

۱۶۱۳۴۲۴

لیدر تیمت باش!

۲۱ درس برای لیدر شدن در فروش مستقیم و بازاریابی شبکه‌ای

نویسنده

رندی گیج

مترجم

سامان پور فلاطون



نشر رستان

سرشناسه	:	گیج، رندی، Gage, Randy
عنوان و نام پدیدآور	:	لیدر تیمت باش: ۲۱ درس برای لیدر شدن در فروش مستقیم و بازاریابی شبکه‌ای / نویسنده رندی گیج؛ مترجم سامان پورفلاطون.
مشخصات نشر	:	تهران: نشر رستان، ۱۳۹۷.
مشخصات ظاهری	:	۱۱۰ ص: ۱۴/۵×۱۱/۵ س.م.
شابک	:	978-600-8178-12-5
وضعیت فهرست‌نویسی	:	فیا
یادداشت	:	عنوان اصلی: Lead Your Team: 21 Leadership Lessons for Direct Delling, 2017.
عنوان گسترده	:	بیست و یک درس برای لیدر شدن در فروش مستقیم و بازاریابی شبکه‌ای.
موضوع	:	بازاریابی چند سطحی -- مدیریت
موضوع	:	Multilevel Marketing -- Management
موضوع	:	بازاریابی مستقیم
موضوع	:	Direct Marketing
موضوع	:	فروشنده‌گی مستقیم
موضوع	:	Direct Selling
موضوع	:	موفقیت در کسب‌وکار
موضوع	:	Success in Business
شناسه افزود	:	پورفلاطون، سامان، ۱۳۶۸ - مترجم
رده‌بندی کنگره	:	۱۳۹۷ ل۹/گ۹/۱۲۶/۱۵ HF۵۴۱۵
رده‌بندی دیوینی	:	۶۵۸/۸۷
شماره کتابشناسی ملی	:	۵۲۵۷۲۸۵

لیدر تیمت باش!

(۲۱ درس برای لیدر شدن در فروش مستقیم و بازاریابی شبکه‌ای)

نویسنده: رندی گیج

مترجم: سامان پورفلاطون

ناشر: نشر رستان

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

نوبت چاپ: یکم ۱۳۹۷

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۱۷۸-۱۲-۵

قیمت: ۱۲۰۰۰ تومان

نشانی: تهران، ضلع جنوبی میدان ولی‌عصر، کوچه نصر، پلاک ۱۸

تلفن تماس: ۸۸۹۳۳۳۴۱

همه حقوق بهره‌برداری مادی و معنوی اثر برای مترجم محفوظ است.

۴	بشگفتار: لیدرها راه را نشان می‌دهند!
۱۲	درس ۱: آماده باختن نباش
۱۶	درس ۲: کسی در سمساری الماس نمی‌خرد
۲۰	درس ۳: تکثیر حقیقت دارد
۲۶	درس ۴: فروشندگی بهتر از ورشکستگی!
۳۰	درس ۵: یا به تمام توان پیش برو یا همین الان کار را رها کن!
۳۴	درس ۶: کسی پیش که انتخاب می‌کند
۳۸	درس ۷: حاشی شما حکمهای پاداش شما را نقد نمی‌کند
۴۲	درس ۸: دروغی به نام بختکشن
۴۶	درس ۹: تبلیغات فریبند در این حرفه جایی ندارد
۵۰	درس ۱۰: به دنبال تایید بیرون نباشید
۵۶	درس ۱۱: بهترین سرمایه‌گذاری شما
۶۲	درس ۱۲: داستان‌های نیروبخش و تعریف کنید
۶۸	درس ۱۳: بمب اتم بسازید
۷۲	درس ۱۴: در ملاقات با افراد شگفت‌انگیز باشید
۷۶	درس ۱۵: در دعوت از افراد فراتر از شگفتی ظاهر شوید
۸۴	درس ۱۶: از یک سیستم دو فرآیندی استفاده کنید
۸۸	درس ۱۷: مسائل را حل کنید
۹۲	درس ۱۸: حاشیه‌ها را بکشید!
۹۶	درس ۱۹: کنترل صحنه را به دست بگیرید و توجه همگان را جلب کنید
۱۰۰	درس ۲۰: چالش‌های مسیر شما... خود مسیر هستند
۱۰۴	درس ۲۱: خودتان را اخراج کنید!
۱۱۰	کلام پایانی

لیدرها راه را نشان می‌دهند!

یک سازمان غیرانتفاعی که من عضو آن هستم، دست به ابتکار زد و نام و برند خود را تغییر داد. مطمئناً اکثر مردم، تغییر را دوست ندارند؛ در نتیجه بلافاصله تیم مدیریتی با مقاومت‌هایی، به صورت تماس‌های مکرر و آزاردهنده تلفنی، ایمیل‌های توهین‌آمیز و پیام‌های خشمگینانه در رسانه‌های اجتماعی مواجه شد.

طی یکی دو هفته رهبران سازمان، همه تغییرات را لغو کردند. کمیته‌هایی که تشکیل دادند هیچ اقدامی نکردند و همه چیز به راحتی به حالتی که بود برگشت. در واقع همه تلاش‌ها ناکام ماند.

من حدس می‌زنم که آنها فکر می‌کردند این تغییرات جسورانه به سرعت، با پذیرش مطلق و بدون هیچ تردیدی از سوی همه پذیرفته می‌شود.

ولی در دنیای واقعی این روش جواب نمی‌دهد...

لیدر بودن، به معنای ارائه طرح‌های همه‌پسند برای کسب تحسین همگانی نیست. باید متفکر انتقادی باشید، چشم‌اندازی برای آینده بسازید؛ گاهی (یا حتی اغلب) پیش از اینکه افرادی که لیدرشان هستید حتی آن را برای خودشان تصور کنند. به عبارتی دیگر...

لیدرها راه را نشان می‌دهند.

یکی از مشتریانی که از من مشاوره می‌گیرد، اخیراً مسئولیت یک سازمان ۴۰ ساله را که مدت‌ها منتصبی نداشته، به عهده گرفته است. او از این‌که انسجام و اتفاق نظر در سازمان ایجاد کرده به خود می‌بالد که البته او به شدت برای ایجاد آن کوشیده بود.

به همین دلیل توصیه من او را شوکه کرد...

من به او گفتم سازمانی که او مسئول آن شده است، نیاز به انسجام و اتفاق نظر ندارد، آن‌ها به کسی احتیاج دارند که این طویله لعنتی را به آتش بکشد!

اشتباه برداشت نکنید؛ انسجام اکثر اوقات خوب است، اما گاهی هم این اتفاق نظر واقعاً مفهوم متوسط و معمولی بودن را می‌رساند. ایجاد انسجام و اتفاق نظر معمولاً برای حفظ آسودگی همه به کار می‌رود، با این حال اگر شما می‌خواهید کار شگفت‌آوری بکنید باید آسایش و راحتی خود را کنار بگذارید.

افراد عادی اداره می‌شوند.

ولی عالی‌ها باید رهبری شوند.

لیدرهای واقعی اغلب کل می‌کنند، خطونشان می‌کشند و به‌طور کلی افراد را از حاشیه امن‌شان بیرون می‌کشند زیرا اگر آن‌ها نیازی به شما برای انجام این کارها نداشته باشند در واقع اصلاً نیازی به لیدر ندارند.

رهبری واقعی برای خود لیدر و پیروان او ترسناک است. ترسناک است چون چیزی همیشه در معرض خطر قرار دارد: عالی بودن.

افراد از لیدرها پیروی می‌کنند چرا که آن‌ها کسی را می‌خواهند که آن‌ها را به چالش بکشد تا بینش عمیق‌تری کسب کنند و برای دستیابی به اهداف خود یا اهداف والتر تلاش بیشتری کنند. اگر چیزی که شما برای رسیدن به آن تلاش می‌کنید شما را اصلاً اذیت نمی‌کند در آن ریسک وجود ندارد و یا شما را نمی‌ترساند احتمالاً هدف درخوری برای شما نیست.

برای تبدیل شدن به یک لیدر واقعی هیچ احتیاجی به پیدا کردن سبک رهبری خاص خود ندارید این‌ها چرندیاتی دل‌خوش‌کننده است که شما فقط در کتاب‌های رهبری‌ای می‌خوانید که نویسندگان آن‌ها هرگز تجربه رهبری نداشته‌اند.

موضوع این نیست که کدام سبک رهبری وابسته به شخصیت شماست، این است که افراد تحت رهبری شما، کدام سبک رهبری را نیاز دارند.

گاهی یک ایجادکننده انسجام و اتفاق نظر بودن است، گاهی هم به این معناست دوباره لیدرهای گذشته را به کار بگیرید، به همه حس امنیت بدهید و تمرکز افراد را حفظ کنید؛ ولی بیشتر اوقات لیدر به معنای کسی است که تلنگر می‌زند افراد را متوجه می‌کند که جایگاه کنونی دیگر پذیرفتنی نیست و آن‌ها را به چالش می‌کشد تا به نظر شوند و زمانی که سازمانی در این مسیر است دیگر به ایجادکننده انسجام نیاز ندارد بلکه به رهبری نیاز دارد که راه را نشان می‌دهد.

حال بیایید همه این‌ها را در زمینه بازاریابی شبکه‌ای بررسی کنیم و رهبری را آن‌گونه در فضای ما به سر می‌آید تشریح کنیم...

باید بگویم که تجارت فروش مستقیم و بازاریابی شبکه‌ای مدام در حال تغییر است، آن‌هم خیلی زیاد. واقعاً این عجیبات، بسیار و چشمگیر هستند. پس چرا هنوز هم می‌توانید عصر یک سه‌شنبه وارد یک سالن کنفرانس یا اتاق جلسات هتلی شوید و پرزنتی را ببینید که در دهه ۹۰ یا حتی ۸۰ میلادی دیده‌اید؟

ما در دهه‌ای هستیم که عظیم‌ترین تغییرات تاریخ بشر رخ داده است اما هنوز هم بیشتر افراد که در حرفه ما هستند به این درک نرسیده‌اند که آن‌ها هم نیاز به تغییر دارند.

من بیش از ۳۰ سال است که در این حرفه هستم. در ۱۵ یا ۲۰ سال اخیر در سطح بسیار بالایی فعالیت داشته و تولیدکننده برتر بوده‌ام، به شرکت‌ها مشاوره داده و به پردرآمدترین افراد شرکت‌های گوناگون، شخصاً آموزش داده‌ام. این تجربیات دید وسیعی در مورد این تجارت و نحوه تکامل آن به من داده است. آمارها نشان می‌دهند که گروه افرادی که در این حرفه مشارکت می‌کنند به‌شدت

تغییر کرده و به همین ترتیب خصوصیات افراد موفق در این حرفه دستخوش تغییرات فراوانی بوده است.

رسانه‌های اجتماعی و اینترنت بسیاری از شیوه‌های آموزشی قدیمی را زیرورو کرده‌اند، نرم‌افزارهای تلفن همراه نیز این روند را تشدید می‌کنند. استانداردهای نظارتی دولت هم تکامل پیدا کرده است، هنجارهای اجتماعی و فرهنگ ما نیز دستخوش تغییر شدند.

می‌بینید که ما در دنیای بسیار تازه‌ای در حال فعالیتیم که دلیل اصلی من برای نوشتن این کتاب هم این است...

برای کمک به افراد چون شما که می‌خواهید تیم بزرگی را رهبری کنید و یک رهبری الهام‌بخش و قدرتمند را در حرفه بازاریابی شبکه‌ای فراهم آورید که امروزه به شدت به آن نیاز داریم.

شما نیاز به بالاسری قوی‌تر ندارید، شما باید خودتان بالاسری خودتان باشید از آنجا که رهبری واقعی با رهبری کردن خودتان آغاز می‌شود.

ما در اینجا یک ارتش کامل داوطلبانه تشکیل می‌دهیم. کسی فرا خوانده نمی‌شود؛ آن‌ها چاره‌ای ندارند جز اینکه با شما همراه شوند؛ به این معنی که شما باید الگوهای رفتاری خود را به گونه‌ای بسازید و به اجراء تبدیل شوید که مردم خودشان با کمال میل بخواهند از شما پیروی کنند و مسیر شما را دنبال کنند.

رهبری، یک توانایی است که باعث می‌شود پتانسیل با کمال میل کارهایی را انجام دهند که اغلب در حالت عادی تمایلی به انجام آن‌ها ندارند.

فکر کنید چه کسی حاضر است به تجارت ما بپیوندد در حالی که باید در آن جلوی گروه بزرگی از افراد صحبت کند؛ چه کسی حاضر است؟ تقریباً هیچ‌کس. در واقع

بیشتر افراد ترس شدیدی از صحبت کردن جلوی جمع دارند. ولی چه اتفاقی می‌افتد؟

آن‌ها لیدرهایی را می‌بینند که جلسات آموزشی یا پرزنت عمومی در هتل‌ها برگزار می‌کنند و تمایل پیدا می‌کنند که شخصیتی شبیه آن‌ها شوند. بنابراین اشتیاق آن‌ها برای لیدر شدن بر ترس‌شان از صحبت کردن جلوی جمع غلبه می‌کند.

شما اغلب افرادی را می‌بینید که با الهام گرفتن از کسی در خط لیدری‌شان، نخستین کت‌وشلوار یا کراوات خود را خریداری می‌کنند، تنها به این دلیل که شبیه او باشند و به‌علاقه رفتار او را تقلید کنند. افرادی را در نظر بگیرید که در حرفه ما نظم و انضباط شخصی این کار را دوست دارند و آن را برای خودشان ایجاد می‌کنند. ♦

الگوهای رفتاری خود را به‌گونه‌ای بسازید که دیگران علاقه‌مندانه بخواهند از شما تقلید کنند. اشتیاقی را درون افراد ایجاد کنید که بتوانند به رؤیاهای‌شان رنگ زندگی ببخشند و بر ترس‌های‌شان غلبه کنند و این ماهیت درست کاری است که شما به‌عنوان یک لیدر باید انجام دهید.

این کتاب در واقع نتیجه یک مصاحبه رادیویی است که مدت‌ها پیش داشتم. از من پرسیده شد اگر می‌توانستم به گذشته بازگردم، چه می‌خواست به خودم چه چیزهایی بگویم.

اگر می‌توانستم به ۳۰ سال قبل بازگردم و با آن مرد جوان مصیبی که دچار جمع‌هراسی^۱ بود و ناامید از ثروتمند شدن به این تجارت پیوسته بود صحبت کنم مطالب این کتاب درس‌هایی بودند که می‌خواستم با او در میان بگذارم.

۱ جمع‌هراسی یا اختلال اضطراب اجتماعی نوعی اختلال روانی است که بسیاری از جنبه‌های زندگی اجتماعی فرد را مختل می‌کند (مترجم).

این توصیه به او کمک می‌کرد که بفهمد می‌تواند آن قدر خوب باشد که موفق شود و او در نهایت به افراد بسیاری در پیمودن این مسیر کمک خواهد کرد. من تلاشم را می‌کردم تا منتقل کنم که این تجارت بسیار فراتر از پول، سفر و خودروهای آن‌چنانی است. دوست داشتم او (و شما) بدانید که این تجارت در حکم سفری است که زندگی هر کسی را تغییر می‌دهد.

البته من چالش‌هایی را که در جوانی با آن‌ها مواجه بودم، از پیش رویش برنمی‌داشتم، آن‌ها فرصت‌هایی بودند که باعث شدند من مهارت‌های زیادی را فرا گیرم، شخصیتم را توسعه دهم و شجاعتم را بسازم؛ ولی می‌خواهم او (و شما) بدانید در تاییدترین لحظات در این مسیر، پیشرفت‌ها همچنان وجود خواهند داشت و این سفر کاملاً ارزشش را دارد.

این همان چیزی است که می‌خواهم به شما بگویم...

رندی گیج

مارس ۲۰۱۷، میامی بیچ، فلوریدا