

چرا باید برای ثروتمند و خوشبخت شدن تو، من جان بکنم؟

فرض کنیم که ما هر دو بازاریاب هستیم. بعد از یک جلسه‌ی هفتگی فروش کار، من برای صرف شام دیر وقت به رستوران دنی می‌روم. پشت میزی می‌نشینم و گارسون می‌آید و می‌پرسد: «جناب، چی میل دارید؟»

در جوابش می‌گویم: «بله، من یک همبرگر، سیب‌زمینی سرخ‌کرده، یک سالاد تک‌نفره، نان سیر، مقداری ماکارونی با پنیر، پای سیب، کیک تمشک، بستنی، تکه‌ای کیک شکلاتی و یک نوشابه‌ی رژیمی می‌خواهم.»

گارسون سفارش‌م را می‌آورد. شامم را می‌خورم و رستوران را به قصد پارکینگ ترک می‌کنم. سوار ماشینم شده و راه می‌افتم.

با خود می‌گویم: «چقدر بدشانس و بیچاره‌ام. انگار هیچ‌کس رغبتی به شغل جدید ندارد. کسی شغل

پاره وقت نمی خواهد. هیچ کس مایل نیست برای شروع کسب و کار سرمایه گذاری کند. انگار کسی نمی خواهد فروشنده شود و همه می خواهند وقتی به خانه می رسند فقط تلویزیون تماشا کنند. این چه شغلی است که من بیچاره دارم.»

حالا فرض کنیم شما نیز بعد از شرکت در همان جلسه ی کسب و کار برای صرف شام به رستوران دنی می روید و درست در میز کنار من می نشینید و همان گارسون برای ثبت سفارش شما می آید و می گوید قربان! چی میل دارید؟

و شما در جوابش می گوید: «آیا متعهد به شغلت هستی و می خواهی تا آخر عمر گارسون بمانی؟ و یا دوست داری کسب و کار دیگری هم داشته باشی؟»

گارسون لحظه ای در فکر فرو می رود و می گوید: «چی؟»

شما دوباره تکرار می کنید: «دوست داری همیشه گارسون بمانی یا مایل به داشتن کسب و کار

دیگری هم هستی؟»

گارسون فوراً جواب می‌دهد: «هی، البته که دوست دارم کسب و کار دیگری راه بیندازم. نمی‌خواهم تا آخر عمرم در رستوران دنی گارسون باشم. حالا چه کاری هست؟»

شما جواب می‌دهید: «بسیار خوب، من حالا نمی‌توانم با تو صحبت کنم. تو الان سر کارت هستی.»

گارسون حرف شما را قطع می‌کند و با اشتیاق می‌گوید:

«خب، کاتولوگی، وب‌سایتی ندارید؟ می‌توانم شماره‌ی تلفنتان را داشته باشم؟ کارتی، سی‌دی و دی‌وی‌دی مربوط به این کار را همراه خود ندارید؟ این کار اصلاً چیست؟ تا نیم ساعت دیگر زمان استراحت و صرف قهوه‌ام است. می‌توانم با شما بیایم تا در ماشین حرف بزنیم؟»

شما شام خود را تمام کرده و به ماشین می‌روید. با خود می‌گویید: «من بیچاره عجب شغلی دارم.»

حتی نمی‌توانم یک بار در رستوران بدون مزاحمت
مردم شام بخورم. مردم مدام از کارم می‌پرسند و
برای معرفی آن در پی من هستند. من هم
مجبورم برای خوردن شامم خیلی‌ها را رد کنم!»
واو! تفاوت من و شما در چه بود؟

هر دو ما برای صرف شام به رستوران دنی رفتیم.
همان گارسون برای گرفتن سفارش نزد ما آمد.
تنها تفاوت من و شما در کلماتی است که انتخاب
کردیم به کار ببریم.

چون شما ماهرانه از کلمات مناسب استفاده کردید،
احتمال یافتن فرصت‌های بالقوه برای کسب و
کارتان خیلی زیاد است. در نتیجه مردم برای
شناختن کار شما اصرار می‌ورزند و تجارت شما
رونق می‌گیرد و رؤیاهایتان به حقیقت می‌پیوندند.
من که از روی بی‌مهارتی از کلمات نامناسب
استفاده کردم، از این که کسی تمایل همکاری در
تجارت و کسب و کار من را ندارد، شکایت می‌کنم
و در نتیجه از بازاریابی شبکه‌ای ناامید می‌شوم تا

حدی که تصمیم به خروج از این عرصه‌ی تجارت می‌گیرم. تنها تفاوت این دو سناریو در انتخاب کلمات بود. غیر از این همه‌ی شرایط برای من و شما یکسان بود. چند کلمه‌ای که در آغاز صحبت به گارسون گفتید، شما را از من متمایز کرد. در نتیجه شما تجارتي با بازار داغ خواهید داشت که دستیابی به رؤیاهایتان را ضمانت می‌کند و من روز به روز ناامیدتر خواهم شد. این تفاوت تنها ناشی از استفاده‌ی ماهرانه از کلمات مناسب است.