



هفت عادت نیورک مارکترهای مؤثر

نویسنده: استنلی کوئی

مترجم: حیدر سمائی فر

نشر



وضعیت فهرست نویسی :	فیفا
عنوان و نام پدیدآور :	هفت عادت نتورک مارکتهای مؤثر / مولف استفان کاوی ؛ مترجم حیدر کمالی فر.
نشر : تهران :	۱۳۹۵.
مشخصات فیزیکی :	۵۶ ص.؛ ۱۴×۲۱/۵ س.م.
زبان :	عنوان اصلی:
یادداشت :	The ۷ Habits of Highly effective network marketing professionals, ۲۰۱۳
مؤثر " توسط سارات ایبیهشت منتشر شده است.	کتاب حاضر در سال ۱۳۹۵ اولین بار تحت عنوان "هفت عادت بازاریابی شبکه‌ای
موضوع :	بازاریابی چندسطحی -- جنبه‌های روان‌شناسی
موضوع :	موفقیت در کسب و کار -- جنبه‌های روان‌شناسی
موضوع :	موفقیت -- جنبه‌های روان‌شناسی
موضوع :	Success -- Psychological aspects :
موضوع :	Success in business-- Psychological aspects :
موضوع :	Multilevel marketing -- Psychological aspects :
شابک :	۷۸-۶۰۰-۳۴۹-۲۵۰-۹:
رده بندی دیویی :	۸۷۲/۶۵۸:
رده بندی کنگره :	۷۷۳/۱۲۶/ک ۲ ه ۷ ۱۳۹۵:
سرشناسه :	کاوی، استیون آر.، ۱۹۳۲-۲۰۱۲. Covey, Stephen R.
شناسه افزوده :	کمالی فر، حیدر، ۱۳۶۰ - مترجم
شماره کتابشناسی ملی :	۴۳۵۴۴۲۰:



هفت عادت نتورک مارکترهای مؤثر

هولف استنان کاوی

مترجم: دکتر کمالی فر

ناشر: نشر احسا

چاپخانه: نقش

نوبت چاپ: اول - ۳۹۵

تیراژ: ۵۰۰۰ نسخه

قیمت: ۵۰۰۰ تومان

شابک: ۹-۲۵۰-۳۴۹-۶۰۰-۱۷۸

فهرست:

۱۱	عادت اول: عامل باشید
۱۹	عادت دوم: به صورت ذهنی از پایان آخر کنید
۲۵	عادت سوم: امور نخست را نخست انجام دهید
۳۳	عادت چهارم: برنده - برنده بیاندیشید
۳۹	عادت پنجم: اول دیگران را بفهمید بعد بخواهید که فهمیده شوید
۴۵	عادت ششم: سنیرژی
۴۹	عادت هفتم: آره را تیز کنید
۵۳	پایان

□ مقدمه

طی چهل سال گذشته در اطراف جهان با افراد زیادی در ارتباط بوده‌ام و در این مدت افراد بیشماری را که در شرکت‌های نتورک مارکتینگ فعالیت می‌کردند، ملاقات کرده‌ام. این افراد همیشه مرا تحت تأثیر قرار می‌دهند. آن‌ها انسان‌های بسیار پر شور و فعالی هستند. کسانی که با ارائه‌ی محصولات و خدماتی که بخشی از سبد نیازهای آدمی را برآورده می‌کند، خدمات ارزنده‌ای به جامعه ارائه می‌کنند.

آن‌ها اغلب نسبت به چشم اندازهای آینده و آزادی‌هایی که هم از نظر زمان و هم از نظر اقتصادی امکان تجربه آن را دارند، به هیجان می‌آیند. این چشم اندازها و آزادی‌ها، آن‌ها را به سمت موفقیت سوق می‌دهد و واقعاً این موفقیت‌ها هیجان برانگیز هستند. آن‌ها افرادی هستند که می‌خواهند در زندگی خود به تعادل برسند و آماده هستند تا به سختی کار کنند و مانند به تعادل مورد نظر دست پیدا کنند. همه‌ی کسانی که در شرکت‌های نتورک مارکتینگ مشغول می‌شوند، اگرچه ممکن است در ابتدا به عنوان یک مبتدی کار خود را شروع کنند ولی خیلی زود به افرادی کنجکاو و انگیزه بخش تبدیل می‌شوند.

هیچ کسی شما را بر اساس سنی که دارید قضاوت نمی‌کند. تحصیلاتی که دارید، سابقه‌ایی که دارید و شرایط اقتصادی شما، قادر نیست نصیحت درستی از شما در اختیار دیگران قرار دهد. ولی هرگاه که شما به دیگران کمک می‌کنید تا سطح بهتری از زندگی را تجربه کنند، بازار و صنعت در مقابل به شما پاداش‌های درخوری خواهد داد. این بیزینس در حقیقت یک مدل الهام بخش است. علاوه بر این من با افراد بسیار زیادی در نتورک مارکتینگ هم صحبت شده‌ام و در سمینارهای زیادی برای آن‌ها سخنرانی کرده‌ام و در بسیاری از این جلسات با مسائل یکسانی رو به رو بوده‌ام. سؤال‌هایی که در این جلسات از من پرسیده می‌شد، شبیه به این موارد بودند:

- (۱) موفقیت من فروکش کرده است، چگونه می‌توانم به موفقیت‌های مداوم و پایداری دست پیدا کنم؟

(۲) چگونه می‌توانم تیم خود را طوری برانگیزم که نتایج بهتری کسب کنند؟

۳) من در بسیاری از مواقع جواب های " نه " می شنوم. چگونه می توانم از دل سردی ناشی از " نه " شنیدن از دیگران نجات پیدا کنم؟

۴) کارهای بسیار زیادی برای انجام دادن دارم و هیچ وقت زمان کافی ندارم. چگونه می توانم ارتباطی قوی با افراد تیم خود و یا خانواده ام برقرار و تعادل لازم را حفظ کنم؟

سؤال هایی از این دست، که البته نداشتن پاسخ مناسب برای هر کدام باعث ایجاد مشکلات عدیده ای می شود، می توانند با هم دیگر یک چالش بزرگ به وجود آورند.

به جای این که به عنوان یک شغل عادی به این فرصت نگاه کنم، در حالی که خود را با بیست و پنج بهترین ها می دانم، و هر روز در درون دایره ای از فعالیت های یکنواخت زندگی کنم، وقت خود را هدر دهم و هیچ تغییری ایجاد نکنم، می خواهم این سؤال را از من بپرسید: چگونه می توانم به یک نوروک مارکتر قوی و توانا و مؤثر تبدیل شوم؟

تجربه به من یاد داده است هفت عادت وجود دارد که اگر در یک نفر جمع شوند از او فردی مؤثر خواهیم ساخت. در قدم اول برای این که بر اساس آن ها زندگی کنید، لازم است به تغییر نه اساسی در اندیشه ی خود ایجاد کنید.

عادت ها، الگوهای رفتاری ای هستند که شامل دانش، نگرش و مهارت است. این گزینه ها دارای ارتباطات مؤثری با هم دیگر هستند. این سه ترکیب ذاتی نیستند، بلکه قابل یادگیری اند. بنابراین به بحث می توانیم عادت هایی را که می خواهیم در خود ایجاد و عادت هایی را که حواصان آن ها نیستیم از خود دور کنیم. می توان مؤثر بودن را تمرین کرد و آن را به عنوان یک مهارت فرا گرفت و به یک عادت تبدیل نمود. همچنان که می توان غلبه مؤثر بودن را ترک کرد و آن را از بین برد.

برای این که بتوانید در نوروک مارکتینگ به درستی فعال شوید، به سطح جدیدی از اندیشیدن نیاز دارید؛ سطحی که بر اساس اصولی بنا شده است که افراد مؤثر آن را در خود دارند. شما به شخصیتی جدید نیاز دارید؛ شخصیتی که برای تغییر، از درونی ترین لایه های شخصیت خود شروع می کند.

در فرآیند یادگیری آموزش های ابتدایی، آن چه را که شما یاد می گیرید، مبتنی است بر تکنیک ها و مهارت های عادی. این تکنیک ها و عادات اگر چه مفیدند و مهم، اما ممیز یک نوروک مارکتر عادی یا متوسط از یک نوروک مارکتر حرفه ای و مؤثر نیستند. مؤثر بودن از قلب شما شروع می شود. اگر مایلید افراد دیگری را به تیم خود وارد کنید با این توقع، که بهتر کار کنند و بیشتر

برانگیخته شوند و با هم دیگر همکاری بیشتری داشته باشند، به تکنیک‌ها و مهارت‌های متفاوتی نیاز دارید.

اگر چنانچه اصول شخصیتی ما دارای ایراداتی باشد، مثلاً دو رو باشیم و یا در رفتار ما صمیمیتی که لازمه‌ی یک فعالیت موفق است وجود نداشته باشد، در این صورت در چشم اندازه‌های دور ما موفقیت چشم‌گیری به دست نخواهد آمد. در صورت فقدان اعتماد و یا حتی اعتماد کم، هیچ زمینه‌ای برای موفقیت‌های دائمی وجود نخواهد داشت. هیچ جایگزین مناسبی برای یک شخصیت خوب به وجود نمی‌آید.

هسته‌ی حقیقی هر کدام از این هفت عادت، یک اصل است؛ این اصول قوانینی طبیعی هستند. هر کدام از آن‌ها یک ایده‌ی واقعاً استثنایی هستند. کلید این کار این است که ما ارزش‌ها، عادات و رفتارهایمان را بر اساس این اصول اولیه‌ی بندی کنیم. برای این که این اصول را در درون خود نهادینه کنید، شما باید هزینه‌ی آن را پرداخت نمایید. شما نمی‌توانید هیچ نوع پیشرفت و حقیقتی را جعل کنید و به آن تظاهر کنید.

نکته‌ی دیگری که در مسیر گبری‌های ما نقشی کلیدی ایفا می‌کند، پارادایم است. پارادایم، تصویرهای ذهنی از واقعیت‌ها و اتفاقاتی هستند که در بیرون رخ می‌دهد. نوع پارادایم به این بستگی دارد که شما آن اتفاقات را چگونه می‌بینید و آن‌ها را چگونه برای خود باز تفسیر می‌کنید. پارادایم تصویری از واقعیت است که ما در ذهن خود نگه می‌داریم و این تصویر را تجربیات ما و از گذشته می‌آید. وقتی که شما بیزنس نتورک مارکتینگ خود را شروع می‌کنید، تا اندازه‌ای احساس سردرگمی و ابهام می‌کنید. این حالت بدل معنی است که شما هنوز تصویر شفاف و روشنی از آنچه که قرار است رخ دهد، ندارید. این حالت می‌تواند شرایط خوبی باشد تا بتوانید پارادایم مؤثری را خلق کنید. اگر می‌خواهید تغییرات کوچکی ایجاد کنید، می‌توانید بر روی تغییر رفتار ایستاد کار کنید؛ اما اگر می‌خواهید تغییرات چشم‌گیری در زندگی خود ایجاد کنید، لازم است بر روی پارادایم‌های بنیادی خود کار کنید و آن‌ها را تغییر دهید.

نتورک مارکترهای مؤثر قبل از هر چیزی، خود را مدیریت می‌کنند. آن‌ها در ابتدا عادت اول را تمرین می‌کنند. کسانی که دارای عادت اول هستند از خصوصیات زیر بهره‌مندند:

عامل هستند. مسئولیت زندگی خود را بر عهده می‌گیرند. آن‌ها منابع را توسعه می‌دهند و برای انجام کارها پیش قدم هستند.

کسانی که دارای عادت دوم هستند از خصوصیات زیر بهره‌مندند:

پایان راه را در ذهن خود تجسم می کنند. آن ها یک تصویر روشن از کسی که می خواهند باشند، در ذهن خود دارند و همین تصویر روشن همه ی فعالیت های روزانه ی آن ها را هدایت و کنترل می کند.

ابتدا به اولویت ها پردازید. کسانی که صاحب این دو عادت هستند، در قدم اول به امور بسیار مهم می پردازند. آن ها اجازه نمی دهند که از مسیر منحرف شوند و به امور غیر مهم و غیر ضروری نمی پردازند.

تنها زمانی یک نتورک مارکتینگ می تواند به صورت مؤثری تیم خود را مدیریت کند که قادر باشد در ابتدا خود را به صورت مؤثری مدیریت کند.

عادات ۴ و ۵ و ۶ عاداتی هستند که جوهره ی مدیریت یک تیم مؤثر را تشکیل می دهند.

عادت چهارم: برنده برنده بیاندیشید.

برای کسانی که صاحب این ویژگی هستند، برانگیختن تیم مسئله ی چندان پیچیده ای نخواهد بود چرا که آن ها می دانند چگونه به دیگران کمک کنند تا برنده باشند. توزیع کنند، جدید، همکاران جدید و حتی مشتریان خرد را به راحتی مدیریت می کنند.

عادت پنجم: اول دیگران را درک کنید سپس بخواهید که درک شوید. کسانی که دارای این عادت هستند، شنونده های بسیار خوبی اند. عمیقاً در مورد نگرانی ها و نیازهای دیگران را افراد تیم خود احساس مسئولیت می کنند. عادت ششم: کسانی که دارای این عادت هستند، فعالانه به دنبال راه های جدید و بهتری می گردند تا کارها را بهتر انجام دهند. از این طریق انرژی اضافی تولید می کنند. بعد از تمرین این شش عادت، برانجام نتورک مارکتهای فعال و مؤثر، عادت هفتم را نیز تمرین می کنند. عادت هفتم: آره را تیز کنید.

کسانی که دارای این عادت هستند، به طور مستمر خود را توسعه می دهند. بنابراین می توانند بیشتر و بهتر بر افراد پیرامون خود تأثیر بگذارند. حال اجازه دهید هر کدام از این عادت ها را از نزدیک مورد بررسی قرار دهیم.