

فالو، وقتی به پیشنهادتان نه می گویند (تام شرایتر)

فالو | وقتی به پیشنهادتان "نه" می گویند

وقتی به پیشنهادتان "نه" می گویند "نه" یعنی.. "نه"، به همین دلیل است که پراسپکت شما این کلمه را انتخاب می کند. اگر بخواهیم احترام خودمان را حفظ کنیم باید بفهمیم پراسپکتها به چه چیزی "نه" می گویند. برای مثال:

۱. آنها به خود ما "نه" می گویند **آنها نمی خواهند با ما کار یا از ما خرید کنند**. ما به درد هم نمی خوریم. آنها می خواهند با شخص دیگری کار کنند. یا شاید ما ناراحت شان کرده ایم. در این صورت فالوهای بعدی بی ادبی به حساب می آیند.

۲. شاید به فرصت شغلی یا محصول ما "نه" می گویند **آنها به پیشنهاد ما علاقه ندارند**. شاید آنها نسبت به یک گروه محصول یا فرصت شغلی خاص پیش داور منفی دارند. اگر محصول یا فرصت شغلی ما برای عده ای از پراسپکتها مناسب نیست بیایید به نظرشان احترام بگذاریم و آرزو کنیم در جستجوهای آینده شان برای پیدا کردن محصول یا فرصت شغلی مناسب خود موفق باشند. برای مثال من هیچ وقت پیراهن سفید نمیپوشم. شما پیراهن سفید می فرساید. در این شرایط با این که شما بهترین پرزنت را برای من انجام می دهید و یا ستاره های سینما پیراهن های شما را تحسین می کنند، محصول شما در رسانه های اجتماعی بیشتر از ۱۰,۰۰۰ امتیاز پنج ستاره گرفته است، پیراهن های سفید شما در برنامه های تلویزیونی نمایش داده می شوند، خودشان تمیز می شوند و دوام ابدی دارند، با این وجود هیچ وقت معامله ای بین من و شما انجام نمی شود. من همیشه به پیشنهاد پیراهن سفید شما "نه" می گویم. چرا؟ **چون من از این محصول استفاده نمی کنم و به آن نیاز ندارم**. دو هفته بعد شرکت شما پیراهن آبی تولید می کند. فوق العاده است! فکر می کنید حالا من به محصول شما علاقه نشان می دهم؟ فقط یک راه برای فهمیدن این موضوع دارید: من را فالو کنید. پس اگر محصول یا فرصت تان تغییر کرد هنوز دلیلی برای فالوی پراسپکتها و گرفتن تماسی کوتاه با آن ها دارید.

۳. آنها به نحوه ارائه پیشنهاد ما "نه" می گویند **به جمله ای که می گویم فکر کنید**. بیشتر پراسپکتها عاشق پول زیاد، محصولات و خدمات شما هستند. آنها پیش فروش شده اند (پیشنهاد شما را قبل از مطرح کردن آن پذیرفته اند). اما ممکن است آن ها نحوه توضیح محصول یا فرصت شغلی توسط ما را دوست نداشته باشند. **در این حالت تغییر دادن چند کلمه می تواند تفاوت زیادی در نتیجه ایجاد کند**. با خواندن مثال های زیر حتما متوجه این مطلب خواهید شد.

فرض کنید با نامزدتان در جایی نشسته اید، می توانید به او بگویید: "وقتی به چشم هایت نگاه می کنم زمان متوقف می شود." یا می توانید بگویید: "صورتت ساعت را از کار می اندازد!" هر دو جمله بالا یک چیز را بیان می کنند. ولی جمله اول واکنش خوبی در شنونده ایجاد می کند در حالی که ممکن است **او با شنیدن جمله دوم از شدت ناراحتی به شما سیلی بزند.**

با تغییر نحوه توضیح هر چیزی می توانیم به تفاوت های بسیار بزرگی در نتایج برسیم. پس، از خودتان پرسید: "آیا می توانم پیشنهادم را در زمان و مکان بهتری مطرح کنم؟ آیا می توانم نحوه توضیح آن را تغییر دهم؟ آیا می توانم از کلمات متفاوتی استفاده کنم؟" در اینجا چند مثال می آورم * "محصولات مغذی ما به شما کمک می کنند به تناسب اندام برسید." پراسپکت فکر می کند رسیدن به تناسب اندام نیاز به ورزش کردن دارد **و بلافاصله پیشنهاد شما را رد می کند.** به جای جمله قبل می توانید بگویید، "محصول مغذی ما بدن شما را به دستگاه چربی سوزی تبدیل می کند." و حالا او هیجان زده می شود چون می تواند کم کردن وزن با استفاده از محصولات شما را تجسم کند. * "می توانم کمک کنم رئیست را اخراج کنی." نظر بیشتر پراسپکتها را جلب می کند ولی رئیس این پراسپکت پدر اوست. او نمی خواهد ارثیه اش را از دست بدهد. شاید به جای جمله قبل بتوانید به پراسپکتتان بگویید: "کار ما درآمدت را افزایش می دهد و دیگر مجبور نیستی درخواست افزایش حقوق از رئیست داشته باشی." * "الان ثبت نام کن تا واجد شرایط سفر دریایی رایگان در تمام عمرت شوی." ما نمی دانستیم پراسپکت مورد نظرمان دریا زده می شود. با گفتن جمله زیر میتوانیم جواب بهتری از او بگیریم: "الان شروع به همکاری با ما کن تا با کار پاره وقتی که داری به درآمد خوبی برسی و به سفرهایی که آرزو داری بروی." * "به جای "من هر هفته تو را فالو می کنم تا ثبت نام کنی" بگوییم: "با هم در تماس باشیم. می دانم می توانیم در آینده با هم کار کنیم." * "الان ثبت نام کن و فهرستی از ۲۰۰ پراسپکتی بنویس که دوست نداری به آنها زنگ بزنی." اوه. **این کار وحشتناکی است.** به جای جمله قبل بهتر است بگوییم: "بیا فقط به دوستان خوبت زنگ بزنی. رفقای خوب دوست دارند با هم کار کنند." **پس بررسی کنید تا ببینید چرا پراسپکتتان به شما "نه" می گوید.** بیشتر وقتها آنها به نحوه ارائه و توضیح پیشنهاد ما "نه" می گویند. در این صورت تغییری ساده در پیشنهادتان می تواند کسی که "نه" می گوید را به یک مشتری یا توزیع کننده عالی تبدیل کند.

فالو | باید روی این موضوع فکر کنم"

این احساس درست نیست. **تصمیم نگر فتن... یک تصمیم است.** بله! وقتی تصمیمی برای ایجاد تغییر نمی گیریم در واقع باید در شرایط موجود بمانیم. برای مثال، اگر وسط یک اتوبان شلوغ ایستاده باشم و کامیون بزرگی مستقیم به سمت من بیاید می توانم به خودم بگویم: "باید به چپ بروم یا به راست؟ من از تصمیم

گیری می ترسم پس همین جا که هستم می ایستم." ایستادن در جایی که هستم و کنار نرفتن از جلوی راه کامیون به معنی تصمیم برای قربانی شدن در تصادفی است که به زودی اتفاق می افتد. اصل موضوع این است که همه ما همیشه در حال تصمیم گرفتن هستیم؛ تصمیم می گیریم تغییر کنیم و یا در جایی که هستیم بمانیم. گرفتن لذت "عدم تصمیم گیری" از پراسپکت وقتی پراسپکت ما می گوید: "باید روی این موضوع فکر کنم." باید چه کار کنیم؟ به پراسپکت یادآوری می کنیم که فکر کردن روی موضوع "در واقع تصمیم برای نپذیرفتن پیشنهاد ما تصمیم برای تغییر نکردن و حفظ شرایط موجود است. **چطور این موضوع را مودبانه به پراسپکت بگوییم تا رابطه ما با او حفظ شود و راه برای ارتباطات بیشتر باز بماند؟** راه آسانی برای انجام این کار وجود دارد. به سادگی به پراسپکت می گوییم: "اشکالی ندارد اگر تصمیم بگیری الان ثبت نام نکنی و به کاری که هیچ علاقه ای به آن نداری ادامه بدهی. اما خوب است الان تصمیم بگیری ثبت نام کنی و شمارش معکوس برای رسیدن به درآمد زیاد را شروع کنی." با گفتن این دو جمله چه کار کردیم؟ * **کاری کردیم پراسپکت احساس کند هیچ اشکالی ندارد بگوید، "الان نه" هیچ فشاری از سمت ما روی پراسپکت وارد نمی شود.** او به سادگی انتخاب می کند الان شروع به تغییر کند یا زندگیش را مثل گذشته ادامه بدهد * **رابطه خوبمان را با او حفظ کردیم و کاری نکردیم که پراسپکت از نپذیرفتن پیشنهاد ما احساس بدی پیدا کند.** می توانیم الان و در آینده به گفت و گویی خوب با او ادامه بدهیم. * پیامدهای تصمیم برای به تاخیر انداختن کار یا فکر کردن درباره موضوع را به او گفتیم. * مزایای تصمیم گیری در این لحظه را به او نشان دادیم. **حالا پراسپکت باید تصمیم بگیرد.** او با خودش فکر می کند: "اوه، باید تصمیم بگیرم. نمی توانم تظاهر کنم می خواهم بعدا تصمیم بگیرم. الان باید یک راه را انتخاب کنم." و او هر راهی را که انتخاب کند ما به تصمیمش احترام می گذاریم. این زندگی پراسپکت است نه زندگی ما، **خودش باید تصمیم بگیرد می خواهد کدام راه را برود.**

"باید روی این موضوع فکر کنم" این ترسناک ترین آجکشن برای نتورکرها در پایان پرزنت است. پس به جای فکر کردن در مورد خودمان و برنامه هایمان بیایید اول در مورد پراسپکتهایمان فکر کنیم.

آنها با خودشان فکر می کنند "من از تصمیم گیری بیزارم." **هیچ کس تصمیم گیری را دوست ندارد.** چرا ما این ترس را داریم؟ همه ما تصمیمات بد گذشته مان یادمان می آید و طی سال های مختلف بارها و بارها آنها را در ذهنمان مرور می کنیم. این خاطره ها احساس بدی در ما ایجاد می کند. **پس اولین دلیلی که پراسپکتها نمی خواهند تصمیم بگیرند این است که دوست ندارند اگر تصمیم شان نتیجه خیلی خوبی نداشت احساس بدی پیدا کنند.** دلیل دوم بیزاری پراسپکتها از تصمیم گیری این است که از تغییر متنفر هستند. انسانها چیزی را که با آن راحت هستند دوست دارند. تغییر باعث ایجاد **استرس** در آنها می شود.

البته پراسپکتهای شما تغییر در زندگی را می خواهند ولی برای رسیدن به آن حاضر نیستند خودشان را تغییر دهند. **این طبیعت انسان است.**

سومین دلیل این است که **ما یاد گرفته ایم تابع تصمیمات دیگران باشیم.** اگر کارمند باشیم گاهی وقت ها ممکن است با گرفتن تصمیمات مستقل باعث اخراج خود شویم. در اینجا یک مثال می آورم فرض کنید در یک مغازه فست فود کار می کنید. یک مشتری وارد می شود و می گوید: "من همبرگری می خواهم که به یک طرف آن کچاپ بزیند و در سمت دیگر فقط خیارشور داشته باشد." با شنیدن این سفارش با خودتان چه فکری می کنید؟ "اگر این ساندویچ مخصوص را برای این مشتری درست کنم چه نفعی برای من دارد؟ من ترفیع یا حقوق بیشتری نمی گیرم. پس هیچ انگیزه ای برای تهیه آن ندارم و حتی ممکن است اگر این کار را کنم، رئیس ناراحت شود و من را اخراج کند. پس این کار هیچ سودی برای من ندارد و شاید خیلی به ضرر من باشد (اخراج بشوم). پس به مشتری می گویم، "نمی توانم این کار را کنم." چطور پراسپکت سعی می کند در امان بماند چون تصمیم گیری برای پراسپکت شما معنای بدی دارد **او سعی می کند با گفتن چنین جمله ای از این کار طفره برود:** "باید در موردش فکر کنم." **و تا آن زمان احساس می کند در امان است.**

فالو "باید روی این موضوع فکر کنم"

تمام چیزی که ما ارائه می کنیم یک گزینه برای انتخاب است. بله، ما یک گزینه پیش روی پراسپکت قرار می دهیم. فقط همین. پس هیچ عدم پذیرش یا پس زدنی برای ما یا فرصتی که ارائه کرده ایم وجود ندارد. **اگر بهترین انتخاب پراسپکت در زندگی تغییر نکردن است نباید احساس بدی به ما دست بدهد.** بیایید نگاهی به فرمول نوشتن این دو جمله بیندازیم.

جمله اول: "اشکالی ندارد تصمیم بگیری الان ثبت نام نکنی و پیامدهای تغییر نکردن را اینجا بیاورید." جمله دوم: "اما خوب است که تصمیم بگیری الان این کار را شروع کنی و مزایای این گزینه را اینجا بگویند." در اینجا مثال هایی از جمله های نوشته شده با این فرمول می آورم. جمله اول: "اشکالی ندارد تصمیم بگیری الان ثبت نام نکنی و به رفت و آمدهای روزانه در مسیر طولانی محل کارت ادامه بدهی." جمله دوم: "چه خوب است تصمیم بگیری الان این کار را شروع کنی و کسب و کار خانگی خودت را راه بیندازی و احتمالاً بعد از دو سال فقط در خانه کار کنی."

جمله اول: "اشکالی ندارد تصمیم بگیری الان ثبت نام نکنی و باز هم بچه هایت را به مهد کودک بفرستی"

جمله دوم: " اما خوب است تصمیم بگیری، الان این کار را شروع کنی و اگر با هم خوب کار کنیم شاید سال بعد بتوانی در خانه کنار بچه هایت بمانی."

جمله اول: " اشکالی ندارد تصمیم بگیری الان ثبت نام نکنی و هر روز صبح وقت رفتن به محل کارت احساس بدی پیدا کنی و بدانی تا زمان بازنشستگی برنامه ای نداری تا از کار ۷ صبح تا ۵ بعد از ظهر راحت شوی."

جمله دوم: " اما خوب است که تصمیم بگیری الان این کار را شروع کنی و هر روز صبح با احساس خوب از خواب بلند شوی چون میدانی در حال نزدیک شدن به آزادی زمانی و مالی هستی که همیشه دنبالش بودی."

جمله اول: " اشکالی ندارد تصمیم بگیری الان ثبت نام نکنی و همچنان تعطیلات را در آپارتمان مادر خانمت بگذرانی"

جمله دوم: " اما خوب است تصمیم بگیری امروز این کار را شروع کنی و درآمدی پاره وقت پیدا کنی تا بتوانی در تعطیلات خانواده ات را به جاهایی ببری که گفتی آرزوییش را داری."

جمله اول: " اشکالی ندارد تصمیم بگیری امروز ثبت نام نکنی و همچنان وقتت را صرف پیدا کردن راهی برای فرار از کارت کنی."

جمله دوم: " اما خوب است تصمیم بگیری امروز این کار را شروع کنی و هر روز با کمی پیش بردن کسب و کارت، بتوانی برنامه ات را برای فرار از کاری که الان انجام می دهی عملی کنی."

جمله اول: " اشکالی ندارد تصمیم بگیری امروز ثبت نام نکنی و همچنان امیدوار باشی که معجزه ای پیشود و دولت حقوق بازنشسته ها را بیشتر کند."

جمله دوم: " اما خوب است تصمیم بگیری امروز این کار را شروع کنی و کسب و کار پاره وقت خودت را بسازی تا در عرض تقریباً یک سال به درآمد دو برابر حقوق بازنشستگی ات برسی."

جمله اول: " اشکالی ندارد تصمیم بگیری امروز ثبت نام نکنی و همچنان هر روز صبح یک ربع به شش بیدار شوی و سرکاری بروی که هیچ علاقه ای به آن نداری."

جمله دوم: " اما خوب است تصمیم بگیری امروز این کار را شروع کنی و برای خودت کسب و کاری راه بیندازی تا بتوانی ساعت زنگ دارت را دور بیندازی." در مورد فروش شخصی چطور؟ اگر از این دو جمله برای ارائه محصول یا خدماتتان استفاده می کنید فرمول بالا به صورت زیر درمی آید.

جمله اول: " اشکالی ندارد تصمیم بگیری الان شروع به استفاده از محصول ما نکنی و پیامدهای تغییر نکردن را اینجا بیاورید."

جمله دوم: " اما خوب است تصمیم بگیری الان شروع به استفاده از محصولات ما کنی و مزایای محصول یا خدمات را اینجا بیاورید."

یادتان باشد که تمام کاری که ما باید انجام بدهیم این است که به پراسپکت نشان بدهیم او دو گزینه دارد و در هر صورت باید یکی از این گزینه ها را انتخاب کند. بیا بید نگاهی به چند مثال در مورد محصولات و خدمات داشته باشیم .

جمله اول: " اشکالی ندارد تصمیم بگیری الان برنامه رژیم ما را شروع نکنی و همچنان در همین وزن بمانی و آرزو کنی چیزی تغییر کند."

جمله دوم: " اما خوب است تصمیم بگیری الان برنامه رژیم غذایی ما را شروع کنی تا در عرض ۳۰ روز پنج کیلوگرم وزن کم کنی و در عین حال انرژی خیلی بیشتری داشته باشی"

جمله اول: " اشکالی ندارد تصمیم بگیری الان استفاده از کرم شب جادویی ما را شروع نکنی و باز هم قبل از خواب نگران زیاد شدن چین و چروک های پوستت باشی."

جمله دوم: " اما خوب است تصمیم بگیری الان مصرف کرم شب جادویی ما را شروع کنی تا ببینی در عرض فقط ۳۰ روز چقدر جوان تر به نظر می رسی"

جمله اول: " اشکالی ندارد تصمیم بگیری امشب عضو باشگاه مسافرتی نشوی و همچنان هزینه زیادی برای مسافرت هایت پرداخت کنی"

جمله دوم: " اما خوب است تصمیم بگیری امشب عضو باشگاه مسافرتی ما بشوی و با پرداخت هزینه اتاق یک هتل معمولی، تعطیلاتت را در یک هتل پنج ستاره بگذرانی"

جمله اول: " اشکالی ندارد تصمیم بگیری از شوینده های طبیعی ما که به حفظ محیط زیست کمک می کنند استفاده نکرده و خانه ات را برای نوه های کوچکت امن و بی خطر نکنی"

جمله دوم: " اما خوب است تصمیم بگیری از شوینده های طبیعی غلیظ ما استفاده کنی و به ما و خانواده های دیگر ملحق شوی تا محیط زیست مان را جای بهتری برای زندگی کنیم."

لازم نیست از قوه تخیل استفاده کنید. **شنونده خوب بودن، کلید رسیدن به جمله های بالا است.** لازم نیست قوه تخیل قوی یا توانایی خواندن فکر طرف مقابلتان را داشته باشید. **تمام کاری که باید انجام دهید این است که به نیازها و خواسته های پراسپکت تان گوش کنید تا بدانید برای کمک به او در تصمیم**

گیری باید چه بگویید . این روش جالب است و با اجرای آن، پراسپکت ها دست رد به سینه تان نمی زنند.
با اجرای این روش هیچ احساس بدی در پراسپکت شما ایجاد نمی شود. **وقتی بدانید چه بگویید و چه کار کنید فالو کار جالبی می شود.**

MLMCENTER.NET