

خلاصه کتاب شنا با کوسه ها (اثر هاروی مک کی)

تاکنون کتابهای زیادی در زمینه موفقیت نوشته شده است ولی بسیاری از متخصصان جامعه‌شناسی و علم اخلاق، اکثر کتابهای مذکور را قبول ندارند؛ چون بر این باور هستند که در این کتابها تنها به ارزشهای فردی اعتنا میشود و «شخص» در این کتابها اصل قرار میگیرد. یکی از بهترین کتابهای موفقیت که به ارزشهای جمعی انسانی اعتنا میکند و تمایل دارد کل بشریت را در مسیر رشد و توسعه قرار دهد کتاب شنا با کوسه ها بدون آنکه زنده بلعیده شوید است. این کتاب کلکسیونی از درس های مهم و ارشمند در زمینه بازاریابی معامله، مذاکره، ایجاد انگیزه و مدیریت است.

آشنایی با هاروی مک کی، نویسنده کتاب شنا با کوسه ها

آقای هاروی مک کی کارآفرین، تاجر و نویسنده آمریکایی است که در 24 اکتبر سال 1932 در مینه‌سوتای آمریکا به دنیا آمد. او در همان سالهای کودکی، کار کردن را آغاز کرد و در مشاغلی مثل فروش مجله، تحویل کاغذ، پارو کردن برف و چیدن علف، فعالیت داشت. همین مشاغل او را به مردی قوی و موفق تبدیل کرد و باعث شد با مفاهیم فروش و مذاکره آشنا شود.

مهم‌ترین درس‌ها و آموزه‌های کتاب شنا با کوسه ها

کتاب شنا با کوسه ها یک کتاب عمومی موفقیت است. آموزه‌های این کتاب، به قدری جذاب و کاربردی است که تمام کسانی که می‌خواهند در زندگی خود طعم واقعی موفقیت را بچشند، می‌توانند از درس‌هایی که در این اثر وجود دارد، نهایت بهره را ببرند. در ادامه این پادکست تصمیم داریم به برخی از مهم‌ترین و جذاب‌ترین درس‌های کتاب شنا با کوسه ها بپردازیم:

درس‌های از کتاب شنا با کوسه ها در زمینه هنر فروش

هنر فروش یکی از مهم‌ترین هنرهایی است که می‌تواند ما را به تمام خواسته‌ها و اهدافی که در زندگی داریم برساند. یکی از درس‌های آموزنده کتاب شنا به کوسه‌ها این است که «شناخت مشتری دقیقاً به اندازه شناخت محصول و جزئیات آن اهمیت دارد.»

یک فروشنده موفق کسی است که هم محصولات و خدمات خودش را به طور کامل می‌شناسد و هم درک درست و کاملی از مشتریان خودش دارد؛ به این معنا که می‌داند مشتریانش دقیقاً چه خواسته‌ها و نیازهایی دارند. مشتری تنها دنبال خرید کالا یا خدمت نیست؛ او دنبال احترام، تأیید، توجه، احساس برتری، سبقت گرفت از رقبا و دوستی هم هست.

در صورتی که قصد دارید یک کسب و کار پر قدرت و پردرآمد راه اندازی کنید، باید بتوانید نیازها و خواسته‌های مشتریان خود را به بهترین شکل برآورده کنید. در ادامه به چند مورد از درس‌های مهم و ارزشمند دیگر در زمینه هنر فروش اشاره خواهیم کرد:

1- اگر هدف خاصی نداشته باشید، نمی‌توانید کار خاصی انجام دهید

یکی از مهم‌ترین کارهایی که یک فروشنده توانا و موفق باید انجام دهد، هدف گذاری است. جالب است بدانید که برخی از کسب و کارها و افراد، فقط به بیان کردن یک سری از اهداف بسنده می‌کنند ولی وقتی به اقدامات آن‌ها نگاه می‌کنیم، متوجه می‌شویم که هیچ تغییر خاصی در عملکرد آن‌ها رخ نداده است. باید هدفی که مد نظر داریم را بنویسیم تا راه را برای محقق کردن آن هموارتر کنیم.

هاروی مک در کتاب شنا با کوسه‌ها می‌گوید:

نوشتن، تنها راه برای افزودن استحکام و استواری به هدف به حساب می‌آید و انسان را وادار به محقق کردن اهداف خودش می‌کند.

2- اعتماد به نفس خود را حفظ کنید؛ حتی وقتی هیچ کس به شما اعتماد ندارد

اعتماد به نفس یکی از مفاهیم مهم و عمیق در زندگی انسان‌هاست. افرادی که اعتماد به نفس کافی داشته باشند، به راحتی می‌توانند دنیای پیرامون خودشان را متحول کنند. این مفهوم در زمینه فروش هم تأثیرگذار است و می‌تواند نقش مهمی در موفقیت یا شکست یک فروشنده ایفا کند. در کتاب شنا با کوسه ها می‌خوانیم:

از دوران یونان باستان تا همین چند صد سال پیش، همه اعتقاد داشتند که هیچ‌کس نمی‌تواند مسافت یک مایلی (1600 متر) را در عرض 4 دقیقه بدود. البته این حرف، بی‌سند و پشتوانه نبود. مطالعاتی که روی استخوان‌بندی و میزان مقاومت بدن انسان، انجام شده بود، چنین مطلبی را نشان می‌داد. این صحبت‌ها ادامه داشت تا اینکه راجر بنیستر رکود 4 دقیقه را شکست. پس از آنکه رکورد شکسته شد، چند ده ورزشکار دیگر هم توانستند مسافت یک مایل را در کمتر از 4 دقیقه طی کنند. هیچ جهشی یا تغییری در ساختار بدن راجر بنیستر صورت نگرفته بود. تغییر نگرش، باعث شده بود که چنین تغییری رقم بخورد. بیشتر به خودش ایمان داشت و جهان را متحول کرد. اگر به خودتان اعتماد داشته باشید، هیچ کاری نشدنی نیست.

3- برای موفقیت در فروش، رویاپردازی را فراموش نکنید

یکی از موثرترین و بهترین راه‌ها برای دستیابی به موفقیت‌ها و پیروزی‌های شخصی، رویاپردازی است. در صورتی که می‌خواهید در حوزه فروش یا هر شغل دیگری به موفقیت برسید، لازم است بخشی از زمان خود را به رویاپردازی اختصاص دهید.

درس‌های از کتاب شنا با کوسه ها در زمینه مذاکره

یکی از راهکارهای عالی برای مذاکره کردن، به زبان آوردن کلمه «نه» است. در صورتی که می‌خواهید خدمات و محصولات یک مجموعه را خریداری کنید و لازم است که در جلسه مذاکره با مسئولان آن مجموعه شرکت کنید، به خاطر داشته باشید که مجبور به ارائه پاسخ مثبت به آن‌ها نیستید. در صورتی که بتوانید در زمان مناسب از پاسخ منفی استفاده کنید، می‌توانید تغییرات شگفت‌انگیز ناشی از آن را در مذاکرات و مبلغ قرارداد مشاهده کنید. توجه داشته باشید که زمان، دشمن فروشنده است؛ نه شما! پس هر چه بیشتر تصمیم خود را

به تعویق بیندازید، زمان بیشتری برای خرج کردن پول خود دارید، می‌توانید شرایط فروش را راحت‌تر کنترل کنید و در نهایت به شرایط مطلوب خود برسید. در ادامه درس‌های بیشتری در زمینه مذاکره از کتاب شنا با کوسه‌ها خواهیم آموخت:

1- توانایی ترک میز مذاکره، مهم‌ترین ابزار برای یک مذاکره موفق است

یکی از مهم‌ترین ابزارهایی که یک مذاکره‌کننده موفق استفاده می‌کند، «ترک کردن میز مذاکره بدون رسیدن به هیچ نتیجه خاصی» است. توجه داشته باشید که یک مذاکره‌کننده حرفه‌ای و کاربلد، به هیچ عنوان تسلیم خواسته‌های طرف مقابل نمی‌شود و هر لحظه آماده است که از جلسه مذاکره خارج شود.

توجه داشته باشید: «اگر نتیجه‌ای که در مذاکره حاصل می‌شود، باب میل‌تان نیست، خیلی راحت میز مذاکره را ترک کنید. مطمئن باشید نتیجه‌ای که پس از ترک مذاکره حاصل می‌شود، برای شما خیلی بهتر و رضایت‌بخش‌تر خواهد بود»

2- گاهی با آقای اوتیس تماس بگیرید

یکی از درس‌های کتاب شنا با کوسه‌ها، «تماس با آقای اوتیس» نام دارد. در ادامه به توضیح این درس می‌پردازیم:

فرض کنید که مشتری وارد فروشگاه می‌شود و می‌خواهد اتومبیل بخرد. مذاکرات بر سر قیمت بین فروشنده و خریدار آغاز می‌شود. فروشنده می‌گوید: مدیر فروش ما قطعاً پیشنهاد شمارا قبول می‌کند. اجازه دهید با او تماس بگیرم.

فروشنده تلفنش را برمی‌دارد، با آقای اوتیس تماس می‌گیرد و به او می‌گوید آقای اوتیس، لطفاً با من تماس بگیرید البته هیچ آقای اوتیسی در کار نیست.

در چنین مواقعی مشتریان احساسی با خانواده و همکاران خود تماس می‌گیرند و به آن‌ها خبر می‌دهند که ماشین را خریده‌اند. اینجاست که فروشنده وارد عمل می‌شود و می‌گوید: من با آقای اوتیس صحبت کردم. متأسفانه پیشنهاد قیمت شما را قبول نکردند.

در این حالت اگر مشتری بخواهد ماشین را نخرد، خانواده و همکارانش را ناامید می‌کند و ممکن است مورد تمسخر قرار بگیرد. از این رو مشتریان احساسی غالباً پیشنهاد فروشنده را می‌پذیرند.

درس های از این کتاب در زمینه مدیریت

1- احترام، قدردانی و آزادی در خلاقیت، بهترین هدیه یک مدیر به کارمندان است

یک مدیر باید بتواند به کارمندان خودش احترام، قدردانی و آزادی در خلاقیت بدهد، تا کارمندانش هم بهترین اثربخشی را از خودشان به نمایش بگذارند و بهترین محصول یا کار ممکن را ارائه دهند.

بعضی از مدیران پر و بال خلاقیت کارکنان خود را می‌بندند و رفتار صحیحی با افراد زیرمجموعه خود ندارند. از طرفی انتظار دارند که افراد بهترین عملکرد ممکن را از خودشان به نمایش بگذارند. هاروی مک کی، نویسنده کتاب شنا با کوسه ها، این اشتباه را بزرگ‌ترین اشتباه مدیران می‌داند.

2- دریافت کردن اخبار خوب اهمیتی ندارد؛ دریافت سریع اخبار بد مهم است

بسیاری از مدیران، اولین کسانی هستند که خبرهای خوب را دریافت می‌کنند ولی یک مدیر توانا و شایسته کسی است که اولین نفری باشد که خبرهای خوب و بد را دریافت می‌کند. لازم است از کارمندان خود بخواهید که خبرهای مختلف را بدون هیچ فیلتر و ممانعتی به شما اطلاع دهند. از طرفی لازم است گزارش‌هایی که به دستتان می‌رسد را خیلی دقیق مطالعه کنید. همین گزارش‌های ساده باعث می‌شود خبرهای بد را قبل از آنکه رخ دهند، بفهمید. در کتاب شنا با کوسه ها می‌خوانیم:

تردیدی نیست که هیچ کس نمی‌خواهد برای مدیرش خبر بد بیاورد؛ زیرا او نخستین فردی خواهد بود که باید با صدای بلند، لحن کلام خشن و طعنه‌آمیز و ژست‌های خشم‌آلود مدیرش روبه‌رو می‌شود. بنابراین اگر صاحب منصب هستید بکوشید هنگام شنیدن اخبار بد خونسردی‌تان را حفظ کنید و بر اعصابتان مسلط باشید تا کادر و افراد جرئت انتقال اخبار بد را به شما داشته باشند. آنان باید به این باور برسند که شما با بلندنظری به حل و فصل مسائل می‌پردازید و در مقابل دشواری‌ها خم به ابرو نمی‌آورید.

3- لازم است از بهترین نیروی انسانی برای کارهای خود استفاده کنید

اگر می‌خواهید کسب و کار خود را به بهترین شکل ممکن مدیریت کنید، باید از بهترین نیروی انسانی کمک بگیرید. شرکت‌هایی که در حوزه تولید فعالیت می‌کنند، به فروشندگانی نیاز دارند تا بتوانند سفارش بگیرند و از طرفی به مدیرانی نیاز دارند که بتوانند این سفارش‌ها را به بهترین شکل اجرایی کنند.

زمانی که هاروی مک کی، شرکت خودش را راه اندازی کرد، توان مدیریت کارهای داخلی و تولیدی سازمان را نداشت. از این رو یک مدیرعامل درجه یک برای سازمان خود استخدام کرد و خودش، مدیریت و رهبری تیم فروش را به دست گرفت. همین کار ساده، عاملی برای رشد و توسعه سریع سازمان شد.

4- در سازمان خود از افراد مبارز، سرسخت و سخت گیر کمک بگیرید

گاهی مواقع مدیر سازمان به عنوان یک فرد باکلاس، دارای جایگاه اجتماعی بالا، تحصیل کرده، خوش‌برخورد و دارای مهارت ارتباطی عالی شناخته می‌شود. چنین مدیرانی بهتر است تمرکز خود را روی استراتژی و آینده سازمان بگذارند و برخورد با کارمندان، اعتراض‌های کارگری، اخراج افراد ناکارآمد و بی‌نظم و سایر اقداماتی که نیاز به یک شخصیت سرسخت و سخت‌گیر دارد را به افرادی که چنین روحیه‌ای دارند

بسپارند. این کار، جایگاه مدیر شرکت را تثبیت می کند و از ورود او به حواشی شرکت جلوگیری می نماید.