

سرشناسه: باطانی، علی اکبر، ۱۳۶۱-
عنوان و نام پدیدآور: مصاحبهٔ بله گرفتن/ نویسنده علی اکبر باطانی؛ ویراستار افسانه رحیمیان.
مشخصات نشر: تهران: نسل نواندیش، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری: ۳۲۰ ص.
شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۲۰-۷۸۵-۴
وضعیت فهرست نویسی: فیبا
موضوع: بیمه -- بازاریابی
Insurance -- Marketing
موفقیت در کسب و کار
Success in business
رده‌بندی کنگره: HGA۰۹۱
رده‌بندی دیویی: ۳۶۸/۰۰۶۸۸
شماره کتابشناسی ملی: ۸۷۶۵۴۵۴
اطلاعات رکورد کتابشناسی: فیبا

مصاحبهٔ بله گرفتن

نویسنده: علی اکبر باطانی

ویراستار: افسانه رحیمیان

کمک ویراستار: الهام زراعتی

بازخوان نهایی: اشکان حسین‌زاده

صفحه‌آرا: افسانه حسن‌بیگی

طراح جلد: محسن سعیدی

ناشر: نسل نواندیش

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: اول

سال چاپ: ۱۴۰۱

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۲۰-۸۷۵-۴

ISBN: 978-622-220-785- 4

کتاب‌های مورد نیاز خود را از فروشگاه انتشارات نسل نواندیش تهیه فرمایید.
نشانی فروشگاه نسل نواندیش: میدان ولیعصر - ابتدای کریمخان - پلاک ۳۰۸

تلفن: ۹ - ۸۸۹۴۲۲۴۷

www.naslenowandish.com

info@naslenowandish.com



NasleNowAndish

انتشارات نسل نواندیش

<https://telegram.me/naslenowandish>

فهرست

۱۵.....	سخن نویسنده
۱۹.....	آثار تألیفی تازه نویسنده
۲۱.....	سپاسگزاری
۲۳.....	پیشگفتار
۲۵	فصل اول
۲۶.....	آریا و لیسانس حسابداری
۲۹.....	وام
۳۱.....	نفر اول زندگی
۳۵.....	شکست نفر اول دانشگاه از نفر آخر دانشگاه
۴۳.....	پاره کردن زنجیر ترس
۴۸.....	هدیه جشن تولد تحصیل در دانشگاه «نه شنیدن»
۵۳	فصل دوم
۵۴.....	اولین روز کارگاه «مصاحبه بله گرفتن»
۵۷.....	ملاقات با کارآفرین
۵۹.....	تمرین عملی: تست تشخیص مدرک دانشگاهی
۷۳.....	بهانه‌ها
۷۵.....	۱- بهانه‌های ساخته‌شده
۷۶.....	۲- تولید بهانه‌ها
۷۶.....	حذف گزینه‌های انجام کار توسط بهانه‌ها
۷۷.....	تست بهانه‌ها
۸۱.....	تکنیک کالسکه زندگی و اسب‌های زمان
۸۷.....	گرفتن مدرک دکتری از دانشگاه ترافیک
۹۰.....	ناهار یادگیری
۹۶.....	آگاهی، ژن تغییر و تحول است
۹۹	فصل سوم
۱۰۰.....	یادگیری با انجام کار
۱۰۲.....	ارزش‌ها و ضدارزش‌ها

- کلمهٔ «نه» جزء ارزش‌ها یا ضدارزش‌های شما است؟ ۱۰۹
- میراث آموزشی ۱۱۳
- ۱- آموزش مستقیم ۱۱۵
- ۲- آموزش غیرمستقیم ۱۱۵
- ژن اختراع پدربزرگ ۱۱۸
- شناخت یک آقای ارزشمند ۱۲۵
- تبدیل نه از ضدارزش به ارزش ۱۲۹
- ۱- بررسی جایگاه «نه» در میان موفق‌ترین انسان‌ها، ارزش یا ضدارزش ۱۲۹
- ۲- انتقال «نه» به ارزش‌های میانی ۱۳۰
- ۳- جمع‌آوری اطلاعات برای انتقال «نه» از ارزش‌های میانی به ارزش‌ها ۱۳۰
- ۴- ارزش کسب آگاهی از هر «نه» ۱۳۱
- ۵- معنای کلمهٔ «نه» در ذهن بزرگان دانشگاه «نه شنیدن» ۱۳۱
- ۶- ارزش معنوی هر «نه» ۱۳۲
- ۷- ارزش مادی هر «نه» ۱۳۲
- ۸- عامل درآمد بیشتر ۱۳۳
- ۹- ارزش سری موفقیت ۱۳۳
- قدم‌های موفقیت ۱۳۵
- قدم اول: یادگیری ۱۳۵
- قدم دوم: عمل کردن ۱۳۵
- تهیهٔ کتاب مذاکرهٔ زندگی ۱۳۶
- فصل چهارم ۱۳۹**
- چهارمین کارگاه کتاب مصاحبهٔ بله گرفتن ۱۴۰
- ترس چیست؟ ۱۴۱
- مدیریت ترس ۱۴۲
- ۱- ترس از شکست ۱۴۴
- ۲- ترس از «رد شدن» و «نه» شنیدن ۱۴۵
- علائم ترس از «نه» شنیدن ۱۴۷
- تکنیک‌های مدیریت کردن ترس از «نه» شنیدن برای کسب موفقیت ۱۴۸
- ۱- آگاهی یافتن و ایجاد تغییر در فیلم «انفجار نه» ۱۴۸
- تمرین عملی: شناسایی فیلم ترس «انفجار نه» در ذهن شما ۱۵۰
- ناآگاهی از ترس‌های غیرشناختی بزرگ و ترس‌های غیرشناختی کوچک ۱۵۴

۱۵۵	۲- تکنیک شناخت «ترس غیرشناختی بزرگ» در قفس شیر
۱۶۰	تمرین عملی گروهی: شناخت بزرگ‌ترین ترس غیرشناختی گروهی
۱۶۲	تمرین عملی: شناخت ترس بزرگ غیرشناختی
۱۶۲	متوقف کردن فیلم انفجار ترس از شنا
۱۶۲	تمرین عملی: ضعیف‌تر کردن ترس‌های کوچک با مواجه شدن دائمی با آن‌ها
۱۶۵	۳- تکنیک ۱۰۰+۱ «نه آگاهی‌بخش»
۱۷۵	۴- تکنیک ترکاندن بادکنک ترس با اقدام کردن
۱۸۰	ترس از «نه» نشنیدن داریم
۱۸۲	قدم‌های موفقیت
۱۸۲	قدم اول: یادگیری
۱۸۲	قدم دوم: عمل کردن
۱۸۲	روای من کارآفرینی برای ایران است
۱۸۶	آزاد شدن از زندان ترس با کلید اقدام
۱۹۵	فصل پنجم
۱۹۶	افزایش دارایی آگاهی با «مصاحبه به گرفتن»
۱۹۹	مصاحبه به گرفتن
۲۰۱	داستان چرایی هر «نه»
۲۰۳	تبدیل «نه» به آگاهی «به گرفتن»
۲۰۴	روش مصاحبه به گرفتن
۲۰۴	مراحل تبدیل «نه» به «نه آگاهی‌بخش»
۲۰۴	۱- کشف علت و چرایی کلمه «نه» با سؤال
۲۰۵	۲- بررسی علت «نه» مشتری
۲۰۶	۳- تشخیص علت «نه» شنیدن
۲۰۶	۴- کشف علت «نه» دیگر و یادگیری و خودآگاهی بیشتر
۲۰۷	۵- اقدام براساس آگاهی و یادگیری جدید
۲۰۷	فرم «مصاحبه به گرفتن»
۲۰۹	نکات مهم استفاده صحیح از فرم «مصاحبه به گرفتن»
۲۱۱	مثال درمورد نحوه «مصاحبه به گرفتن»
۲۱۳	نحوه «مصاحبه به گرفتن» با مثال «چاله تأخیر»
۲۱۴	دایرةالمعارف اختصاصی «نه»ها
۲۱۶	پاداش بزرگ «مصاحبه به گرفتن»

۲۱۸	 جشن آگاهی
۲۲۰	 مصاحبهٔ بله نگرفتن
۲۲۲	 تست «مصاحبهٔ بله نگرفتن»
۲۲۴	 موفقیت با یادگیری به‌دست می‌آید
۲۲۶	 قدم‌های موفقیت
۲۲۶	 قدم اول: یادگیری
۲۲۶	 قدم دوم: عمل کردن
۲۲۶	 برچسب یادگیری به کلمهٔ «نه»
۲۲۹	 آنچه از تکنیک «مصاحبهٔ بله گرفتن» آموختیم
۲۲۹	 «نه» اول: پوشش فروشنده (خودم)
۲۳۰	 «نه» دوم: سؤال مشتری
۲۳۰	 «نه» سوم: برقراری ارتباط
۲۳۱	 «نه» چهارم: اطلاعات اولیه راجع به مشتری
۲۳۳	 فصل ششم
۲۳۴	 راز کسب رتبهٔ اول در فروش و درآمد
۲۳۶	 آشنایی با سودآورترین بانک جهان
۲۳۷	 بانک فروش
۲۳۸	 سپرده‌گذاری در بانک فروش با کلمهٔ «نه»
۲۴۲	 قوانین سرمایه‌گذاری در بانک فروش
۲۴۲	 ۱- قانون سرمایه‌گذاری در بانک فروش
۲۴۲	 ۲- قانون میانگین فروش یا حداقل مبلغ سپرده‌گذاری در بانک
۲۴۳	 ۳- قانون سپرده‌گذاری بلندمدت برای سود بیشتر
۲۴۴	 ۴- قانون دریافت بیشترین سود از بانک فروش
۲۴۶	 راز فروش چهار میلیاردی و کسب رتبهٔ اول
۲۴۷	 هدف‌گذاری برای «بله» شنیدن یا «نه» شنیدن
۲۴۸	 ۱- هدف‌گذاری برای «نه» شنیدن
۲۴۹	 ۲- تکنیک «کریس رونالدوی وجودت را از بازی اخراج نکن»
۲۵۱	 ۳- هدف‌گذاری بر مبنای «نه» شنیدن
۲۵۴	 «نه» کلمهٔ ثروتمند شدن
۲۵۵	 قدم‌های موفقیت
۲۵۵	 قدم اول: یادگیری

سخن نویسنده

ایده اصلی این کتاب زمانی به ذهنم رسید که ویروس کرونا پا به دنیای ما گذاشت و ترس از بیماری (ترس شناختی) ما را در خانه‌ها محبوس کرد. بی‌آنکه بدانیم در زندان هستیم (ترس غیرشناختی)، مدت مدیدی در حصار نامرئی نادانسته‌ها درباره این ویروس زندانی بودیم. به نقل از یکی از بزرگ‌ترین فیلسوفان قرن حاضر، یورگن هابرماس: «کرونا باعث شد بفهمیم چه قدر نمی‌فهمیم.» در این دوران، ترس از نادانسته‌ها چنان ما را فرا گرفت که گویی به‌ظاهر از بیماری می‌ترسیدیم اما به‌واقع ترس ما، از ناشناخته‌ها بود.

به‌راستی زمانی که انسان دچار ترس می‌شود، زندگی‌اش از پیش، جهش و زایش می‌افتد و در زندان ترس گرفتار می‌شود. ویروس کرونا برای من یک فرصت بود تا دریابم نادانسته‌های ما نقشی بس مهم‌تر از دانسته‌های ما دارند و برای کشف این نادانسته‌ها مفردی جز پناه بردن به کلمه «نه» نیست. برای موفقیت نباید از «نه» گریخت؛ زیرا ترس از «نه شنیدن» بزرگ‌ترین زندان فروش است. اگر نتوانیم خود را از بند ناآگاهی‌ها برهانیم، زندگی‌ای سخت و توأم با ترس خواهیم داشت؛ زیرا زندگی ما زنجیره‌ای از فروش‌های پی‌درپی است. واقعیت این است که انسان‌ها برای فروش زاده شده‌اند و در تمام زندگی در تلاشند تا دیگران را برای پذیرش چیزی مشهود یا نامشهود قانع کنند. شما چه سخنران باشید، چه وکیل، چه فروشنده یا حتی مادر، فرقی ندارد، همگی در کار فروش هستید. در فروش هم از «نه»

شنیدن گریز و مجالی نیست. باید آن را شناخت و من برای حل این مسئله گامی فراتر نهادم و این واقعیت را که در زندگی خودم اتفاق افتاده بود، به رشته تحریر درآوردم و این گونه بود که کتاب *مصاحبه بله گرفتن* متولد شد. این آگاهی درمورد همه کسب و کارها صادق است اما من آن را به صنعت همیشه زیبای بیمه می‌برم؛ آن جایی که سال‌های سال آماج حمله «نه»ها و ترس‌ها است. برای رسیدن به موفقیت راه‌های زیادی داریم، به شرط اینکه روی نادانسته‌ها و چیزهایی که نمی‌دانیم، دقت و تمرکز کنیم.

هدف اصلی این کتاب این است که ترس‌های بزرگ زندگی و کسب و کارمان را بشناسیم و درک کنیم که چه چیزی مهم است و چه چیزی مهم نیست. حقیقت این است که نادانسته‌هایی که از کلمه «نه» زاده می‌شوند، مهم‌تر از دانسته‌های ما هستند. کشف این حقیقت، خالق رؤیاهای بزرگ من شد. همان پسری که نان تازه تنوری می‌فروخت، امروز رهبر سازمان هجده‌هزار نفره است و اولین درس این کتاب را زمانی آموخت که هیچ‌کس نان داغ تنوری‌اش را نمی‌خريد. دوجرخه‌اش را برداشت و با چشم گریان کنار تنور داغ مادر ایستاد و گفت: «مادر جان، بهتر است که آتش را خاموش کنی. امیدی نیست، کسی نان داغ تنوری نمی‌خواهد.» مادرش گفت: «فردا تو را همراهی می‌کنم، مرا به همان جایی ببر که دیروز رفته‌ای. می‌خواهم بدانم که چرا نان داغ تنوری نمی‌خواهند.» به او گفتم: «مادر، به من "نه" گفته‌اند.» او گفت: «من هم دلیل همین "نه" را می‌خواهم.» وقتی دلیل «نه» را پیدا کردیم، با مادرم نان را به مغازه‌های بالای شهر بردیم. دوجرخه از بست‌های نان خالی شد و برای فردا و هفته‌های بعد هم سفارش گرفتیم. مادرم گفت: «پسرم تنور کسب و کار ما را همیشه "نه شنیدن" داغ می‌کند. این را هرگز فراموش نکن!» (روحش شاد و قرین رحمت الهی باد!)

حالا من افشردۀ این آگاهی را در داستان زندگی آریا می‌نگارم تا برایتان حقیقتی را که هرگز فراموش نشد، شرح دهم. آن را با داستان عجیب می‌کنم؛ زیرا می‌دانم داستان‌ها، نیرومندتر از اندیشه‌ها هستند. داستان فروش بیمه در زندگی آریا، داستان

دالان‌های تاریکی از کلمه «نه» است که آگاهی کسب‌شده از آن همچون فانوس در دل شب مسیر رسیدن به مقصد و مقصود را روشن می‌کند. امروزه ما برای زندگی روی این کرهٔ خاکی بیش از پیش نیاز به «مصاحبهٔ بله گرفتن» داریم؛ زیرا نیاز به کشف ناشناخته‌ها هر روز مهم‌تر و بزرگ‌تر می‌شود. کلمهٔ «نه» اگرچه کوچک است اما تأثیرش به گسترهٔ نابودی تمامی رؤیاهای ما در زندگی خواهد بود، اگر به‌جای درس گرفتن از آن فرار کنیم یا به آن برچسب «شکست» بزنیم. اما اگر از تکنیک «مصاحبهٔ بله گرفتن» که حقیقتی مسلم، قطعی و آزموده شده در زندگی شخصی و شغلی من است، استفاده کنید، این کلمهٔ مقدس موجب تحول و دگرگونی شگرفی در زندگی‌تان خواهد شد.

خوش‌تر از این سم ندیدم شربتی زین مرض خوش‌تر نباشد صحتی
(مولانا)

در این اثر، به اصلاح انگاره‌های ذهنی می‌پردازم و از ارزش‌ها و ضدارزش‌ها می‌گویم و آن را با داستان زندگی خودم می‌آرایم، چرا که می‌دانم که در یاد نگاه داشتن آن، زمانی که نمونهٔ واقعی و عینی آن را در مقابلهٔ می‌بینی، آسان‌تر است. من تمام‌قد در صدر ایستاده‌ام و آنچه را که آموخته‌ام و می‌آموزم، در گنجینهٔ خرد مکتب بزرگ فراگامان می‌گذارم تا تو دریابی که اگر قواعد را بدانی، رسیدن به آنچه که رؤیا می‌پنداری، آسان است. حالا اگر هم‌نوردی یافته‌ای که مسیر را تا قله پیموده است، به او نگاه کن و خودت را با اختلاف اندکی در زمان، در او ببین، همان‌طور که آریای قصهٔ ما خود را کارآفرین دید و به بزرگ‌ترین کارآفرین کشور تبدیل شد. می‌خواهم بدانی که این راه پیمودنی است. سخت است اما بسیار زیباست. تو را به این مسیر دعوت می‌کنم، از سنگ‌های پیش پا آگاهی می‌کنم و خواندن این کتاب را واژه‌به‌واژه به هرکسی که می‌خواهد رؤیای کارآفرین شدنش را واقعی کند، توصیه می‌کنم.

این کتاب، شیوهٔ اندیشیدن به کلمهٔ «نه» را به چالش می‌کشد و «نه» همراه‌کننده را به «نه» هدایت‌کننده تبدیل می‌کند. در این کتاب، کورراهه و

بیراهه‌ها را می‌شناسی تا با شناخت آن‌ها، راه اصلی و مسیر هدایت را پیدا کنی. هدایت یافتن به راه درست (بله) مرهون شناخت راه نادرست (نه) است و این شناخت گمراهی («نه» آگاهی‌بخش)، تو را به مسیر اصلی هدایت می‌کند. این پیام را به همهٔ کسانی که در صنعت همیشه زیبای بیمه، زیسته و نازیسته‌اند، تقدیم می‌کنم.

من که ره بردم به گنج حسن بی پایان دوست

صد گدای همچو خود را بعد از این قارون کنم

باشد که این آگاهی هر خواننده‌ای را که عزمی جزم برای رسیدن دارد، قارون کند و من مأموریت نشر این آگاهی را به تک‌تک کسانی که این کتاب را می‌خوانند، منتقل می‌کنم تا این دانش را با تمام کسانی که به آن احتیاج دارند، قسمت کنند. «پروانه‌ای در آفریقا بال می‌زند و گردبادی در امریکای جنوبی شکل می‌گیرد.» این تمثیل زیبا در مدح این کتاب است؛ زیرا معتقدم این کتاب همچون بال زدن یک پروانه می‌تواند در مسیری آن‌چنان کارساز و انرژی‌بخش باشد که طوفان و تحولی بزرگ برپا کند و از اندک (نه)، بسیار (رویا) بیافریند.