

انگیزه . عمل

نتایج

نوشته‌ی

تام (ب گ آل) شرایتر

کتاب شرایتر

ترجمه‌ی

مینا امیری



عنوان و نام پدیدآور	: انگیزه. عمل نتایج / نوشته‌ی تام (بیگال) شرایتر، کیت شرایتر؛ ترجمه مینا امیری.
مشخصات نشر	: تهران: سلسله مهر، ۱۳۹۵.
مشخصات ظاهری	: ۱۷۶ ص.
یادداشت	: عنوان اصلی: Motivation.action.results
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۵۲۶۰-۶۷-۰
موضوع	: بازاریابی چندسطحی -- جنبه‌های روان‌شناسی
نوع	: Multilevel marketing -- Psychological aspects
رده بندی دی‌سی	: ۶۵۸/۳۱۴
رده بندی دنگره	: HF۵۵۴۹/۵/الف۸ش۴ ۱۳۹۵
سرشناسی	: شرایتر، تام Schreiter, Tom
شناسه افزوده	: شرایتر، کیت Schreiter, Keith
شناسه افزوده	: شرایتر، تام، مینا، ۱۳۴۷ - مترجم
وضعیت فهرست نویسی	: دنیا
شماره کتابشناسی ملی	: ۴۵۴۸۰۶۲



انگیزه . عمل . نتایج

نوشته‌ی: تام شرایتر - کیت شرایتر

ترجمه‌ی: مینا امیری

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۵ - تیراژ: ۵۰۰ نسخه

ناشر: سلسله مهر

حروف‌نگاری: آبان گرافیک

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۵۲۶۰-۶۷-۰

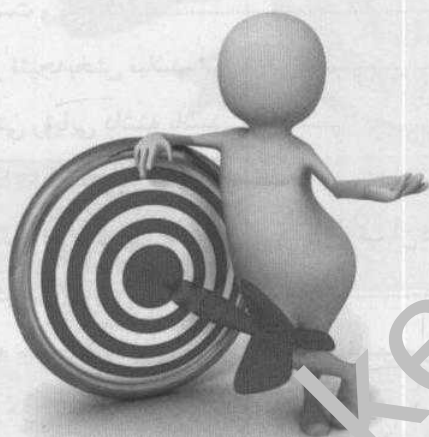
قیمت: ۱۲۹۰۰ تومان

مراکز پخش: تهران - خیابان ۱۲ فروردین - کوچه بهشت آیین - شماره ۳۴ طبقه اول

تلفن: ۰۹۱۲۱۲۴۴۹۷۱ - ۶۶ ۹۶ ۸۸ ۸۵ - ۶۶ ۴۶ ۱۸ ۶۰

اصفهان - آمادگاه - کوی سوره - پخش کتاب سوره

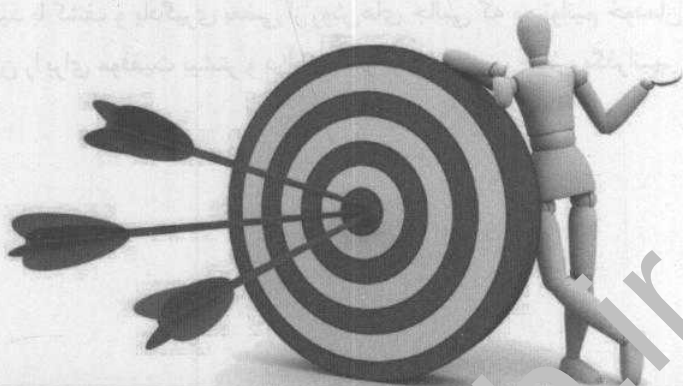
تلفن: ۰۹۱۳۳۲۷۷۳۸۷ - ۳۲ ۲۳ ۲۲ ۰۸



فهرست مطالب

۷	پیشگفتار.....
۱۱	ترغیب تويع كننده‌ی بی انگیزه
۱۳	جنبه‌ی منفی انگیزه‌ی پاداش.....
۱۷	نمونه‌های نتیجه‌بخش انگیزه‌ی پاداش.....
۳۹	انگیزه‌ی ترس.....
۴۷	غلبه بر ترس ملحق شدن.....
۳۹	انگیزه‌ی ترس.....
۴۷	غلبه بر ترس ملحق شدن.....
۵۷	انگیزه‌ی درونی.....

- انگیزه‌ی هدف، جنبه‌ی منفی آن ۶۱
- تعیین اهداف راحت است. دستیابی به اهداف سخت است ۶۵
- فرمول سه مرحله‌ای ۶۹
- بایاید هنگام تعیین هدف وانمود کنیم ۷۹
- یست و پنج کار ۸۳
- در نتیجه بخش نباشد، استعفا می‌دهم ۸۹
- وقتی ریایی داشته باشید ۹۵
- چرا تکنیک‌ها رشد ردی محدود هستند ۹۹
- چگونه به مشتریان احتمالی بیش از جذب آن‌ها انگیزه بدهیم ۱۲۱
- انگیزه از طریق هم‌نشینی ۱۳۵
- چه چیزی افراد را بر می‌انگیزاند؟ آن‌ها تصمیم را بگیرند؟ ۱۴۳
- ممکن است انگیزه مسأله‌ی اصلی نباشد ۱۷۱
- مراقب مشتریان احتمالی‌ای که شکست را از پتانسیل پیریزی می‌ربایند باشید. ۱۷۴



پیشگفتار

انگیزه، هنر است؟ یا علم؟



شاید کمی از هردو. ذهن، آن بخش از وجود انسان‌ها است که کمتر از همه‌ی بخش‌ها شناخته شده، اما سرنخ‌هایی و سرنخ‌هایی که ما می‌توانیم از این سرنخ‌ها کمک بگیریم تا خودمان و دیگران را بیشتر متوجه کنیم. این کتاب، کتاب مرجع یا کتاب درسی در زمینه‌ی علم انگیزه‌ی انسان نیست. پس این کتاب چیست؟ این کتاب، مجموعه‌ای از تکنیک‌های انگیزشی کاربردی است که می‌توانیم در کسب و کار بازاریابی شبکه‌ای به کار بگیریم. ترغیب و برانگیختن توزیع‌کنندگان جدیدمان، تنها وظیفه‌ی ما به عنوان لیدر در بازاریابی شبکه‌ای نیست. با این همه، مطمئناً وظیفه‌ی مهمی است.

بیاپید با کشف و یادگیری بعضی از روش‌های جالبی که می‌توانیم خودمان و دیگران را برای موفقیت بیشتر و درآمد بالاتر ترغیب کنیم، خوش بگذرانیم.

www.ketab.ir