

فروش: مهمترین مهارت کسب و کار

نویسنده:

رابرت کیوساکی

ترجمه:

روح الله محمودی

آسو حیدری



تذکر مهم: این کتابچه بخشی از کتاب «دانشکده کسب و کار» نوشته رابرت کیوساکی است که پس از کسب مجوز از شرکت آموزشی پیام آوران موج نو تکثیر شده است.

مطلبی که مطالعه می کنید، فصل هفتم از کتاب با ارزش "دانشکده کسب و کار" (Business School) اثر نویسنده پرتوان و مربی موفق آقای "رابرت کیوساکی" و به ترجمه "روح... محمودی و آسو حیدری" است.

برای درک مطالب پیش رویتان، مختصری از زندگینامه نویسنده و مطالب مرتبط با موضوع که در فصلهای پیشین کتاب آمده است، ارائه می گردد. ضمن اینکه مطالعه کل کتاب برای شناخت بهتر ویژگیها و ارزشهای صنعت فروش مستقیم و بازاریابی شبکه ای نیز توصیه می گردد.

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

رابرت کیوساکی با کتاب "پدر پولدار، پدر بی پول" معروف شد. وی سرمایه گذار، صاحب کسب و کار، سخنران و نویسنده ای معروف و موفق در عرصه تجارت و کسب و کار است و تا کنون بیش از 26 میلیون نسخه از سری کتابهای پدر پولدار وی در دنیا به فروش رفته است. او پدری داشت معلم و تحصیلکرده که از کودکی به رابرت میگفت: "خوب درس بخون، تا بتونی مدرک خوبی بگیری و بتونی یه شغل پردرآمد پیدا کنی."

پدر رابرت پولدار نبود. رابرت اگرچه به پدرش خیلی احترام میگذاشت، اما شور و شوق او برای پولدار شدن باعث شد سه دهه از عمرش را در پرتو حمایت و آموزش مربی و راهبرش، پدر پولدار سپری کند. پدر پولدار، پدر یکی از دوستان رابرت بود که تحصیلات آنچنانی نداشت، اما راه و رسم تجارت و ثروتمند شدن را خوب میدانست و انجام میداد.

رابرت پس از سالها تلاش و یادگیری در عرصه تجارت، ثروت بسیاری به دست آورد و تجربه های خود در این عرصه و نصایح پدر پولدارش را در قالب کتابهای متعددی به چاپ رساند.

رابرت در کتاب دانشکده کسب و کار، با اینکه خودش هیچ گاه در صنعت بازاریابی شبکه ای فعالیت نکرده، اما این حرفه را یکی از بهترین راهها برای کسب مهارتهای تجارت و پولدار شدن معرفی می کند و با بیان تجربیات خودش در تجارت و مقایسه آنها با ویژگیهای بازاریابی شبکه ای، ارزشهای این صنعت را برمی شمرد.

رابرت کیوساکی در کتاب "چهار راه نقدینگی" و همچنین فصلهای پیشین کتاب دانشکده کسب و کار، مطالبی درباره چهار ربع نقدینگی و چگونگی کسب درآمد و زندگی افراد آورده که به اختصار در اینجا ذکر می کنیم.

نمودار زیر چهار راه نقدینگی است:

ک	م
خ	س

ک: کارمندی

خ: خویش فرمایی یا مالکیت کسب و کار کوچک

م: مالکیت کسب و کار بزرگ

س: سرمایه گذاری

کیوساکی در آن کتاب به طور مفصل درباره ویژگیها، ارزشها، شرایط مالی و زندگی این چهار گروه در جامعه بحث می کند. اینکه مهمترین ارزش افراد در ربعهای "ک" و "خ"، امنیت مالی و برای افراد در ربعهای "م" و "س"، استقلال و آزادی مالی است و در آنجا تشریح می کند که اگر قصد ثروتمند شدن و رسیدن به استقلال و آزادی مالی دارید، یکی از روشها این است که به ربع "س" بروید یعنی سرمایه گذار شوید. برای بسیاری از افرادی که به دلیل نداشتن سرمایه کافی نمی توانند مستقیماً از ربعهای "ک" و "خ" به ربع "س" بروند راهی را پیشنهاد می کند. اینکه این افراد می توانند ابتدا به ربع "م" بروند یعنی کسب و کاری برای خود بنا کنند و آنگاه به پشتوانه درآمدی که آن کسب و کار برایشان فراهم کرده به ربع "س" بروند.

رابرت در کتاب دانشکده کسب و کار، بازاریابی شبکه ای را یکی از بهترین راههای انتقال از نیمه چپ نمودار به ربع "م" معرفی می کند و در فصل هفتم با بیان اینکه کسب مهارت فروش، مهمترین عامل موفقیت در کسب و کار و ثروتمند شدن است، اذعان می کند که شما می توانید در بازاریابی شبکه ای با حمایت گروه، این مهارت را به خوبی فرا بگیرید.

فصل هفتم

ارزش شماره پنج: پرورش مهم‌ترین مهارت کسب و کار

سال ۱۹۷۵ نقطه عطفی در زندگی من بود. از نیروی دریایی ایالات متحده بیرون آمده بودم و می‌خواستم زندگی خود را سر و سامانی بدهم. اما مشکل این بود که نمی‌دانستم راه کدام‌یک از پدرانم را باید ادامه دهم. آیا وارد دنیای پدر فقیرم شوم و با کارمندی، روزگار بگذارم و یا راه پدر پولدارم را ادامه دهم و وارد ربع ۴ شوم؟

همان‌طور که پیش از این نیز گفتم، در دو زمینه تخصص داشتم و می‌توانستم با استفاده از آنها به راحتی وارد ربع ۴ شوم. مثلاً می‌توانستم به‌عنوان افسر کشتی به صنعت کشتی‌رانی برگردم و برای *استاندارد اویل*^۱ کار کنم، یا مانند اکثر رفقایم در دوره آموزش خلبانی به استخدام یک

1- Standard Oil

شرکت هواپیمایی در بیایم. هر دو حرفه، وسوسه انگیز بودند اما یک چیز را می دانستم و آن این بود که نمی خواهم تا آخر عمر خلبان یا افسر کشتی باشم. اصلاً چنین چیزی در برنامه ام نبود. به همین دلیل تصمیم گرفتم پا جای پای پدر پولدارم بگذارم هر چند که می دانستم ریسک این کار بالاست و تضمین چندانی هم برای موفقیت وجود ندارد.

اوایل سال ۱۹۷۴، قبل از این که از نیروی دریایی ترخیص شوم، پیش پدر پولدارم رفتم و از او خواستم که برای ورود به ربع م من را آموزش دهد. دقیقاً یادم هست که چطور وارد دفترش در ویکیکی^۱ شدم و از او خواستم که برای ادامه زندگی راهنمایی ام کند. بیست و شش سال داشتم و می دانستم برای رفتن به راهی که تعداد کمی آن را پیموده اند به راهنما نیاز دارم. پرسیدم: «چی کار باید بکنم؟ چه چیزایی رو باید یاد بگیرم؟» سرش را بلند کرد و به سرعت جواب داد: «بگرد و یه کار بازاریابی و فروش پیدا کن!»

مثل سگی که لگد خورده باشد، ناله کردم: «بازاریابی و فروشندگی؟! من می خوام در ربع م چهارراهه کار کنم! هیچ علاقه ای هم به فروشنده شدن ندارم!»

پدر پولدارم دست از کار کشید. عینکش را پایین آورد و به من خیره شد و گفت: «ازم خواستی که بهت بگم چی کار کنی من هم گفتم! اگر فکر می کنی حرفام به دردت نمی خوره، بیشتر از این وقتم رو بگیر و از دفترم برو بیرون!»

در پاسخ گفتم: «اما من می خوام خودم کاری رو راه بندازم. قرار

1- Waikiki

نیست که فروشنده بشم!»

گفت: «صد بار بهت گفتم که آگه اومدی که راه و چاه رو یادت بدم باید به حرف من گوش بدی! آگه نمی‌خوای حرف من رو گوش کنی، پس دیگه هیچی از من نپرس! فهمیدی؟»

متواضعانه پرسیدم: «حداقل به من بگید برای چی باید فروشنده بشم؟» هر دو پدرم آدم‌های سخت‌گیری بودند و می‌دانستم اگر بخوام چیزی از آنها یاد بگیرم باید با احترام به حرف‌هایشان گوش دهم. به همین دلیل ادامه دادم: «امکانش هست که به من بگید چرا یاد گرفتن فروش این‌قدر اهمیت داره؟»

«توانایی فروش، اصلی‌ترین مهارت لازم برای کسب و کار است.»

پدر پولدارم گفت: «یاد گرفتن فروش مهم‌ترین چیزیه که در هر کسب و کاری بهش احتیاج داری! برای کار در ربع م قبل از هر چیز باید فروختن رو یاد بگیری! حالا آگه فکر می‌کنی یاد گرفتن این کار، وقت تلف کردنه و خسته‌ات می‌کنه فکر راه انداختن کسب و کار رو هم از سرت بیرون کن!»

دوباره پرسیدم: «مهم‌ترین چیز؟!»

گفت: «آره! رهبر ماهرترین فروشنده‌ها هستن! کنایه رو یادت هست؟ یکی از بهترین سخنرانایی بود که تا حالا دیده‌ام. وقتی حرف می‌زد مردم از شور و هیجان دیوونه می‌شدن! چون قدرت این رو داشت که تو روح مردم نفوذ کنه!»

پرسیدم: «منظورتون اینه که وقتی روی صحنه یا پشت دوربین هم صحبت می‌کنی داری چیزی می‌فروشی؟»

— مسلماً! حتی وقتی که چیزی می‌نویسی یا با کسی صحبت می‌کنی، یا با بچه‌ها حرف می‌زنی و ازش می‌خوای که اسباب‌بازی‌هاش رو جمع کنه باز هم داری چیزی می‌فروشی! معلمای دوره دبیرستان خود تو هم، همیشه در حال فروش بودن!»

مغرورانه لبخند زد: «البته بعضیاشون واقعاً ناشی بودن!»

— درست می‌گی! برای همینه که تو کارشون پیشرفت نکرده بودن! همه معلمای بزرگ فروشنده‌های قابلی هم بوده‌اند. عیسی مسیح، محمد، بودا، مادر ترزا و گاندی و رو ببین! همگی به این خاطر، معلمای بزرگی از کار دراومدن که راه و رسم فروش رو خوب می‌دونستن!

— پس هر چقدر در فروش موفق‌تر باشم، می‌تونم در زندگی هم موفق‌تر بشم؟

— از اون طرف هم می‌تونی نگاه کنی! اونایی که اصلاً در زندگی موفق نیستن، همونایی هستن که هیچ‌کس علاقه نداره به حرفشون گوش کنه!

— همه می‌تونن این کار رو یاد بگیرن؟»

— معلومه! همه ما فروشنده مادرزادیم! به بچه‌ها نگاه کن! اگه گرسنه باشند و چیزی برای خوردن پیدا نکنند، چی کار می‌کنند؟»

«همه ما فروشنده مادرزادیم.»

گفتم: «می‌زنند زیر گریه و از این راه می‌گن که چی می‌خوان! در واقع شروع به فروش می‌کنن.»

گفت: «درسته! تا حالا سعی کردی به یه بچه، بگی که چیزی رو که می‌خواد بهش نمی‌دی؟ اگه پدرشون چیزی رو که می‌خوان نده، می‌رن سراغ مادر. اگه مادر هم نداد تلفن رو بر می‌دارن و به پدر بزرگ و مادر

بزرگ زنگ می‌زنن. وقتی بزرگ‌تر می‌شیم این عادت زمان کودکی رو از یاد می‌بریم. هر چی سنمون بالاتر می‌ره، بیشتر به ما می‌گن از خواسته‌هامون کم می‌کنیم. به ما می‌گن نق‌نزنیم، به ما می‌گن کمتر شکوه و شکایت کنیم. برای همین کم‌کم، فروش هم یادمون می‌ره!»

گفتم: «پس در بزرگ‌سالی باید چیزی رو که از قبل می‌دونستیم و فراموش کرده بودیم از نو یاد بگیریم؟»

— بله! اگه می‌خواهیم به خواسته‌هامون تو زندگی برسیم باید این کار رو بکنیم. می‌دونی چیه؟ وقتی حدود سی سالم بود فهمیدم که از زندگی عقب افتاده‌ام و چیزی در زندگی‌ام کم دارم. خیلی جون می‌کندم اما وضع مالیم اصلاً خوب نمی‌شد برای همین کم‌کم داشتم به این نتیجه می‌رسیدم که یه ایرادی تو کاره و جون‌کندن چاره‌کار نیست. بالاخره قبول کردم که اگه هر چه سریع‌تر، روشم رو عوض نکنم تمام زندگی‌ام به باد فنا می‌ره! برای همین تصمیم گرفتم که خودم رو عوض کنم. کم‌کم فهمیدم که من واقعاً نمی‌دونستم چطور با مردم ارتباط برقرار کنم. مثلاً کارمندهام اصلاً به حرفام گوش نمی‌دادن و هر چی به اونا می‌گفتم که چی کار کنن به میل خودشون رفتار می‌کردن! جالب اینجا بود که مشتری‌ها هم حرفام رو نمی‌فهمیدند. کلی زور می‌زدم تا بهشون بفهمونم که مزیت محصولات من چیه، اما آخرش اونا می‌رفتن از یکی دیگه می‌خریدن! وقتی با غریبه‌ها حرف می‌زدم، دستپاچه می‌شدم. تو مهمونی‌ها و مجالس، یه گوشه‌کز می‌کردم. نمی‌تونستم اون چیزی رو که می‌خوام به خوبی بیان کنم. بلد نبودم با بقیه ارتباط برقرار کنم! بالاخره فهمیدم که اگه بخوام در کسب و کار موفق بشم باید یاد بگیرم چطور بفروشم. باید یاد می‌گرفتم ارتباطاتم

رو بهتر کنم. باید یاد می‌گرفتم که از لاک خودم بیرون بیام و بهتر ارتباط برقرار کنم. باید ترسم رو از مردم کنار می‌گذاشتم. باید چیزی رو که تو بچگی می‌دونستم و حالا یادم رفته بود از نو یاد می‌گرفتم.» پدر پولدارم چند لحظه‌ای مکث کرد، به نظر می‌آمد به فکر فرو رفته است و خاطراتش را مرور می‌کند. بالاخره نگاهم کرد و گفت: «یادته چند سال پیش وقتی که تو و مایک هنوز به مدرسه ابتدایی می‌رفتید من برای شرکت تویه کلاس آموزش فروشندگی به هانه لولو رفتم؟»

گفتم: «آره. یادم می‌آد! به نظر پدرم این کار شما خیلی احمقانه بود!»
_ جدا! چی می‌گفت؟

_ می‌گفت که چرا آدم باید این همه پول برای شرکت تو کلاسی بده که هیچ مدرکی هم بابتش نمی‌دن!

پدر پولدارم با شنیدن این حرف زد زیر خنده و گفت: «آره! من آخرین دویست دلارم رو خرج اون دوره کردم، ولی همین کلاس‌ها من رو میلیونر کرد! پس که این طور! پدرت می‌گفت چون مدرک نمی‌دن به هیچ دردی نمی‌خوره!»

پاسخ دادم: «بله! پدر من دنبال مدرک بود و شما دنبال موفقیت مالی. چون اون یه جور فکر می‌کرد و شما هم یه جور دیگه. یعنی ارزش هاتون با هم فرق می‌کرد.»

پدر پولدارم در حالی که هنوز می‌خندید؛ لوحه بزرگ زرد رنگش را باز کرد و این عبارت را نوشت:

خرید/فروش

سپس گفت: «این دو کلمه در کسب و کار، اهمیت خیلی زیادی دارن! در بازار سهام و معاملات املاک همیشه درباره خرید و فروش

صحبت می‌شه و این که یه نفر قبول می‌کنه بفروشه و اون یکی بخره! بازار هم مثل هر کسب و کاری به خریدارا و فروشنده‌ها احتیاج داره! اگه کسی محصولات من رو نمی‌خرید، صد در صد ورشکست می‌شدم. یعنی باید همیشه در حال فروش باشم. من از راه تبلیغات در روزنامه و تلویزیون محصولاتم رو به مردم معرفی می‌کنم و با نامه‌نگاری‌های اداری، ایده‌هام رو به سرمایه‌گذارا می‌فروشم. تمام طول روز در حال فروشم. باید همواره تیمم را به جلو ببرم. من باید کاری کنم که مشتری‌ها با رضایت تمام، خرید از من رو انتخاب کنن و وقتی که جنس مورد علاقه‌شون رو خریدن با رضایت بیشتر خارج بشن! بنابراین فروش فقط این نیست که یه نفر رو پیدا کنی که یه پولی بهت بده!»

پاسخ دادم: «من این حرفا رو قبول دارم. درست! اما چرا فروش، اولین چیزیه که باید برای کار در ربع ۴ یاد بگیرم؟ پدر پولدارم گفت: «سؤال خوبی پرسیدی. چیزی که اکثر مردم به اون توجه نمی‌کنن اینه که هر چی بیشتر بتونی بفروشی بیشتر هم می‌تونی بخری!»

من که می‌دانستم حرف بسیار مهمی از دهان پدرم خارج شده است برای فهم بیشتر موضوع گفتم: «چی گفتید؟ هر چی بیشتر بتونم بفروشم بیشتر هم می‌تونم بخرم؟»

«اگر می‌خواهی چیزی بخری اول باید بتوانی چیزی بفروشی»

پدر پولدارم به علامت موافقت سری تکان داد و مکثی کرد تا بتوانم در مورد آنچه می‌گفتم و یاد می‌گرفتم بیشتر فکر کنم. بعد گفت: «یادت باشه که تو فقط به همون اندازه که می‌فروشی، می‌تونی بخری! اگه

می‌خواهی چیزی رو بخری باید اول، چیزی رو بفروشی. برای همین که فروش، اولین چیزیه که باید یاد بگیری! باید اول چیزی بفروشی تا بتونی چیزی بخری.» پرسیدم: «پس اگه نتونم بفروشم، چیزی هم نمی‌تونم بخرم؟!»

— کاملاً درسته! مردم فقیر برای این فقیرن که نمی‌تونن چیزی بفروشن و یا اصلاً چیزی برای فروش ندارن! کشورهای فقیر هم، همین وضع رو دارن! یه کشور فقیر یا چیزی برای فروش نداره و یا نمی‌تونه چیزایی رو که داره بفروشه! آدما هم همین‌طور! آدمایی هستن که نابغه‌ان ولی بلد نیستن که چطور می‌شه این نبوغ رو فروخت! هر کسب و کاری که نتونه بفروشه صد درصد ورشکست می‌شه، حالا هر چی هم سرمایه داشته باشه! وقتی یه کسب و کار دچار بحران مالی می‌شه به احتمال زیاد، مقصر اصلی مدیریت اون کسب و کاره که فروش رو بلد نیست! اونا ممکنه آدمای خیلی زرنگی هم باشن ولی مسأله اینجاست که ارتباطاتشون کاملاً ضعیفه! مدیرای میانی زیادی رو دیده‌ام که نتونستن ارتقا پیدا کنن، فقط به دلیل این که رمز و راز فروش رو نمی‌دونن! بگو بینم! خود تو چند نفر آدم مجرد، دور و برت سراغ داری که نتونسته‌ان همسر مورد نظرشون رو پیدا کنن فقط به این دلیل که نمی‌تونن خودشون رو خوب به طرف مقابل، بشناسونن و بهش بفهمونن که چه خوبی‌هایی دارن؟!»

— منظور تون اینه که وقتی به زنی اظهار علاقه می‌کنم باز هم در حال فروش هستم؟!»

— بله. البته! تازه نه یک فروش معمولی بلکه یک فروش بسیار بسیار مهم! دنیا پر از آدمای تنها و فقیره که تنها مشکلتشون اینه که راه و رسم فروش

رو بلد نیستن! اونا نمی دونن چطور ارتباط برقرار کنن، چطور بر ترسشون از جواب رد شنیدن غلبه کنن و یا چطور پس از یک بار رد شدن، ناامید نشن و دوباره اصرار کنن!

— پس فروش رو همه جنبه‌های زندگی تأثیر داره؟

— کاملاً درسته! برای همین هم بود که من دار و ندارم رو چند سال پیش، صرف شرکت در اون دوره کردم تا فوت و فن‌های فروش رو یاد بگیرم. الآن من خیلی بیشتر از پدر تو پول دارم برای این که اون مدرک دانشگاهی داره و من در عوض راز و رمز فروش رو از حفظم! به همین دلیل که به تو هم می‌گم که اگه می‌خوای کسب و کاری از خودت داشته باشی باید قبل از هر چیزی فروشندگی رو یاد بگیری. یادت باشه که هرچی، فروشنده بهتری باشی می‌تونی پولدارتر بشی!

پدر پولدارم ادامه داد که حسابدارانش مهارتشان را در ازای حقوق آخر برج می‌فروشنند. او گفت: «وقتی یه نفر، شغلی رو می‌خواد یعنی حاضر شده تخصصش رو بفروشه! همه ما مدام در حال فروش چیزی هستیم. وقتی از اینجا برمی‌گردی خونه، به اسباب و اثاثیه خونه نگاه کن! اجاق گاز، یخچال، مبلمان، تلویزیون، تخت‌خواب و هر چیز دیگه‌ای که می‌بینی، در واقع به تو فروخته شده‌ان. هر چی که داری، یا کسی به تو فروخته یا تو اونو دزدیدی! اگه دزدیدی که بهتره همین الآن از دفتر من بری بیرون چون که من با دزد جماعت هیچ کاری ندارم و طرف حساب من فقط فروشنده‌هان!»

گفتم: «واقعاً نمی‌دونستم فروش، این قدر مهمه و شرط پولدار شدن یاد گرفتن فروشه.»

پدر پولدارم ادامه داد: «اگه می‌خوای تو زندگیت موفق بشی، باید فروش رو یاد بگیری! نگاهی به جامعه بنداز! مثلاً سیاست‌مدارایی که برنده انتخابات می‌شن، فروشنده‌های ماهری هستن. مشهورترین رهبرای مذهبی، اونایی هستن که بلدن چطور موعظه‌هاشون رو بفروشن! معلما هم همین‌طور! بچه‌ها از همون وقتی که پا به این دنیا می‌ذارن، این کار رو خوب بلدن! خُب! کاملاً متوجه موضوع شدی؟»

گفتم: «آره فهمیدم. اما راستش می‌ترسم وارد این کار بشم!»
پدر پولدارم با شنیدن این جمله به فکر فرو رفت و گفت: «ممنونم که رُک و راست، حرف دلت رو زدی! این هم، فقط مشکل تو نیست و خیلی‌ها از فروش می‌ترسند. چون می‌ترسن که نکنه هیچ‌کس ازشون هیچی نخره و همه دست رد به سینه‌شون بزنن! جالب اینجاست که این جور آدم‌ها به جای اینکه به ترسشون اعتراف کنن، نعل وارونه می‌زنن و به فروشنده‌ها بد و بیراه می‌گن و برای توجیه ترس خودشون می‌گن من از فروشنده جماعت نیستم و مدرک دانشگاهی دارم!»

گفتم: «منظورتون اینه که بیشتر مردم این ترسشون رو مخفی می‌کنن و در عوض، ادعا می‌کنن که فروشنده‌گی براشون کسر شأنه!»

پدر پولدار پاسخ داد: «کاملاً درسته! برای همین هم هست که این آدم‌ها شغل فروشنده‌گی رو شغل بی‌کلاسی به حساب می‌آرن و نگاه بدی به فروشنده‌ها دارن! این جور آدم‌ها معمولاً در یکی دو جنبه از زندگیشون دچار کمبودند! مثلاً آدمای موفق نیستن و یا در عشق شکست خوردن! به‌علاوه معمولاً سطح زندگیشون کمتر از اونیه که باید باشه و جنس‌های ارزون قیمت می‌خرن و تا حد مرگ، صرفه‌جویی می‌کنن! همه این

بدبختی‌ها به خاطر اینه که از فروش می‌ترسن و همین ترس هم اونا رو فقیر نگه می‌داره!»

آدم‌های موفق، یاد می‌گیرند که بر ترس‌هایشان غلبه کنند و نگذارند ترس مهار زندگی‌شان را در دست بگیرد.

— خُب. این مشکل خیلی از آدم‌است که از رد شدن می‌ترسن!

— معلومه! به همین خاطره که اونایی که بر ترس‌هاشون غلبه می‌کنند و اجازه نمی‌دن که این ترس‌ها بر اونا مسلط بشن، آدم‌های موفقی از کار در می‌آن! من هم دقیقاً به همین خاطر بود که تمام دار و ندارم رو صرف اون دوره آموزش فروشندگی کردم! و الآن هم دقیقاً همون چیزی رو به تو می‌گم که خودم انجام دادم. نصیحت من اینه: برو فروش رو یاد بگیر! باز هم می‌گم وقتی یه نفر فقیر و بی‌پول یا تنه‌است، تنها علتش اینه که نتونسته چیزی بفروشه! اگه می‌خوای به آرزوهات برسی، اول باید فروش رو خوب یاد بگیری و چیزایی رو بفروشی.»

— پس اگه بتونم خوب بفروشم، می‌تونم هر چیزی رو که می‌خوام بخرم؟»

— آره پسر! برای همینه که فروش، مهم‌ترین چیزیه که باید یاد بگیری! خُب! الآن آماده‌ای که کلاس رو شروع کنیم؟

آموزش فروش من شروع شد.

پس از گفتگوی آن روز، به نصیحت پدر پولدار گوش کردم و درخواست استخدام خود را به IBM و زیراکس فرستادم. البته هدف اصلی‌ام یاد گرفتن رمز و راز فروش بود و چندان به حقوق و مزایای شغلم فکر نمی‌کردم. همان‌طور که پیش از این نیز گفتم بعضی از شرکت‌های

بازاریابی شبکه‌ای برنامه‌های آموزشی خوبی هم دارند. تا آنجا که به من مربوط است یادگیری فروش و غلبه بر ترس از نه شنیدن، بهترین آموزشی است که در تمام عمرم فرا گرفته‌ام. یاد گرفتن فروش، زندگی‌ام را تغییر داد و آینده‌ام را نیز دگرگون ساخت.

آدم برنده‌ای را که در درونتان مخفی شده بیرون بکشید

با یادگیری فروش، چیزهایی یاد می‌گیرید که بسیار بیشتر از فروختن یک کالا، به دردتان خواهند خورد. وقتی تازه، کارمند زیراکس شده بودم، خیلی خجالتی بودم. با اینکه آموزش‌های زیادی در زیراکس دیده بودم، ترسم مانع از این می‌شد که در خانه مردم را بزنم یا به آنها تلفن کنم. جالب اینجاست که هنوز هم این ترس را دارم، اما به تدریج به آن درجه از اعتماد به نفس رسیده‌ام که بر این ترس‌ها غلبه کنم و برای فروش چیزی، در خانه‌ای را بزنم و یا به کسی تلفن کنم. اگر یاد نگرفته بودم که چگونه بر این قبیل ترس‌ها غلبه کنم شخصیت بازنده وجودم پیروز شده بود. پدر پولدارم همیشه می‌گفت: «در وجود هر کدوم از ما یه آدم فقیر و یه آدم پولدار هست. یه آدم برنده و یه آدم بازنده هم هست. هر بار که اجازه می‌دیم ترس و تردید و کمبود اعتماد به نفس، اختیار ما رو به دست بگیره، اون آدم بازنده پیروز می‌شه! یاد گرفتن فروش، یعنی غلبه بر اون آدم بازنده! یاد گرفتن فروش، یعنی بیدار کردن اون یکی آدم برنده!»

«یاد گرفتن فروش، یادگیری غلبه بر آدم بازنده‌ای است که در درون شما جای دارد. یاد گرفتن فروش به علاوه، آدم برنده درونتان را بیرون می‌کشد.»

یکی از خوبی‌های بازاریابی شبکه‌ای این است که امکان رو در رویی،

کلنجار رفتن و غلبه بر ترس‌ها را به شما می‌دهد و به این ترتیب، آدم برنده درون شما را بیدار می‌کند. به‌علاوه، راهبرانتان در طول مدت یادگیری، صبورانه در کنار شما خواهند بود. چنین چیزی را در محیط سنتی کسب و کار به خواب هم نمی‌توانید ببیند! در چنین محیطی اگر در طی مدت سه تا شش ماه، فروش خوبی نداشته باشید، اخراجتان می‌کنند. البته زیرا کس کمی با انصاف‌تر از بقیه بود و یک سال برای یادگیری و یک سال هم برای آموزش به من فرصت داد. تقریباً مطمئنم که اگر آن دو سال نبود بی‌برو و برگرد، عذرم را می‌خواستند! بالاخره، درست اندکی مانده به اخراج شدن، اعتماد به نفسم را پیدا کردم و فروشم بالا رفت و طی دو سال بعد، مرتباً فروشندۀ اول یا دوم شرکت بودم. البته افزایش اعتماد به نفس، خیلی بیشتر از حقوق سر برج، برایم اهمیت داشت. این تجربه، برایم بسیار ارزشمند بود و در نهایت به من کمک کرد تا میلیونر شوم. به همین دلیل، همیشه قدردان شرکت زیرا کس و کارمندانش هستم، زیرا آنها به من یاد دادند که چگونه بفروشم و مهم‌تر از آن چطور بر شیاطین ترس و دودلی، غلبه کنم. در حال حاضر هم به این علت بازاریابی شبکه‌ای را به همه توصیه می‌کنم که این صنعت چنین فرصت ارزشمندی را در اختیار همه می‌گذارد.

یادگیری فروش به من کمک کرد تا همسر ایده‌آلم را بیابم.

بدون داشتن مهارت‌های فروش و مهم‌تر از آن اعتماد به نفس بالا، شک دارم هرگز می‌توانستم با همسر ایده‌آلم ازدواج کنم. وقتی برای بار اول همسرم، کیم، را دیدم در نظرم زیباترین زن دنیا آمد! و جالب اینجاست

که در حال حاضر زیبایی‌اش برایم چند برابر شده است. چرا که سیرت درونش از صورت بیرونش به مراتب زیباتر است.

وقتی اولین بار دیدمش، از شدت هیجان، زبانم بند آمد. می‌ترسیدم به سمتش بروم، اما مهارت‌های فروش به کمک آمدند. پس به جای این که در کنجی کز کنم و از گوشه چشم او را دید بزنم و خون دل بخورم، با اعتماد به نفس جلو رفتم و سلام کردم. آموزش‌های فروشندگی‌ام داشت دینش را ادا می‌کرد.

کیم رویش را به طرف من برگرداند و لبخند بی‌نهایت زیبایی زد، من شیفته‌اش شدم. او دختری جذاب و اجتماعی بود و ما می‌توانستیم راجع به هر چیزی صحبت کنیم. به نظر می‌آمد که خوب با هم کنار می‌آییم. او واقعاً همان دختری بود که به دنبالش می‌گشتم. با این حال وقتی از او درخواست ازدواج کردم پاسخش «نه» بود. از آن جایی که فروشنده ماهری بودم بارها و بارها درخواستم را تکرار کردم و باز جواب منفی شنیدم. با اینکه غرور مردانه‌ام جریحه‌دار شده بود، دوباره و دوباره درخواستم را مطرح کردم. اما او دوباره پاسخ داد: «نه!» شش ماه تمام این ماجرا ادامه داشت. شش ماه، او مدام می‌گفت «نه!». اگر نمی‌توانستم بر تردید خود غلبه کنم، با همان پاسخ اول ناامید می‌شدم. پس از شش ماه پاسخ منفی شنیدن، از نظر روحی دچار مشکل شده بودم! هر بار که او می‌گفت نه، بیشتر در لاک خود فرو می‌رفتم تا بر غرور جراحتم دیده‌ام مرهمی بگذارم. بعد از شش ماه رد شدن، غرور مردانه‌ام دیگر به سختی در هم شکسته بود با وجود این دست از تقاضا بر نمی‌داشتم! بالاخره یک روز به من گفت: «بله!» و از آن روز، همیشه در کنار هم بوده‌ایم.

در دوران نامزدی، خیلی از دوستانم با دیدن او می گفتند: «باورم نمی شه نامزد تو باشه! شما دو نفر مثل دیو و دلبر هستید! عجب شانسی آوردی ها!» و من به یاد حرف پدر پولدارم می افتادم که گفته بود فروش اصلی ترین مهارت کسب و کار و مهم ترین مهارت زندگی است.»

می توانید عکس من و همسرم را در انتهای کتاب *جوان و ثروتمند بازنشست شوید*، ببیند. در آن عکس، من و کیم در جزیره فیجی در حال اسب سواری هستیم و از ته دل می خندیم. دلیل خوشحالی ما این بود که در آن روز، بالاخره به آزادی مالی دست پیدا کرده بودیم! البته مطمئنم که بدون وجود کیم، هرگز نمی توانستم به این موفقیت دست یابم. او، زن رؤیاهایم بود و زندگی مرا کامل کرد. امسال، ما هجدهمین سالگرد ازدوایمان را جشن می گیریم.

چند نکته در مورد پاسخ منفی شنیدن

چند روز پیش یک آگهی بازرگانی از رادیو شنیدم که می گفت، «این کسب و کار واقعاً محشره! هیچ فروشی هم تو کار نیست!» با خودم فکر کردم وقتی می توان با بنای یک کسب و کار و فروش خوب، درآمد بسیار بیشتری کسب کرد چه کسی حاضر می شود به کار کارمندی تن دهد؟ آن وقت به این نتیجه رسیدم که اکثر مردم به دنبال کاری می گردند که کمترین ارتباط را با فروش داشته باشد، هر چند که همه ما در طول روز این کار را در اشکال مختلف انجام می دهیم. دیگر این که اغلب مردم با فروشندگی مخالف نیستند، بلکه در یک کلام از «نه» شنیدن می ترسند. اعتراف می کنم که من هم همین طورم؛ من هم از پاسخ منفی

شنیدن بیزارم. از آنجایی که اکثر مردم از پاسخ منفی شنیدن متنفرند، شاید بد نباشد چند کلمه‌ای درباره این احساس تنفر بگویم.

حدوداً بیست سال پیش، وقتی که در زیراکس، وضع چندان مناسبی نداشتم و در شرف اخراج بودم به سراغ پدر پولدارم رفتم، و گفتم: «از نه شنیدن، متنفرم! این که چیزی نیست. ترس از این که یه نفر بهم نه بگه، شب و روزم رو سیاه کرده! تمام زورم رو می‌زنم که در چنین وضعی گیر نیفتم. بعضی وقت‌ها فکر می‌کنم، بهتره بمیرم تا اینکه جواب رد بهم بدن! بعضی وقت‌ها که برای فروش دستگاه، به جایی می‌رم و بهم می‌گن که دستگاه کپی داریم یا اگر هم بخریم از زیراکس نمی‌خریم و از آی.بی.ام می‌خریم و یا ما با فروشنده جماعت کار نداریم، از خجالت آب می‌شم و می‌رم تو زمین! هر چی بیشتر به این چیزا فکر می‌کنم بیشتر دلم می‌خواد فروشنده‌گی رو کنار بذارم و ول کنم و برم. هر چی بیشتر از این چیزا فرار می‌کنم وضعم تو زیراکس بدتر می‌شه!»

پاسخ رد شنیدن = موفقیت

در آن دوران، این ترس‌ها داشت زندگی‌ام را نابود می‌کرد. در ظاهر با اعتماد به نفس و اجتماعی به نظر می‌رسیدم اما در درونم از این ترس‌ها غوغایی به پا بود. وضع زندگی‌ام بسیار خراب بود و داشتم از زیراکس اخراج می‌شدم. دقیقاً روزی که قرار بود مدیر فروش از من امتحان بگیرد و نظر نهایی را در مورد ماندن یا رفتن من بدهد، نصایح ارزشمند پدر پولدارم به کمکم آمدند. او گفت: «یادت باشه که موفق‌ترین آدم‌های دنیا، اونایی هستن که بیشتر از همه جواب رد شنیده‌ان!»

در ابتدا فکر کردم اشتباه شنیده‌ام. پرسیدم: «چی؟ درست شنیدم؟ بیشتر از همه جواب رد شنیده‌ان؟»

— آره! درست شنیدی. اونایی هم که کمتر از همه پاسخ رد شنیده‌ان، کمتر از همه تو زندگی موفق بوده‌ان!

— یعنی اگر می‌خوام بیشتر موفق بشم، باید بیشتر جواب رد بشنوم؟!
— معلومه!

— اما من درست متوجه نمی‌شم! می‌شه بیشتر توضیح بدین؟
— مثلاً به رئیس جمهور نگاه کن! چهل و نه درصد از رای دهنده‌ها که خدا می‌دونه چند میلیون نفر می‌شن بر ضد اون رای داده‌ان!! این همه آدم اونو رد کردن! خُب! بگو ببینم تا حالا شده که چند میلیون نفر به تو «نه» بگن؟

— نه!
— خُب! باید صبر کنی! وقتی چند میلیون نفر به تو نه گفتند، اون وقت مشهور و موفق می‌شی!

— حرف شما درست! ولی چند میلیون نفر هم به اون جواب مثبت داده‌ان!
— قبول دارم! اما فکر می‌کنی اگه از رد شدن می‌ترسید، اصلاً جرأت می‌کرد برای رئیس جمهوری کاندید بشه؟»

— نه فکر نمی‌کنم. نه فقط میلیون‌ها نفر به اون رأی مخالف دادن، خیلی‌ها هم از اون متنفرن! تازه اگه محافظ نداشته باشه، هر لحظه ممکنه ترورش کنن! من که فکر نمی‌کنم بتونم این همه فشار رو تحمل کنم!

— شاید برای همینه که به اون چیزی که می‌خوای، نمی‌تونن برسی! معلومه که هیچ کس دوست نداره بهش «نه» بگن! اما تاریخ به ما می‌گه که اونایی که تمام سعیشون رو می‌کنن که کمتر نه بشنون، هیچ موفقیتی هم به دست نیاورده‌ان. البته این حرف، به این معنا نیست که این قبیل آدم‌ها اصلاً موفق

نبودن بلکه منظور اینه که به اندازه اونایی که خیلی رد شده‌ان موفقیت نداشته‌ان.

پرسیدم: «پس اگه بخوام تو زندگی، موفق بشم باید بیشتر، خطر رد شدن رو به جون بخرم؟»

پدرم گفت: «معلومه! مثلاً پاپ رو که می‌شناسی؟ اون مرد خیلی مقدسیه و رهبر مذهبی گروه زیادی از مسیحیا به حساب می‌آد. با این حال باز هم حتی بین خود مسیحیا، کسانی هستن که اصلاً قبولش ندارن. کاری هم به بقیه نداریم! میلیون‌ها نفر حرفاش رو به چیزی نمی‌گیرن و بساطی رو که به راه انداخته، از بیخ و بن رد می‌کنن!»

— منظورتون اینه که به جای این که بذارم بیرونم کنن، برم بین مردم و از رد شدن نترسم. اصلاً برای فروش برم سراغ مردم، تا هر کی می‌تونه جواب «نه» بهم بگه!

— معلومه! چون اگه این کار رو نکنی اخراجت می‌کنن!

پدرم لبخندی زد و ادامه داد: «البته مواظب باش که چی کار می‌کنی! هر چیزی حد و حسابی داره، معلومه که باید خطر رد شدن رو به جون بخری. اما اگه از این رد شدن‌ها چیزی یاد نگیری که کارت زاره! برای همین باید سعی کنی از این رد شدن‌ها درس بگیری! به این می‌گن اصلاح کردن.»

گفتم: «رد شدن و اصلاح کردن.»

پدرم به علامت موافقت سر تکان داد و رابطه‌ای را که از دوره بازاریابی ۲۰۰ دلاری‌اش در هانیه لولو آموخته بود، روی کاغذ برایم نوشت:

رد شدن و اصلاح کردن = آموزش و پیشرفت

— من سال‌هاست که به این روش عمل می‌کنم. هر بار که شکست می‌خورم و پاسخ رد می‌شنوم از خودم می‌پرسم: «کجای کارم اشتباه بوده و کجا رو می‌تونستم بهتر انجام بدم؟» اگه به نتیجه‌ای نرسم، می‌رم سراغ کسی که تو زمینه فروش، تخصص داره و با اون مشورت می‌کنم. تمام اتفاقا رو با هم مرور می‌کنیم و اگه لازم شد، صحنه رو هم، بازسازی می‌کنیم و این بار اون، نقش خریدار رو بازی می‌کنه! این رو هم بگم که هیچ وقت به اون کسی که به من جواب منفی داده، توهین نمی‌کنم و فکر نمی‌کنم که چه آدم احمقیه که از من خرید نکرده! حتی پیش خودم از اون ممنون می‌شم که با این کارش به من امکان داده که متوجه اشتباهم بشم و بیشتر یاد بگیرم و پیشرفت کنم. برای همین از خودم می‌پرسیدم چه کار کنم که دفعه بعد موفق بشم و نتایج بهتری بگیرم.

— و همین مسأله باعث شده که در زندگی موفق بشید.

— درسته! البته به نظر من با این روش، می‌شه در هر کاری موفق شد.

— اما به نظر نمی‌رسه که بشه پاسخ رد شنیدن رو از این روش، حذف کرد. یعنی نقطه شروع آموزش، همین پاسخ رد شنیدن!

پدرم لبخندی زد و سرش را به نشانه تأیید تکان داد و گفت: «درسته! برای همینه که آدمایی که خطر رد شدن رو می‌پذیرن، از بقیه موفق‌ترن! اغلب مردم موفق نیستن، چون به اندازه کافی رد نشده‌ان.»

«هر چه بیشتر، خطر رد شدن را به جان

می‌خریدم، امکان موفقیت هم بیشتر می‌شد.»

با لبخندی رو به پدربولدارم کردم و گفتم: «گرفتم!» چند روز بعد، کار جدیدی پیدا کردم که بسیار به دردم می‌خورد. در این کار برای یک مؤسسه خیریه به صورت تلفنی، اعانه جمع می‌کردم. البته هدفم از این کار

کسب درآمد نبود و آنها هم پولی بابت این کار نمی‌پرداختند. هدفم این بود که به افراد مستحق کمک کنم و در ضمن، ظرفیت نه شنیدم را بالا ببرم. تجربه به من ثابت کرده بود که در زیراکس امکان زیادی برای این کار وجود ندارد. تلفن زدن‌های شبانه، این فرصت را در اختیار من می‌گذاشت که بیشتر و بیشتر «نه» بشنوم! پس از مدت کوتاهی، کشف کردم که هر چه بیشتر رد شوم، بیشتر یاد خواهم گرفت و هر چه بیشتر یاد بگیرم، بیشتر موفق می‌شوم! سه شب در هفته برای این مؤسسه خیریه کار می‌کردم. یک سال مجانی برای مؤسسه کار کردم. باورش مشکل است ولی موقعیتم در زیراکس از این رو به آن رو شد و از فردی در آستانه اخراج، به بهترین فروشنده شرکت تبدیل شدم. بعد از کسب این موفقیت از زیراکس استعفا دادم و تمام وقتم را به کسب و کار خودم اختصاص دادم. سفرم را در ربع ۴ شروع کردم. درسی که از این موضوع گرفتم این بود که هر چه بیشتر، خطر رد شدن و پاسخ «نه» شنیدن را به جان بخرم، احتمال پذیرفته شدنم بیشتر می‌شود.

۹۸ درصد رد شدن

پیش از اینکه به سراغ مسائل دیگر برویم، بد نیست چند مثال از دنیای واقعی نیز برایتان بیاورم. زمانی که در دانشگاه تحصیل می‌کردم سر یکی از کلاس‌ها یکی از استادان گفت: «برای موفقیت در کسب و کار، لازمه که حداقل در ۵۱ درصد مواقع، درست عمل کنید.» به نظر من، این حرف، چندان درست نیست و در عمل با درصدی بسیار پایین‌تر از این نیز می‌توان به موفقیت‌های بزرگ نائل شد.

به عنوان مثال کسب و کاری را در نظر بگیرید که از طریق نامه‌های

پستی با جامعه هدفش ارتباط برقرار می‌کند. اگر شرکتی یک میلیون نامه بفرستد و از میان این یک میلیون به دو درصد آنها پاسخ داده شود، این فعالیت، موفقیت آمیز تلقی خواهد شد. یعنی ۹۸ درصد افراد، پاسخشان «نه» بوده است. ۹۸٪ نامه را رد کرده‌اند ولی هنوز دوهزار نفر بوده‌اند که پاسخ «بله» داده‌اند. در واقع، برای اکثر فعالیت‌های اقتصادی کلان، ۹۸٪ پاسخ رد شنیدن موفقیت بزرگی محسوب می‌شود.

نکته‌ای که این مثال برای شما دارد این است که اگر می‌خواهید در زندگی به موفقیت بیشتری دست پیدا کنید به دنبال «نه» شنیدن باشید و سپس عملکرد خود را اصلاح کنید. خوبی بازاریابی شبکه‌ای این است که راهبرانتان از شما می‌خواهند که به دنبال «نه» شنیدن بروید و خودتان را کامل کنید. چه فرصتی بهتر از این! اگر واقعاً به دنبال این هستید که در زندگی موفق‌تر باشید، به یک شرکت بازاریابی شبکه‌ای پیوندید و روش غلبه بر ترس از «نه» شنیدن را بیاموزید. به شما اطمینان می‌دهم که اگر پنج سال به این تمرین ادامه دهید، باقی زندگی‌تان، سرشار از موفقیت خواهد بود. لااقل برای من که این‌طور بوده است و به همین دلیل هنوز هم به دنبال فرصت‌های بیشتری برای «نه» شنیدن هستم. راستش را بخواهید به همین دلیل هم، تصمیم گرفتم که به‌عنوان سخنران فعالیت کنم و در برنامه‌های تلویزیونی مختلف حاضر شوم. امروزه، هزاران نفر در سراسر دنیا، گفته‌های مرا رد می‌کنند و به همین دلیل روز به روز ثروت من افزایش می‌یابد.

آموزش در مقابل فروش

اگر بخواهیم مقایسه کنیم کار یک فرد در یک شرکت بازاریابی شبکه‌ای

بسیار سخت‌تر از کاری است که من در زیراکس انجام می‌دادم. در زیراکس، تمام چیزی که باید یاد می‌گرفتم این بود که چطور می‌شود کالایی را فروخت. اما در بازاریابی شبکه‌ای علاوه بر این باید آموزش فروش به دیگران را هم بیاموزید. در این شرکت‌ها اگر بتوانید بفروشید ولی نتوانید این کار را به دیگران بیاموزید، چندان موفق نخواهید بود. پس یادتان باشد که شرط موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای، این است که معلم خوبی باشید. اگر به شغل معلمی علاقه دارید مطمئن باشید که در بازاریابی شبکه‌ای هم موفق خواهید بود.

خود من که به تدریس و آموزش، بسیار بیشتر علاقه دارم تا فروش. خوبی بازاریابی شبکه‌ای این است که معلمی را هم به شما خواهد آموخت و به آموزش فروشنده‌گی بسنده نخواهد کرد. اگر به یاد دادن و یادگرفتن علاقه دارید، بازاریابی شبکه‌ای بسیار به دردتان خواهد خورد. به همین دلیل است که من اسم این کتاب را *دانشکده کسب و کار، برای آنان که دوست دارند به دیگران کمک کنند*، گذاشته‌ام.

مدیران فروش نمی‌فروشند، آموزش می‌دهند

در حین مطالعه بر روی شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای مختلف، به افراد زیادی برخوردم که بسیار تلاش می‌کردند و خوب هم می‌فروختند اما هرگز در کسب و کارشان موفق نبودند به این علت که به جای این که فرایند فروش را به زیرمجموعه‌هایشان هم آموزش دهند، فقط خودشان کالاها را می‌فروختند. برای مثال، به جلسه‌ای رفته بودم که عضو تازه وارد شبکه، دوستانش را برای جلسه معارفه دعوت کرده بود. همچنان که در جلسه نشسته بودم و گوش می‌کردم، دیدم که بالاسری وی کل جلسه را

اداره می‌کند و او خودش ساکت است و لام تا کام حرفی نمی‌زند! بعد از پایان جلسه، از او پرسیدم که آیا بالاسری‌اش تا حالا فوت و فن‌های فروش را به او یاد داده است. او گفت: «نه! اون فقط به ما گفته که هر چی می‌تونیم آدم بیاریم! فقط خودش می‌فروشه! راستش رو بخوای اون از همه هم بهتره!»

این را که گفت، مطمئن شدم که برنامه آموزشی این شرکت کاستی‌های زیادی دارد. اولاً که اعضای این شرکت، برنامه‌های آموزشی را شوخی فرض کرده بودند. برای مثال لیستی از کتاب‌هایی که باید خوانده شوند، تهیه شده بود اما یک نفر هم برای نمونه، یک جلد از این کتاب‌ها را نخوانده بود! ثانیاً آنها دوستان و آشنایان خود را وارد این شبکه می‌کردند و کسی که فروشنده خوبی بود، کالای شرکت را به آنها می‌فروخت. برای همین، این جا دانشکده کسب و کار نبود، دانشکده فروش بود.

چارلی رابینسون مدیر فروش من در زیراکس، یکی از بهترین معلمانی بود، که دیده بودم. زمانی که برای فروش با کسی تماس می‌گرفتم او کنار من می‌نشست و به حرف زدن من گوش می‌داد. در این مواقع، خیلی کم حرف می‌زد. اما پس از آن، با هم به دفترش می‌رفتیم و طرز صحبت کردنم را به خوبی تجزیه و تحلیل کرده، نقاط قوت و ضعفم را مشخص می‌کردیم. پس از اصلاح اشتباهاتم، با من تمرین می‌کرد تا مهارت‌های فروشم را تقویت کنم. خصوصاً یاد می‌داد که بر احساس ناخوشایندی که پس از شنیدن جواب منفی به من دست می‌داد، غلبه کنم. به این ترتیب یاد گرفتم فروشنده شوم، چون معلم خیلی خوبی داشتم. اگرچه خود او،

فروشنده بسیار ماهری بود اما زمانی که مدیر فروش شد باید راه و رسم آموزش دادن را نیز می آموخت. و البته که او معلم بسیار خوبی هم بود. به همین علت بود که زمانی که تلفنی صحبت می کردم، ساکت می نشست و چیزی نمی گفت. گرچه گه گاهی قدم پیش می گذاشت تا به من نشان دهد چه کار کنم، اما خیلی وقت ها می گذاشت آزادانه تجربه کنم. حتی اگر اشتباهی هم مرتکب می شدم جلویم را نمی گرفت. خلاصه کلام این که اگر می خواهید در بازاریابی شبکه ای موفق شوید، باید مثل چارلی رابینسون هم فروشنده و هم معلم خوبی باشید. به محض این که، این مهارت ها را یاد گرفتید، رؤیاهایتان درباره کسب و کار به واقعیت می پیوندد.

سگ های فروشنده

بلر سینگر^۱، یکی از مشاوران RichDad.com و نویسنده کتاب سگ های فروشنده^۲ و الفبای تشکیل تیم کسب و کار همیشه موفق است. من و بلر، بیست سال است که با هم دوستیم و سال ها نیز در کار فروشندگی در کنار هم بودیم. هر دو به عنوان نماینده فروش، کارمان را در هاوایی شروع کردیم. چیزی که من و بلر در این سال ها تجربه کردیم این است که خیلی از صاحبان کسب و کار بازاریابی شبکه ای ممکن است فروشنده های خوبی باشند، اما چون مدیر فروش های خوبی نیستند، شکست می خورند. در آمریکا مدیر فروش ها صرفاً فروشنده نیستند، معلم نیز هستند. بلر در کتاب سگ های فروشنده، فروشنده های شرکت های مختلف را

1- Blair Singer

2- Sales Dog

بررسی می‌کند و مثال خوبی می‌زند: هر سگی، به نوع خاصی از تربیت نیاز دارد. بلر می‌گوید: «یادگیری فروش به این دلیل در بازاریابی شبکه‌ای مهم است که باید هم یاد بگیری و هم یاد بدهی. اگر نتوانیم فروش را به دیگران یاد بدهیم، در بازاریابی شبکه‌ای موفق نخواهیم بود.»

بدهی کارت اعتباری

یکی از دلایلی که امروزه اکثر مردم بدهکار کارت‌های اعتباری‌اند این است که نمی‌توانند بفروشند. وقتی مردم با کارت اعتباری خرید می‌کنند، در واقع دارند حقوق آینده‌شان را پیشخور می‌کنند. به بیان دیگر، آنها در حال فروش فردایشان هستند تا بتوانند مایحتاج امروزشان را بخرند. دلیل این مشکل این است که ما را به گونه‌ای آموزش داده‌اند که خریداران خوبی باشیم، نه فروشنده‌های خوبی.

توصیه من این است که به جای فروختن فردا، به بازاریابی شبکه‌ای بپیوندید. وقتی فروش را یاد گرفتید و کسب و کار بازاریابی شبکه‌ای موفق‌ی راه انداختید، می‌توانید با خیال راحت خرید کنید. به نظر من این کار، خیلی معقول‌تر از فروش فرداست. من و شما خوب می‌دانیم که وقتی فردا را می‌فروشیم، چیز زیادی از آینده باقی نمی‌ماند.

خلاصه

به زبان ساده، توانایی فروش مهم‌ترین چیزی است که ما در زندگی به آن نیاز داریم. حتی گربه من هم یک فروشنده است و جالب اینجاست که مهارتش در این کار از خیلی از آدم‌ها هم بیشتر است! اگر هر روز صبح غذایش را ندهم، این پیشی کوچولو به من می‌فهماند که چه می‌خواهد و

کی هم، آن را می‌خواهد! متأسفانه به ما آدم‌ها یاد داده‌اند که خواسته‌هایمان را مطرح نکنیم. بازاریابی شبکه‌ای، این توانایی ذاتی را به شما بر می‌گرداند. به این روش که به شما می‌آموزد چگونه بفروشید و چطور این مهارت را به دیگران آموزش دهید.

اصل بعدی

در فصل بعد خواهیم دید که بازاریابی شبکه‌ای چگونه قدرت راهبری شما را افزایش می‌دهد. پدر پولدارم همیشه می‌گفت: «هر کسی که می‌خواهد تو ربع م کار کنه حتماً باید فوت و فن راهبری رو از حفظ باشه!»