

دایره‌ی اول

رشدی گین

مینا امیری

سرشناسه	:	گیج، رندی Gage, Randy
عنوان و نام پدیدآور	:	دایره‌ی اول / نوشته رندی گیج ؛ مترجم مینا امیری .
مشخصات نشر	:	تهران: نشر پارسینه، ۱۳۹۵ .
مشخصات ظاهری	:	۸۰ ص.
شابک	:	۹۷۸-۶۰۰-۷۳۶۹-۶۸-۵
وضعیت فهرست نویسی	:	فیا
یادداشت	:	عنوان اصلی : Making the first circle work : the foundation for duplication in network marketing.
رضوع	:	بازاریابی چندسطحی Multilevel marketing
شماره افزوده	:	امیری، مینا، ۱۳۴۷ - مترجم
رده بندی کنگ	:	۱۳۹۵ / ۹۵۲ / ۱۲۶ / ۵۴۱۵ / HF
رده بندی ویبی	:	۶۵۸ / ۸۷۲
شماره کتابشناسی ملی	:	۴۴۸۹ / ۴۸



نشر پارسینه

دایره‌ی اول

نوشته‌ی: رندی گیج

ترجمه‌ی: مینا امیری

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۶ - تیراژ: ۵۰۰ نسخه

ناشر: پارسینه

حروفنگاری: آبان گرافیک

شابک : ۵ - ۶۸ - ۷۳۶۹ - ۶۰۰ - ۹۷۸

قیمت: ۶۰۰۰ تومان

مراکز پخش: تهران - خیابان ۱۲ فروردین - کوچه بهشت آیین - شماره ۳۴ طبقه اول

تلفن: ۰۹۱۲۱۲۴۴۹۷۱ - ۶۶ ۹۶ ۸۸ ۸۵ - ۶۶ ۴۶ ۱۸ ۶۰

اصفهان - آمادگاه - کوی سوره - پخش کتاب سوره

تلفن: ۰۹۱۳۳۲۷۷۳۸۷ - ۳۲ ۲۳ ۲۲ ۰۸

فهرست مطالب

۹	مقدمه.....
۱۳	فصل ۱: جایگاه تکثیر کجاست؟.....
۱۷	فصل ۲: قدرت ذهن.....
۲۵	فصل ۳: انجام کار درست.....
۲۹	فصل ۴: زیاد کردن صدا.....
۳۵	فصل ۵: کاری کنید باران ببارد.....
۳۹	فصل ۶: آبیاری ریشه‌ی اصلی.....
۴۳	فصل ۷: فروش بلیط.....
۵۱	فصل ۸: تبلیغ، نه اعلامیه.....

- فصل ۹: دوری از خانه خالی کردن‌ها ۵۹
- فصل ۱۰: رهبری قبیله ۶۷
- در مورد نویسنده ۷۷

www.ketab.ir

مقدمه

در یکی از سفرهایم به آفریقای جنوبی بودم. من به همراه خوزه لویز در یکی از فرودگاه‌های آنجا نشسته بودیم. داشتیم از خوردن گوشت سینه‌ی مرغ، لوبیا و یوکا لذت می‌بردیم که او به همایشی که روز قبل برگزار کرده بودم اشاره کرد و گفت: «آموزشی که در مورد چرخه‌ی اول دادن انسانی خیلی خوبیه برای نوشتن یک کتاب. باید کتابی در این مورد بنویسی.» من گفتم که همین حالا نیز طرح نوشتن چند کتاب را آماده دارم. در ادامه گفت: «بسیار خوب، ولی من فکر می‌کنم ایده‌ی خیلی خوبی باشد و همه‌ی مردم به چنین کتابی نیاز دارند. تکثیر موضوع خیلی مهمی است.»

خب، هرچه بیشتر در این مورد فکر می‌کردم، بیشتر به نظرم منطقی می‌آمد...

خیلی از افراد در جاهایی نامناسب به دنبال تکثیر می‌گردند یا این‌که نمی‌دانند چنین چیزی به کل وجود دارد یا خیر. آن‌ها به اشتباه نتیجه‌ی نه‌چندان خوب کارهای خود را از چشم پشتیبان یا افرادی می‌بینند که در گروه آن‌ها حضور دارند؛ اما صورت اصلی مسئله این نیست: به عبارتی این ما هستیم که جو کلی سازمان را مشخص می‌کنیم و رفتاری را مدل‌سازی می‌کنیم.

و متأسفانه به دلیل ماهیت ذات بشری، به نظر می‌رسد که از اتفاقات بد حدود ۴۰ درصد از اتفاقات خوب حدود ۴۰ یا ۵۰ درصد آن تکثیر می‌شود؛ بنابراین اقدامی که ما در رأس سازمان انجام می‌دهیم تأثیر بسزایی بر آنچه در سطوح پایینی سازمان اتفاق می‌افتد، می‌گذارد.

ما تعیین‌کننده‌ی فرهنگ تیمی هستیم و این فرهنگ تیمی یا به صورت مثبت یا به شکلی منفی خودش را نشان می‌دهد؛ اما چیزی که مشخص است این است که خود را به یک سورتی نشان می‌دهد.

این کتاب جمع‌وجور در این مورد بحث می‌کند. کتاب حاضر به این موضوع می‌پردازد که چگونه می‌توانید سرعت پیشروی مجموعه‌تان را تنظیم کنید و مشخص نمایید گروه شما با چه سرعتی تشکیل دهد، سازمان بر اساس چه نوع اصولی اداره گردد و نیز تعیین کنید که در سطوح پایین‌تر چه سطحی از تکثیر را خواهید داشت.

مؤلفه‌ی اصلی در بازاریابی شبکه‌ای همین است: رهبری ثانویه و مانند نمونه‌های واقعی رهبری، در اینجا اصل این نیست که به دیگران دستور دهید تا چگونه عمل کنند، بلکه اساساً مبنای کار مدل‌سازی رفتاری است که می‌خواهید در سازمان شاهد آن باشید. نخستین کسی که رهبری‌اش را بر عهده دارید خودتان هستید.

بنابراین، امید دارم تصمیم بگیرید تا مسئولیت کسب‌وکار خود را خودتان عهده‌دار شوید و در افراد یا جاهای دیگر به دنبال موفقیت نباشید. اگر خود را به تشکیل چرخه‌ی اول متعهد کنید، یعنی تصمیم گرفته‌اید که موفقیت را خودتان رقم بزنید، بر اساس شرایط و ضوابط خودتان.

رندی گیج

میامی بیج، فلوریدا

جولای ۲۰۱۰

www.ketab.ir