

هفت عادت

بازاریابان شبکه‌ای حرفه‌ای و مؤثر

نوشته‌ی
اسفان آر. کاوی

ترجمه‌ی
محمدجواد شجاعی



سرشناسه	: کاوی، استیون آر. ۱۹۲۲ - ۲۰۱۲م.	Covey, Stephen R
عنوان و نام پدیدآور	: هفت عادت بازاریابان شبکه ای حرفه‌ای و موثر / نوشته‌ی استفان آر. کاوی ؛ ترجمه‌ی محمدجواد شجاعی.	
مشخصات نشر	: تهران: شبگون، ۱۳۹۵.	
مشخصات ظاهری	: ۱۲۰ ص.؛ مصور.	
شابک	: 978-600-95724-8-9	
وضعیت فهرست نویسی	: فیا	
یادداشت	: عنوان اصلی: The 7 Habits of Highly effective Network marketing professionals, 2013	
موضوع	: بازاریابی چندسطحی -- جنبه‌های روان‌شناسی	
موضوع	: Multilevel marketing -- Psychological aspects	
موضوع	: مهارت در کسب و کار -- جنبه‌های روان‌شناسی	
موضوع	: Success in business-- Psychological aspects	
موضوع	: موفقیت -- جنبه‌های روان‌شناسی	
شناسه افزوده	: شجاعی، رانی، محمدجواد، ۱۳۷۴ - مترجم	
رده بندی کنگره	: HF۴۱۵۰۴۱۱۰ الف ۱۳۹۱ / ۷۲۸	
رده بندی دیویی	: ۸۷۲/۶۵۸	
شماره کتابشناسی ملی	: ۴۲۳۶۳۰۹	

هفت عادت بازاریابان شبکه‌ای حرفه‌ای و مؤثر

نوشته‌ی: استفان آر. کاوی

ترجمه‌ی: محمدجواد شجاعی

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۵

ناشر: شبگون

ناظر چاپ: علی کیوان‌مهر

تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه - قیمت: ۷۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۵۷۲۴-۸-۹

انتشارات شبگون (پخش میعاد) خیابان انقلاب، خیابان دانشگاه، کوچه قدیری، پلاک

۲۳، طبقه اول تلفن: ۰۱۱ ۴۰ ۹۷ ۶۶ - ۴۰ ۸۳ ۹۷ ۶۶

فهرست مطالب

۷	 مقدمه
۱۳	 عادت ۱: فعال باشید
۲۳	 عادت ۲: از عمق ذهن آغاز کنید
۳۱	 عادت ۳: امور اولیه را در ابتدا قرار دهید
۴۱	 عادت ۴: به بازی برد - برد فکر کنید
۴۹	 عادت ۵: ابتدا درک کنید تا متقابلاً درک شوید
۵۵	 عادت ۶: هم‌کوشی کنید
۶۱	 عادت ۷: اره را تیز کنید
۶۹	 تمرینات بازاریابان شبکه‌ای حرفه‌ای مؤثر

مقدمه

در طول ۴۰ سال سالی که مردم سراسر دنیا تحت تأثیر افراد زیادی قرار گرفتم که درگیر بازاریابی شبکه‌ای بودند. آن‌ها افراد پرشور و حرارتی بودند که در شرکت‌های ارائه دهنده محصولات و خدمات مورد نیاز مردم دخالت داشتند. آن‌ها برای چشم‌انداز آسانی خود و احتمال داشتن آزادی بیشتر چه از نظر زمانی و چه از نظر مالی هیجان‌زده بودند. آن‌ها افرادی بودند که در زندگی‌شان توازن می‌خواستند و دوست داشتند برای رسیدن به این توازن سخت کار کنند.

جالب‌تر این که هرکسی که درگیر بازاریابی شبکه‌ای می‌شود، کارش را در میدانی هموار آغاز می‌کند. شما بر اساس سن، پیشینه، نژاد، تحصیلات و یا وضعیت مالی قضاوت نمی‌شوید. و همان‌طور که به بقیه کمک می‌کنید تا به مراحل بالاتر برسند، این صنعت به شما پاداش می‌دهد. حقیقتاً که این مدل تجارت شوق برانگیز است.

از زمانی که با افراد بسیاری در صنعت بازاریابی شبکه‌ای دیدار و گفت‌وگو داشته‌ام، رشته‌ی کلام مشترکی را در بیشتر گفت‌وگوها تشخیص داده‌ام. سؤالاتی که از من پرسیده می‌شوند عموماً مانند این‌ها هستند:

۱. به نظر می‌رسد موفقیت من دچار فراز و نشیب است. چگونه می‌توانم نتایج پیوسته دست یابم؟

۲. چگونه می‌توانم روه خود را به عملکردی عالی وادار کنم؟

۳. چگونه می‌توانم بر عدم تمایل در صحبت کردن با مردم غلبه کنم؟ گمان می‌کنم تمام دفعات با عدم پذیرش مواجه شوم.

۴. کارهای زیادی برای انجام دادن دارم و هیچ‌وقت هم زمان کافی ندارم! چگونه می‌توانم با حفظ سلامت عقلی رابطه‌ام را با اعضای گروه و خانواده‌ام مستحکم نگه دارم؟

چالش‌هایی از این قبیل را می‌توان در یک بخش بزرگ خلاصه کرد: چگونه می‌توانم به‌جای این که فقط دور خود بچرخم، رانم را هدر دهم، و بدون هیچ‌گونه تأثیر مثبتی آرزوی بهترین‌ها را هم رای خود داشته باشم، بازاریاب شبکه‌ای بسیار مؤثری شوم؟

تجربه به من آموخته است که اثر بخشی در ۷ عادت افراد به شدت تأثیرگذار خلاصه می‌شود، و تغییر اساسی در نگرش، نیازمند زندگی کردن با این افراد است. عادت‌ها الگوهای رفتاری هستند که از سه جزء هم‌پوشانی شده تشکیل شده‌اند: دانش، نگرش، و مهارت هستند. به این دلیل که این سه جزء موروثی نبوده و اکتسابی هستند، عادت‌های ما خصوصیات

ثانویه‌ی ما را تشکیل می‌دهند نه خصوصیات اولیه را. بنابراین می‌توانیم عادت‌هایمان را بسازیم یا ترک نماییم. می‌توان عادت‌های مؤثر را آموخت و عادت‌های بی‌ثمر را به دست فراموشی سپرد.

برای کارآمدی حقیقی در تجارت بازاریابی شبکه‌ای شما به سطح جدیدی از تفکر برپایه‌ی اصول مدیریت شخصی کارآمد نیاز دارید. شما نیازمند شخصیتی بر پایه‌ی روش درونی/ بیرونی هستید. روش درونی/ بیرونی به معنای آغاز از خود و از اعماق بخش درونی و شخصیت‌تان است.

هنگامی که تحت آموزش تجارت املاک هستید، بیشترین چیزی که به شما تدریس می‌شود، مهارت‌ها و تکنیک‌ها هستند، و این‌ها مفید می‌باشند. اما چیزی که بازاریاب شبکه‌ای متوسط را از بازاریاب شبکه‌ای به شدت کارآمد جدا می‌سازد تنها مهارت‌های ذهنی نیست. اثربخشی از اعماق وجود آغاز می‌شود. اگر سعی کنید روش‌ها و روش‌هایی استفاده کنیم تا افراد دیگری را برای انجام کاری که می‌خواهیم انجام دهم وارد تیم خود کنیم، در حالی که شخصیت خودم اساساً دچار اتصال و حاکی از نیرنگ و ریا باشد، نمی‌توانم در بلندمدت موفق شوم. اگر شما می‌خواهید در حد اندک یا هیچ وجود داشته باشد، هیچ اساسی برای یک موفقیت دائمی وجود ندارد. هیچ جایگزینی برای شخصیت خوب وجود ندارد. هسته‌ی اصلی هر یک از این ۷ عادت با یک قاعده تشکیل می‌شوند. قواعد، قوانینی طبیعی هستند. حال عقیده‌ی بسیار مهمی وجود دارد. شما واقعاً نمی‌توانید این عادت‌ها را تظاهر کنید. شما باید بهای آن را بپردازید.

نمی‌توانید تظاهر به رشد و پیشرفت حقیقی داشته باشید. ما با قواعد و واقعیت‌ها سر و کار داریم. نکته‌ی کلیدی در این‌جا تراز کردن ارزش‌ها، عادت‌ها، و رفتارمان با قواعد است. کلمه‌ی مهم دیگری که در این‌جا بحث می‌کنیم، الگوست. الگو به عبارتی ساده به معنای تصویری ذهنی است که شما از اشیاء بیرونی در ذهنتان دارید. این‌ها تصاویری هستند که در ذهن واقع‌گرایمان به همراه داریم، و آن‌ها نتیجه‌ی آموخته‌ها و تجربیات عودما هستند.

هنگامی که تجارت بازاریابی شبکه‌ای را آغاز می‌کنید، آن‌چنان که انتظارش می‌رود کمی منطقی و سردرگم هستید. حتی بازاریابان شبکه‌ای خبره هم می‌توانند از بررسی الگوهایشان منفعت کسب نمایند. اگر می‌خواهیم تغییرات کوچکی ایجاد کنیم می‌توانیم روی تغییر رفتارمان کار کنیم اما اگر بخواهیم تغییرات قابل توجهی ایجاد کنیم، نیاز داریم بر روی الگوهای اولیه‌ی خود کار کنیم.

بازاریابان شبکه‌ای کارآمد ابتدا خودشان را مدیریت می‌کنند. آن‌ها سه عادت ابتدایی از ۷ عادت را تمرین می‌کنند.

عادت ۱: فعال باشید.

آن‌ها برای انجام کارها ابتکار عمل به خرج داده و چارماندیشی می‌نمایند.

عادت ۲: از عمق ذهن آغاز کنید.

آن‌ها بینش واضحی از کسی که می‌خواهند باشند دارند و همان بینش آن‌ها را به هر چیزی که در کارهای روزانه انجام می‌دهند، سوق می‌دهد.

عادت ۳: امور اولیه را در ابتدا قرار دهید.

آن‌ها به هر شگرفی بر روی اهداف کاملاً مهم کار می‌کنند. آن‌ها به خودشان این اجازه را نمی‌دهند که با نگرانی‌های بی اساس از موضوع اصلی دور شوند.

تنها اگر بازاریابان شبکه‌ای خودشان را به نحو کارآمدی مدیریت نمایند، می‌توانند تیم‌شان را هم با کارآمدی مدیریت کنند. آن‌ها عادت‌های ۴، ۵، و ۶ را تمرین می‌کنند که ماهیت مدیریت تیم کارآمد هستند.

عادت ۴: به بازی برد - برد فکر کنید.

انگیزش تیم برایشان مشکلی ندارد، برای این که می‌دانند چگونه به هر کسی از قبیل توزیع‌کننده‌های جدید، دفتر شرکت، و حتی مشتریان خرده فروش برای برنده شدن کمک کنند.

عادت ۵: ابتدا مطلب را درک کنید تا درک متقابلی از شما داشته باشند.

بازاریابان شبکه‌ای شنوندگان بسیار خوبی هستند، عمیقاً نیازها را مورد توجه قرار می‌دهند، و نگران مشتری و اعضای تیم‌شان هستند.

عادت ۶: هم‌کوشی کردن.

آن‌ها به دنبال ورودی‌های ارزشمند و متفاوت برای سرشاخه و زیرشاخه‌هایشان هستند. آن‌ها تمام وقت با جدیت به دنبال روش‌های جدید و بهتری برای انجام کارها هستند. در نهایت، بازاریابان شبکه‌ای حرفه‌ای بسیار کارآمد آخرین عادت را تمرین می‌کنند.

عادت ۷: آگاهانه رفتار کنید.

آن‌ها آگاهانه خودشان را اصلاح می‌کنند، بنابراین تأثیر بیشتر و بهتری بر روی اطرافیان دارند. حالا اجازه دهید نگاه دقیق‌تری به هر یک از این ۷ عادت داشته باشیم.