

۱۵۴/۱۹۹۰
۹۷/۲۰۰۴

هفت عادت

بازاریابی شبکه‌ای مؤثر

نویسنده:

استفن آر کاوی

مترجم:

میترا هاشم‌زاده

نشر معیار اندیشه

سرشناسه	کاوی، استیون آر، ۱۹۳۲ - ۲۰۱۲ م. Covey, Stephen R.
عنوان و نام پدیدآور	هفت عادت بازاریابان شبکه‌ای مؤثر/نویسنده استفن آر کاوی؛ مترجم میترا هاشم‌زاده.
مشخصات نشر	تهران: معیار اندیشه، ۱۳۹۶.
مشخصات ظاهری	۱۱۲ ص: مصور.
ناپاک	978-600-5462-68-5
وضعیت فهرست‌نویسی	فیا
داشت	The 7 habits of highly effective network marketing professionals, c2010.
موضوع	بازاریابی چندسطحی -- جنبه‌های روان‌شناسی
موضوع	Multilevel marketing -- Psychological aspects
موضوع	موفقیت در کسب و کار -- جنبه‌های روان‌شناسی
موضوع	Success in business -- Psychological aspects
موضوع	موفقیت -- جنبه‌های روان‌شناسی
موضوع	Success -- Psychological aspects
شناسه افزوده	هاشم، میترا، مترجم
رده بندی کنگره	۱۳۹۶ ۷۲۰۳۲ / ۴۱۵/۱۲۶HF
رده بندی دیویی	۶۵۸/۸۷۲
شماره کتابشناسی ملی	۴۷۶۳۰۷۸



۶۶۴۹۵۷۹۷ - ۴۰۹۰۸۸

نشر معیار اندیشه

نام کتاب	هفت عادت بازاریابان شبکه‌ای مؤثر
مؤلف	استفن آر. کاوی
مترجم	میترا هاشم‌زاده
نوبت چاپ	اول ۱۳۹۷
تیراژ	۵۰۰ نسخه
بهاء	۹۰۰۰ تومان
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۵۴۶۲-۶۸-۵



www.meyarbooks.com

کلیه حقوق برای ناشر محفوظ است.

فهرست

صفحه	عنوان
۵	مقدمه
۱۱	عادت اول: عامل (کنش گر) باشید.
۱۹	عادت دوم: با داشتن یک هدف مشخص در ذهن خود
۲۵	عادت سوم: اولویت‌ها را رعایت کنید
۳۳	عادت چهارم: برد برد فکر کنید
۳۹	عادت پنجم: قبل از ترک شدن توسط دیگران، آنها را ...
۴۵	عادت ششم: هم‌اگرایی کنید
۴۹	عادت هفتم: آره را تیز نگه دارید
۵۹	مقدمه
۶۹	عادت اول: عامل (کنش گر) باشید
۶۹	عادت بینش شخصی
۶۹	عامل بودن در تقابل با منفعل بودن
۷۰	شیوه بیان عاملانه و دایره نفوذ
۷۱	تمرین
۷۱	حوزه نفوذ
۷۲	تمرین
۷۶	عادت دوم: با داشتن یک هدف مشخص در ذهن خود
۷۳	عادت رهبری شخصی
۷۴	درک رسالت شخصی شما
۷۴	تعریف و تعیین رسالت سازمانی
۷۵	یک مثال از تعریف رسالت شخصی
۷۵	تمرین
۷۶	عادت سوم: اولویت‌بندی کنید
۷۶	عادت مدیریت شخصی

۷۹	تمرین
۸۰	عادت چهارم: به برد - برد فکر کنید
۸۰	عادت نفع دوطرفه و احترام متقابل
۸۲	طرز فکر برد-برد یا نه-من نه-تو
۸۲	شهامت و ملاحظه
۸۴	تمرین
۸۵	عادت پنجم: قبل از درک شدن، خوب درک کنید
۸۵	عادت ارتباط برقرار کردن
۸۶	نکات آلودی در برقراری ارتباط
۸۶	نگرش و مهارت مدله
۸۷	سپس درک شود
۸۸	تمرین
۸۸	رسیدن به درک متقابل
۸۹	عادت ششم: به دنبال هم افراز را پیدا کنید
۸۹	عادت همکاری خلاقانه
۸۹	برای تفاوتها ارزش قایل شوید
۹۰	هم افزایی و ارتباطات
۹۱	ما جهان را چگونه که خودمان هستیم میبینیم
۹۱	برترین مهارت
۹۲	تمرین
۹۲	ارزش نهادن به تفاوتها
۹۳	عادت هفتم: اره را تیز نگه دارید
۹۳	عادت تجدید قوا
۹۴	تجدید قوای دائمی
۹۵	بالا رفتن از مارپیچ صعودی
۹۶	تمرین
۹۷	مخرج مشترک موفقیت
۹۷	درآمد

مقدمه

طی چهل سال کار مستمر با هزاران نفر از بازاریابان شبکه‌ای از چهار گوشه نقاط جهان، تجربه‌ای شگرف از آنها؛ افراد اثرگذار و شکیبایی که کارشان معرفی محصولات و خدمات آن دسته از شرکت‌هایی است که فعالیت‌شان با نیازهای واقعی مردم ارتباط مستقیم دارد، به دست آوردم. اینها کسانی هستند که ضمن رصد آینده مشتری‌های احتمالی برای آنها آزادی زمانی و مالی آرزو می‌کنند. افرادی که به‌سختی کار می‌کنند تا در زمان خود به تعادل برسند. جالب این که برای رسیدن به موفقیت، فرصت برابر در اختیار علاقه‌مندان این تجارت وجود دارد. شما به لحاظ سن، پیشینه، نژاد، تحصیلات یا وضعیت مالی پیش‌داوری نمی‌شوید. اما اگر در ارتقای همکاران بکوشید از بازاریابی شبکه‌ای پاداش می‌گیرید که سرمشقی بسیار انگیزشی به شمار می‌رود. بسیاری از فعالان بازاریابی شبکه‌ای در سخنرانی‌های من و در جلسات گفت و گویی که ترتیب می‌دادیم حضور داشته‌اند. لذا از محتوای این

اظهار نظرها، متوجه دل‌مشغولی‌ها و پرسش‌های‌شان شده‌ام. سوالاتی از این دست: "درآمد زیاد و کم می‌شود، چگونه می‌توانم به درآمد زیاد و ثابت برسم؟"، "چطور به گروه‌م انگیزه بدهم؟"، "چطور می‌توانم بر ترس از صحبت با مردم غلبه کنم؟ چرا همیشه جواب نه می‌شنوم؟"، "کار خیلی زیاد رفتم خیلی کم است."، "چگونه می‌توانم رابطه‌ام را با اعضای گروه‌م و با خانواده‌ام ارتقا بدهم و در سطحی عالی حفظ کنم؟ و این که چطور روحیه‌ام بالا بماند؟"

نگرانی‌هایی از این دست، حول محور چند مشکل اساسی و مشترک می‌چرخد، آیا می‌توانم بدون اعتماد در دور باطل اتلاف وقت و ایده‌آلیسم، بازاریاب شبکه‌ای حرفه‌ای تاثیرگذاری باشم؟

تجربه به من نشان داده که رعایت و جمع‌آوری هفت عادت در کسب و توانایی موثر بودن تاثیر فوق العاده‌ای دارد و باید با این هفت عادت زندگی کرد تا ملکه ذهن شود. عادات رفتاری شامل به‌کارگیری پوشان هستند: دانش، نگرش و مهارت، این سه اکتسابی هستند نه موروثی و در واقع طبیعت ثانوی ما را تشکیل می‌دهند و از همین رو است که ما عادت‌ها را کسب می‌کنیم یا عادت‌ها را ترک می‌کنیم. عادات "موثر بودن" یادگرفتنی از عادات "ناموثر بودن" یادگرفتنی. برای موفقیت واقعی در بازاریابی شبکه‌ای، به سطح تازه‌ای از طرز فکر مبتنی بر اصول مدیریت موثر شخصی نیازمندید. شخصیتی که بر پایه رویکرد درون به بیرون استوار باشد. درون به بیرون یعنی اول از درونی‌ترین بخش خود که همان شخصیت باشد، شروع کنید، از خودتان.

گذراندن آموزش‌های بازاریابی شبکه‌ای که غالباً "نوعی مهارت و فن هستند بسیار به شما کمک می‌کند. اما تنها، مهارت‌های ذهنی نیست که بازاریابان شبکه‌ای معمولی را از بازاریابان شبکه‌ای موثر متمایز می‌کند. موثر بودن از قالب شروع می‌شود. اگر می‌خواهم رشته کار از دستم در نرود باید با اعمال مدیریت مبتنی بر نظم و انضباط شدید برای افزایش انگیزه و ایجاد صمیمیت بین اعضا از شبکه‌های موثری برای جذب افراد به مجموعه‌ام و تشویق آنها به اطاعت از خود استفاده کنم. با بی‌اعتمادی و حتی اعتماد کم هم ملاتی برای پی ریزی موفقیت پایدار وجود نخواهد داشت. هیچ چیز جای‌گزين شخصیت خوب نمی‌شود.

اساس هر عادت‌ی یک اصل است. اصول، قوانین طبیعی هستند. این نکته بسیار مهم را به یاد داشته باشید: این عادت‌ها قبل از جعل شدن نیستند. باید بهای آن را پردازید. رشد و توسعه واقعی را هرگز نمی‌توان جعل کرد. چرا که موفقیت واقعی با رعایت اصول قابل دستیابی است. نکته مهم این که ارزش‌ها، عادات و رفتارهای خود را براساس اصول تنظیم کنیم، اما نکته مهم‌تر همانا "انگاره" است. انگاره یعنی تصویری که از واقعیات سرورن در ذهن شکل می‌گیرد. ما همواره در ذهن خود این تصاویر را که از تجربه‌های خود ما ناشی می‌شوند داریم. در بدو فعالیت خود در کسوت یک بازاریاب شبکه‌ای کمی نگران یا سردرگم هستید. این جاست که باید با انگاره‌ای موثر شروع کنید. حتی بازاریابان شبکه‌ای کهنه‌کار هم از بازبینی انگاره‌های خود معاف نیستند؛ چرا که در ارتقای عمل‌کردشان موثر خواهد بود. اگر به دنبال

تغییرات کوچک هستیم، باید رفتار خود را تغییر دهیم. ولی اگر منتظر تغییرات عمده و بزرگ هستیم، باید انگاره‌های پایه را تغییر دهیم. تامس کوهن^۱ در کتاب برجسته خود؛ *ساختار انقلاب‌های علمی*، چکیده‌ای از مطالعات خود در زمینه‌های جد و جهد بشر را این گونه خلاصه می‌کند: "هیچ چیز در ناپیدایی به پای موفقیت نمی‌رسد؛ بزرگ‌ترین پیشرفت‌ها نیز با گسست آغاز می‌شود."

بازاریابان شبکه‌ای مؤثر نخست خودشان را مدیریت می‌کنند. آن‌ها سه عادت اول را تمرین می‌کنند. با تمرین سه عادت اول در وهله نخست خودشان را مدیریت می‌کنند.

عادت اول: عامل^۲ (کش‌گر) هستند.

آن‌ها با نیروی تشخیص و حل مسئله خود کارها را پیش می‌برند.

عادت دوم: با داشتن یک هدف مشخص در این خود شروع می‌کنند.

آن‌ها تصویری روشن از آینده دارند و فعالیت‌ها، روزانه‌شان بر همین اساس استوار است.

عادت سوم: اولویت‌ها را رعایت می‌کنند.

آن‌ها بر اهداف بسیار مهم متمرکز می‌شوند و اجازه نمی‌دهند جزئیات، تمرکزشان را بر هم زند. به دیگر سخن، آن‌ها به درجه دوم‌ها در مرحله بعد

1- Thomas Kuhn

2- The Structure of Scientific Revolutions

3- Proactive

رسیدگی می کنند. تنها آن دسته از بازاریان شبکه‌ای که توانایی مدیریت موثر خود را دارند از عهده مدیریت موثر مجموعه خود بر می آیند. آن‌ها همواره در حال تمرین عادت‌های چهارم، پنجم و ششم هستند. تمرینی که اساس مدیریت موثر گروهی شناخته می شود.

عادت چهارم: نظم برد دارند.

این که مجموعه آن‌ها همواره با انگیزه باشد مشکل نیست چرا که آن‌ها راز و رمز برنده شدن را شناخته‌اند. شاخه‌ای مستقیم، توزیع کنندگان جدید، تک تک افراد و حتی مشتریان خرده پا را خوب می شناسند.

عادت پنجم: اولویت آن‌ها درک کردن دیگران قبل از درک شدن توسط دیگران است.

گوش‌های شنوا؛ این چیزی است که آن‌ها دارند. آن‌ها عمیقاً به نیازها و نگرانی‌های مشتریان احتمالی و اعضای مجموعه خود توجه دارند. کلید تاثیرگذاری آن‌ها اینست: "قادر به تاثیر گذاری نخواهیم بود، مگر این‌که خوب گوش بدهیم و خوب تاثیر بپذیریم."

عادت ششم: هم افزایی دارند.

آن‌ها با فروشاخه‌ها و فراشاخه‌ای‌های خود مجدانه همکاری داشته، راه کارهای تازه و روش‌های نو را برای پیشرفت‌های خود دنبال می کنند. آن‌ها هم افزایی را که در مقایسه با رابطه برد - باخت یا باخت - برد مسیر سوم تلقی می شود، ترجیح می دهند.

سرانجام بازاریابان شبکه‌ای و حرفه‌ای و تاثیرگذار عادت هفتم را تمرین

می‌کنند.

عادت هفتم: اره را تیز نگه می‌دارند.

آنها همواره در حال پیشرفت هستند. پیشرفت در هر چهار بعد جسمی، ذهنی، عاطفی و روحی. لذا هر چه بیشتر و بهتر بر اطرافیان خود تاثیر می‌گذارند در واقع عادت هفتم، شش عادت دیگر را نیز به پیشرفت و می‌دارد.

بررسی هفت عادت وین از نزدیک: