



صبح جادویی صبح جادویی برای بازاریابان شبکه‌ای

هال‌الرود و پت‌پترینی

فهرست

۷	تقدیر بازاریابان شبکه‌ای از این کتاب
۹	درباره‌ی کتاب‌های صبح جادویی و حال‌الروا
۱۱	دعوت ویژه‌ی حال
۱۵	پس‌گفتار
۱۷	مقدمه: صبح جادویی من
۲۹	چرا صبح مهم است؟ (مهم‌تر از آن که فکر می‌کنید)
۴۱	در ۵ دقیقه به آخر رسید
۵۹	ناجیان زندگی؛ ۶ روش
۱۱۱	خود-راهبری؛ اولین قانون نه‌چندان واضح بازاریابی شبکه‌ای
۱۴۳	مهندسی انرژی؛ دومین قانون نه‌چندان واضح بازاریابی شبکه‌ای
۱۷۱	تمرکز لیزری؛ سومین قانون نه‌چندان واضح بازاریابی شبکه‌ای
۱۹۳	بقیه‌ی روز یک بازاریاب شبکه‌ای
۲۲۳	مشتربینی هدفمند؛ اولین مهارت اصلی بازاریابی شبکه‌ای
۲۴۷	معرفی محصول و فرصت؛ دومین مهارت اصلی بازاریابی شبکه‌ای
۲۶۷	ثروت در پی‌گیری‌ست؛ سومین مهارت اصلی بازاریابی شبکه‌ای
۲۸۱	شروع سریع موفقیت؛ چهارمین مهارت اصلی بازاریابی شبکه‌ای
۲۹۷	فرمول جادویی

پیش‌گفتار

از بی‌هیگدون، مربی و سخنران بازاریابی شبکه‌ای

خوانندگان عزیز،

برنامه‌های صبحگاهی من مقدس است (می‌توانید از خانمم بپرسید!) هیچ استیحا را بدون چند فعالیت کلیدی شروع نمی‌کنم؛ فعالیت‌هایی که تعیین‌کننده‌ی کیفیت آن روز من و در نتیجه کیفیت زندگی‌ام است. در واقع، برای من برنامه‌ی صبحگاهی مهم‌ترین و کلیدی‌ترین بخش از میلیون‌ها برنامه و فعالیتی است که به عنوان یک بازاریاب شبکه‌ای در چند سال اخیر داشته‌ام. آن‌چه الان انجام می‌دهید این قدرت را دارد که زندگی را کسب‌وکارتان را برای همیشه متحول کند... اگر بگذارید این اتفاق بیفتد. چرا برنامه‌ی صبحگاهی، این قدر مهم است؟ چرا برنامه‌ی شبانه این قدر مهم نیست؟ یا برنامه‌ی بعد از ظهر؟ جواب، ساده است؛ چون می‌توانید با کنترل کردن صبح‌تان، کل روزتان را کنترل کنید. وقتی شب می‌شود، احساس و سطح انرژی‌تان، تحت تأثیر اتفاقات طول روز قرار گرفته است. می‌توانید هر روز صبح، کیفیت کل روز، احساس و سطح انرژی‌تان را تعیین کنید و به این ترتیب نتایج به دست آمده در هر روز هم تحت تأثیر قرار خواهد گرفت. هر روز صبح، تا قبل از ساعت ۸:۳۰ این کارها را

انجام داده‌ام:

نرمش

مدیتیشن

شکرگزاری

نوشتن یک پست در وبلاگم

ضبط یک فایل صوتی

جواب‌دادن به همه‌ی ایمیل‌ها و پیام‌های شبکه‌های

اجتماعی

این صوری می‌توانم بقیه‌ی روزم را صرف اهداف و روزهای بزرگم کنم! هر روز صبح، بعد از این فعالیت‌ها، در حالت ذهنی مثبت قرار می‌گیرم، تمام کارهایی را که در ذهن و زندگی‌ام تیرری به وجود می‌آورند، انجام داده‌ام و آماده‌ام تا یک روز غنی‌الامداد را شروع کنم و هر روز همین روند تکرار می‌شود. شما چگونه؟ شما هم می‌توانید به همین سطح کارآیی برسید. هالال‌رود و پت پترینی، شما را به جایی که می‌خواهید می‌رساند. کتاب صبح جادویی برای بازاریابان شبکه‌ای نقشه‌ی مسیر موفقیت‌تان است. آن را بخوانید و تلاش کنید به تمام اصولش پای‌بند بمانید. این صوری از این به بعد می‌توانید زندگی‌تان را یایی‌تان را خلق کنید. فقط باید شیوه‌ی شروع هر روزتان، کنترل کنید.

مقدمه:

صبح جادویی من

چه ثروتی بالاتر از این که مالک زندگی‌ات باشی
آن را سرف‌رشدت کنی؟ تمام موجودات زنده باید رشد
کنند و نمی‌توانند راكد بمانند. یا باید رشد کرد یا نابود شد.
آری رند، رمان «اطلس، شانه خالی کرد»

اخیرا خیلی مسرعه می‌شوم جدی می‌گویم. هر روز
مغزم را پر می‌کنم از دویامن و روتونین و پیام‌رسان‌های
عصبی‌های دیگری که حس فون‌العاده‌ای به من می‌دهند،
کمک می‌کنند بهتر تمرکز کنم. خلاقیت و کارآیی
بیش‌تری داشته باشم. حتماً می‌پرسید پس، محرکی
انتخاب کرده‌ام؟ جواب من صبح جادویی است.
توصیفش کمی سخت است. همیشه آدم مثبت بودم. اما
همیشه جان‌کنده‌ام. حتی چند تجربه‌ی کسب‌وکار هم فاجعه
در پرونده‌ام دارم. با این حال، از وقتی که شروع کردم به
اجرای اصول صبح جادویی، سطح و کیفیت زندگی‌ام به
کلی عوض شد.

در کتاب «هفت عادت مردمان موثر» استفان کاوی
می‌گوید باید کارهای مهم ولی غیرفوری را در اولویت
بالاتری بگذاریم. کارهای مهم را این‌طور تعریف می‌کند:

فعالیت‌هایی که برای رسیدن‌تان به اهداف بلندمدت ضرورت دارند؛ ولی ضرب‌الاجل خاصی ندارند. این کارها اغلب در لیست کارهای روزمره‌ی ما به سادگی جای‌شان را می‌دهند به کارهای فوری (ولی غیر مهم).

این کارهای مهم ولی غیرفوری، معمولاً ورزش کردن است و مطالعه و جذب مشتری و پی‌گیری‌ها و مواردی از این دست. این فعالیت‌ها، اگر هر روز انجام شوند، قطعاً بیش‌تر بر اثر را روی زندگی‌تان می‌گذارند؛ ولی معمولاً به خاطر کارهای پیش‌بینی‌نشده‌ی دیگر به تأخیر می‌افتند. حال وقتی برنامه‌ی صبح جادویی را اجرا می‌کنم، خیلی از کارهای فوری این‌چنین را از لیستم خط می‌زنم. مغزم پر از کارهای سر‌سیمایی شادی‌آور می‌شود، احساس شگفت‌آوری دارم و آماده‌ی شوم تا با تمام قوا بروم سراغ لیست کارهای آن روز. در این زمان همان احساسی است که بعد از شنیدن یک سخنرانی انگیزه‌بخش و مهیج یا بعد از دیدن فیلم دل‌آور با بازی مل کیسلیج پیدا می‌کنم. قبلاً این احساس، بعضی وقت‌ها ناگهانی در من ظاهر می‌شد. ولی الان می‌توانم با اراده‌ی خودم این احساس را در درونم به وجود آورم و با روش صبح جادویی، هر روز این کار را می‌کنم.

نمی‌توانم این روش را بگذارم کنار. درست مثل یک معتاد؛ با این تفاوت که در این اعتیاد، زندگی رو به پیشرفت می‌رود، نه نابودی. و تنها هدفم از همکاری در نوشتن این کتاب، این است که شما را هم به این روش معتاد کنم. کافی‌ست امتحان کنید. همه‌ی موفق‌ها این کار را می‌کنند.

به هر حال اگر می‌خواهید برنامه‌ی صبح جادویی مرا
بینید بروید به این سایت:

www.PatPetrini.com/MiracleMorning

چطور به این جا رسیدیم

من و هال اولین بار در نوجوانی وقتی نماینده‌ی فروش
یك شرکت بودیم، با هم آشنا شدیم. من دو-سه بار رکورد
فروش را شکسته بودم و یک‌مدت، بهترین نماینده‌ی فروش
شرکت بودم. هال هم چندین بار رکورد فروش را شکسته
بود و تبدیل شده بود به یکی از افتخارات نمایندگی‌های
فروش و یکی از مربی‌های پرطرفدار شرکت.

در سال ۲۰۰۴ در ۲۴ سالگی با مفهوم بازاریابی شبکه‌ای
آشنا شدم. ایده‌ی درآمد پایداری آن قدر برایم جذاب بود که
نمی‌توانستم جلویش مقاومت کنم. سمتی را که در شرکت
داشتم، ول کردم تا وارد بازار بازاریابی شبکه‌ای شوم. هال هم
بالاخره مسیرش را به سمت مربی برتر دنیای کسب‌وکار،
سخنران و نویسنده‌ی کتاب‌های پرفروش شروع کرد.

رویای من ساختن یک شرکت خیلی بزرگ و سفر دور
دنیا بود؛ آن هم در حالی که پول بی‌وقفه به حسابم واریز
می‌شود. این رویا بالاخره تبدیل به واقعیت شد.

اولین تجربه‌ای که از بازاریابی شبکه‌ای داشتم، هدیه‌ی
داستانی‌ست که اغلب شنیده‌اید. پول زیادی خرج کردم
و کلی محصول سفارش دادم، سخت کار کردم و بالاخره بعد
از ۶ ماه ۶۰ دلار سود از کمیسیون‌ها به دست آوردم. واضح
است که چیزی که به دست آوردم با چیزی که اعتقاد
داشتم می‌توانم به دست آورم، فاصله‌ی خیلی زیادی
داشت.

همه چیز با ملاقات مردی به اسم باب اشمیت عوض شد. سال‌ها به صورت حرفه‌ای در بازاریابی شبکه‌ای کار کرده بود. با چهار شرکت همکاری می‌کرد و توانسته بود در هر یک از این شرکت‌ها تبدیل شود به یکی از سه نفر اول پردرآمد. ده‌ها میلیون دلار پول درآورده بود، مسوول فروش محصولات با ارزش بیش از یک میلیارد دلار بود و افرادی را که مدام ناله و شکایت می‌کردند یا بهانه می‌آوردند، به هیچ وجه تحمل نمی‌کرد.

چند سال قبل از مرگش در چهارمین و آخرین شرکتی که تسبیح کرده بود، با او شروع کردم به همکاری. جلسات معرفی محصول، آنکه برگزار می‌کرد، بررسی کردم. به مکالمات تلفنی اش گوش می‌کردم. در مسیر رفتن از یک جلسه به جلسه‌ای بعدی، آموزش‌ها و کتاب‌هایی را که معرفی کرده بود، می‌شنیدم. تمام تلاش‌ها را می‌کردم تا چیزی را که از او یاد می‌گیرم، اج را کنم و این کار نتیجه داد!

ظرف یک سال، درآمد پایدار به اندازه‌ای شد که می‌توانستم با آن، راحت زندگی کنم. در آن سالگی این کار سختی نیست! دو سال بعد یک درآمد خوب ۶ رقمی (به دلار) داشتم، به کشورهای مختلف سفر می‌کردم و با نصف درآمد خیلی راحت زندگی می‌کردم و نصف دیگر را برای پس‌انداز و سرمایه‌گذاری می‌گذاشتم کنار. رویای من، واقعیت شده بود.

خب، چی عوض شده بود؟ دو چیز:

۱. کسی که کار را بلد بود (باب) به من گفت چی کار کنم.

۲. کاری را که به من گفتند، انجام دادم.

همین. فرمول همین بود. در این کتاب امیدوارم در مورد اول، کمک‌تان کنم. اما مورد دوم با خودتان است. چند سال بعد، موفق شدم در بازاریابی شبکه‌ای میلیون دلار درآورم، مشاور شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای باشم و (نکته‌ی جالب این که) محبوب‌ترین ویدیوی دنیای بازاریابی شبکه‌ای را بسازم. اعتراف می‌کنم سال‌ها قبل، وقتی حال کتابش را نوشتم، چیزهایی در مورد موضوع «صبح جادویی شنیدم» بودم، ولی با خودم می‌گفتم: «نه! قطعاً من آدم صبح‌ها می‌نویسم.» و به برنامه‌ی همیشگی‌ام ادامه دادم و همزمان حال را دور زیر نظر داشتم که مشغول ساختن برندی بودم. این «صبح جادویی».

بالاخره ایده‌ی صبح جادویی مثل ویروس همه جا را گرفت. می‌دیدم که مردم در بارهاش حرف می‌زنند و می‌گویند این شیوه، چه‌جوری زندگی‌شان را عوض کرده است. کم‌کم در فایل‌های صوتی که نوشتم می‌کردم حال به عنوان سخنران مهمان حاضر می‌شد. با خودم فکر کردم این صبح جادویی، انگار خیلی طرفدار پیدا کرده... خوش به حال حال!

بعد، حال با من تماس گرفت و پرسید دلم می‌خواهد با هم این کتاب را بنویسیم: «صبح جادویی برای بازاریابی شبکه‌ای»؛ با خودم گفتم خوب، بهتر است قسمت‌های قبلیش را بخوانم.

خواندم. عاشقش شدم. روش‌هایش را اجرا کردم؛ و این طوری بود که تبدیل شدم به معتادی که الان هستم.

صبح جادویی برای بازاریابان شبکه‌ای

برای نوشتن این کتاب، با ده‌ها بازاریاب شبکه‌ای خیلی موفق، که همه جزو یک درصد بالای شرکت‌ها هستند، مصاحبه کردم. قصد داشتم بفهمم چه کارهایی را متفاوت از ۹۹ درصد بقیه‌ی مردم انجام می‌دهند، در حالی که همان مقدار وقت می‌گذارند. این تمایزها را در بخش‌های این کتاب خواهید خواند. درآمد این افراد بین ۲۵۰ هزار دلار تا میلیون‌ها دلار است.

هر چه بیشتر دنیای بازاریابان شبکه‌ای را بررسی کردم، بیشتر متوجه این نتیجه رسیدم که بخش عمده‌ای از موفقیت‌های بزرگی‌شان نتیجه‌ی شخصیت‌شان است؛ یعنی این که چه چیزی هستند؛ و نه فقط فعالیت‌های‌شان و این که چه می‌کنند. این کتاب را به این خاطر نوشتم که می‌خواهم شما را به جنبه‌ی داشته باشید؛ هم در تمام جنبه‌های فروش موفق باشید و هم تمام جنبه‌های شخصیت‌تان را بهبود دهید.

ادعا و وعده‌ی کتاب این است اگر می‌خواهید کسب‌وکار بازاریابی شبکه‌ای‌تان را بهبود دهید، اول باید راهی پیدا کنید تا خودتان را به شخصیت‌تان را بهبود دهید.

اگر می‌خواهید موفقیت و درآمد فوق‌العاده خلق و جذب کنید، باید اول یاد بگیرید چطور اول تبدیل به فردی شوید که به راحتی و بدون وقفه می‌تواند موفقیت و درآمد فوق‌العاده‌ای را که می‌خواهد جذب و خلق و حفظش کند.

بعد، به خوبی آن چه را که بهترین بازاریابان شبکه‌ای

درباره‌ی ساخت کسب‌وکار و رسیدن به آزادی و درآمد یک درصد بالا می‌دانند، یاد بگیرید. باید ظرافت‌ها و جزئیات این کسب‌وکار را بلد شوید. موضوعاتی مثل پیدا کردن و جذب مشتری، معرفی فرصت‌ها و محصولات، پی‌گیری و در آخر، جذب بازاریابان جدید به شرکت‌تان.

کتاب صبح جادویی برای بازاریابان شبکه‌ای به هیچ کدام از کتاب‌های دیگر بازاریابی شبکه‌ای شبیه نیست. این کتاب مرجعی است که نشان‌تان می‌دهد چگونه هم‌زمان، در تمام جنبه‌های زندگی موفق شوید. چگونه یک بازاریاب به‌های عالی باشید و تعادل و کامیابی را در زندگی تجربه کنید. این کتاب نشان می‌دهد بهترین بازاریابان شبکه‌ای به چه می‌زنند؟ و به شما مسیر می‌دهد، درست از اول، تا شما هم یکی از آن‌ها شوید؛ از نظر ذهنی، احساسی، معنوی، مهارتی و استراتژیک.

حالا نوبت شماست

تصور کنید فردا صبح بیدار می‌شوید و همان کامل دارید که قرار است روز فوق‌العاده‌ای داشته باشید. تصور کنید سحرخیزی عادت‌یست که خیلی دوستش دارید. تصور کنید هر روز صبح مثل صبح کریسمس بود. همان روزهای فوق‌العاده‌ی دوران کودکی. همان وقت شب با اشتیاق و انتظار روز بعد می‌رفتید به رختخواب و ساعت ۴ صبح با هیجان، پدر و مادرتان را بیدار می‌کردید تا کادوها را باز کنید. (شاید هم فقط من این کار را می‌کردم!) برای‌تان حس خوبی ایجاد می‌کند؟

باور کنید من هر روز صبح با چنین حسی بیدار

می‌شوم. با اشتیاق و انتظار روز بعد به رختخواب می‌روم و صبح‌ها منتظرم ببینم آن روز قرار است چه اتفاقی برایم بیفتد. خیلی خوشحال و قدردانم از این که زندگی‌ام این قدر شگفت‌انگیز شده است.

می‌دانم. شاید با خودتان بگویید: «من هم تلاش کرده‌ام. ولی موفق نشده‌ام. تلاش کرده‌ام که زندگی و رشد شغلی‌ام را کنترل کنم. ولی بارها و بارها شکست خورده‌ام؛ و برای شروع هر موضوع جدیدی اضطراب دارم. آیا این روش واقعا می‌تواند کمکم کند؟»
بله! بله!

من آن دو روز سکه را امتحان کرده‌ام. می‌دانم تقلا برای رسیدن به هدف چه حسی دارد و می‌دانم به دست آوردن موفقیت‌های بسیار بزرگ‌تر از رویاهایم چه حسی دارد. حتی نوشتن چنین کتابی چند سال قبل به ذهنم هم نمی‌رسید.

روزهایی بود که دنبال موفقیت می‌گشتم و حالا به موفقیتی رسیده‌ام که همکاران من به آن غبطه می‌خورند و باعث شده از من رمز کارم را بپرسند. این کتاب رمز کارم را افشا می‌کند. تمام کارها، فعالیت‌ها و روش‌هایی را که استفاده می‌کنم تا در بازاریابی شکست‌های و در زندگی، در اوج بمانم، در این کتاب آورده‌ام.

مهم‌تر از آن به اعتقاد من شما آماده‌اید تا خودتان کسب‌وکار بازاریابی شبکه‌ای و زندگی‌تان را به جایی برسانید که عمیقا باور دارید می‌توانید؛ و گر نه این کتاب را برای خواندن انتخاب نمی‌کردید. اصول این کتاب می‌تواند وسیله‌ای شود برای تحقق رویاهای‌تان و کمک کند تا

کسب و کاری بسازید و پولی درآورید که بتوانید بدون استرس از مبالغ پایین حقوق و پاداش، زندگی رویایی تان را بسازید.

اعتقاد دارم برای رسیدن به موفقیت واقعی، با هر مقیاسی که برای موفقیت دارید، باید هم به بازی دنیای درون تان و هم به بازی دنیای بیرون تان مسلط باشید. همه چیز با کیفیت صبح تان شروع می شود. وقتی صبح تان را کنترل کنید، تمام روز تان در کنترل تان خواهد بود؛ و وقتی کل روز در کنترل تان باشد، کسب و کار بازاریابی شبکه‌ای هم تحت کنترل و تسلط تان قرار خواهد داشت. این جوری به زندگی تان هم مسلط می شوید. اگر برای من اتفاق افتاده، پس برای شما هم می تواند اتفاق بیفتد. اگر بخواهید، کتاب طرح جادویی برای بازاریابان شبکه‌ای می تواند در نقش مربی، ناظر به سرفرت و تیم ایده پرداز باشد؛ هم‌هش در یک کتاب می خواهم این کتاب همراه همیشگی تان باشد تا به جایی رسید و کسب و کار بازاریابی شبکه‌ای تان آن قدر متحول شود که اصلاً با تان نباید اول کار چگونه بود. این کتاب و یک دفترچه یادداشت روزانه همیشه دم دست داشته باشید، تا بروید سرِ رِش، یادداشت بردارید، نقاط تمایز و تغییراتی را که به وجود می آورید، بنویسید و پیشرفت تان را پی گیری کنید.

اگر بیش تر از من موفق نشوید، مطمئناً می توانید به اندازه‌ی من موفق باشید. می توانید موفقیتی را که من به دست آوردم، برای خودتان چند برابرش کنید. فقط کافی ست صبح‌ها را تحت کنترل تان درآورید.

آماده‌اید؟