

دقیقا چه بگویید تا حرفتان را گوش کنند



فیل جونز

مترجم: رسول ابراهیمی

سرشناسه کتاب

هرگونه کپی برداری از این کتاب به هر شکل ممنوع است و پیگرد قانونی دارد.

دقیقا چه بگویید تا حرفتان را گوش
کنند

نام کتاب

Exactly What to Say

عنوان انگلیسی

فیل جونز

نویسنده

رسول ابراهیمی

مترجم

موفقیت

موضوع

- 4 حرف‌های آغازین
- 9 مطمئن نیستم برای شما مناسب باشد
- 12 ذهن باز
- 14 چه می‌دانید؟
- 17 چه احساسی داشتید اگر؟
- 22 فقط تصور کن
- 25 کی وقت خوبی است؟
- 27 حدس می‌زنم هنوز فرصت نکردی
- 29 جابه‌جایی‌های ساده
- 36 شرط می‌بندم شما هم کمی مثل من هستید
- 42 بیشتر مردم
- 44 خبر خوب
- 54 قبل از اینکه تصمیم نهایی را بگیرید
- 60 فقط یک چیز دیگر
- 63 یک لطف کوچک
- 70 فقط از روی کنجکاوی
- 74 حرف آخر

حرف‌های آغازین

حدس می‌زنم شما این کتاب را به یکی از این چند دلیل انتخاب کرده‌اید. شاید شما یک فروشنده‌ی باتجربه هستید و می‌خواهید مهارت‌های خود را بهتر کنید. شاید کسب‌وکاری دارید و دوست دارید بیشتر در کارها موفق شوید. یا شاید هم از طرح زیبای جلد کتاب خوشتان آمده و خواسته‌اید نگاهی به داخل آن بیندازید. اما از یک چیز مطمئن هستم. همین که تا اینجا کتاب را خوانده‌اید، به من نشان می‌دهد که شما آماده‌ی تغییر هستید و برای موفقیت خودتان تلاش می‌کنید.

من همیشه در مطالعاتم درباره‌ی آدم‌ها، روابط انسانی و کاری، شگفت‌زده می‌شدم. می‌دیدم که چطور بعضی از آدم‌ها با امکانات یکسان، به نتایج کاملاً متفاوتی می‌رسند. در کسب‌وکارهایی که افراد، محصولات و منابع یکسانی دارند، بعضی‌ها برای پیدا کردن مشتری تلاش زیادی می‌کنند. اما بعضی دیگر به راحتی موفقیت‌های بیشتری به دست می‌آورند. من یاد گرفتم که این آدم‌های موفق، با وجود تفاوت در رفتار و تلاششان، یک

ویژگی مشترک دارند: آن‌ها دقیقاً می‌دانند چه بگویند، چطور بگویند و چطور حرفشان را به کرسی بنشانند.

همین موضوع باعث شد من علاقه‌مند شوم که بدانم چطور یک تغییر کوچک در کلمات، می‌تواند نتیجه‌ی یک گفتگو را کاملاً عوض کند. این علاقه، انگیزه‌ی من برای مطالعه‌ی دقیق عواملی شد که باورهای یک فرد را تغییر می‌دهند.

من در سال ۲۰۱۲، کتاب کوچکی به نام کلمات جادویی را منتشر کردم. در این کتاب، کلماتی را آوردم که در آموزش‌ها و سخنرانی‌هایم خیلی از آن‌ها استفاده می‌کنم. من به این کتاب خیلی افتخار می‌کنم، نه فقط به این خاطر که در فهرست کتاب‌های پرفروش قرار گرفت. مهم‌تر از آن این بود که کسانی که کتاب را خریدند، واقعاً آن را خواندند، از آموخته‌هایشان استفاده کردند و با ایجاد تغییرات ساده در انتخاب کلماتشان، به نتایج عالی رسیدند.

اجازه بدهید کمی برایتان توضیح دهم که این کلمات جادویی چه هستند.

کلمات جادویی، مجموعه‌ای از کلمات هستند که مستقیماً با بخش ناخودآگاه مغز صحبت می‌کنند. مغز ناخودآگاه، ابزار قدرتمندی برای

تصمیم‌گیری است. چون طوری برنامه‌ریزی شده که بدون فکر و تحلیل زیاد، تصمیم بگیرد. این بخش از مغز کمی شبیه کامپیوتر عمل می‌کند. فقط دو جواب بله و نه دارد و هیچ‌وقت روی گزینه‌ی شاید نمی‌ماند. این بخش، قوی، قاطع و سریع است. وقتی شما از کلماتی استفاده می‌کنید که مستقیماً با این بخش از مغز حرف می‌زنند، در گفتگوها یک قدم جلو می‌افتید. در نتیجه، می‌توانید بیشتر به خواسته‌هایتان برسید.

مثال‌ها

اگر دنبال مثال‌هایی هستید که نشان دهد مغز ناخودآگاهتان چطور به شما کمک کرده، در اینجا چند مثال ساده می‌آورم:

- کنترل نفس کشیدن شما در هنگام خواب.
 - کمک به شما در یک مسیر تکراری و آشنا.
 - جلب توجه فوری شما به هر چیزی که شبیه اسمتان باشد.
- همه‌ی ما هر روز به مغز ناخودآگاه خود تکیه می‌کنیم. این بخش به ما کمک می‌کند تا کارهای روزمره را بدون نیاز به تحلیل و تصمیم‌گیری برای هر چیز کوچکی، انجام دهیم.

در این کتاب، من بعضی از آن کلمات جادویی را دوباره بررسی می‌کنم، چند کلمه‌ی جدید به آن اضافه می‌کنم و مثال‌های دقیقی برایتان می‌آورم تا ببینید چطور از آن‌ها در گفتگوهایتان استفاده کنید. من تمام تلاشم را می‌کنم تا به شما کمک کنم اصول پشت این کلمات را بفهمید و بتوانید بیشتر از آن‌ها در زندگی‌تان استفاده کنید.

این کلمات امتحان شده‌اند و اگر درست استفاده شوند، حتماً نتیجه می‌دهند. اما این کتاب، چیزی فراتر از کلمات جادویی است. با خواندن هر بخش، شما نگاه عمیقی به رفتار آدم‌ها پیدا می‌کنید. یاد می‌گیرید که چطور تغییرات ساده‌ای که می‌توانید فوراً انجام دهید، زندگی شما را بسیار راحت‌تر می‌کند. بله، این توصیه‌ها برای موفقیت در کسب‌وکار شماست. اما هر اصلی که درباره‌ی آن صحبت می‌شود، به راحتی در هر شغل و هر زمینه‌ای از زندگی قابل استفاده است. این اصول به شما کمک می‌کند تا متقاعدکننده‌تر و تأثیرگذارتر شوید و در تمام کارهایتان اثر بیشتری بگذارید.

توصیه‌ی من این است که هنگام خواندن کتاب، یک دفتر و خودکار کنارتان داشته باشید. سعی کنید با خواندن هر بخش، مثال‌های خودتان را بسازید. بعد تصمیم بگیرید که هرچه زودتر آن‌ها را امتحان کنید. با هر بار استفاده، راحت‌تر و با اعتمادبه‌نفس‌تر می‌شوید. هر چیزی که من به

شما یاد می‌دهم شاید ساده به نظر برسد، اما ساده بودن لزوماً به معنی آسان بودن نیست. به کارهای جدیدی که برایتان سخت است، عادت کنید. من مشتاقم که نتایج شما را بشنوم. پس لطفاً در شبکه‌های اجتماعی با من در ارتباط باشید و تجربه‌هایتان را به اشتراک بگذارید.

مطمئن نیستم برای شما مناسب باشد

یکی از رایج‌ترین دلایلی که از آدم‌ها می‌شنوم که چرا ایده، محصول یا خدمات خود را به دیگران معرفی نمی‌کنند، ترس از جواب رد شنیدن است.

به همین دلیل، فکر کردم بهترین نقطه برای شروع، مجموعه‌ای از کلمات جادویی است که با آن می‌توانید هر چیزی را به هر کسی، در هر زمانی و بدون ترس از جواب رد شنیدن، معرفی کنید. آن کلمات این‌ها هستند: مطمئن نیستم برای شما مناسب باشد، اما...

بیایید یک لحظه ببینیم این جمله‌ی ساده چطور کار می‌کند.

وقتی شما یک جمله را با عبارت مطمئن نیستم برای شما مناسب باشد شروع می‌کنید، مغز ناخودآگاه شنونده این پیام را می‌گیرد: هیچ فشاری روی تو نیست. وقتی شما می‌گویید که شاید او علاقه‌ای نداشته باشد، به‌طور طبیعی کنجکاوی او را بیشتر می‌کنید. او از خودش می‌پرسد آن چیز چیست و همین کنجکاوی، او را جذب می‌کند. علاوه بر این، یک انگیزه‌ی درونی در او ایجاد می‌شود که به او می‌گوید باید تصمیمی بگیرد. این رویکرد نرم باعث می‌شود که او حس کند این تصمیم بدون فشار و از درون خودش گرفته شده است.

اما جادوی واقعی، در کلمه‌ی سه حرفی آخر این عبارت است؛ کلمه‌ای که معمولاً باید در همه‌ی گفتگوها از آن دوری کرد: کلمه‌ی اما.

تصور کنید از کارفرمای خود جمله‌ای بشنوید که این طور شروع می‌شود: می‌دانی که تو عضو بسیار باارزشی برای تیم هستی. ما همه‌ی کارهایی را که اینجا انجام می‌دهی دوست داریم، اما بعضی چیزها باید تغییر کند. تنها قسمتی که یادتان می‌ماند کدام است؟ حدس می‌زنم قسمتی که بیشتر به آن توجه می‌کنید، هر چیزی است که بعد از اما می‌آید. کلمه‌ی اما هر چیزی را که قبل از آن گفته شده، بی‌اثر می‌کند. پس وقتی شما به کسی می‌گویید: مطمئن نیستم برای شما مناسب باشد، اما... آن صدای کوچک درون سر شنونده می‌شنود: شاید بهتر باشد نگاهی به این بیندازی.

مثال‌ها

در اینجا چند مثال برای کمک به شما در کارهای روزمره‌تان آورده شده است:

- مطمئن نیستم برای شما مناسب باشد، اما آیا کسی را می‌شناسید که به (نتیجه‌ی محصول یا خدمات خود را اینجا بگویید) علاقه داشته باشد؟