

تنها راز موفقیت، دوام آوردن

نویسنده:

مارک یارنل و رنه رید یارنل

مترجم:

پرستو شوکتی ماسوله و مسعود عوض خانی

ویراستار:

بردیا شاهمرادی

سرشناسه: یارنل، مارک، ۱۹۵۰ - م Yarnell, Mark
 عنوان و پدیدآور: تنها راز موفقیت، دوام آوردن/ نویسنده مارک یارنل، رنه ویدیارنل؛
 مترجم پرستو شوکتی ماسوله، مسعود عوض‌خانی
 مشخصات نشر: تهران: پردیس دانش، ۱۳۸۶
 مشخصات ظاهری: ۴۰۷ ص
 شابک: ۵۰۰۰۰ ریال 964-2509-13-X
 وضعیت فهرست‌نویسی: فیا
 یادداشت کلی: این کتاب تحت عنوان سال اول در بازاریابی شبکه‌ای به ترجمه نیما
 عربشاهی توسط مترجم در سال ۱۳۸۴ نیز منتشر شده است
 یادداشت: عنوان اصلی: Your first year in network marketing: over come your
 fears experience success, and achieve your dreams, c1998.

عنوان دیگر: سال اول در بازاریابی شبکه‌ای
 موضوع: بازاریابی چند سطحی
 شناسه افزوده: یارنل، رنه، ۱۹۴۴ - م، Yarnell, Rene
 شناسه افزوده: شوکتی ماسوله، پرستو، مترجم
 شناسه افزوده: عوض‌خانی، مسعود، مترجم
 ویراستار: بردیا شاهمرادی
 رده‌بندی کنگره: ۱۳۸۶ ۳س ۲ / HF۵۲۱۵/۱۲۶
 رده‌بندی دبویی: ۶۵۸/۸۶
 شماره کتابخانه ملی: ۳۷۸۴۴-۸۴م



تنها راز موفقیت، دوام آوردن
 ناشر: پردیس دانش
 مؤلف: مارک یارنل
 مترجم: مسعود عوض‌خانی
 ویراستار: بردیا شاهمرادی
 سال چاپ اول: ۱۳۸۶
 تیراژ: ۳۵۰۰ نسخه
 لیتوگرافی: خوشبین
 چاپ و صحافی: صاحب کوثر
 حق چاپ و نشر محفوظ است

شابک ۹۶۴-۲۵۰۹-۱۳-X

تقدیم

مارک یارنل این کتاب را به دخترش ایمی^۱ تقدیم می‌کند.
رنه‌رید یارنل این کتاب را به والدینمان تقدیم می‌کند:
لین^۲ و هلن هرینگتون^۳، دان و پاتسی یارنل^۴ به این خاطر که شغل سستی را
پشت سر گذاشتند تا زندگی همراه با کارآفرینی داشته باشند و ما را در تعقیب
جای پای خود الهام دهند.
به فرزندانمان کریس گرو^۵ و ایمی یارنل که قصد دارند این زن کارآفرینی را به
هزاره بعد منتقل کنند. خوشبختانه آنها این روحیه را گسترش خواهند داد و
زندگی‌های بیشتری از آنچه که ما دادیم را تحت تأثیر قرار خواهند داد.
عشق سه نسل خانوادگی نیروی قدرت بخش ما در دستیابی به بسیاری از
نعمات مالی، عاطفی و معنوی در طول زندگی مشترکمان بوده است.

1. Amy

2. Line

3. Helen Harrington

4. Duane and Patsi yarnell

5. Chris Grove

...

ما در نقطه‌ای از تاریخ هستیم که یک دوره ۴۰۰ ساله در حال مرگ است و دوره دیگری در تلاش برای به دنیا آمدن. تحولی در فرهنگ، علم، جامعه و اصلاحاتی بسیار در برابر ما، احتمال و احیای فردیت، آزادی، جامعه و اخلاقیات وجود دارد که دنیا تا به حال شاهد آن نبوده و یک هماهنگی با طبیعت، با یکدیگر و با هوش الهی که تا به حال دنیا حتی رویایش را هم ندیده است.

دی‌هاک^۱

بیناگذار ویزا

فهرست مطالب

۱	پیشگفتار
۳	سیاسگذاری
۵	مقدمه
۲۳	فصل اول: بی‌اعتنایی به موشک جواب رد
۲۳	شنیدن جواب رد از همسران
۲۸	شنیدن جواب رد از خانواده و دوستان
۲۹	پیروزی در مبارزه
۳۱	مثبت - منفی
۳۱	دوست خوب دبیرستانی
۳۶	آماده‌سازی مشتریان بالقوه در مواجهه با جواب رد
۴۳	بی‌میلی به برقراری ارتباط
۴۵	جدی نگرفتن
۵۰	جواب رد را به خودتان نگیرید
۵۳	موقعیت را با تعداد کمی از افراد در میان گذاشتن
۵۵	بیماری تمرکز محدود
۵۶	تبدیل جواب رد به انگیزه مثبت
۵۸	خلاصه فصل
۶۱	فصل دوم: اجتناب از تله مدیریت
۶۲	حامی اعضای خانواده و ساختن سازمان برای آن‌ها

۶۹	عقدہ مسیحا.....
۷۴	فقط چند نفر را وارد شبکه کرده و شاخه‌های آن‌ها را پایین ببرید.....
۷۷	بچه‌داری زیر مجموعه‌ها.....
۸۰	تجربه خارج از کشور.....
۸۳	داستان پیانو.....
۸۴	پول دادن برای عضویت یا خرید محصول.....
۸۸	فقط لیست خودت را بده تا من همه کارها را انجام بدهم.....
۹۱	یا از کار کنار بگیر یا رشد شبکه را به ماه ببر.....
۹۳	خلاصه فصل.....

۹۵	فصل سوم: جا خالی دادن از اژدر افسردگی.....
۹۷	دلایل افسردگی در بازاریابی چندسطحی.....
۹۹	وقتی که افسرده می‌شوید، به سراغ رهبر بالاسری بروید.....
۱۰۱	هیچ وقت یک دیدگاه منفی را به زیرشاخه‌های خود انتقال ندهید.....
۱۰۵	یک موقعیت برای خوش‌بینی.....
۱۰۹	کنترل کردن دیدگاه‌های خود.....
۱۱۰	اخبار، ممنوع!.....
۱۱۳	از درون به بیرون، محیطی مثبت بیافرینید.....
۱۱۷	از جملات تأکیدی استفاده کنید.....
۱۲۱	از بیرون به درون، محیطی مثبت بیافرینید.....
۱۲۵	فقط باور کن و به حرکت ادامه بده!.....
۱۳۰	هر کاری که می‌کنی، فقط کنار نکش!.....
۱۳۴	خلاصه فصل.....

۱۳۹	فصل چهارم: متوقف‌سازی تانک توقعات نادرست.....
۱۴۰	یک قیاس.....
۱۴۳	دیدگاه نادرست در مورد مدت زمان لازم برای موفقیت.....

۱۶۶	استدلال نادرست این که بالاسری همه کار را به جای تو انجام می دهد.....
۱۶۹	توصیف بازنشستگی.....
۱۷۳	دیدگاه نادرست این که نیاز به فروش هیچ محصول یا خدماتی نیست.....
۱۷۶	باور نادرست این مسئله که موفقیت از طریق فروش صرف محصولات بدست می آید.....
۱۷۷	مردم پذیرای اغراق نیستند.....
۱۸۰	خلاصه فصل.....
۱۸۵	فصل پنجم: حمله به کلاهک لیست گرم.....
۱۸۷	ایجاد یک لیست گرم بزرگ.....
۱۸۸	فهرست تقویت حافظه جهت ایجاد لیست گرم.....
۱۹۲	کلاهک لیست گرم اصابت می کند.....
۱۹۳	اولین کلاهک: ضعف در اعتقاد راسخ.....
۱۹۶	کلاهک دوم: کمبود اعتماد به نفس.....
۱۹۸	سومین کلاهک: ترس از دست دادن اعتبار.....
۲۰۲	کلاهک چهارم: شرمساری از شکست در شرکت قبلی.....
۲۰۳	پنجمین کلاهک: ارزیابی بازار مشتریان.....
۲۰۶	ششمین کلاهک: تضاد منافع.....
۲۰۸	بازاریابی هدف.....
۲۰۹	چه زمانی از تماس تلفنی سه طرفه استفاده کنیم.....
۲۱۱	استفاده از پوشه کارت پیگیری.....
۲۱۳	آغاز کار با مشتریایی از لیست گرم.....
۲۱۴	موفقیت بیش تر ناشی از دیدگاه صحیح است تا توانایی.....
۲۱۷	سمی نکنید مردم را وادار به ثبت نام کنید.....
۲۲۳	استفاده کامل و بهینه از لیست.....
۲۲۴	خلاصه فصل.....

۲۲۹	فصل ششم: جاخالی دادن از بمب تمرکززدا
۲۳۰	تغییر مداوم سیستم
۲۳۲	تجارت بدون چشم بند
۲۳۸	تغییر سیستم در میانه رودخانه
۲۴۰	وسوسه معاملات دیگر
۲۴۶	سردرگمی توسط رهبران دیگر
۲۴۹	مربی دنباله‌رو
۲۵۲	تب بمب تمرکززدا
۲۵۴	ضعف ساختار
۲۵۹	تنها حرکت کردن در میان پشتیبانی گروه
۲۶۱	حواس پرتی ناشی از بحران‌های شخصی
۲۶۴	خلاصه فصل
۲۶۹	فصل هفتم: فرار از مین جلسات
۲۷۱	اولین مین: جلسات هتلها
۲۷۳	جلسات داخل هتل قابل تکثیر نیستند
۲۷۴	جلسات داخل هتل وابستگی ایجاد می‌کنند
۲۷۹	جلسات داخل هتل خصوصی نیستند
۲۸۰	جلسات داخل هتل آزادی عمل را به نمایش نمی‌گذارند
۲۸۰	جلسات داخل هتل توهم اشباع‌شدگی را ایجاد می‌کنند
۲۸۱	جلسات داخل هتل رشد شخصی را ترویج نمی‌دهند
۲۸۲	دومین مین: مهد کودک نیمه وقت بالغین
۲۸۳	سومین مین: خدمات کلیسا
۲۸۵	چهارمین مین: جلسات فریب
۲۸۷	پنجمین مین: جلسات داخل دفتر کار
۲۸۹	جلسات داخل دفتر کار قابل تکثیر نیستند
۲۸۹	دفتر کار هزینه اضافه تولید می‌کند

۲۹۰	دفتر کار نمایانگر آزادی عمل نیست
۲۹۱	هشتمین مین: جلسات داخل کافی شاپ یا رستوران‌ها
۲۹۲	هفتمین مین: خانه شخص دیگر
۲۹۳	هشتمین مین: فن‌آوری
۲۹۴	کلید جلسه موفق، تکثیرپذیری است
۲۹۶	جلسات عضوگیری
۲۹۷	عضوگیری را از شهر خود شروع کنید
۲۹۸	زمان و مکان جلسات
۳۰۰	عدم حضور افراد، عادی است
۳۰۲	جلسات آموزشی
۳۰۳	موضوع جلسات آموزشی
۳۰۶	آموزش محصول الزامی نیست
۳۰۹	خلاصه فصل
۳۱۳	فصل هشتم: خالی کردن هفت تیر اتصال
۳۱۴	اتصال به یک جلسه مسافت دور
۳۲۰	آموزش را شخصاً انجام دهید
۳۲۳	ارزش سیستم آموزشی ساده
۳۲۵	سیستم
۳۲۸	نتایج
۳۲۸	اتصال به جلسات عضوگیری راه دور
۳۳۱	اتصال به یک جلسه عضوگیری محلی
۳۳۴	مسایل مربوط به درستکاری
۳۳۸	ترس از شکست
۳۴۰	عضوگیری بین‌المللی
۳۴۹	خلاصه فصل

۳۵۳	فصل نهم: منحرف کردن انفجار مدیریتی
۳۵۵	مزایایی که از پیوستن مدیران شرکی به بازاریابی چندسطحی بدست می آید
۳۵۹	چارچوب ذهنی یک مدیر شرکی
۳۶۴	دست برداشتن از جلسات و یادداشت ها
۳۶۴	فن آوری پیشرفته را با داستان تعریف کردن جایگزین کنید
۳۶۶	سرمشق بودن به جای واگذاری مسئولیت
۳۶۷	هیچ وقت مشتریان بالقوه خود را ارزیابی نکنید
۳۶۹	ساختن سازمان در مقابل فروش خرده محصولات
۳۷۴	ساختن یک سازمان به طور تمام وقت
۳۷۷	ساختن یک سازمان به طور نیمه وقت
۳۸۰	ساختن یک سازمان شبکه ای در موقعیت یک زن تنها
۳۸۵	ریشه کن کردن و جایگزینی روش مدیریتی
۳۸۵	به جای دستاورد مالی به دنبال رشد شخصی باشید
۳۸۶	دیگران را تعالی ببخشیم
۳۹۰	خلاصه فصل
۳۹۵	در مورد نویسندگان
۳۹۹	نتیجه گیری

پیشگفتار

به عنوان یک خبرنگار بازرگانی و نویسنده کتب خودسازی، به مدت هشت سال در مورد بازاریابی چندسطحی مشغول تحقیق و نگارش بوده‌ام. در این مدت افتخار این را داشته‌ام که با تعدادی از رهبران برجسته در صنعت مصاحبه داشته باشم و به سخت‌ترین موفقیت‌ها و رازهای موفقیت گوش فرا دهم. با این حال منبعی سرشارتر از اطلاعات عملی و روشن در مورد بازاریابی چندسطحی از کتاب «سال اول شما در بازاریابی چندسطحی» نیافته‌ام. با خواندن این کتاب چیزهای زیادی آموختم که در طول سال‌ها که به شدت مشغول تحقیق در مورد این صنعت بوده‌ام با آن برخورد نکرده بودم.

از کیفیت بالای کتاب بسیار شگفت‌زده شدم. از اولین باری که با مارک یارنل صحبت کردم، می‌دانستم که او در ایجاد ارتباط بسیار مهارت دارد. بسیاری از افراد موفق در بازاریابی چندسطحی بطرز حیرت‌آوری در بیان زیر و بم رمز موفقیت خود مشکل دارند. مارک همیشه قدرت بی‌همتایی در خلاصه کردن و بیان مطلب بصیرت‌های تجارتش، با طنز و داستان‌گویی و آمیخته با ظرافت طبع، داشته است. داستان‌ها و بصیرت‌هایی که مارک با من طی چندین مصاحبه در میان گذاشت نقش به سزایی در موفقیت نگارش کتاب موج سه داشته است.

از خواندن این کتاب روشن است که رنه یارنل استعدادی از جنس استعداد همسرش دارد. آن دو با هم گروهی شکست‌ناپذیر را تشکیل داده‌اند و در نبردها دوشادوش یکدیگر بوده‌اند. در این کتاب آن‌ها با صداقتی بی‌غرضانه لحظات

خوب و بد را بیان کرده‌اند و برای خواننده تصویری متوازن از آنچه که واقعاً برای کار و موفقیت در بازاریابی چندسطحی لازم است را آشکار کرده‌اند.

شما در این کتاب هیچ سخن بیهوده‌ای در مورد زود پولدار شدن نخواهید شنید. یارنل‌ها با تحمل سختی‌ها میلیونر شده‌اند. فرمول موفقیت آن‌ها سخت و بی‌رحمانه است و نیاز به کار طاقت‌فرسا و پشتکاری وری توان انسان عادی دارد. اما برای کسانی که آن را جدی بگیرند و جدا نشوند، آزادی واقع‌بینانه مالی به همراه دارد.

این کتابی است که هر شبکه‌ساز تازه کاری باید آن را بخواند. این کتاب به شما نشان می‌دهد که خطرات غیرمنتظره در چه جاهایی در کمین شما هستند و این که چگونه از آن‌ها دوری کنید. این کار را با زبانی بیان می‌کنند که هر کسی بتواند آن را درک کند به طوری که برای هر نکته با آوردن یک داستان الهام‌بخش و خاطرات حقیقی، آن را تقویت می‌کنند. برای شبکه‌سازانی که تجارتشان را جدی گرفته‌اند خواندن این کتاب ضروری است.

ریچارد پو^۱

نویسنده کتاب موج سه^۲ و

موج سه شیوه ساختن زیرمجموعه‌هایتان^۳