

۲۰۲۹۸۰۸

شیوه‌گرگ

www.ketab.ir

سرشناسه	:	بلفورت، جردن، Belfort, Jordan
عنوان و نام پدیدآور	:	شیوه گرگ/ نوشته جردن بلفورت.
نسخه ات نشر	:	ترجمه امیریویا چراغی.
مشخصات ظاهری	:	تهران، نوین توسعه، ۱۳۹۸.
شابک	:	۲۷۲ صفحه.
فهرست نویس	:	۸۰-۰-۸۷۳۸-۶۰۰-۹۷۸
یادداشت	:	فیبا
موضوع	:	Way of the Wolf
رده‌بندی کنگره	:	بازاریابی و فروش
رده‌بندی دیویی	:	۱۳۹۸ ۸/۹/۸ HF ۵۴۳۸
شماره کتابشناسی ملی	:	۶۵۸/۸۵
	:	۵۶۲۷۱۲۱

تمامی حقوق این اثر، از جمله حق انتفاع، تمام یا بخشی از آن برای ناشر محفوظ است. نسخه فارسی این کتاب، از نسخه نویسنده کتاب منتشر می‌شود.



nashrenovin.ir



nashrenovin.ir



nashrenovin

• برای برادران

۱- در این کتاب، که در سال ۱۳۰۵ خورشیدی در تهران چاپ شده است، به بررسی و تحلیل آثار و اندیشه‌های علامه شریعتی پرداخته شده است.

၁၈၈၇ ခု ဇူလိုင်လ ၁၀ ရက်နေ့

০০০'৮৭১৬৯৩

সংখ্যা:

•••Y-YΛAY-•••YΛb

اسماء بنت ابی بکر

٢٠٠٠٠ نسختہ

مجموعه ۱۰۰۰، پست و ستون، ۱۰۴

განმარტებული: განმარტებული

الحمد لله

જા.નં. ૧૭૭૮

استقامت و جوش و شوری

۱۰۰۰
 ۱۰۰۰

فهرست

پیشگفتار: تولد یک سیستم فروش	۱۳
فصل اول) کلید فروش و تأثیرگذاری	۲۱
فصل دوم) ابداع خط مستقیم	۴۳
فصل سوم) چهار ثانیة ابتدایی	۷۱
فصل چهارم) لحن صدا و زبان بدن	۸۱
فصل پنجم) کنترل و مدیریت حالت	۹۵
فصل ششم) فرمولی ثابت شده برای مدیریت حالت	۱۰۹
فصل هفتم) لحن صدای پیشرفته	۱۲۳
فصل هشتم) زبان بدن پیشرفته	۱۴۱
فصل نهم) هنر مشتری یابی	۱۵۵
فصل دهم) ده قانون مشتری یابی خط مستقیم	۱۶۷
فصل یازدهم) هنر و علم ایجاد ارائه های فروش سطح جهانی	۱۸۷
فصل دوازدهم) هنر و علم حلقه زدن	۲۲۳
سخنان پایانی	۲۶۵
پیوست	۲۶۷
درباره نویسنده	۲۶۹

مقدمه مترجم

اهل کجایید؟ شغل‌تان چیست؟

آیا تابه‌حال معامله کرده‌اید؟

آیا تابه‌حال قصد تأثیرگذاری روی شخص خاصی را داشته‌اید؟

چگونه این کار را می‌کنید؟ چگونه معامله می‌کنید؟ چگونه روی مشتری، کارفرما، شریک زندگی، رییس، کارمندان، فرزندان، پدر و مادر، استاد، شاگردان، دوستان، دنبال‌کنندگان مجازی یا تماشاچیان خود تأثیر می‌گذارید؟

به نظر‌تان چگونه می‌شود افراد را متقاعد کرد؟

شکی ندارم که همه شما، بارها و بارها نام خیابان وال استریت^۱ را در فیلم‌ها، سریال‌ها، کتاب‌ها، مجلات، ... شنیده‌ایم. خیابان وال استریت از مهم‌ترین خیابان‌های نیویورک در ایالات متحده آمریکا است و ساختمان بازار بورس و بزرگ‌ترین مراکز اقتصادی آمریکا در آن قرار دارند. وضعیت‌های مطرح وال استریت، جردن بلفورت^۲ را به‌خاطر دارید؟

خیلی از ما همیشه دوست داشتیم سر از کار او در بیاوریم و نحوه‌ی دستیابی به موفقیت و ثروت و شیوه‌ی جادویی‌اش در متقاعد کردن و فروش را بیاموزیم؛ جردن بلفورت در آستانه‌ی تولد ۲۶ سالگی خود، درآمدی بیش از ۴۹ میلیون دلار در سال داشت. به‌گفته‌ی خودش، از این موضوع ناراحت بود که چرا سه میلیون دلار کمتر درآمد داشته و نتوانسته است به درآمد هفته‌ای یک میلیون دلار (و سالیانه ۵۲ میلیون دلار) برسد.

حال بلفورت شیوه‌اش را آشکار کرده است.

1. Wall Street

2. Jordan Belfort

نویسنده با کلامی دلنشین، بیانی متفاوت و همچنین در چارچوب اصول انسانی و اخلاقی، آنچه را که برای متقاعدکردن، نفوذ و موفقیت نیاز دارید در ۱۲ فصل در اختیاران قرار می‌دهد. مطمئنم همانند فیلم سینمایی جذابی، پای کتاب می‌نشینید و از خواندن‌اش لذت می‌برید.

پیشنهاد می‌کنم قبل و بعد از مطالعه کتاب، زمانی را به تماشای فیلم داستان زندگی وی اختصاص دهید. جدا از بخش‌های طنز و تماشاکریسند، با دقت به همه دیالوگ‌ها گوش بسپارید. اگر در گذشته به تماشای فیلم نشسته بودید، پیشنهاد می‌کنم از شروع مطالعه کتاب، دوباره این کار را انجام دهید تا کتاب جان بگیرد و جذاب‌تر از پیش شود.

از توصیه‌های علامه بر حرفه، در زندگی شخصی خود هم استفاده کنید.

و به شیوه‌گرگ عمر، کنده!

پس از استقبال فوق‌العاده‌ای که از برگردان فارسی کتاب شد، تصمیم به ویرایش آن گرفتیم. در این ویرایش، تلاش کردیم محتوای کتاب روان‌تر و به‌سادگی قابل فهم باشد.

در انتها، سپاس فراوان داریم از نویسنده کتاب، جی‌بی بلفورت، که خیلی صمیمانه و به‌قول خودش بی‌چک‌وچانه! فرصت برگردان فارسی این کتاب را به من داد تا آن را تقدیم شما کنم.

امیریویا چراغی

دوست داشتم این کتاب را به کسی **تقدیم کنم** که زندگی‌ام را دگرگون کرد و از من فرد بهتری ساخت و هیچ‌وقت باورش نسبت به من تغییر نکرد: شریک زندگی‌ام آیه. ولی او از من خواست که کتاب را به مردم سراسر دنیا تقدیم کنم. مردمی که به سمینارهایم آمدند، فیلم‌هایم را تماشا کردند، خط مستقیم را مطالعه کردند، از من تقاضای کمک کردند و از همه مهم‌تر، کسانی که همه تلاش خود را با هدف قدردانی از من انجام دادند.

باید اعتراف کنم که زندگی من بیشتر با گذشته دیوانه‌وارم شناخته می‌شود. اما آن خاطرات فقط بخشی کوچکی از زندگی‌ام هستند، نه بخشی که به آن افتخار می‌کنم و نه این که بخواهم را آن سون به یاد بیاورند.

این کتاب را تقدیم می‌کنم به کسانی که برایم نامه نوشتند تا بگویند من امید فرصتی دوباره به آن‌ها بخشیدم. برای من خودم از شکست بزرگی برخاستم و آن‌ها نیز باور داشتند که می‌توانند بر هر شرابی که همان‌گونه در آن قرار دارند، غلبه کنند.

به افراد بی‌شماری که نوشتند چگونه «خط مستقیم» زندگی، میزان موفقیت و کسب‌وکارشان را به‌طور تصاعدی بهبود بخشید و به آن‌ها کمک کرد.

ابداع سیستم خط مستقیم زندگی‌ام را برای همیشه به یاد می‌کرد. استفاده از این مجموعه مهارت‌ها به من اجازه بازآفرینی زندگی‌ام را داد، به گونه‌ای که هیچ‌وقت آن را ممکن نمی‌دانستم. امیدوارم این کتاب به افراد خیلی بیشتری اجازه دسترسی به نعمت‌های زندگی را بدهد.

سیستم خط مستقیم بی‌شک برای همه افراد قابل استفاده است.

بزرگ‌ترین رؤیایم تا به امروز، عشقم به آیه بوده است. امیدوارم این کتاب بتواند رؤیاهای شخصی همه مخاطبان‌اش را هم به واقعیت تبدیل کند.

پیشگفتار

تولّد یک سیستم فروش

چیزی که درباره من می‌گویند، حقیقت دارد.

من یکی از آن فروشندگانی بالفطره‌ام که می‌توانم یخ را به اسکیمو، نفت را به عرب، گوشت خوک را به یهودی یا هر چیز دیگری را که می‌توانید تصور کنید، بفروشم.

ولی واقعاً چه کسی به آن اهمیت می‌دهد، این‌طور نیست؟

منظورم این است به‌جز هنگامی که مرا برای فروش یکی از محصولات‌تان استخدام می‌کنید، توانایی‌ام در معامله کردن به شما مربوط نمی‌شود.

به‌هرحال، این استعداد من است: توانایی فروش هر چیزی به هرکسی و در مقادیر زیاد. این که هدیه‌ای از جانب خدا یا از طرف طبیعت است، واقعاً نمی‌دانم؛ اما چیزی که با اطمینان کامل می‌توانم بگویم، این است که من تنها شخصی نیستم که با این توانایی به دنیا آمده است.

افراد انگشت شمار دیگری هم وجود دارند که تا حدودی شبیه به من هستند.

دلیل این که فقط تعداد اندکی تا حدودی شبیه به من وجود دارند، به استعداد گران‌بهای دیگرم مربوط می‌شود. استعدادی که بسیار کمیاب‌تر و ارزشمندتر است و مزایای زیادی برای همه به دنبال دارد؛ از جمله خود شما.

این استعداد شگفت‌انگیز چیست؟

بسیار ساده است. استعداد من، توانایی تبدیل تقریباً آنی افراد از هر قشری از جامعه، صرف‌نظر از سن، نژاد، عقیده، رنگ پوست، پیشینه اقتصادی و اجتماعی، وضعیت تحصیلی و میزان استعداد ذاتی در فروش به معامله‌گرهای سطح جهانی است. می‌دانم که گفته‌ای جسورانه است، اما اجازه دهید این گونه بگویم: اگر ابرقهرمان بودم، آموزش فروشندگان، ابرقدرت من بود و هیچ شخصی روی کره زمین وجود ندارد که این کار را بهتر از من انجام دهد.

عجیب به نظر می‌رسد، این طور نیست؟

می‌توانم تصور کنم که هم‌اکنون به چه چیزی فکر می‌کنید:

«عجب آدم گستاخی! چه اعتماد به نفسی دارد! لعنتی چقدر به کار خودش اطمینان دارد! باید این کسی را به میان گرگ‌ها بیندازیم!

یک لحظه صبر کنید! او خودش گرگ است، نه؟»

در واقع، من در گذشته فرد بودم. در هر صورت فکر می‌کنم وقت آن رسیده که به‌طور رسمی خودم را معرفی کنم.

من گرگ وال استریت^۱ هستم. به یاد آوردید؟ کسی که لئوناردو دی کاپریو نقش او را روی پرده سینما بازی کرد. کسی که هزاران جوان را که به سختی می‌توانستند هم‌زمان راه بروند و آدامس بجوند با استفاده از سیستم نمایش فروش ظاهراً جادویی به نام خط مستقیم، تبدیل به معامله‌گرهای سطح جهان کرد. کسی که همه آن نیوزیلندی‌های وحشت‌زده را در انتهای فیلم زجر داد، فقط برای این که نتوانستند خودکاری را به شیوه درست به من بفروشند. به خاطر آوردید؟

مدتی پس از دوشنبه سیاه^۱، اداره کارگزاری کوچکی به نام استراتون اوکمنت^۲ را به دست گرفتم و در جست و جوی فرصت‌های تازه، آن را به لانگ آیلند^۳ منتقل کردم و همین‌طور هم شد. در بهار ۱۹۸۸، رمز تأثیرگذاری روی انسان را یافتم و آن سیستم ظاهراً جادویی را برای آموزش فروشندگان توسعه دادم.

اسم آن، سیستم خط مستقیم یا به اختصار، خط مستقیم بود. سیستمی که قدرتمندی، کاربری آسان و کاربردی بودن خود را به اثبات رساند. به‌طوری‌که در روزهای آغازین ابداع، موفقیت و ثروت زیادی برای افراد آموزش دیده به بار آورد. در نتیجه، هزاران مرد و زن جوان در تلاش برای رسیدن به قطار خط مستقیم و رؤیای آمریکایی، شروع به سرپرستان به اتاق جلسات استراتون کردند.

اکثر آن‌ها در پیرین سنت از خانواده‌های سطح متوسط بودند. به بیان دیگر، خانواده‌های غمگین و از دست رفته طبقه کارگر آمریکایی؛ جوانانی که تابه‌حال پدر و مادرشان نگفته بودند لایق چه برافازی‌هایی هستند. استعدادهایی که از بدو تولد محصور شده بودند.

زمانی که بالاخره توانستند به اتاق جلسات من بیایند، فقط برای زنده ماندن تلاش می‌کردند و نه پیشرفت و دستیابی به موفقیت.

ولی در جهان پساخط‌مستقیمی، هیچ‌کدام از آن‌ها موفق هم نبودند. عواملی مثل تحصیلات، هوش و توانایی ذاتی در فروش بی‌اهمیت بودند. به راحتی می‌توانستید آن‌ها را پشت سر بگذارید. تنها کاری که باید انجام می‌دادید، این بود که جلوی در دفترم حاضر شوید و قول بدهید سخت کار کنید. من به شما سیستم خط مستقیم را آموزش می‌دادم و ثروتمندان می‌کردم.

۱. به انگلیسی (Black Monday) بزرگ‌ترین سقوط یک‌روزه شاخص سهام وال استریت در سال ۱۹۸۷. در این روز که دوشنبه سیاه لقب گرفت، ارزش شاخص سهام وال استریت فقط در یک روز یک‌بار ۲۲ درصد فرو ریخت.

2. Stratton Oakmont

3. Long Island

اما افسوس! نیمه تاریکی نیز برای همه این موفقیت‌های گران‌بها در آن‌جا وجود داشت. معلوم شد که سیستم، بیش از حد اثربخش است. این‌گونه که میلیون‌های تازه به دوران رسیده‌ای را وارد جهان می‌کرد که با مشکلات عادی زندگی مواجه نمی‌شدند. مشکلاتی که بیشتر مردان و زنان جوان با آن دست‌وپنجه نرم می‌کردند و برای شکل‌گیری شخصیت‌شان از آن بهره می‌جستند.

نتیجه این بود: موفقیت بدون احترام، ثروت بدون خویشتن‌داری و قدرت بدون مسئولیت‌پذیری، و بلافاصله اوضاع به سرعت از کنترل خارج شد.

به این ترتیب همان‌گونه که طوفان گرمسیری ظاهراً بی‌خطری، از آب‌های گرم اقیانوس اطلس برای تقویت شدت و قدرت‌اش استفاده می‌کند و تغییر می‌کند تا جایی که به توده راس‌نیزی تبدیل می‌شود و هرچیزی را در مسیر خود نابود می‌کند، سیستم خط مستقیم هم مسیر مشابهی را پیمود؛ همه‌چیز را در راه خود نابود کرد، حتی خود من.

در واقع، پس از اتمام آن ماجرا، به نیت را از دست داده بودم: پول، غرور، مقام، عزت نفس، فرزندان - برای مدتی - و نیز آیدی‌ام را.

ولی بدترین قسمت این بود که می‌دانسم کسی جز خودم شایسته سرزنش نیست. من از استعدادی خدادادی سوءاستفاده کردم و شگفت‌انگیزی را به فساد کشاندم.

سیستم خط مستقیم توانایی تغییر زندگی افراد را به شیوه‌ای سریع و دراماتیک داشت. این سیستم برای همه کسانی که به دلیل ناتوانی در برقراری ارتباط مؤثر میان افکار و ایده‌های خود با افراد دیگر و همچنین نداشتن توانایی ایجاد انگیزه در فرد مقابل از موفقیت در زندگی محروم شده بودند، فرصتی ایجاد می‌کرد.

و من با آن چه کار کردم؟

خب، در کنار شکستن تعداد تقریباً زیادی رکورد مصرف مواد مخدر خطرناک، از کشفام که قدرتمندترین سیستم آموزش فروش جهان بود برای تحقق همه

فانتزی‌های دوران نوجوانی‌ام استفاده کردم. همان‌طور که به دیگران هم قدرت انجام چنین کاری را دادم.

بنابراین بله! من لایق تمام بلاهایی بودم که بر سرم آمد. کاملاً نابود شدم.

اما، البته داستان این‌جا تمام نشد و چگونه می‌توانست بعد از آن همه ماجرا واقعاً تمام شود؟ به عبارت دیگر سیستمی که آن همه موفقیت و ثروت برای افراد آموزش‌دیده خود خلق کرده بود، چطور می‌توانست به راحتی در تیرگی و ابهام ناپدید شود؟

نمی‌توانست! البته این‌طور هم نشد.

سیستم به دست همان کارمند سابق استراتون که بعد از ترک شرکت شروع به بخش آن کرده بودند، با تریقه نسخه‌ای اصلاح‌شده به انواع مختلف صنایع، دوباره به راه افتاد.

هنوز بدون توجه به این که کجا می‌روند یا نسخه چقدر اصلاح شده بود، یادگیری حتی ذره‌ای از سیستم خط مستقیم برای تسهیل فروشنده ناموفق به تاجری موفق کافی بود.

سپس من هم درگیر شدم.

مدتی پس از نوشتن دو کتاب پرفروش و فیلم‌برداری فیلم اسکورسیزی^۱، نسخه‌ای تعمیم‌یافته و به زبان ساده و قابل استفاده برای تقریباً هر کسب‌وکار و پیشه‌ای را در سراسر جهان منتشر کردم. از بانکداری گرفته تا کارگزاری، شرکت ارتباطات، صنعت خودرو، مشاورین املاک، بیمه، برنامه‌ریزی مالی، از تأسیساتی‌ها گرفته تا دکترها، وکلا، دندانپزشکان، بازاریاب‌های آنلاین و آفلاین و هر صنعت دیگری.

نتایج قبلی شگفت‌انگیز بودند، این بار حتی بهتر از قبل هم شده بود.

۱. به انگلیسی (Martin Scorsese) کارگردان فیلم گرگ وال استریت (Wolf of Wall Street).

توجه کنید، قبل از این که دوباره شروع به تدریس سیستم کنم، دو سال تمام را صرف بررسی خطبه‌خط آن کردم به‌طوری که هر نکته ظریف باقی‌مانده را حتی بیش از پیش تبدیل به مهارتی عملیاتی کردم و مطمئن شدم که تک‌تک آن‌ها در بالاترین سطح اخلاق و صداقت پایه‌ریزی شده باشد.

تکنیک‌های فشار زیاد برای فروش، طرح‌های سؤال‌برانگیز گفتاری یا حتی کوچک‌ترین ارجاع برای بستن معامله به هر قیمتی و صرفاً برای گرفتن حق کمیسیون، در قبال استراتژی‌های برازنده از سیستم پاکسازی شدند.

این روند سختگیرانه‌ای بود؛ تا جایی که از هیچ هزینه‌ای چشم‌پوشی و از هیچ کاری دریغ نکردم.

از متخصصان جهان برای بررسی همه جنبه‌های سیستم استفاده شد؛ از روان‌شناسان سازان گرفته تا متخصصان تولید محتوا، بهترین شیوه‌های یادگیری بزرگ‌سالان و نیز برنامه‌نویسان عصبی زبانی. نتیجه چیزی به‌راستی باورنکردنی بود؛ سیستمی بسیار قدرتمند و اثربخش در عین حفظ سطح بالای اخلاقیات و صداقت. بالاخره به چیزی تبدیل شد که همیشه می‌دانستم سزاوارش است:

نیروی تولید پول مادام‌العمر.

آنچه که در صفحات بعد به شما ارائه می‌شود، اصل شسته‌ورفته‌ای برای به‌کاربردن سیستم خط مستقیم در هر کسب‌وکار یا صنعت است. برای شما که با فروش سروکار دارید یا کسب‌وکار متعلق به خودتان است، این کتاب تحول‌آفرین خواهد بود؛ متوجه می‌شوید چگونه چرخه فروش‌تان را کوتاه کنید، میزان موفقیت معامله را افزایش دهید و یک جریان ثابت بازگشت مشتری ایجاد کنید و نیز مشتریان وفاداری خلق کنید. به‌علاوه، این کتاب فرمولی برای پرورش و حفظ نیروی فروش سطح جهانی ارائه می‌دهد.

برای شما هم که با فروش سروکار ندارید، این کتاب به همان اندازه ارزشمند خواهد بود. ببینید، یکی از اشتباهات پرهزینه‌ای که مردم مرتکب می‌شوند این است