

یخ شکن‌ها

تام بیگ ال شرایتر
مترجم: جهانپور ملکی



انتشارات نیک فرجام

سرشناسه: بیک ال شرایتر، تام، عنوان و نام پدیدآور: یخ شکن ها، ICE
BRESKERS. تالیف: تام بیک ال. شرایتر، ترجمه جهانپور ملکی الموتی،
مشخصات نشر: تهران، نیک فرجام، ۱۳۹۶. مشخصات ظاهری: ۱۱۲ ص.
شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۷۱۵۹-۴۸-۴ وضعیت فهرست نویسی: فیبا. موضوع:
بازاریابی شبکه ای. شناسه افزوده: ملکی الموتی، جهانپور- مترجم. رده بندی
کنگره: ۱۳۹۶ ک ۲۷ / HF۵۴۵/ رده بندی دیویی: ۲۱۵۶/۲۰۳ شماره
کتابشناسی: ۴۲۸۴۵۴۱



انتشارات نیک فرجام

تهران: خیابان انقلاب، خیابان دانش‌آگاه، کوچه رستمی، پلاک ۶

تلفن: ۶۶۹۵۲۳۱۵ - ۶۶۹۷۲۸۱ - ۶۶۴۹۵۸۸۷

یخ شکن ها
تام بیک ال شرایتر
مترجم: جهانپور ملکی

ناشر: انتشارات نیک فرجام

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۶

تیراژ: ۵۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۷۱۵۹-۴۸-۴

قیمت: ۹۰۰۰ تومان

سخن مترجم

بنام خداوند جان آفرین حکیم سخن در زبان آفرین
این کتاب را تقدیم می‌کنم به برادر گرامی‌ام محمد ملکی الموتی به
پاس تمام زحماتش
و همچنین جادادار عزیزانی که مرا در گردآوری این مجموعه یاری
کرده‌اند نامی ببرم از سریم زری و امیر حسین یزدان پناه که تلاشی
بی دریغ کردند و زحمت ناپس و ویرایش کتاب پیش رو را بر عهده گرفتند
بی نهایت سپاسگزارم و از سرگرمی‌ام در دو گل زندگی‌ام (کسری و
کمند) بخاطر صبر و حوصله‌شان تشکر و قدردانی می‌کنم و مطابق روال
قبل از دست اندرکاران انتشارات گرانقدر نیک فایده تمام بخاطر تلاششان در
عرصه فرهنگ و هنر کشور عزیزمان بی نهایت سپاسگزارم.

با نهایت احترام
جهانبور آقاسی الممتی
(مهر ۱۳۹۶)

فهرست مطالب

۷	مقدمه
۷	موریت نشانه‌هایی به جا می‌گذارد
۹	فصل اول: وه! وه! وه!
۱۳	فصل دوم: ودی تن و ولد و خوشحالی، من چرا باید رنجشو ببرم
۱۷	فصل سوم: همه جرات مشتری‌های بالقوه است به شرطی که
۲۱	فصل چهارم: به هر کجای دنیا می‌کنم، یک مشکل
۲۳	فصل پنجم: در دام افسانه‌ها افت
۲۹	فصل ششم: کلمات اعصاب خردس به راهرتان
۳۳	قوانین این کار
۳۵	فصل هفتم: قاعده شماره یک
۳۹	فصل هشتم: بیایید کمی از این قاعده لذت ببریم
۵۷	فصل نهم: قاعده شماره دو
۶۵	فصل دهم: قاعده شماره سه، بهترین مشتری‌های احتمالی
۷۹	فصل یازدهم: قاعده شماره چهار، خلق یک مشتری جدید
۸۵	فصل دوازدهم: قاعده شماره پنج
۹۱	فصل سیزدهم: قاعده شماره پنج
۱۰۱	فصل چهاردهم: قاعده شماره شش
۱۰۹	فصل آخر: و در پایان

مقدمه

موفقیت نشانه‌هایی به جا می‌گذارد

بله، این حرفه واقعیت دارد. اما حقیقت این است که شکست هم نشانه‌هایی دارد. سال ۱۹۱۲ بود و من تازه کار بازاریابی شبکه‌ای را شروع کرده بودم. مردم سعی می‌کردم با مشتری‌هایم قرار ملاقات بگذارم اما دورنمای کارم به من گفت: نه! نه! دوباره تلاش می‌کردم تا با مشتری‌های بالقوه دیگر سر صحبت را باز کنم اما آنها همواره تغییر مسیر می‌دادند و موضوع بحث را عوض می‌کردند. با عذرخواهی از من جدا می‌شدند. دوباره برای پیدا کردن چشم‌اندازهای بهتر تبلیغ می‌کردم و بعد از کلی تلاش پاسخ همه آنها به پیشنهادم یک کلمه بود: نه! خدای من! مانده بودم چه نشانه‌هایی برای این همه شکست را بود دارد؟

تمام گفتگوهایم با مشتری‌هایم با یک عبارت بسیار ساده دربار من شغل جذابم شروع می‌شد و همین عبارتی که من انتخاب کرده بودم باعث می‌شد که مشتری‌هایم یکراست بگویند: نه! و تکرار آن عبارت اشتباه من بارها و بارها باعث شد که مشتری‌های جدیدم اصلاً متوجه قضیه نشوند. در حالی که تقصیر آنها نبود و تمام تقصیرها همان عبارت اشتباه لغتی بود که من به کار می‌برد.

تا زمانی که من کلمات آغازین خودم یعنی همان (یخ شکن‌ها) را تغییر نداده بودم، تغییری در پیشرفت شغلی من ایجاد نشده بود. بنابراین کتابی پیش روی شماست که در آن کلمات آغازین یا (یخ شکن‌ها) برایتان گردآوری شده است که هیچ نشانه‌ای از شکست برایتان به جا نمی‌گذارد.

تام بیگ شرایتر