

خُسامِ کُفُو دِ حُورِ مِ  
و ما  
کِ دِلِ رُناشِ حِ مِ دِ اِ دِ رِ اِ ه



# روش گرگ

فروش خط مستقیم:  
هنر متقاعدسازی، تأثیرگذاری و موفقیت

نویسنده:

جردن بلفورت

مترجمان:

امیرابوالفضل ذکریایی

نازلی منجمزاده

انتشارات

ناشر کتاب‌های تخصصی بازاریابی و تبلیغات

کتاب روش گرگ ترجمه‌ای است از:

---

**Way of the Wolf: Straight Line Selling:  
Master the Art of Persuasion, Influence, and Success**

Jordan Belfort

# روش گرگ

فروش خط مستقیم:  
هنر متقاعدسازی، تأثیرگذاری و موفقیت

نویسنده: جردن بلفورت  
مترجمان: امیرابوالفضل ذکریایی و نازلی منجم‌زاده

طراحی جلد و صفحه‌ها: آتلیه‌ی شرکت سیته  
مدیر اجرایی: فیروزه یاوری  
ویراستار: نورا موسوی‌نیا



صفحه‌آرایی: مجید اسماعیلی  
ناشر: سیته

چاپ نخست: تابستان ۱۴۰۱  
۱۰۰۰ نسخه

حق چاپ و نشر محفوظ است.

ISBN: 978-622-6663-52-6

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۶۶۳-۵۲-۶

دورنگار: ۷۷۶۰۳۷۲۲

تلفن: ۷۷۵۰۹۳۳۹

[www.citehpub.com](http://www.citehpub.com)



جهت اطلاع از قیمت کتاب  
کد بالا را اسکن کنید

سرشناسه	: بلفورت، جردن Belfort, Jordan
عنوان و نام پدیدآور	: روش گرگ: فروش خط مستقیم: هنر متقاعدسازی، تاثیرگذاری و موفقیت / نویسنده جردن بلفورت؛ مترجمان امیرابوالفضل ذکریایی، نازی منجمزاده؛ ویراستار نورا موسوی‌نیا.
مشخصات نشر	: تهران: سپته، ۱۴۰۱.
مشخصات ظاهری	: [۳]، ۲۶۴ ص؛ ۱۴/۵×۲۱/۵ س.م.
شابک	: ۹۷۸-۶۲۲-۶۶۶۳-۵۲-۶
وضعیت فهرست نویسی	: فیبا
یادداشت	: Way of the wolf : straight line selling: master the art of persuasion, influence, and success.
یادداشت	: کتاب حاضر توسط مترجمان و ناشران مختلف ترجمه و منتشر شده است.
عنوان دیگر	: فروش خط مستقیم: هنر متقاعدسازی، تاثیرگذاری و موفقیت.
عنوان دیگر	: شیوه گرگ: سیستم فروش خط مستقیم هنر متقاعدکردن و تاثیرگذاری، و رازهای موفقیت بزرگترین فروشندگان جهان، گرگ وال استریت.
موضوع	: فروشندگی -- جنبه‌های روان‌شناسی Selling -- Psychological aspects اقتناع (روان‌شناسی) Persuasion (Psychology) موفقیت در کسب و کار Success in business
شناسه افزوده	: ذکریایی، امیرابوالفضل، ۱۳۶۱ - مترجم
شناسه افزوده	: منجمزاده، نازی، ۱۳۶۱ - مترجم
رده بندی کنگره	: HF۵۴۳۸/۸
رده بندی دیویی	: ۶۵۸/۸۵
شماره کتابشناسی ملی	: ۸۸۰۷۵۲۷

## سخن ناشر

---

این کتاب چکیده‌ای از تجربیات یکی از بهترین فروشنده‌های حاضر است و ترکیبی است از استراتژی فکری خط مستقیم به همراه روانشناسی و ترفندهای فروش که به اتفاق تبدیل به روشی پیشنهادی برای فروشی مطمئن شده است و نهایتاً با پیش‌بینی موقعیت‌های متعدد و دشوار در حلقه‌ی فروش برای برون‌رفت از تنگناها، پاسخ‌هایی را پیشنهاد می‌کند تا خریداران از حلقه‌ی تعریف شده‌ی فروش خارج نشوند و در نهایت نتیجه حاصل شود.

ممکن است سؤال کنید که با توجه به چاپ‌های قبلی این کتاب از سوی ناشران دیگر، چرا اقدام به چاپ این کتاب کرده‌ایم؟ دوستان و خوانندگان عزیز، زمانی که ما کتاب هنر جنگ را چاپ کردیم، توسط بیش از ده ناشر دیگر منتشر شده بود ولی به دلیل این که کتاب فوق به عنوان یک کتاب مرجع و استراتژیک برای ما مهم بود، اقدام به این کار کردیم.

در مورد کتاب روش گرگ هم به همین دلیل که کتابی مفید و متمایز در حوزه‌ی فروش است، تصمیم گرفتیم که در لیست کتاب‌های پیشنهادی سیتِه موجود باشد. بنابراین اگر در حوزه‌ی فروش کالا یا خدمات فعالیت می‌کنید و این کتاب را هنوز مطالعه نکرده‌اید، پیشنهاد می‌کنم که مطالعه کنید و لذت ببرید.

شاهین ترکمن  
تابستان ۱۴۰۱





## فهرست

---

۳	پیش‌گفتار: تولد یک سیستم فروش
۱۱	فصل ۱: رمزگشایی کد فروش و تأثیرگذاری
۳۳	فصل ۲: ابداع خط مستقیم
۶۳	فصل ۳: چهار ثانیه‌ی اول
۷۳	فصل ۴: تن صدا و زبان بدن
۸۷	فصل ۵: مدیریت حالت
۱۰۱	فصل ۶: یک فرمول مطمئن برای مدیریت حالت‌تان
۱۱۷	فصل ۷: تن صدای پیشرفته
۱۳۵	فصل ۸: زبان بدن پیشرفته
۱۵۱	فصل ۹: هنر مشتری‌یابی
۱۶۳	فصل ۱۰: ده قانون مشتری‌یابی خط مستقیم
۱۸۳	فصل ۱۱: هنر و علم ارائه‌ی فروش در سطح جهانی
۲۱۹	فصل ۱۲: هنر و علم حلقه
۲۶۱	کلام آخر
۲۶۳	درباره نویسنده



## پیش‌گفتار: تولد یک سیستم فروش

---

هرچه در مورد من می‌گویند درست است. من یکی از آن فروشندگان مادرزادم که می‌توانم یخ را به اسکیموها بفروشم، نفت را به عرب‌ها، خوک را به یهودی‌ها، یا هر چیز دیگری که به فکرتان خطور کند.

اما واقعاً چه کسی به این مسأله اهمیت می‌دهد؟ منظورم این است که میزان توانایی من در بستن فروش اساساً هیچ ارتباطی به شما ندارد، مگر این که بخواهید من را برای فروش یکی از محصولات خود استخدام کنید.

در هر حال، این استعداد ذاتی من است: توانایی این که هر چیزی را به هر کسی، در مقادیر بزرگ بفروشم، من واقعاً نمی‌توانم بگویم این هدیه یک موهبت الهی یا طبیعی است، می‌توانم با اطمینان بگویم من تنها کسی نیستم که با این استعداد ذاتی متولد شده‌ام.

افراد انگشت‌شمار دیگری نیز تا حدی شبیه من هستند. دلیل این که آن‌ها تا حدی شبیه من هستند این است که من از موهبت گران‌بهای دیگری برخوردارم؛ هدیه‌ای بسیار نادرتر و ارزشمندتر که سود هنگفتی برای همه دارد. از جمله برای شما.

این هدیه‌ی شگفت‌انگیز چیست؟

به زبان ساده، توانایی این که مردم را در تمام مراحل زندگی، فارغ از سن، نژاد، عقیده، رنگ، زمینه‌ی اقتصادی، اجتماعی، وضعیت تحصیلی، و سطح توانایی فروش، به یک تمام‌کننده (فروش) در سطح جهانی تبدیل کنم. من می‌دانم این بیانی‌هی جسورانه‌ای است، اما به من اجازه دهید آن را این‌طور بیان کنم: اگر من یک ابرقهرمان بودم، آن‌گاه فروشندگانی تعلیم می‌دادم که ابرقدرتم می‌شدند، و در دنیا کسی پیدا نمی‌شد که بهتر از من قادر به انجام این کار باشد.

حالا، مسأله بسیار وحشتناک به نظر می‌رسد، درسته؟ می‌توانم تصور کنم اکنون چه فکری با خودتان می‌کنید. «مردک باغی از خودراضی! چه متکبر! چه از خودم‌شکر! بیایید این عوضی را بندازیم جلو گرگ‌ها!»

«صبر کنید! او خودش یک گرگ است، درست نیست؟» در واقع، من پیش از این‌ها یک گرگ بوده‌ام. اما، به‌هرحال، فکر می‌کنم وقت آن است که رسماً خودم را معرفی کنم.

من گرگ وال‌استریت هستم. مرا به خاطر دارید؟ کسی که لئوناردو دی کاپریو<sup>۱</sup> نقش او را ایفا کرد، کسی که دست هزاران جوان را گرفت، کسانی که به زحمت می‌توانستند هم‌زمان دو کار را انجام دهند، و با بهره‌گیری از یک سیستم آموزشی به ظاهر جادویی فروش به نام خط مستقیم<sup>۲</sup>، آن‌ها را به فروشندگانی در سطح جهانی تبدیل کرد. کسی که همه‌ی آن وحشت‌زده‌های نیویورک را شکنجه کرد، زیرا آن‌ها نمی‌توانستند یک قلم را از راه درست به من بفروشند. به یاد آورید.

بعد از دوشنبه سیاه<sup>۳</sup>، من مدیریت یک شرکت کارگزاری کوچک را، به

1. Leonardo DiCaprio
2. Straight Line

۳. در این روز، سهام در بازارهای جهانی به شدت سقوط کرد.

نام استراتون اکمانت<sup>۱</sup> به عهده گرفتیم و آن را به خارج از لانگ‌آیلند<sup>۲</sup> منتقل کردم تا آینده‌ی خود را بسازم. و بهار سال ۱۹۸۸ بود که، من قفل تأثیرگذاری بر انسان‌ها را شکستم و آن سیستم آموزشی به ظاهر جادویی فروشندگان را توسعه دادم.

آن سیستم، سیستم خط مستقیم- یا به اختصار، خط مستقیم نام داشت که ثابت کرد یک سیستم بسیار قدرتمند و تأثیرگذار است که یادگیری آن را بسیار آسان می‌باشد. در طول مدتی که آن را ابداع می‌کردم، به هر کسی آن را آموزش می‌دادم، ثروت و موفقیت بدست می‌آورد. در نتیجه، هزاران مرد و زن جوان به اتاق هیأت مدیره استراتون هجوم آوردند، به این امید که سوار قطار جذاب خط مستقیم شوند و رؤیای آمریکایی خود را تحقق کنند.

اکثر آن‌ها، در بهترین حالت، در سطح متوسطی بودند- اساساً از خانواده‌های غم‌انگیز و فراموش شده‌ی طبقه‌ی کارگر آمریکایی. بچه‌هایی که پدر و مادرهاشان هرگز به آن‌ها نگفته بودند که از توانایی‌های بسیاری برخوردارند؛ هر توانایی‌ای که آن‌ها به طور طبیعی در وجودشان داشتند، از لحظه‌ی تولد، تحت تأثیر محیط بوده و هرگز مجال رشد نیافته بود. زمانی که آن‌ها موفق شدند به اتاق هیأت مدیره‌ی من راه یابند، صرفاً در تلاش بودند تا زنده بمانند، نه این که ترقی کنند.

اما در دنیای فراخط مستقیم، هیچ کدام از این مسائل اهمیت نداشت. مسائلی از قبیل تحصیلات و هوش و توانایی ذاتی فروش کاملاً بی‌اهمیت بودند و آن‌ها راحت می‌توانستند از این موانع عبور کنند. تنها کاری که باید انجام دهید این است که به دفتر کارم بیایید و قول دهید بدون تنبلی کار کنید و من سیستم خط مستقیم را به شما آموزش خواهم داد و ثروتمندان خواهم کرد. اما، افسوس که این موفقیت زودرس یک جنبه‌ی منفی نیز دارد. می‌بینید که چه سیستم کارآمدی است. این سیستم افرادی تازه میلیونر شده را تشکیل

۱. Strattonites؛ جردن کارکنان شرکت، Stratton-Oakmont، را استراتونیتسی‌ها خطاب می‌کرد. او جوانان سختکوش، تازه‌نفس و جاه‌طلبی را استخدام کرد که بعضی از آن‌ها حتی از دبیرستان فارغ‌التحصیل نشده بودند.

2. Long Island

داد که به مشکلات معمول زندگی که اغلب زنان و مردان جوان که در کشمکش با آن‌ها هستند پایان داد و به کمک این سیستم شخصیت خود را ساختند. نتیجه، موفقیت بدون احترام، ثروت بدون محدودیت و قدرت بدون مسئولیت بود، و بدین ترتیب، همه چیز از کنترل خارج شد.

به همین ترتیب، به همان روشی که یک طوفان گرمسیری به ظاهر بی خطر، از آب‌های گرم اقیانوس اطلس برای رشد و ساخت و تقویت و جهش استفاده می‌کند تا زمانی که به نقطه‌ای از چنین حجم بحرانی برسد که همه چیز را در مسیر خود نابود کند، سیستم خط مستقیم یک مسیر کاملاً مشابه را دنبال کرد و همه چیز را در مسیر خود نابود کرد، از جمله خود من.

در واقع، وقتی به پایان رسید، من همه چیزم را از دست داده بودم: پولم، غرورم، مقام و مرتبه‌ام، عزت نفسم، فرزندانم و برای مدتی آزادی‌ام را. اما بدترین بخش این بود که من فهمیدم که هیچ‌کس به اندازه‌ی خود من مقصر نیست. من یک استعداد خدادادی داشتم که از آن سوءاستفاده کرده بودم، من یک مسأله‌ی شگفت‌انگیز را کشف کردم که آن را از بین برده بودم.

سیستم خط مستقیم این توانایی را داشت که زندگی مردم را به طرز چشمگیری تغییر دهد- به این صورت که حتی برای کسانی که توانایی دستیابی به موفقیت را به دلیل ناتوانی در ایجاد ارتباط و انتقال ایده‌ها و افکار خود به دیگران را نداشتند، شانس برابر ایجاد کرده و آن‌ها را وادار به عمل می‌کند.

و من با آن چه کردم؟

خُب، من از قدرتمندترین سیستم آموزشی فروش در جهان برای برآوردن فانتزی‌های دوران نوجوانی‌ام، استفاده کردم و تمام رؤیاهایم را زندگی کردم، در حالی که هزاران نفر دیگر را برای انجام همین کار نیز، توانمند کردم. بنابراین، بله، دقیقاً من سزاوار آن چیزی بودم که به سرم آمده بود: کاملاً زمین خورده بودم.

اما، البته، داستان به همین جا ختم نمی‌شود؛ پس از این همه، چطور می‌توانست به این جا ختم شود؟ منظور من این است که چگونه سیستمی که

چنین ثروت و موفقیت عظیمی را نصیب هر کس می‌کرد که زیر و بم آن را آموخته بود، می‌تواند به همین سادگی در تاریکی محو شود؟ نمی‌توانست محو شود، نه قطعاً هم نشد.

من با هزاران نفر از استراتونیت‌هایی که پس از ترک شرکت، این‌جا و آن‌جا شروع کردند به گسترش سیستم کار کردم، آن‌ها یک نسخه‌ی ضعیف‌شده از آن را وارد صنایع مختلف کرده بودند. با این حال، مهم نیست که آن‌ها کجا رفتند و یا آن نسخه‌ی کم‌مصرف چگونه بود، یادگیری حتی بخش کوچکی از سیستم خط مستقیم کافی بود تا یک فروشنده‌ی بی‌ثبات به یک تولیدکننده‌ی قوی بدل شود.

سپس من وارد کار شدم.

بعد از دو خاطره‌ی پر فروش و یک فیلم اسکورسیزی پر فروش، من یک نسخه‌ی کامل از سیستم خط مستقیم را در سراسر جهان و عملاً در هر کسب‌وکار و صنعتی پخش کردم. از بانکداری تا کارگزاری، تا مخابرات، تا صنعت خودرو، تا املاک و مستغلات، بیمه، برنامه‌ریزی مالی، لوله‌کش‌ها، پزشکان، و کلا، دندانپزشکان، بازاربازان آنلاین و آفلاین، و اساساً هر فردی که در هر صنعتی مشغول به کار است. نتیجه‌ی آن شگفت‌انگیز بود، این بار آن‌ها بهتر بودند.

می‌بینید، پیش از این که دوباره آموزش سیستم را شروع کنم، دو سال کامل را صرف ارزیابی خط به خط آن کردم، آخرین اختلافات جزئی را برطرف نمودم و آن را به سطح بالاتری از مهارت عملیاتی رساندم، درحالی‌که اطمینان داشتم هر یک از کوچک‌ترین موارد نهایی در بالاترین سطح اخلاق و صداقت پایه‌ریزی شده است.

دیگر هیچ یک از تاکتیک‌های فروش غیراخلاقی<sup>۱</sup>، الگوهای زبانی سؤال‌برانگیز، یا حتی کوچک‌ترین اشاره به بستن فروش به هر قیمت برای رسیدن به کمسیون خود وجود نداشت: همه‌ی این‌ها به سود استراتژی‌های

1. Strattonites
2. high-pressure

کارآمدتر، از سیستم پاک شدند. این یک فرآیند پرزحمت بود که در آن هیچ هزینه‌ای هدر نمی‌رفت و تمام کارها متمرکز بر نتیجه‌ی خوب بود. کارشناسان سطح جهانی، از روانشناسان حرفه‌ای گرفته تا کارشناسان تولید محتوا، به بررسی جنبه‌های این سیستم، یعنی بهترین شیوه‌های آموزش بزرگسالان و برنامه‌نویسی عصبی-زبانی<sup>۱</sup> پرداختند. نتیجه‌ی این ارزشیابی‌ها باورنکردنی بود: یک سیستم بسیار قدرتمند و مؤثر که به سطح بالایی از اخلاق و صداقت پایبند بود و من ته دلم باور داشتم که سیستم خط مستقیم سرانجام، به همان چیزی تکامل می‌یافت که همیشه فکرش را می‌کردم: یک نیروی پولساز برای همیشه.

آنچه در صفحات بعد به شما ارائه می‌دهم یک راه‌حل کلیدی برای بهره‌گیری از سیستم خط مستقیم در هر کسب‌وکار یا صنعت است. برای شما که در کار فروش هستید، یا کسب‌وکار خود را دارید، این کتاب قاعده‌ی بازی را به کل برای شما تغییر می‌دهد. به شما نشان می‌دهد چگونه چرخه‌ی فروش خود را کوتاه‌تر کنید، نرخ بستن فروش خود را افزایش دهید، جریان مستمر مشتری ارجاعی<sup>۲</sup> را گسترش دهید و برای یک عمر مشتری خلق کنید. به علاوه، این سیستم به شما یک فرمول ساده برای ساخت و نگهداری یک نیروی فروش در سطح جهانی ارائه می‌دهد.

و برای کسانی که در کار فروش نیستند، این کتاب به همان اندازه ارزشمند خواهد بود. همان‌طور که می‌دانید، یکی از پرهزینه‌ترین خطاهایی که «غیرنظامیان» مرتکب می‌شوند این است که آن‌ها تنها به روش‌های سنتی به فروش و متقاعدسازی فکر می‌کنند، در حالی که فروشندگان مشغول به بستن یک معامله است. بنابراین، آن‌ها از خود می‌پرسند: «از آن جایی که من در کار فروش نیستم، هدف از یادگیری فروش چیست؟»

ضمناً، هیچ چیز نمی‌تواند بالاتر از حقیقت باشد. حتی اگر شما در کار «فروش» نیستید، همچنان باید در فروش و

۱. NLP: neuro-linguistic یک رویکرد ارتباطی، رشد فردی و روش روان‌درمانگری است که در سال ۱۹۷۰ در کالیفرنیا آمریکا ایجاد شد.

۲. customer referral، به مشتری‌ای گفته می‌شود که توسط مشتریان موجود معرفی می‌شوند.



متقاعد کردن مشتری به شکل قابل قبولی ماهر باشید. در غیر این صورت، خود را در یک زندگی به شدت بدون قدرت خواهید یافت. فروش در زندگی همه چیز است.

در حقیقت، شما یا می‌فروشید و یا شکست می‌خورید.

به افرادی می‌فروشید که ایده‌ها، مفاهیم و محصولات شما برای آن‌ها منطقی به نظر می‌آید: شما می‌توانید والدینی باشید که به بچه‌های خود براساس اهمیت دوش گرفتن یا انجام تکالیفشان چیزی می‌فروشید؛ شما می‌توانید یک معلم باشید که به دانش‌آموزان خود براساس ارزش تحصیلات چیزی می‌فروشید: یک وکیل که به دادگاه بر مبنای بی‌گناهی یک مشتری چیزی می‌فروشید: یک کشیش که به حزار کلیسا براساس وجود خدا یا عیسی مسیح یا محمد یا بودا چیزی می‌فروشید: یک سیاستمدار که به حوزه‌ی انتخابی خود بر مبنای مزایای رأی‌دادن در یک رفراندوم خاص چیزی می‌فروشید: خلاصه آن‌که، فروش به همه‌ی مردم و جنبه‌های زندگی شخصی و کاری مردم مربوط می‌شود. پس از همه‌ی این‌ها، ما در برخی موارد از زندگی خود باید چیزی به خودمان بفروشیم: یک شریک بالقوه، یک کارفرمای آتی، یک کارمند آینده، اولین قرار آینده، و چیزهایی از این قبیل.

سپس باید تمام سناریوهای کسب‌وکار روزانه را که به طور معمول برای فروش در نظر می‌گیریم، کنار بگذارید- یک کارآفرین که برای افزایش سرمایه‌ی خطرپذیر و یا به‌دست‌آوردن اعتبار مالی در بانک تلاش می‌کند؛ فروش به کارکنان خود یا کسی که از او پشتیبانی می‌کنید تا به کارمندی تبدیل شود که طبق چشم‌انداز موردنظر شما در آینده عمل کند: مذاکره در مورد اجاره‌نامه‌ی فضای اداری جدید؛ تضمین نرخ بهره‌ی بهتر برای حساب تجاری شما و یا مذاکره با یک فروشنده برای روش‌های پرداختی بهتر. باز هم مهم نیست که شما در کدام خط کاری به صورت شخصی یا حرفه‌ای فعالیت می‌کنید.

ما همواره می‌کوشیم تا افکار، ایده‌ها، امیدها و آرزوهای خود را به طریقی منتقل کنیم که نه تنها مردم را به حرکت وادارد، بلکه همچنین ما را به آنچه در زندگی می‌خواهیم برساند.

ترغیب اخلاقی به کل در مورد همین است: و بدون این، مهارت کنترل و هدایت<sup>۱</sup> برای رسیدن به موفقیت در هر سطح منطقی، یا ساختن یک زندگی قدرتمند، بسیار دشوار است.

در حقیقت، موضوع این کتاب حول همین محور می‌گردد. با ارائه‌ی یک روش ساده و اثبات شده برای تسلط بر هنر ارتباطات، شما قادر خواهید بود به سمت زندگی شخصی‌تر و قدرتمندتری حرکت کنید.

فقط همواره حرف عموی مرد عنکبوتی را در اولین فیلم مرد عنکبوتی<sup>۲</sup> به خاطر بسپارید. او هشدار داد که، «مسئولیت بزرگی در راه است.» این کتاب این قدرت را به شما می‌دهد.

از شما خواهش می‌کنم که لطفاً با مسئولیت‌پذیری از آن بهره بگیرید.

1. linchpin skill
2. Spider-Man