

ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΚΛΕΙΔΑΡΙΘΜΟΣ

**Michael J. Durkin**

# **ΔΙΠΛΑΣΙΑΣΤΕ ΤΙΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΓΝΩΡΙΜΙΕΣ ΣΑΣ**

**Όσα πρέπει να γνωρίζει κάθε στέλεχος  
μάρκετινγκ για να κάνει χρήσιμες γνωριμίες  
και να κλείνει επαγγελματικά ραντεβού**





# Περιεχόμενα

## Μέρος 1

Οι αντιλήψεις σας σχετικά με τις επαγγελματικές γνωριμίες: Βοηθούν ή βλάπτουν; .....15

### **Κεφάλαιο 1**

**Σύστημα αντιλήψεων ή τεχνική;  
Τι είναι σημαντικότερο; .....17**

### **Κεφάλαιο 2**

**Η τεχνική ενισχύει τις αντιλήψεις – Πόσο ισχυρές  
είναι οι δικές σας; .....29**

### **Κεφάλαιο 3**

**Δεν εργάζεστε στον τομέα που νομίζετε .....35**

### **Κεφάλαιο 4**

**Η δύναμη του αξιολογητή:  
Πώς να διατηρείτε ισχυρή στάση  
για να προσελκύετε τον κόσμο.....63**

## Μέρος 2

Τεχνική, στρατηγική και δραστηριότητα:  
Κάντε πράξη τις αντιλήψεις σας. ....67

### **Κεφάλαιο 5**

**Επαγγελματικές γνωριμίες εν ψυχρώ:  
Δεξιότητες μέθοδοι για να αυξησετε  
τις επαφές της λίστας σας.....69**

**Κεφάλαιο 6**

**Ποια είναι η κατάλληλη στιγμή για να κάνετε τα τηλεφωνήματά σας – Παιχνίδια του μυαλού που παίζουν τα στελέχη του δικτυακού μάρκετινγκ για να αποφύγουν τα τηλεφωνήματα.....79**

**Κεφάλαιο 7**

**Έτοιμο κείμενο: Γιατί πρέπει να έχετε πάντα ένα έτοιμο κείμενο και πώς να το χρησιμοποιείτε .....85**

**Κεφάλαιο 8**

**Συμβουλές για να είστε συνέχεια σε εγρήγορση: Πώς να ακούγεστε δυνατοί και σίγουροι στο τηλέφωνο ...89**

**Κεφάλαιο 9**

**Μην κλείνετε τα αυτιά σας. Μάθετε να ακούτε για να κερδίζετε αμέσως την εύνοια του συνομιλητή σας.....93**

**Κεφάλαιο 10**

**Γιατί τα στελέχη του δικτυακού μάρκετινγκ δεν ακολουθούν μια σταθερή μέθοδο στην αναζήτηση συνεργατών και πώς μπορούμε να το αντιμετωπίσουμε.....105**

**Κεφάλαιο 11**

**Πώς να ελέγχετε τη διαδικασία αναζήτησης συνεργατών και πώς να είστε υπόλογος για τη δραστηριότητά σας....119**

**Κεφάλαιο 12**

**Τι πρέπει να λέτε όταν τηλεφωνείτε στους υποψήφιους συνεργάτες σας για να κλείνετε σίγουρα επαγγελματικά ραντεβού!.....129**

## **Κεφάλαιο 1**

### **Σύστημα αντιλήψεων ή τεχνική; Τι είναι σημαντικότερο;**

Αν βρεθώ σε μια αίθουσα με εκατό πωλητές και τους ρωτήσω, «Τι θέλετε να μάθετε σήμερα;» τι νομίζετε ότι θα απαντήσουν; Νομίζετε ότι θα ζητήσουν να μάθουν κάτι για τον τρόπο με τον οποίο αντιμετωπίζουν τον τομέα των πωλήσεων; Ότι θα θέλουν να ξεκαθαρίσουν τις αντιλήψεις και τη νοοτροπία τους; Αν απαντήσατε «Όχι», δίκιο έχετε. Αυτό που θέλουν συνήθως είναι να μάθουν μια τεχνική που θα τους βοηθήσει να κλείνουν συμφωνίες. Σπάνια θα πουν, «Οι αντιλήψεις μου για την τηλεφωνική επικοινωνία περιορίζουν την ικανότητά μου στην αναζήτηση υποψήφιων συνεργατών και θα ήθελα να το διορθώσω αυτό». Οι μαθητευόμενοι μου πάντα θέλουν μια λύση που να βασίζεται σε κάποια τεχνική, επειδή πιστεύουν ότι υπάρχουν κάποιες μαγικές λέξεις, ένα μαγικό ραβδί που θα κάνει τον υποψήφιο συνεργάτη να πει το ναι.

Όλοι οι πωλητές που εκπαιδεύω θεωρούν ότι οι υποψήφιοι συνεργάτες αποφασίζουν με βάση αυτά που ακούνε. Νομίζουν ότι αυτό που προτρέπει και πείθει τους ανθρώπους είναι οι λέξεις. Οι περισσότεροι γκουρού των πωλήσεων πέφτουν σε αυτή την παγίδα. Συνήθως δίνουν στο κοινό αυτό που ζητάει και γράφουν βιβλία και διοργανώνουν σεμινάρια, με κάθε είδους φανταχτερές τεχνικές, για να το ικανοποιήσουν. Ο Νιλ Ράκμαν, συγγραφέας του βιβλίου *Spin Selling* (Στη δίνη των πωλήσεων), δήλωσε ότι κάποτε ένας εκδότης επιχειρηματικών βιβλίων του είχε πει ότι αν ένα βιβλίο δεν είχε στον τίτλο του λέξεις που να παραπέμπουν άμεσα στην πραγματοποίηση πετυχημένων συμφωνιών, δεν θα το εξέδιδε, επειδή κανένας πωλητής δεν θα το αγόραζε! Η διδασκαλία τεχνικών για την επίτευξη συμφωνιών και οι σύντομες ατάκες είναι στοιχεία φανταχτερά, κραυγαλέα και διασκεδαστικά. Βέβαια, αν και διασκεδάζουν το κοινό, οι μαθητευόμενοι σπάνια τα εφαρμόζουν

εκτός σεμιναρίων, επειδή χρειάζονται συγκεκριμένες αντιλήψεις για να εφαρμοστούν στην πράξη αυτές οι «μαγικές» φράσεις!

Αντιλήψεις έχουμε για τα πάντα στη ζωή μας, ακόμα και για τα πιο απλά πράγματα. Για παράδειγμα, οι περισσότεροι άνθρωποι πιστεύουν ότι όταν βρίσκονται σε ένα δωμάτιο με σβηστό φως, αν πατήσουν τον διακόπτη θα ανάψει το φως. Ως εδώ δεν χρειάζονται γνώσεις πυρηνικής φυσικής, όμως γιατί το πιστεύουν αυτό; Επειδή η πείρα τους έχει αποδείξει άπειρες φορές ότι αν πατήσουν τον διακόπτη, το πιθανότερο αποτέλεσμα είναι να ανάψει το φως. Πιστεύουμε ότι αν πατήσουμε το φρένο, το αυτοκίνητο θα σταματήσει. Πιστεύουμε ότι η μητέρα μας θα μας τηλεφωνήσει δύο μήνες πριν από τα Χριστούγεννα και θα αρχίσει να μας ζαλίζει για τις διακοπές. Γιατί; Επειδή η πείρα χρόνων μάς λέει ότι έτσι έχουν τα πράγματα. (Η δική μου μητέρα συνήθως τηλεφωνεί αμέσως μετά τη γιορτή του Χάλοουϊν, στα τέλη Οκτωβρίου, για να αρχίσει τις διαπραγματεύσεις.)

## **Αντιλήψεις: Υπέρ ή εναντίον σας;**

Σας διαβεβαιώνω ότι έχετε ΠΟΛΛΕΣ και διάφορες αντιλήψεις ως προς τη συμμετοχή σας στον κλάδο του δικτυακού μάρκετινγκ. Έχετε αντιλήψεις σχετικά με τις αντιδράσεις των φίλων και των συγγενών σας· αντιλήψεις για τους προϊσταμένους σας, για την εταιρεία στη οποία εργάζεστε και για τα προϊόντα που προωθεί. Έχετε αντιλήψεις για το πώς να κάνετε επαγγελματικές γνωριμίες, για την τηλεφωνική επικοινωνία, για το πώς να παρουσιάζετε τις επιχειρηματικές ευκαιρίες, για το πώς να μιλάτε μπροστά σε κόσμο και για τον τρόπο που βάζετε νέα στελέχη στην επιχείρηση. Έχετε αντιλήψεις σχετικά με την αυτοπεποίθησή σας, τις ικανότητές σας, τα δυνατά σημεία και τις αδυναμίες σας. Έχω, λοιπόν, και καλά και κακά νέα για εσάς.

Οι αντιλήψεις σας είτε ενισχύουν είτε αποδυναμώνουν την ικανότητά σας να πετύχετε στον χώρο του δικτυακού μάρκετινγκ. Ας

εξετάσουμε ορισμένες αρνητικές αντιλήψεις που ίσως έχει ο κόσμος για τον κλάδο αυτό, τις οποίες εγώ ονομάζω «εγκεφαλικά σκουπίδια». Εφόσον αυτό το βιβλίο έχει να κάνει με τις επαγγελματικές γνωριμίες και τον προγραμματισμό επαγγελματικών ραντεβού, θα επικεντρωθώ σε αυτά. Μήπως ακούτε στο μυαλό σας μια φωνή να λέει κάποιες από τις παρακάτω φράσεις;

«Δεν μου αρέσει να κάνω τηλεφωνήματα».

«Δεν μου αρέσει να τηλεφωνώ και να ενοχλώ τον κόσμο το βράδυ».

«Δεν είναι ευγενικό να τηλεφωνείς σε κάποιον στο σπίτι του το βράδυ –μπορεί να τον διακόψεις την ώρα του φαγητού».

«Δεν μου αρέσει καθόλου να μου τηλεφωνούν το βράδυ και να μου μιλάνε για δουλειές ή να προσπαθούν να μου πουλήσουν κάτι».

«Απεχθάνομαι τους πωλητές μέσω τηλεφώνου –Γιατί τηλεφωνούν πάντα την ώρα του φαγητού;».

«Δεν σηκώνω το τηλέφωνο στο σπίτι μου –Πάντα κοιτάζω πρώτα την οθόνη της αναγνώρισης κλήσεων».

«Κι αν τηλεφωνήσω σε κάποιον και είναι απασχολημένος; Έτσι κι αλλιώς δεν θα μπορέσει να με ακούσει».

«Δεν γνωρίζω καινούριους ανθρώπους μέσα στη μέρα».

«Δεν μου αρέσει όταν κάποιος που δεν γνωρίζω προσπαθεί να μου πιάσει συζήτηση και δεν αισθάνομαι άνετα να προσπαθώ να μιλήσω σε κάποιον που δεν γνωρίζω».

«Οι πωλητές είναι πιεστικοί. Δεν θέλω ο κόσμος να με ξέρει σαν “πωλητή”».

«Απεχθάνομαι τις επαγγελματικές γνωριμίες εν ψυχρώ».

«Δεν γνωρίζω κάποιον που να ενδιαφέρεται γι’ αυτόν τον κλάδο».

«Δεν μπορώ να σκεφτώ κάποιον που θα μπορούσα να βάλω στη λίστα μου».

«Δεν μου αρέσει να ζητάω από τον κόσμο να αγοράζει πράγματα».

«Είναι αγένεια να πουλάς πράγματα στους φίλους και τους γείτονές σου».

«Οι φίλοι μου θα γελάνε μαζί μου ή θα νομίζουν ότι είμαι τρελός που μπήκα σε μια επιχείρηση όπως αυτή».

«Δεν νιώθω άνετα να "ψήνω" τους φίλους μου γι' αυτό το θέμα».

«Δεν είμαι πωλητής».

«Δεν θέλω να ενοχλώ τον κόσμο».

«Πριν από χρόνια με κυνηγούσε ένας πωλητής του δικτυακού μάρκετινγκ. Δεν θέλω να γίνω σαν αυτόν».

«Απεχθάνομαι την απόρριψη».

«Μου αρέσουν τα πάντα στον κλάδο, εκτός από την αναζήτηση νέων συνεργατών».

Μήπως κάποιες από τις παραπάνω φράσεις σας θυμίζουν κάτι; Μην αγχώνεστε. Δεν είναι σπάνιο για τους επαγγελματίες πωλητές να έχουν τέτοιες αντιλήψεις. Γι' αυτό μην ανησυχείτε αν τις έχετε κι εσείς. Είναι κάτι απόλυτα φυσιολογικό, ακόμα κι αν βρίσκεστε στον κλάδο για αρκετό διάστημα. Ωστόσο, μπορείτε να δείτε ότι αυτές οι αντιλήψεις δεν ενισχύουν καθόλου την ικανότητά σας να κάνετε επαγγελματικές γνωριμίες και να κλείνετε επαγγελματικά ραντεβού. Οι περισσότεροι από εσάς θέλετε να σας διδάξω μια μαγική τεχνική που θα διώξει αυτές τις αρνητικές αντιλήψεις και θα τις καταστήσει εντελώς ανίσχυρες. Το πρόβλημα εδώ είναι ότι κάποιες από αυτές τις πεποιθήσεις είναι τόσο βαθιά ριζωμένες μέσα σας που ακόμα και να σας διδάξω πανίσχυρες τεχνικές, που ΣΙΓΟΥΡΑ θα έχουν αποτέλεσμα, δεν θα έχετε τη δυναμικότητα ή το κουράγιο να τις εφαρμόσετε.



Μη με παρεξηγείτε. Υπάρχουν τεχνικές που μπορείτε να χρησιμοποιήσετε για να κάνετε τις αντιλήψεις σας πιο ισχυρές και ενθαρρυντικές. Αν εφαρμόζετε μια τεχνική σταθερά και έχετε κάποιες επιτυχίες, οι αντιλήψεις σας θα αρχίσουν αυτόματα να επαναπροσδιορίζονται. Όταν δοκιμάσετε μία από τις τεχνικές μου και σας οδηγήσει σε επιτυχία, τότε η πίστη στην ικανότητά σας θα αυξηθεί και θα είστε διατεθειμένοι να τη δοκιμάσετε ξανά με μεγαλύτερη σιγουριά. Ο Ντέιλ Κάρνεγκι χρησιμοποίησε αυτή τη μέθοδο στην αρχή ενός σεμιναρίου που έκανε για την ομιλία μπροστά σε κοινό. Ήξερε ότι οι περισσότεροι μαθητές του τρομοκρατούνταν στην ιδέα να μιλήσουν μπροστά σε δύο ή περισσότερα άτομα. Γι' αυτό, το πρώτο βήμα ήταν να τους βάλει όλους να κάνουν μια δίλεπτη παρουσίαση του εαυτού τους στους συμμαθητές τους. Κάποιοι παραλίγο να λιποθυμήσουν! Στη συνέχεια, τους έβαλε να κάνουν μια πεντάλεπτη ομιλία, μετά μια δεκάλεπτη, κ.ο.κ. Το κοινό άρχισε σιγά-σιγά να αυξάνεται, μέχρι που στο τέλος της χρονιάς (52 ομιλίες) οι μαθητές πίστεψαν στον εαυτό τους και κατάφεραν να κάνουν ομιλίες της μίας ώρας μπροστά σε κοινό με περισσότερους από 100 ανθρώπους!

Επομένως, ο επαναπροσδιορισμός των αντιλήψεών σας είναι ΕΦΙΚΤΟΣ με τη σταθερή εφαρμογή και επανάληψη μιας συστηματικής τεχνικής. Το πρόβλημα που εντοπίζω εγώ σε αυτή τη μέθοδο είναι ότι είναι αντιπαραγωγική και απελπιστικά αργή! Μου είναι αδύνατο να λειτουργώ αργά! Δεν έχω τον χρόνο να περιμένω, ούτε κι εσείς. Ας χρησιμοποιήσουμε, λοιπόν, τη δική μου μέθοδο για να σας απαλλάξουμε από τα «εγκεφαλικά σκουπίδια» και να αναπτύξετε αντιλήψεις που θα ενισχύσουν την ικανότητά σας να βρίσκετε νέους συνεργάτες.

Το πρώτο και σημαντικότερο βήμα είναι να προσδιορίσετε τις αντιλήψεις σας και τις δυσκολίες που αντιμετωπίζετε κατά την αναζήτηση νέων συνεργατών. Αφού τις προσδιορίσετε με σαφήνεια, μπορείτε να ξεκινήσετε συνειδητά να τις επαναπροσδιορίζετε. Το πρόβλημα είναι ότι οι περισσότερες αποθαρρυντικές αντιλήψεις

ασυνείδητα σας σαμποτάρουν. Ας τις βγάλουμε, λοιπόν, στην επιφάνεια για να μπορέσουμε να τις αποδυναμώσουμε. Κάντε το παρακάτω τεστ αυτοαξιολόγησης των αντιλήψεών σας για την αναζήτηση νέων συνεργατών.

## Αυτοαξιολόγηση των αντιλήψεών σας για την αναζήτηση νέων συνεργατών

Πρώτα σημειώστε ποιες από τις παρακάτω αντιλήψεις σας αντιπροσωπεύουν. Η εσωτερική φωνή που θα ακούσετε καθώς θα διαβάζετε τις ακόλουθες προτάσεις θα σας υποδείξει ποιες είναι αυτές. Στη συνέχεια, προσπαθήστε να υπολογίσετε πόσο σας «κοστίζει» τον χρόνο καθεμιά από αυτές τις αποθαρρυντικές αντιλήψεις. Ένας τρόπος για να το υπολογίσετε αυτό είναι να σκεφτείτε το εξής: «Αν έλυνα το ζήτημα έτσι ώστε να μη με αποτρέπει από το να κάνω αυτό που χρειάζεται για να μπορέσω να φτάσω στο \_\_\_\_\_ επίπεδο στη δουλειά μου, τότε το ετήσιο εισόδημά μου θα αυξανόταν κατά \_\_\_\_\_€». Το ποσό αυτό, το οποίο θα συμπληρώσετε δίπλα από κάθε πρόταση στο πεδίο όπου εμφανίζεται το σύμβολο του ευρώ, αντιστοιχεί στο ετήσιο κόστος της ΜΗ επίλυσης του ζητήματος.

- Μου αρέσουν τα πάντα στον κλάδο, εκτός από την αναζήτηση νέων συνεργατών. € \_\_\_\_\_
- Όταν τηλεφωνώ σε κάποιον δεν γνωρίζω αν ενδιαφέρεται και δεν μου αρέσει καθόλου η ιδέα ότι μπορεί να εκνευριστεί από το τηλεφώνημά μου. € \_\_\_\_\_
- Δεν έχω χρόνο να ψάχνω νέους συνεργάτες, πόσο μάλλον να το κάνω και σωστά. € \_\_\_\_\_
- Δεν μου αρέσει να με ενοχλούν το βράδυ στο τηλέφωνο, ούτε να ενοχλώ εγώ τους άλλους. € \_\_\_\_\_
- Δεν μου αρέσει το γεγονός ότι πρέπει να κάνω τα τηλεφωνήματα αυτά σε φίλους. € \_\_\_\_\_
- Κάθε φορά που τηλεφωνώ σε κάποιον, νομίζω ότι τον διακόπτω από κάτι. € \_\_\_\_\_

- Δεν θέλω να μοιάζω με ηλίθιο αν μου απαντήσουν αρνητικά. €\_\_\_\_\_
- Έχω ανάγκη να είμαι αρεστός και αποδεκτός από τον κόσμο. €\_\_\_\_\_
- Φοβάμαι ότι δεν θα αποφύγω τη γελοιοποίηση αν με απορρίψουν. €\_\_\_\_\_
- Όλοι έχουν ήδη έρθει σε επαφή με κάποια εταιρεία πολυεπίπεδου μάρκετινγκ. Δεν χρειάζονται εμένα για να ακούσουν για άλλη μία. €\_\_\_\_\_
- Δεν μπορώ να σκεφτώ κάποιον που να ενδιαφέρεται για κάτι τέτοιο. €\_\_\_\_\_
- Είναι αγένεια να τηλεφωνείς σε κάποιον το βράδυ, την ώρα που χαλαρώνει. €\_\_\_\_\_
- Δεν μου αρέσει όταν χτυπάει το ΔΙΚΟ μου τηλέφωνο το βράδυ και είναι για δουλειά. €\_\_\_\_\_
- Δεν είμαι καλός στο τηλέφωνο. Αγχώνομαι και δεν ξέρω τι να πω. €\_\_\_\_\_
- Δεν θέλω να γίνομαι κολλιτσιδά στους άλλους, όπως κάτι ενοχλητικοί πωλητές του δικτυακού μάρκετινγκ. €\_\_\_\_\_
- Δεν τους αντέχω τους τύπους του δικτυακού μάρκετινγκ. Γιατί είναι πάντα τόσο εκνευριστικά χαρούμενοι; €\_\_\_\_\_
- Δεν μου αρέσει καθόλου να τηλεφωνώ στον κόσμο και να κλείνω επαγγελματικά ραντεβού. €\_\_\_\_\_
- Δεν έχω πρόβλημα να παρουσιάσω την επιχείρηση σε κάποιον. Αυτό που δεν μου αρέσει είναι να φτιάχνω λίστες με πιθανούς συνεργάτες. €\_\_\_\_\_
- Η γνώμη που έχουν οι φίλοι μου για εμένα και για τον τρόπο που βγάζω λεφτά είναι σημαντική. €\_\_\_\_\_
- Δεν μου αρέσει να «πουλάω» σε φίλους, συγγενείς και γείτονες. €\_\_\_\_\_

Τώρα ξαναδιαβάστε τη λίστα των αντιλήψεων για την αναζήτηση νέων συνεργατών και κυκλώστε τις τρεις κυριότερες και πιο επίζημιες για την ικανότητά σας να βρίσκετε νέους συνεργάτες. Στο πεδίο (€\_\_\_\_) δίπλα από κάθε πρόταση που κυκλώσατε, συμπληρώστε το ποσό σε ευρώ που σας στοιχίζει τον χρόνο το συγκεκριμένο πρόβλημα σε εισόδημα από προμήθειες.

Προσθέστε αυτά τα τρία νούμερα και γράψτε το σύνολο στο παρακάτω κουτάκι:

Αυτές οι πεποιθήσεις μου κοστίζουν €  σε ετήσιο υπολειμματικό εισόδημα.

**Πώς νιώθετε όταν κοιτάτε αυτό το νούμερο; Είχατε συνειδητοποιήσει ότι αυτές οι αντιλήψεις σας κοστίζουν τόσο πολύ; Μήπως γίνεστε έξαλλοι όταν σκέφτεστε πόσα λεφτά χάνετε εξαιτίας αυτών των αντιλήψεων; Αν είχατε αυτά τα χρήματα, δεν θα πραγματοποιούσατε πολλά από τα όνειρά σας;**

Η παραπάνω άσκηση ίσως σας προκαλέσει κατάθλιψη, προσωπικά όμως ελπίζω να σας θυμώσει, να σας κάνει έξαλλους! Έξαλλους με τον εαυτό σας που αφήσατε αυτές τις αντιλήψεις να σας ελέγχουν και να σας κρατάνε μακριά από τα όνειρά σας. Βλέπετε πόσο πίσω σας κρατάνε αυτές οι αντιλήψεις και πόσο αποδυναμώνουν την ικανότητά σας να κλείνετε επαγγελματικά ραντεβού; Βλέπετε ότι αυτές είναι η πηγή όλων των δυσκολιών που αντιμετωπίζετε στην αναζήτηση νέων συνεργατών; Βλέπετε πόσο σας εμποδίζουν από το να φτιάξετε μια λίστα και να πιάσετε το τηλέφωνο; Είναι πλέον ξεκάθαρο γιατί αναβάλλατε συνεχώς τη διαδικασία αναζήτησης συνεργατών;

Αυτές οι αντιλήψεις καταγράφονται τόσο καλά στο μυαλό και στην καρδιά σας όπως ένα τραγούδι σε CD. Παίζουν ξανά και ξανά στο υποσυνείδητό σας. Πόσες φορές δεν σας έχει τύχει να

κάνετε μια οποιαδήποτε εργασία, όπως να κουρεύετε το γκαζόν ή να κάνετε ντους, και να σας έρθει στο μυαλό ένα τραγούδι; Όχι κάποιο τραγούδι που ακούσατε το πρωί στο ραδιόφωνο, αλλά ένα τραγούδι που δεν το είχατε ακούσει εδώ και δέκα χρόνια ή είχατε να το ακούσετε από παιδί. Αρχίζετε να σφυρίζετε τη μελωδία ή να τραγουδάτε και σκέφτεστε, «Από πού μου ήρθε αυτό; Έχω 20 χρόνια να ακούσω αυτό το τραγούδι!». Αυτή είναι η δύναμη του υποσυνείδητου. Μόλις θυμηθείτε το τραγούδι, μπορεί να νιώσετε και κάποιο συγκεκριμένο συναίσθημα ή να θυμηθείτε μια οικεία μυρωδιά. Ό,τι έχει χαραχτεί στο μυαλό σας δεν φεύγει ποτέ, σωστά; Μπορεί να επανέρθει χωρίς προειδοποίηση και να φέρει μαζί του θετική ενέργεια ή βάρος. Αυτά τα πράγματα είναι πανίσχυρα, επηρεάζουν τη συμπεριφορά μας και είναι πολύ ύπουλα, καθώς δεν γνωρίζουμε ότι συμβαίνουν.

Και μόνο που αφιερώνετε χρόνο για να αναγνωρίσετε και να παραδεχτείτε ότι έχετε αυτές τις αντιλήψεις, μειώνετε τη δύναμή τους κατά 50%. Μάλιστα, αν μπορείτε να δείτε και να συνειδητοποιήσετε πόσο σας κοστίζουν πραγματικά, λογικά η δύναμή τους θα εξασθενήσει κατά 25% επιπλέον. Τώρα ας εξαφανίσουμε το υπόλοιπο 25%!

## Επαναπροσδιορισμός των αποθαρρυντικών αντιλήψεων

Σκεφτείτε το μυαλό σας σαν ένα CD που περιέχει αυτές τις αποθαρρυντικές αντιλήψεις. Τώρα φανταστείτε ότι παίρνετε ένα κατσαβίδι ή μια λίμα και χαράζετε το CD σε όλη την επιφάνειά του. Αυτό θα κατέστρεφε τον δίσκο και δεν θα μπορούσε να ξαναπαίξει, σωστά; Τώρα πρέπει να τον ξαναγράψετε και να αποτυπώσετε τις **ΝΕΕΣ** σας αντιλήψεις. Εντοπίστε τις τρεις πιο επιζήμιες αντιλήψεις σας για την αναζήτηση νέων συνεργατών. Σημειώστε τις παρακάτω και αριθμήστε τις. (Αφήστε προς το παρόν κενές τις σειρές 1β, 2β, και 3β.)

1. \_\_\_\_\_
- 1β. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
- 2β. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
- 3β. \_\_\_\_\_

Διαγράψτε κάθε αποθαρρυντική αντίληψη και γράψτε μια ενθαρρυντική αντίληψη από κάτω, στο σκέλος β κάθε αριθμού. Για παράδειγμα:

1. Δεν είμαι καλός στο τηλέφωνο. Αγχώνομαι και δεν ξέρω τι να πω.
- 1β. Μου αρέσει το τηλέφωνο. Τα καταφέρνω πολύ καλά. Ποτέ δεν αγχώνομαι και πάντα ξέρω τι πρέπει να πω!

**Ή:**

2. Είναι αγένεια να τηλεφωνείς στο σπίτι κάποιου την ώρα που χαλαρώνει.
- 2β. ΟΛΟΙ μιλάνε για δουλειές στο τηλέφωνο το βράδυ. Το κάνω κι εγώ και το έχω συνηθίσει. Όλοι καταλαβαίνουν ότι κάποιες δουλειές πρέπει να γίνονται από το τηλέφωνο την ώρα που είμαστε σπίτι. Μου αρέσει να τηλεφωνώ στο σπίτι κάποιου και να του παρουσιάζω κάτι που μπορεί να αλλάξει τη ζωή του!

Αν έπρεπε να μαντέψετε ποια είναι η σωστή στιγμή για να κά-νετε αυτή την άσκηση, τι θα απαντούσατε; Το βρήκατε, τώρα είναι η κατάλληλη στιγμή! Αφού σκεφτείτε τρεις νέες ενθαρρυντικές αντιλήψεις, πάρτε μια επαγγελματική κάρτα και γράψτε τις στο πίσω μέρος. Βάλτε την κάρτα στο πορτοφόλι ή στην τσάντα σας, για να την έχετε πρόχειρη και να διαβάζετε τις ενθαρρυντικές αντιλήψεις δυνατά δύο φορές τη μέρα, μία το πρωί και μία το βράδυ. Εναλλακτικά, γράψτε τις σε ένα χαρτί σημειώσεων, τοποθετήστε το χαρτί

---

στον πίνακα ανακοινώσεων ή στον καθρέφτη σας και διαβάζετε τις δυνατά δύο φορές τη μέρα για 30 μέρες. Σας διαβεβαιώνω ότι με αυτόν τον τρόπο θα συντρίψετε και θα αποδυναμώσετε κάθε αποθαρρυντική αντίληψη.

# «Θα σας αποκαλύψουμε μυστικά που τα περισσότερα στελέχη δικτυακού μάρκετινγκ δεν θα μάθουν ποτέ... για το πώς να διευρύνετε τον κύκλο των γνωριμιών σας και να κλείνετε επαγγελματικά ραντεβού...»

## Θα μάθετε:

- Πώς να προσεγγίζετε κάποιον που θέλετε να γνωρίσετε και τι ακριβώς μπορείτε να πείτε για να ξεκινήσετε μια συζήτηση χωρίς τις «κλασικές στάκες του δικτυακού μάρκετινγκ».
- Τεχνικές για να πάρετε το τηλέφωνο ή την ηλεκτρονική διεύθυνση κάποιου ώστε να επικοινωνήσετε αργότερα μαζί του, διατηρώντας παράλληλα ύψος που να δείχνει ότι «εγώ σε περνάω από συνέντευξη και σε αξιολογώ».
- Πώς να παρακάμψετε την παγίδα της ερώτησης «Μήπως μπορείς να μου στείλεις πρώτα κάποιο ενημερωτικό φυλλάδιο;» και να καταφέρετε να κλείσετε το ραντεβού.
- Τεχνικές για να αντιμετωπίσετε εμπόδια του τύπου «Δεν μπορείς να μου πεις τι θέλεις από το τηλέφωνο;» προκειμένου να κανονίσετε μια συνάντηση πρόσωπο με πρόσωπο.
- Τις λέξεις-«καραμέλες» που ενεργοποιούν στο μυαλό του υποψήφιου συνεργάτη σας τον συναγερμό ότι είστε μία ακόμα περίπτωση πολυεπίπεδου μάρκετινγκ, ακυρώνοντας όλη σας την προσπάθεια.
- Πώς να διαβάσετε τη «μυστική» γλώσσα του σώματος του υποψήφιου συνεργάτη σας, έτσι ώστε να καταλαβαίνετε πότε είναι η κατάλληλη στιγμή για να ζητήσετε το τηλέφωνό του χωρίς να φαίνεται ότι τον έχετε ανάγκη!

## Και πολλά, πολλά ακόμη...

Επιτυχημένα στελέχη του δικτυακού μάρκετινγκ είπαν για το **Διπλασιάστε τις επαγγελματικές γνωριμιές σας**:

«Επιτέλους σαφήνεια σε ένα θέμα που όλοι οι άλλοι αποφεύγουν περίτεχνα να θίξουν. Αν θέλει κάποιος πραγματικά να πετύχει στο δικτυακό μάρκετινγκ, θα πρέπει να αφήσει κατά μέρος τον κατάλογο προϊόντων της εταιρείας του και να μελετήσει τους "κανόνες" του **Διπλασιάστε τις επαγγελματικές γνωριμιές σας**.»  
— Μπρους Χάουμαν, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών

«Ο Μ. Τζ. Ντέρκιν προσφέρει έναν απλό, επικοινωνιακό και διαφωτιστικό οδηγό για τη δημιουργία πλούτου. Πρέπει οπωσδήποτε να το διαβάσετε ξανά και ξανά και ξανά.» — Μπιλ Πάρλετ, Αντιπρόεδρος της Swiss Skin Care Products

Επισκεφθείτε μας στο Internet: [www.klidarithmos.gr](http://www.klidarithmos.gr)



ΕΚΔΟΣΕΙΣ  
ΚΛΕΙΔΑΡΙΘΜΟΣ

Δομοκού 4, Σταθμός Λαρίσης, 10440 Αθήνα, Τηλ. 210-5237535

ISBN 978-960-461-401-1



9 789604 614011

Ο συγγραφέας MJ Durkin είναι πασίγνωστος ομιλητής και βασικός εταίρος της Sales Judo Academy. Είναι ο εμπνευστής του επιτυχημένου συστήματος πωλήσεων Sales Judo. «Πώς να χρησιμοποιείτε την "ορμή" του υποψήφιου συνεργάτη σας για να καταφέρετε να κλείσετε συμφωνία μαζί του.» Έχει εκπαιδεύσει στελέχη μεγάλων και επιτυχημένων επιχειρήσεων, αλλά και χιλιάδες επιχειρηματίες μικρών εταιρειών και επαγγελματίες του δικτυακού μάρκετινγκ.

Για περισσότερες πληροφορίες:  
[www.salesjudo.com](http://www.salesjudo.com)

