

یخ شکن ها

سر صحبت را به درستی باز کنید!
صفت زن را از گوه یخ به آتشفشان بدل کنید

تام «آل بزرگ» شایتر

مینا امیری - الهام یزدانی



نشر پارسیات

سرشناسه	: شرایتر، تام Big Al Schreiter
عنوان و نام پدیدآور	: یخ‌شکن‌ها : سر صحبت را به درستی باز کنید ... / تام ال بزرگ شرایتر : [مترجم] مینا امیری، الهام یزدانی.
مشخصات نشر	: تهران: نشر پارسینه، ۱۳۹۵.
مشخصات ظاهری	: ۱۱۲ ص: ۵/۱۴ × ۵/۲۱ س.م.
شابک	: 978-600-7369-62-3
وضعیت فهرست نویسی	: فیبا
یادداشت	: عنوان اصلی: ۲۰۱۳, Ice breakers : how to get any prospect to beg you for a presentation
موضوع	: بازاریابی چندسطحی Multilevel marketing
روش	: کسب و کار -- معرفی و ارائه Business presentations
موضوع	: کسب و کار -- ارتباط Business communication
شماره افزوده	: امیری، مینا، ۱۳۴۷ - مترجم
شناسه افزوده	: یزدانی، الهام، ۱۳۶۹ - مترجم
رده بندی کلاس	: ۱۳۹۵ ی۳ش۴ب۱۵/۱۲ HF۵۴۱۵
رده بندی دیویی	: ۶۵۸/۸۷۲
شماره کتابشناسی ملی	: ۴۳۶۷۱۰۰



الله با سلیلا

یخ شکن‌ها

نوشته‌ی: تام «ال بزرگ» شرایتر

ترجمه‌ی: مینا امیری - الهام یزدانی

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۵ - تیراز: ۵۰۰ نس

ناشر: پارسینه

حروف‌نگاری: آبان گرافیک

شابک: ۳-۶۲-۷۳۶۹-۶۰-۹۷۸

قیمت: ۷۰۰۰ تومان

مراکز پخش: تهران - خیابان ۱۲ فروردین - کوچه بهشت آیین - شماره ۳۴ طبقه اول

تلفن: ۰۹۱۲۱۲۴۴۹۷۱ - ۶۶ ۹۶ ۸۸ ۸۵ - ۶۶ ۴۶ ۱۸ ۶۰

اصفهان - آمادگاه - کوی سوره - پخش کتاب سوره

تلفن: ۰۹۱۳۳۲۷۷۳۸۷ - ۳۲ ۲۳ ۲۲ ۰۸

فهرست مطالب

پیشگفتار	۷
چرا من در رنج و عذاب باشم در حالی که شما	۱۳
مشتری احتمالی همه جا هست	۱۷
هر کجای دنیا که سفر کنم این مشکل وجود دارد	۲۱
گول این باورهای کاذب را نخورید	۲۳
اولین جملات عصبی کننده که به خواهرتان می‌گویید	۲۹
فرمول شماره‌ی ۱: «من به تازگی راهی پیدا کردم که...»	۳۵
فرمول شماره‌ی ۲: «آگه اشکالی نداره ...»	۵۹
فرمول شماره‌ی ۳: «افراد منفی‌باف را پیدا کنید.»	۶۵



- فرمول شماره‌ی ۴: «افراد مثبت را پیدا کنید و آن‌ها را منفی‌گرا کنید.» ۷۷
- فرمول شماره‌ی ۵: «من به آدم‌ها نشان می‌دهم که چگونه...» ۸۳
- فرمول شماره‌ی ۶: «خب، خودت می‌دانی که چطوری (مشکل)» ۹۹
- کلام آخر ۱۰۹



«موفقیت از خود رد پا برجای می‌گذارد.»

آری، حرف کاملاً درستی است، اما شکست هم رد پاهایی است. خود بر جای می‌گذارد. سال ۱۹۷۲ من تازه کارم را در بازاریابی شبکه‌ای شروع کرده بودم. تلاش زیادی کرده بودم که بتوانم قراردادهایی ترتیب بدهم، اما مشتری‌ها می‌گفتند «نه». خیلی سعی کرده بودم که با مشتری‌های احتمالی سر صحبت را باز کنم اما آن‌ها خیلی سریع موضوع را عوض می‌کردند و به دنبال بهانه‌هایی برای رفتن بودند. برای مشتری‌های «پرشور و دقیق» هم تبلیغ کردم، اما آن‌ها در جواب گفتند که علاقه‌ای به آن‌چه پیشنهاد داده بودم، ندارند.



سرنخی که در تمامی این شکست‌ها به‌وضوح دیده می‌شد چه بود؟ تمام صحبت‌ها و مکالماتم با جملات کلیشه‌ای و تکراری در مورد فرصتی استثنایی شروع می‌شد. عباراتی که من انتخاب می‌کردم مشتریان را وادار به «نه» گفتن می‌کرد. تکرار این اشتباهات، و گفتن پشت سر هم و زنجیروار جملات به مشتریان جدید هم، مشکل را حل نکرد. مشکل این بود که من کلمات نادرستی را بر زبان می‌آوردم. حتی جملات آغازینم (سر صحبت را باز کردن) را تغییر دادم، که آن هم تغییری در سلب ایجاد نکرد. در ادامه‌ی کتاب مباحث و فرمول‌هایی از چگونگی «سر صحبت باز کردن» را برایتان ذکر خواهیم کرد که به شما ثابت می‌کند شکست ردپاهای یک شکل از خود بر جای نمی‌گذارد.

تام آل بزرگ شرایتر