت دیگری. نتایج دوره قبل خارق العاده بود؛ اما این بار حتی بهتر از قبل هم شده بود. دقت داشته باشید، قبل از این که ندیسی این روش را شروع کنم دوسال تمام به بررسی تمام جزئیات آن پرداختم. به طوری که هر نکته ای جزئی که باقی مانده را حتی بیشتر از قبل به مهارت عملیاتی تبدیل کردم و تضمین کردم که تک تک آن ها در بالاترین سطح اخلاق و صداقت پایه ریزی شده باشد. تکنیک های فشار زیاد برای فروش، طرح های سؤال برانگیز کلامی یا حتی کوچک ترین ارجاع برای بستن معامله به هر قیمتی و صرفاً برای گرفتن حق کمیسیون، در قبال استراتژی های براننده از سیستم پاک سازی شدند. این روند تا حدی سخت گیرانه بود که از هیچ هزینه ای چشم پوشی و از هیچ کاری هم دریغ نشد. متخصصین در سطح جهانی برای بررسی همه جانبه این روش فروش دور هم جمع شدند. از روان شناسان اداری گرفته تا کارشناسان ایجاد محتوا، بهترین تمرینات یادگیری بزرگسالان و نیز برنامه نویسی عصبی زبانی. درحقیقت نتیجه باورنکردنی بود. سیستم بسیار قوی و تاثیرگذار،



در عین حال طرفدار خیلی شدید اخلاقیات و صداقت. بالاخره به همان چیزی که همیشه می‌دانستم لیاقتش را دارد تبدیل شد. قدرت تولید پول مداوم.

هر آنچه که در صفحات بعد به شما ارائه می‌دهم راه حل کاملی برای کاربرد روش خط مستقیم در هر کسب و کار یا صنعتی است. این کتاب، بازی را تغییر خواهد داد. به شما نشان می‌دهد که با چه روشی چرخه فروش را کوتاه کنید. میزان موفقیت معامله را بالا ببرید و یک روند ثابت بازگشت مشتری به وجود بیاورید. همچنین مشتریان وفاداری را خلق کنید. علاوه بر این که این کتاب به شما روشی برای پرورش و حفظ نیروی فروش در سطح جهانی آموزش می‌دهد، این کتاب برای شما راه حلی برای پرورش و حفظ قدرت فروش سطح جهانی پیشنهاد می‌دهد و برای شما که با فروش ارتباطی ندارید این کتاب به همان اندازه افراد مرتبط با ارزش خواهد بود. در جریان باشید که یکی از اشتباهاتی که مردم برای آن هزینه گزافی پرداخت می‌کنند این است که مردم هنوز راه حل سنتی در مورد فروش و هنر قانع کردن را به کار می‌برند؛ فقط فروشندگان هستند که معامله می‌کنند. در نتیجه با خود فکر می‌کنند: «وقتی کارمان ربطی به فروش ندارد، پس هدف از یادگیری روش فروش و هنر متقاعد کردن چیست؟» این طرز فکر صحیح نیست. حتی اگر شما یک فروشنده نباشید، هنوز هم ضرورت دارد که در سطح معمولی از فروش و متقاعدسازی اطلاعات داشته باشید؛ چرا که در غیر این صورت اعتماد به نفستان را به شدت از دست خواهید داد. کل زندگی بر اصل فروش و متقاعد کردن است.

شما مردم را در مورد این که ایده‌هایتان نتیجه می‌دهند، افکارتان منطقی هستند، یا آن‌ها به محصولات شما نیاز دارند متقاعد می‌کنید. امکان دارد شما پدر و مادری باشید که با صحبت بخواهید فرزندان‌تان را در مورد اهمیت دوش گرفتن یا انجام تکالیف متقاعد کنید. شاید معلمی باشید که در مورد اهمیت تحصیلات، دانش‌آموزان‌تان را قانع می‌کنید. وکیلی که هیأت منصفه را در مورد بی‌گناهی موکلان متقاعد می‌کنید. شاید روحانی مذهبی که حصار را در مورد وجود خدا، حضرت عیسی و حضرت محمد یا بودا متقاعد می‌کنید. داوطلب انتخاباتی که برای رای آوردن مردم را متقاعد می‌کنید. خلاصه اینکه همه آدم‌ها و در تمام طول زندگی، چه زندگی کاری و چه شخصی، از



اصل ترغیب کردن استفاده می‌کنند. به غیر از این موارد و در یک نقطه خاص از زندگی، تمام ما آدم‌ها باید شخص دیگری را به سمت خودمان جذب کنیم؛ شریک برای زندگی مشترک آینده، کارفرمای آینده، کارمند آینده، دیدار اولی در آینده و... همچنین تمام ما موضوعات مرتبط با کار داریم که در حالت عادی عنوان معامله ندارند. کارآفرینی که تلاش می‌کند تا میزان سرمایه‌گذاری را افزایش دهد یا از یک خط اعتبار بانکی محافظت کند؛ متقاعد کردن کارمندان تان یا فردی که برای استخدامش تلاش می‌کنید؛ مذاکره برای اجازه فضای کار همه؛ تامین میزان سود بهتر برای حساب بانکی تان یا مذاکره با یک فروشنده برای شرایط پرداخت بهتر. بازهم متذکر می‌شوم، اهمیت ندارد که چه کاری انجام می‌دهید. این اهمیت دارد که همیشه سعی می‌کنیم ابتکار و ایده‌ها و رویاها و امیدهایمان را به گونه‌ای منتقل کنیم که علاوه بر این که افراد دیگر را به واکنش ترغیب کند، به خواسته‌های خودمان در زندگی دست پیدا کنیم. این همان هنر قانع کردن است. بدون داشتن این هنر به دست آوردن موفقیت با هر میزان از دانش و شکوفایی قابلیت‌ها در زندگی بسیار دشوار است. درحقیقت کتاب هدف دست یافتن به این هنر را دنبال می‌کند. اگر روشی ساده و اثبات‌شده برای تسلط به هنر ارتباط را آموزش ببینید با نیروی بسیار بیشتری در مسیر زندگی حرکت می‌کنید و زندگی بسیار موفق‌تری خواهید داشت. همیشه این جمله عموی مرد عنکبوتی را در اولین فیلم از سری فیلم‌هایش به‌خاطر داشته باشید: «قدرت زیاد مسئولیت زیاد می‌آورد.» این کتاب این قدرت را به شما می‌دهد و تأکید می‌کنم که آن را به کار ببرید.