

سرشناسه: پیز، آلن Pease, Allan

عنوان و نام پدیدآور: پرسش‌ها، همان پاسخ‌هایند: چگونه پاسخ «بلی» را در بازاریابی شبکه‌ای بگیریم؛ ترجمه نیما عربشاهی.

مشخصات نشر: قم؛ بیان روشن، ۱۳۹۵.

مشخصات ظاهری: ۱۱۲ ص؛

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۵۰۰۰۰۰۰۰۰-۴

وضعیت فهرست نویسی: فیبا

عنوان اصلی: Questions are the answers: how to get 'yes' in network marketing

موضوع: زبان ایما و اشاره

موضوع: بازاریابی چندبهره‌ای

موضوع: اقناع (روانشناسی)

موضوع: کسب و کار - معرفی و ارائه

شناسه افزوده: عربشاهی نیما، ۱۳۹۵ - مترجم

رده بندی کنگره: ۱۳۹۵ ۴پ۹۰۱۵/۱۲۶/۴F۵۴

شماره کتابشناسی ملی: ۵۵۹۱۵۵۹

رده بندی دیویی: ۶۵۸/۸۴

طراح جلد: نیکزاد عربشاهی

ویراستار: علی اصغر عربشاهی

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

تایف چاپ: ۱۳۹۵

نوبت چاپ: اول

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۵۰۰۰۰۰۰۰۰-۴

ناشر: بیان روشن

Instagram ID: uplines.ir

قیمت: ۱۰۰۰۰ تومان

توزیع: ۰۵ ۳۳ ۱۱۷ ۰۹۱۲ (علی اصغر عربشاهی)

توجه: کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به مترجم بوده و هرگونه چاپ و تکثیر به هر شکل از ممتویات این کتاب بدون اجازه کتبی از مترجم، شرعاً و قانوناً ممنوع و قابل پی‌گیری قضایی است.

فهرست

- ۴ نامه مترجم
- ۶ درباره نویسنده
- ۷ مقدمه
- ۱۲ بخش ۱ - رسم اول
- ۲۶ بخش ۲ - چگونه به پاسخ «بله» برسیم
- ۵۶ بخش ۳ - شش مهارت زاهبردی برای معارفه‌ی قوی
- ۷۴ بخش ۴ - شش مهارت فواید عاده برای ایجاد تأثیرات مثبت
- ۸۶ بخش ۵ - زبان بدن - چگونه رسم را برانیم
- ۱۱۰ از همین مترجم

به نام حضرت دوست که هر چه داریم از اوست

همان طور که می دانید بیش از ۹۰ درصد ارتباطات بشر، غیرکلامی است که شامل لحن بیان و زبان بدن می شود. درباره ی لحن بیان و فنون سخنرانی منابع بسیاری وجود دارد که در جای خود قابل بررسی و یادگیری است. کتاب حاضر منحصراً موضوع زبان بدن و فواید آن در تجارت بازاریابی شبکه ای می پردازد.

اهمیت دانستن زبان بدن در زندگی روزمره و تجارت تا حدی است که می تواند جای ضرر و سود را کم کند و مسیر هموارتری را برای ما فراهم کند.

الن پیز یکی از بهترین افراد در زمینه زبان بدن و آموزش آن است و جالب اینکه او به امر فروش و بازاریابی شبکه ای نیز اشتغال داشته و به خوبی می داند ما برای پیشرفت در تجارت خود چه می خواهیم.

برای کسب دانش بیش تر در رابطه با ارتباط غیرکلامی، توصیه می کنم کتاب «رمزگشایی از چهره» نوشته پل اکمن (ترجمه اینجانب) را نیز مطالعه کنید که به بروز حالات در چهره انسان پرداخته و گام بعدی را در یادگیری این فن است.

بازاریابی شبکه ای چند سالی است در کشور ما به شکل قانونی انجام می شود. هرچند که از فراز و نشیب های بسیاری عبور کرده اما هنوز در ابتدای راه است.

شبکه‌گران نوین ایران در تلاشند از دانش و فنون مرتبط برای پیشرفت و ارتقاء جایگاه خود بهره برده و از منابع خوبی که در این زمینه وجود دارد استفاده کنند. در این میان کتاب‌های بسیار خوبی وجود دارد که انتظار شما را می‌کشند.

از سال ۱۳۸۳ که به عنوان فعال در زمینه بازاریابی شبکه‌ای در کنار شما بوده‌ام، همواره تلاش کرده‌ام تمامی رشته‌های مرتبط با این تجارت را هدف قرار دهم و کتاب‌هایی با این مضامین برای شما ترجمه کنم.

هرچند که عده‌ای به اشتباه تصور می‌کنند بازاریابی شبکه‌ای چیز زیادی برای یادگیری ندارد و این شما را بهتر می‌داند که در این تجارت، هرچه بیش‌تر بیاموزیم باز هم کم است.

به همین منظور، کتابی با موضوع فایده‌ای از بدن در بازاریابی شبکه‌ای را برای شما انتخاب و ترجمه کرده‌ام. امیدوارم از این کتاب، نهایت بهره را برده و آنرا به دیگر دوستان خود توصیه کنید.

با فرستادن ایمیلی به آدرس زیر، بنده را مطلع کنید که کتاب حاضر را مطالعه کرده‌اید من نیز در عوض یک نسخه از نشریات اینترنتی حرفه‌ای نو را برای شما ارسال می‌کنم.

نظرات و پیشنهادات خود را از راه‌های زیر با بنده در میان بگذارید:

شماره همراه: ۰۹۱۲۵۴۸۵۹۶۹

ایمیل: nima.arabshahi@gmail.com

آی‌دی اینستاگرام: [nimaarabshahi](https://www.instagram.com/nimaarabshahi) و uplines.ir

آی‌دی تلگرام: [@nimaarabshahi](https://www.t.me/nimaarabshahi)

نیما عربشاهی



الیزا^۱ متخصص زبان بدن در سطح جهانی است. کتاب «زبان بدن» او بیش از چهار میلیون نسخه فروش رفته و به ۳۳ زبان ترجمه شده است و برنامه های آموزشی او را ۱۰۰ میلیون نفر دیده اند او نویسنده کتاب های پرفروش بسیاری است از جمله «پرا سر ما گوش نمی دهند، و زنان نمی توانند نقشه بکشند» که آنها را به همراه همسرش باربارا نوشته است.

او در کتاب پرسش ها، همان است که رای و لین بار یکی از مهم ترین تکنیک های مشاهده شده در بازاریابی شبکه ای را معرفی کرده است. با استفاده از مهارت ها و ترفندهای آزموده ای این کتاب، یاد می گیرید چگونه تجارت بازاریابی شبکه ای خود را به سطحی فراتر از رویاهای تان برسانید. این کتاب راه را به درآمدی بالاتر از دیگران را به شما نشان خواهد داد.

حتی اگر بازاریاب شبکه ای نیستید، اطلاعات موجود در این کتاب به شما را به مذاکره و روند متقاعدسازی، برای همیشه تغییر خواهد داد.



مقدمه

لوک و میا

لوک پیمانکار ساختمان بود و تصمیم داشت تجارتش را به موفقیت مالی برساند. همسرش میا، حسابدار بود با مشتریانی که دوستش داشتند. روزی همسایه آن‌ها مارین، آنان را به جلسه‌ای دعوت کرد تا راجع به یک فرصت کاری بشنوند. او توضیح چندانی نداد و این چون محل جلسه، چند خانه آن‌طرف‌تر بود و آن‌ها از مارتین خوششان می‌آمد، تصمیم گرفتند که در آن جلسه شرکت کنند. در ضمن، پیش خود فکر کردند که احتمالاً چند همسایه بندید می‌خواهند دید.

جلسه که آغاز شد، لوک و میا، آنچه می‌دید و می‌شنیدند را باور نمی‌کردند. آن‌ها طرح بازاریابی شبکه‌ای یک شرکت را دیدند که فرصتی برای استقلال مالی و سطحی از موفقیت به آن‌ها می‌داد که هرگز تصور می‌کردند. پس از آن جلسه چند روزی درباره‌اش حرف زدند و نهایتاً تصمیم گرفتند کار را شروع کنند چون، با خود فکر کردند: «هرکسی این طرح را ببیند حتماً وارد می‌شود!»

ولی به آن سادگی هم که آن‌ها تصور می‌کردند نبود. دیگران اشتباه می‌کردند. خود نشان ندادند، برخی اصلاً در جلسه حاضر نشدند که درباره آن بشنوند و برخی از دوستان نزدیک‌شان حتی نخواستند که قرار ملاقات بگذارند. با این رنج، آن‌ها تجارت‌شان را به تدریج ساختند؛ ولی نه با آن سرعتی که دوست داشتند.

لوک به میا گفت: «فکرش را بکن چقدر خوب می‌شد به جای اینکه ما تلاش کنیم مردم را قانع کنیم خودشان به ما می‌گفتند چرا بخواهند به بازاریابی شبکه‌ای وارد شوند. اگر راهی داشت که بشود...»

و راهی دارد - و کتاب حاضر، این راه را به شما نشان می‌دهد.

بزرگ‌ترین ترسی که اغلب افراد از پیوستن به بازاریابی شبکه‌ای دارند این است که تصور می‌کنند باید فروشندگانی قهار باشند تا به مراتب بالا برسند. این کتاب، سیستمی آسان را به شما نشان می‌دهد که با استفاده از آن می‌توانید افراد جدید را نسبتاً به راحتی به عضویت درآورید. حقه و حيله‌ای در کار نیست، فقط اصول و تکنیک‌هایی است که کارگر می‌افتند - و برای شما تهیه شده‌اند.

چرا این کتاب نوشته‌ام

بار اول که در سال ۱۹۸۱ با بازاریابی شبکه‌ای آشنا شدم، از وجود چنین فرصت محشری به وجد آمدم. فرصتی سه ساده، قانونی، اخلاقی، مفرح و سودآور است؛ و جزو آن طرح‌های «یک شبه پولدار شو» نیست - در اصل سیستم «زود پولدار شو» نیست. ده سال پیش از آنرا، من تحقیق و پرورش تکنیک‌های ارتباطی و فروش پرداخته بودم که درآمد شرکت‌ها را تا چند صد میلیون دلار افزایش داده و میلیونرهای زیادی ساخته بودم. با خود اندیشیدم: «وای! اگر بتوانم این تکنیک را بسیار موفق را وارد بازاریابی شبکه‌ای بکنم، نتیجه آن شگفت‌انگیز خواهد بود!»

کتاب حاضر حاصل سال‌ها تطبیق، تغییر، آزمون و خطا در این زمینه تکنیک‌ها به بازاریابی شبکه‌ای است. در این کتاب مهارت‌های ساده‌ای را می‌آموزید که به آسانی آن‌ها آسان بوده و شما را در مسیر رسیدن به موفقیت‌های عظیم سوق می‌دهد. به این‌طور که بسیاری از افراد دیگر را یاری داده‌اند.

و نکته خوبش این است که نیازی نیست مواردی را که قبلاً از بالاسری خود آموخته‌اید تغییر دهید. با حدود ۲ ساعت آموزش و تمرین مستمر، می‌توانید تجارتان را تا سطحی بالا ببرید که خودتان هم تعجب کنید.

تعهد

سیستمی که در این کتاب خواهید آموخت، با تعهدی همراه است.

اگر قول بدهید که تکنیک‌ها را با دل و جان یاد گرفته و در ۱۴ روز اول تمرین، حتی کلمه‌ای از آنرا تعبیر ندهید، من هم به شما ۱۰۰٪ می‌دهم به نتایجی دست پیدا کنید که حتی در خواب هم ندیده‌اید.

این تعهد بزرگی است، مگر نه؟ ولی همچنین قولی دو طرفه است - من از شما می‌خواهم قول بدهید که تمرین و تمرین و تمرین کنید تا وقتی بتوانید واژه‌های تمرین را حتی در خواب هم بگویید. هیچ بهانه، اما اگر پذیرفته نیست - فقط تعهدی جدی به یادگیری این تکنیک‌ها مورد قبول است. به این ترتیب این تکنیک‌ها برای همیشه ملکه ذهن شما خواهند شد. من در تجارت‌های کوناگون رایزن، مشاور و شریک آن‌ها بوده‌ام. با استفاده از همین سیستم، صدها میلیون دلار در هزاران عضو جدید به دست آورده و با ۲۰٪، ۵۰٪، ۱۰۰٪، ۵۰۰٪، ۱۰۰۰٪ رشد همراه شده‌اند این آمارایی غلو شده نیست. آنچه اینجا خواهید آموخت، زندگی شما را به طور باورنکردنی تغییر می‌دهد، ولی باید قبول کنید که دو دستی به این سیستم بچسبید. اگر قبول می‌کنید الان با صدای بلند بگویید بله.

اگر با صدای بلند بله ن گفتید، به ابتدای صفحه بازگشته و آنرا دوباره بخوان.

توربوشارژر شخصی شما

کتاب‌ها و سی‌دی‌های صوتی بسیار خوبی درباره نحوه قرار ملاقات گذاشتن و چگونگی اجرای پرزنت یا معارفه وجود دارند که شرح کامل آن‌ها موضوع این کتاب

نیست. کتاب حاضر به شما نشان می‌دهد که دقیقاً چه بکنید، چه بگویید و چگونه بگویید تا بتوانید پاسخ «بلی» را در جلسات رو در رو از همکاران احتمالی خود بگیرید.

اطلاعات ارائه شده در این کتاب با هدف سرعت بخشیدن به معارفه‌های شما بدون تفرغ در آنچه از قبل می‌دانید تهیه شده است. به همین دلیل اغلب کلام‌های موکد این کتاب در کلاس‌ها از بخش دوم: «یافتن دکمه‌ی حساس» آورده شده است.

هرگز چیزی را که «آر می‌کند دست‌کاری نکنید - آنرا سرعت ببخشید!

الن پیز