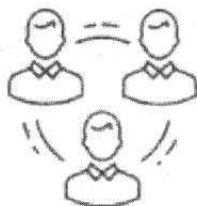


اشخاص کلیدی تأثیرگذار

روش پنج مرحله‌ای برای تبدیل شدن به
یکی از ارزشمندترین و پردرآمدترین افراد موجود در حرفه خودتان



کونین هارمگتون و دانیل پریستلی

مترجم: یاسمین شریف‌پور

ترجمه این اثر را تقدیم می‌کنیم به صهربان‌های قلب زندگیم،
والدین مهربان و صبورم و گوهرهای تابناک زندگیم، خواهران عزیزم.



نشر راوشید

www.ravshid.ir

ISBN: 978-622-7458-78-7



سرشناسه	هرینگتون، کوین
عنوان و نام پدیدآور	Harrington, Kevin
مشخصات نشر	اشخاص کلیدی تأثیرگذار: روش پنج مرحله‌ای برای تبدیل شدن به یکی از ارزشمندترین و پردرآمدترین افراد موجود در حرفه خودتان / کوین هارینگتون، دانیل پرستلی؛ مترجم: یاسمین شریف‌پور.
مشخصات ظاهری	کرج: راوشید، ۱۴۰۰.
شابک	۱۴۲ص: مصور: ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م.
وضعیت فهرست نویسی	978-622-7458-78-7
یادداشت	فیبا
عنوان اصلی:	Key person of influence: the five-step guide to become one of the most highly valued and highly paid people in your industry.
عنوان دیگر	روش پنج مرحله‌ای برای تبدیل شدن به یکی از ارزشمندترین و پردرآمدترین افراد موجود در حرفه خودتان.
شناسه افزوده	پرستلی، دانیل، ۱۹۸۱ - م.
شناسه افزوده	Priestley, Daniel
شناسه افزوده	شریف‌پور، یاسمین، ۱۳۶۴ - مترجم
رده بندی کنگره	۵۳۸۱HF
رده بندی دیویی	۱۴۰۱۹/۶۵۰
شماره کتابشناسی ملی	۸۴۸۹۷۳

عنوان کتاب:	اشخاص کلیدی تأثیرگذار
مولف:	کوین هارینگتون و دانیل پرستلی
مترجم:	یاسمین شریف‌پور
ناظر کیفی:	عباس احمدی
ناشر:	راوشید
نوبت چاپ:	اول
شمارگان:	۵۰۰
چاپخانه/صحافی:	گیتی
شابک:	۹۷۸-۶۲۲-۷۴۵۸-۷۸-۷
قیمت:	۳۸۰۰۰ تومان

تلفن مرکز پخش: ۰۲۶۳۶۵۲۷۱۹۴-۰۹۳۶۲۸۰۹۱۸۲

انتشارات راوشید: البرز، کرج، فردیس، تقاطع بلوار بهاران و بلوار امام خمینی، نسترن غربی، کوی شهید شجاعی، پلاک ۳۹ - تلفن: ۰۲۶۳۶۵۲۷۱۹۴-۰۹۳۶۲۸۰۹۱۸۲ www.ravshid.ir

بر طبق قاعده حمایت مولفان و مصنفان و هنرمندان مصوب ۱۳۴۸، هر شخص حقیقی یا حقوقی که تمام یا قسمتی از این اثر را بدون اجازه ناشر، چاپ، پخش یا عرضه نماید، مورد پیگرد قانونی قرار خواهد گرفت.

۶..... درباره نویسندگان.....

۸..... مقدمه.....

۸..... داشتن ارزش بالا، درآمد بالا و سرگرمی.....

۱۰..... ۱. جهان تغییر کرده و شما هم باید تغییر کنید.....

۱۰..... ظاهرسازی خوب، به هیچ کجا ختم نمی شود.....

۱۱..... بهترین افکار پنج سال قبل، چندان سفر امروز شماست.....

۱۴..... کنجکاوی بیش از اندازه.....

۱۵..... سرزندگی بهتر از عملکرد است.....

۱۷..... کار شما تمام شده است.....

۱۹..... سخت تر کار کنید، کمتر بدست می آورید.....

۲۱..... نسخه دیجیتالی هر چیزی را تغییر داد.....

۲۳..... بازی تغییر کرده است.....

۲۵..... مشکل بلندگوها و خوانندهها.....

۲۷..... اکنون زمان این است که یک شخص کلیدی تأثیرگذار باشید.....

۲۸..... موقعیتهای مناسب و موقعیتهای مناسب کوچک، سرزمین های جدیدی هستند.....

۳۰..... محدود نمودن مشتریان می تواند منطقی باشد.....

۳۲..... شما از قبل مجموعه بی نظیری از مهارتها و استعدادها را دارید.....

۳۷..... ۲. شیوه اشخاص کلیدی تأثیرگذار.....

۳۷..... به دایره درونی قدم بگذارید.....

۳۸..... شرایط شما بیان گر چه چیزی است؟.....

۴۰..... سوال اول: چه کاری انجام می دهید؟.....

۴۰..... سوال دوم: چه چیزی باعث می شود فرد قابل اعتمادی باشید؟.....

۴۱..... سوال سوم: چگونه پول بدست آوردید؟.....

۴۱..... سوال چهارم: من می پرسم.....

۴۲..... سوال پنجم: چه چیز دیگری می توانید از یک معامله بدست آورید؟.....

۴۲..... روش اشخاص کلیدی تأثیرگذار.....

۴۵..... ترتیب، اهمیت دارد.....

۴۶..... سپس نتایج آشکار خواهد شد.....

۴۷..... کارت امتیاز اشخاص کلیدی تأثیرگذار.....

۴۷..... مرحله اول: ترغیب.....

- مهارت عالی در ترغیب نمودن عامل تغییر هر چیزی است..... ۴۸
- برای سخنرانی‌های ترغیب‌کننده خودتان از دیگران کمک بگیرید..... ۴۹
- از واکنش‌های مؤدبانه آگاه باشید..... ۵۰
- با قدرت صحبت کنید..... ۵۰
- شما از قبل به روی کوهستانی از ارزش‌ها ایستاده‌اید..... ۵۱
- کشف بازی مهم شما..... ۵۲
- نمی‌توانید تک‌تک آدم‌ها را راضی کنید..... ۵۴
- از یک تفنگ تک‌تیرانداز استفاده کنید نه یک تفنگ ساجمه‌ای..... ۵۵
- ایجاد نمودن یک ترغیب اجتماعی..... ۵۶
- ایجاد یک سخنرانی ترغیب‌کننده قوی..... ۵۸
- تمرکز سخنرانی ترغیب‌کننده شما بر حل کردن یک مشکل باشد..... ۵۹
- یک سخنرانی ترغیب‌کننده باید بر اساس واقعیت باشد..... ۵۹
- سخنان ترغیب‌کننده شما باید در جهت سرگذشت و تجربیات‌تان باشد..... ۶۰
- سخنان ترغیب‌کننده شما باید نتیجه نهایی را به روشنی و منسجم بیان کند..... ۶۰
- سخنان ترغیب‌کننده‌ای که می‌توانند به عمل تبدیل شوند..... ۶۲
- پادشاه سخنرانی ترغیب‌کننده: صحبت در میان عموم مردم و ظاهر شدن در رسانه‌ها..... ۶۴
- بحران‌ها را با آغوش باز بپذیرید..... ۶۵
- عملکرد قدرتمندانه سخنرانی ترغیب‌کننده عالی..... ۶۶
- تعمد به نوشتن کتاب..... ۶۹
- چرا کتاب‌تان را منتشر کنید؟..... ۶۹
- انواع مختلف کتاب‌ها..... ۷۰
- انتخاب عنوان کتاب..... ۷۳
- شرایط، عملکرد را مشخص می‌کند..... ۷۴
- انتشار کتاب‌تان..... ۷۵
- معرفی و تبلیغ کتاب..... ۷۵
- انتشار مقالات..... ۷۶
- نشریات اعتمادآفرین هستند - محصولات پول‌آفرین هستند..... ۷۷
- مرحله عمل..... ۷۸
- محیط محصول..... ۷۹
- محصولات ایندهایی بسته‌بندی شده هستند..... ۷۹
- محصولات دیجیتال..... ۸۰
- خدمات تولیدشده..... ۸۰

۸۱.....	محصولات فیزیکی.....
۸۲.....	محصولات، فرصت‌های درآمدزایی‌تان را افزایش می‌دهند.....
۸۵.....	محصولات مرتبط با موقعیت‌های مناسب، ارزشمندتر هستند.....
۸۷.....	یک محصول را برای رقیبان خودتان تولید کنید.....
۸۷.....	ده ویژگی نامحسوس محصول موفق.....
۹۲.....	شما یک عمومی قدرتمند، مهم و ثروتمند رسانه‌ای دارید.....
۹۴.....	شش هدف برای ایجاد صفحه اینترنتی شخصی خودتان.....
۹۷.....	بهترین‌ها هنوز در راه هستند.....
۱۰۰.....	روحیه همکاری.....
۱۰۱.....	ابزارها.....
۱۰۳.....	تبلیغات مشترک.....
۱۱۰.....	۳. این اتفاق را عملی کنید.....
۱۱۱.....	چند فعالیت دیوانه‌کننده.....
۱۱۲.....	عادت‌های خودتان را بدوید.....
۱۱۲.....	دستیابی به آزادی.....
۱۱۳.....	نمی‌توانید این کار را به تنهایی انجام دهید.....
۱۱۴.....	قدرت بهترین تمرین‌های کنونی.....
۱۱۵.....	متخصصان با نفوذ.....
۱۱۶.....	توهم منابع محدود شده.....
۱۱۸.....	درخواست‌ها در مقابل فرصت‌ها.....
۱۱۹.....	فقط آنچه می‌دانید مهم نیست.....
۱۱۹.....	بهترین زمان برای شروع حرکت به سمت رویاهای‌تان همین الان است.....
۱۲۱.....	آگاهی خودتان را در مورد مسائل ناشناخته گسترش دهید.....
۱۲۱.....	آماده شوید، شلیک کنید، به هدف بزنید!.....
۱۲۳.....	منتظر زمان عالی نباشید.....
۱۲۴.....	هشت روش برای اجاء مجدد اشتیاق برای موفقیت.....
۱۲۶.....	تشویق کنندگان را دوست داشته باشید.....
۱۲۹.....	اشخاص کلیدی تأثیرگذار: مطالعات موردی.....
۱۳۸.....	حرف پایانی.....

مقدمه

داشتن ارزش بالا، درآمد بالا و سرگرمی



در قلب هر حرفه‌ای، افرادی را خواهید یافت که در حریم درونی آن حرفه قرار دارند، آن‌ها معروف‌ترین‌ها و ارزشمندترین افراد آن حرفه هستند. اشخاصی کلیدی و تأثیرگذار هستند. احتمالاً از قبل در حرفه خودتان این افراد را می‌شناسید:

نام آن‌ها در گفتگوها به میان می‌آید... به تمام دلایلی که درست به نظر می‌رسد. فرصت‌های بسیار زیادی را... به شکل صحیح جذب می‌کنند.

پول بیشتری را در مقایسه با بیشتر افراد بدست می‌آورند... به گونه‌ای که کشمکی به وجود نمی‌آید. یک طرح موفق را می‌تواند خلق کنند اگر در آن مشارکت داشته باشند... و مردم از این مسئله آگاه هستند. اشخاص کلیدی تأثیرگذار از ویژگی خاصی در انتخاب‌هایشان لذت می‌برند زیرا ارتباطات خوبی دارند، معروف هستند، به خوبی مورد توجه هستند و ارزش بالایی دارند. به بخشی از بهترین گروه‌ها و طرح‌ها دعوت می‌شوند، و اغلب می‌توانند خودشان نظرشان را بنویسند. اشخاص کلیدی تأثیرگذار، سرگرمی بیشتری هم دارند. به مسافرت‌ها دعوت می‌شوند. مردم برایشان نام و نشانی سفارش می‌دهند. مورد احترام هستند و سایر افراد، هنگام سخنرانی‌هایشان، به آن‌ها گوش می‌دهند. این افراد مورد نیاز هستند، این فرصت‌ها شانس برایشان به وجود نیامده است، این فرصت‌ها را برای خودشان خلق کرده‌اند.

مردم گمان می‌کنند که باید سل‌های زیادی بکنند تا به یک شخص کلیدی تأثیرگذار تبدیل شوند. گمان می‌کنند که اشخاص کلیدی تأثیرگذار نیازمند درجه یا مدرک دکتر هستند گمان می‌کنند که اشخاص کلیدی تأثیرگذار باید استعداد داشته باشند یا از خانواده‌های ثروتمند باشند اما تمام این مطالب اشتباه است. با اینکه زمان سرمایه است، کیفیت دارایی‌ها، استعدادها و یک خانواده ثروتمند مفید هستند، هیچ‌کدام شیوه مطمئنی برای تبدیل شدن به یک شخص کلیدی تأثیرگذار نیست. افراد بسیار زیادی هستند که سال‌ها در یک حرفه بوده‌اند، اما یک شخص کلیدی تأثیرگذار نیستند. افراد بسیار زیادی هستند که مدرک کارشناسی ارشد و دکتر دارند اما هنوز شخص کلیدی تأثیرگذاری نیستند. افراد با استعداد و افراد متولد در خانواده‌های برتر هم هیچ یک از اشخاص کلیدی تأثیرگذار نیستند. و بنابراین داستان‌های غیرمعمولی همانند کوین هارینگتون وجود دارد.

کوین در یک خانواده معمولی متولد شد، آموزش‌های عادی را گذراند و در طول زندگی با حوادثی معمولی روبه‌رو شد همانند آنچه بیشتر ما تجربه کرده‌ایم. هیچ یک از تجربیات زندگی گذشته‌اش باعث نمی‌شود این انتظار را داشته باشید که در ادامه یک تجارت با سود چند میلیون دلاری خلق کند شبکه کارآفرینی

هدایت‌کننده جهانی را خلق کرده است، پرفروش‌ترین نویسنده، یک فرد مشهور، یک سخنران با درآمد بالا، و یک تاجر برنده جایزه شده است. اما این کار را انجام داده است. در طول این مسیر، کمک کرده تا دوازده نفر میلیونر شوند، باعث مشهور شدن چند نفر شده است، و به موسسات خیریه مهمی کمک کرده تا سرمایه خودشان را افزایش دهند. در دنیایی که میزان خرید تلویزیونی و فروش مستقیم در حد بسیار بالایی است، به عنوان یکی از حرفه‌ای‌ترین و مطلوب‌ترین افراد شغل خویش، احترامی سی ساله را بدست آورده است. چگونه اینقدر ثروتمند، موفق و مؤثر بوده است؟ او پنج کار انجام داده است که در این کتاب برایتان تشریح خواهد شد و با آن‌ها آشنا می‌شوید.

کوبین به ملاقات من آمد و روش اشخاص کلیدی تأثیرگذار مرا خواند و با مثال بیان کرد که "چگونه من این کار را انجام دادم"، مطالبی که بیان کرد بیشتر از آنچه بود که نوشته بود "این فرمولی است که نشان می‌دهد چگونه هر کسی این کار را انجام دهد!" مطمئناً در این رابطه است که چگونه موفقیت خود را خلق کنم.

با ناری بسیار کمی شروع کردم و یک تجارت جهانی با درآمدی فراتر از میلیون‌ها دلار خلق کردم، تمام این کارها را قبل از سی سالگی انجام دادم. ارتباطاتی را در استرالیا، ایالت متحده آمریکا، آسیا و اروپا ایجاد نمودم، و متوجه شدم که روش معرفی شده در این کتاب در هر کجایی که بروید قدرتمند است.

تمام افراد سراسر جهان به روش اشخاص کلیدی تأثیرگذار پاسخ دادند، این همان روشی است که در فصل‌های این کتاب خواهید آموخت. این روش بر اساس ایجاد ارتباطات روشن با ارزش‌هاست و به شیوه‌ای تنظیم شده است که برای عمل در بازار مطلوب باشد. اصول مطرح شده در این کتاب، در پنجاه حرفه مختلف، در بیش از دوازده کشور و توسط ۱۰۰۰ کارآفرین و رهبر بررسی شده است، همگی آن‌ها این مطلب را تأیید کردند که این روشی جهانی است.

تبدیل شدن به یک شخص کلیدی تأثیرگذار در مدت دوازده ماه آینده کار مشکلی نیست، اگر برداشتن گام‌هایتان را با آنچه در این کتاب بیان شده است تنظیم نمایید، زیرا آن‌ها با ویژگی‌های بسیار بالایی تعیین و کاربردی شده‌اند.

کار این کار را انجام دهید، لازم نیست به مدرسه برگردید یا ده‌ها سال را صرف بالا رفتن از نردبان شرکت‌ها کنید. به سرعت به یک شخص کلیدی تأثیرگذار در رشته خودتان تبدیل خواهید شد. هرگز از داشتن بول یا تأثیرگذار بودن در بدست آوردن پول، هراسی نخواهید داشت. از قبل هر چیزی را خواهید داشت، حتی آنچه در آینده به آن نیازمند خواهید شد.