

الرود، هال، ۱۹۷۹ - م. Elrod, Hal/
تمرینات جادویی برای نتور کرها: برای پیشرفت سریع تجارتان ابتدا باید "خودتان" پیشرفت کنید
نویسندگان هال الرود و پات پترینی؛ مترجمان گیتی شهیدی، سعیدی گل محمدی.
تهران: انتشارات نسل نواندیش، ۱۳۹۵.
۲۵۶ص:

۹۷۸-۹۶۴-۲۳۶-۷۵۶-۶

قیما

عنوان اصلی: 2016... Miracle morning
برای پیشرفت سریع تجارتان ابتدا باید "خودتان" پیشرفت کنید.

راه و رسم زندگی

Conduct of life

رینی، پت

Perini, P.

شهباز، عزت‌الملوک، ۱۳۴۹ - مترجم

۱۴ سعیدی، سعیدی، ۱۳۶۳ - مترجم

۱۳۹۵۶۷ الف ۲ ار ۶۳۷B

۱۳۹۱/۱

۲۴۳۸۷۰

تمرینات جادویی

برای نتور کرنت (مجر صبح)

نویسندگان: هال الرود و پت پترینی

مترجمان: گیتی شهیدی، سعیدی گل محمدی

ویراستار: طاهره‌السادات میرصفی

صفحه‌آرا: الهه ایمنی

طراح جلد: ندا ایمنی

ناشر: نسل نواندیش

شمارگان: ۲۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: اول

سال چاپ: ۱۳۹۵

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۲۳۶-۷۵۶-۶

ISBN: 978-964-236-756-6

کتاب‌های مورد نیاز خود را از فروشگاه انتشارات نسل نواندیش تهیه فرمایید.

نشانی فروشگاه نسل نواندیش: میدان ولیعصر - ابتدای کریمخان - پلاک ۳۰۸

تلفن: ۹ - ۸۸۹۴۲۲۴۷

www.naslenowandish.com

info@naslenowandish.com



naslenowandish

انتشارات نسل نواندیش
<https://telegram.me/naslenowandish>

فهرست

- دعوت ویژه هال ۱۳
- پیش‌گفتار ۱۵
- مقدمه ۱۷
- چرا سبج با این نام مهمند؟ ۲۵
- ری هیگگینز؛ زراب شبکه‌ای بسیار موفق ۳۱
- ماریا ویلیامز ۳۵
- صبح‌ها در طول پنج دقیقه: سراط و فعال شوید ۳۷
- جوردن آدلر؛ نویسنده کتاب پرفروش *بدل در ساحل* ۴۷
- تاد فاکون ۴۹
- تمرینات زندگی‌بخش ۵۱
- جاستین پرینس ۸۵
- جسیکا الرمان ۸۹
- خودرهبری ۹۱
- وینست اورنگا ۱۱۱
- آن سایگ ۱۱۳
- انرژی خود را مهندسی و کنترل کنید ۱۱۷
- مارک هاورسون ۱۳۵
- جوردن هوبارد مونرو ۱۳۷
- تمرکزهای تزلزل‌ناپذیر ۱۴۱

- ۱۵۳.....تانيا آليزا
- ۱۵۵.....جنيفر گلاکن
- ۱۵۷.....ادامه روز یک بازارياب شبکه‌ای
- ۱۷۵.....سيندی ساموئلسون
- ۱۷۹.....کيالا کانایي
- ۱۸۱.....مشتري يابی هدفمند
- ۱۹۷.....راب رابسون
- ۱۹۹.....ارائه محصولات و فرصت‌ها
- ۲۱۱.....ناگبريل مان
- ۲۱۵.....شانس و آفر در بيگيري است
- ۲۲۹.....ليزا کاک
- ۲۳۱.....موفقيت شروع سري
- ۲۳۹.....معادله جادویی
- ۲۴۹.....ايوان کلاسن

دیگر متخصصان بازاریابی شبکه‌ای می‌گویند...

«پس از ملاقات با صدها حرفه‌ای موفق بازاریابی شبکه‌ای سراسر دنیا متوجه شدم، همه یک خصوصیت مشترک دارند: همه دائمی و ثابت بر رشد و پیشرفت شخصی خود متمرکزند، هرگز دست از یادگیری یا رشد بر نمی‌دارند. در بیشتر حرفه‌ها از خواب برمی‌خیزید و به محل کار می‌روید. در بازاریابی شبکه‌ای از خواب برمی‌خیزید و برای خودتان کار می‌کنید. این کتاب ابزاری عالی است که به شما می‌آموزد طوری زندگی کنید که آرزو نداشته باشید مانند این فرد برای خودتان کار کنید. بازاریابی شبکه‌ای به شما یاد می‌دهد چگونه برای خودتان کار کنید.»

ریچارد فنتون و اندریا والتز؛ نویسندگان کتاب برو برای هیچ!

«زمانی که بات رینی بازاریاب موفق و حرفه‌ای بود، با او شریک بودم. او فردی حرفه‌ای و مستعدی بود که در تبدیل مفاهیم پیچیده به موضوعات ساده و قابل استفاده توانایی منحصر به فردی دارد. او با کتاب *تمرینات جادویی برای بازاریابان شبکه‌ای* موضوع را روشن می‌کند. همچنین مفهوم معجزه صبح را با آموزش مهارت‌های اساسی، که هر بازاریاب بکهای باید برای موفقیت در حرفه ما بر آن مسلط باشد، ترکیب می‌کند. این کتاب را نذر کتاب‌هایی قرار دهید که حتماً باید بخوانید!»

داگ وید، بازاریاب حرفه‌ای شبکه‌ای؛ نویسنده پرفروش نیویورک تایمز و مشاور اسبق کاخ سفید

«منی‌توانم بگویم این کتاب چقدر خوب است. هر بازاریاب شبکه‌ای با به کارگیری درس‌های این کتاب به سود زیادی می‌رسد. این کتاب بازی را عوض می‌کند.»

تد نویتن، رییس شرکت "forhome.com"

«این کتاب بهترین کتابی است که تاکنون خوانده‌ام، همین.»

مادر پت پترینی، کولر پترینی

پیش‌گفتار

نوشته رای هیگدون

خواننده ریز

برنامه صبحگاهی من مقدس است. (از هم‌سرم بپرسید!) من روزم را بدون انجام چندترین کلیدی و مهم که هر روز زندگی مرا تنظیم می‌کند، شروع نمی‌کنم.

در حقیقت برنامه صبح‌زود را بزرگ‌ترین و مهم‌ترین کلید میلیون‌ها نفری می‌دانم که در چند سال اخیر در حرفه بازاریابی پرورش داده‌ام. اگر به آنچه اکنون در دست دارید ارجح دهید، زندگی دارد که زندگی و تجارت شما را به وضعیت بهتر تغییر می‌دهد.

چرا برنامه صبحگاهی این قدر مهم است؟ چرا برنامه شبانه و بعدازظهر این قدر اهمیت ندارد؟ خیلی ساده است؛ زیرا شما با کنترل صبح خود آن روز خود را تحت کنترل می‌گیرید. وقتی شب از راه می‌گذرید و انرژی شما تحت تأثیر اتفاقات روز بوده است. با کنترل روز خود در انجام کارهای مهم صبح، شما انرژی و نگرش خود را تحت کنترل دارید و همین باعث می‌شود نتایج شما در کنترل و اختیار شما باشد.

من تا ساعت ۸:۳۰ کارهای زیر را انجام داده‌ام:

- ورزش

- مدیتیشن

- شکرگزاری

- نوشتن پست‌های آنلاین روزانه

- ضبط پادکست

پاسخ همه ایمیل‌ها و پیام‌های رسانه‌ای را داده‌ام و بقیه روز را روی اهداف و رویاهای بزرگم کار می‌کنم! ذهنیت مثبت دارم و کارهای مهمی را کامل کرده‌ام که در تجارت‌م مهم هستند و آماده‌ام روز پرکارم را شروع کنم.

اگر شما هم چنین قدر مفید و سودآور شوید، چه می‌شود؟

خوب می‌توانید این‌طور باشید و حال‌الروود و پت‌پترینی نیز شما را به جای دلخواهتان می‌رساند. تمرینات جادویی برای بازاریابان شبکه‌ای نقشه راهنمایی است که شما را به موفقیت می‌رساند!

شما را تشویق می‌کند تا رافعاً خود را غرق کتاب حاضر کنید. آن را بخوانید و از اصول آن طرفداری کنید.

با به‌کارگیری این کتاب و کنترل چگونگی شروع روز خود، زندگی رویایی‌تان را می‌آفرینید.

رای هیگدون، مربی بازاریابی شبکه‌ای

سخنران و مربی

مقدمه

«چه ثروتی بهتر از این که صاحب زندگی خود باشید و آن را صرف یادگیری کنید؟ هر موجود زنده‌ای باید رشد کند. هیچ موجودی نمی‌تواند راکد و بی‌حرکت

باقی بماند.»

آین راند

به‌تازگی پیشرفت‌های زیادی داشته‌ام...

جدی می‌گویم، هر روز به‌مدغمزم را با دوپامین، سروتونین و دیگر انتقال‌دهنده‌های عصبی رها می‌کنم و احساس شگفت‌انگیزی به من می‌دهند، به تمرکز کم‌کم، و تلاقیت و سودآوری مرا تقویت می‌کنند. چطور این کار را انجام می‌دهم؟ با استفاده از تمرینات جادویی. توصیف آن سخت است. همیشه آدم مثمی بوده‌ام. همیشه سخت کار کرده‌ام. حتی چند موفقیت بزرگ تجاری را از دست داده‌ام. هر چند از وقتی که از روش صبح جادویی استفاده کرده‌ام، زندگی‌ام به‌طور کلی تغییر کرده است. استفان کاوی در کتاب هفت عادت مردمان مؤثر درباره اهمیت اولویت‌بندی فعالیت‌های مهم اما غیرضروری صحبت می‌کند.

او فعالیت‌های مهم را ابزاری مهم برای رسیدن به اهداف بزرگ به شمار می‌آورد. اما هیچ ضرب‌الاجل و مهلتی برای آن‌ها مشخص نمی‌کند، آن‌ها را در ردیف وظایف ضروری‌تر اما کم‌اهمیت‌تر قرار می‌دهد.

افراد معمولی به کار، مطالعه، مشتری‌یابی و پیگیری مشغولند. این فعالیت‌ها اگر هر روز بیشتر انجام شوند، بیشترین تأثیر را بر زندگی شما

می‌گذارند، اما می‌توان در صورت خراب‌شدن اوضاع آن‌ها را دوباره برنامه‌ریزی کرد.

حال هر روز صبح وقتی تمرینات ویژه صبح جادویی را انجام می‌دهم، بعد از بررسی فهرستم، مغزمو مواد شیمیایی شادی‌آوری را به جریان انداخته است. احساس شگفت‌انگیزی دارم و پرنرژی به فهرست کارهای آن روزم می‌روم. این همان احساسی است که بعد از گفتگویی انگیزه‌بخش با یک تماشای فیلمی شاد به من دست می‌دهد. این احساسی است که ناگهانی بر من ظاهر می‌شود. اما حال، عمده‌اً خودم آن احساس را با اراده خواست خودم می‌سازم و هر روز آن را با تمرینات جادویی صبحی تجربه می‌کنم.

به آن معتاد شدم. در حالش افتادم؛ مثل معتادی که به جای نابودشدن زندگی‌اش، رشد می‌کند. تنها هدفم از دستیار نویسنده شدن برای کتاب حاضر این است که شما را نیز آشنا کنم. فقط امتحان کنید، همه این کارها را انجام می‌دهند.

چگونه به این جا رسیدیم؟

من و هات اولین بار در نوجوانی وقتی فروشنده شرکتی به‌دیم با یکدیگر آشنا شدیم. من چند رکورد فروش زده و یکبار نماینده فروش شماره یک شرکت شده بودم، درحالی‌که هال رکوردهای زیادی داشت. این نماینده فروش یکی از بهترین شرکت‌ها مشهور شده بود.

سال ۲۰۰۴ در ۲۲سالگی با مفهوم بازاریابی شبکه‌ای آشنا شدم. علاقه‌ام به کسب درآمد چنان شدید بود که نمی‌توانستم در مقابله مقاومت کنم. سرانجام موقعیت فروش خود را رها کردم و روی بازاریابی شبکه‌ای متمرکز شدم. هال نیز مربی عالی تجاری، سخنران و نویسنده پرفروش‌ترین کتاب شد.

آرزو داشتم سازمان بزرگی بسازم، سپس به دور دنیا سفر کنم و هم‌زمان چک‌هایم را دریافت کنم و سرانجام، همه آن رویاها به حقیقت پیوستند. اولین تجربه‌ام با بازاریابی شبکه‌ای، همان ماجرای بود که اغلب می‌شنوید. مبلغ زیادی صرف سفارش هزاران محصول کردم، تمام تلاشم را به کار گرفتم و در طول شش ماه به هدف شصت دلار کمیسیون رسیدم. نیازی نیست بگویم درآمد و انتظارم بسیار با هم متفاوت بودند.

ندانم ملاقات با باب اسمیت همه چیز عوض شد. وقتی با باب آشنا شدم، او چند دهه بازاریاب حرفه‌ای بود. در حرفه‌اش با چهار شرکت کار می‌کرد و یکی از پرامدترین افراد شرکت ما شده بود. میلیون‌ها دلار درآمد داشت و سبب فروش محصول یک میلیارد دلاری بود و به هیچ‌وجه تحمل آهوناله و شکایت و بهانه‌جویی نداشت. من چند سال قبل از این که باب از دنیا برود، در چهارمین و آخرین شرکت به او ملحق شدم. روش معرفی کالای او را بررسی می‌کردم. به تلفن کنفرانس‌های سه‌جانبه او گوش می‌دادم. در فاصله حرکت به منزل قرارها به مطالب آموزشی و کتاب‌های صوتی که معرفی کرده بود، گوش می‌ادم. نهایت تلاشم را می‌کردم تا به توصیه‌های او و آموخته‌ها، تسلط کنم و در پایان نتیجه‌بخش بود!

در طول یک سال، درآمدم برای زندگی مرفه کافی بود، اما در ۲۳ سالگی هزینه زیاد نیست! در طول دو سال به درآمد شش رقمی ختمی رسیدم، به دور دنیا سفر کردم و با نیمی از درآمد راحت زندگی کرده و بقیه درآمد را پس‌انداز و سرمایه‌گذاری می‌کردم. به رویایم رسیده بودم.

بنابراین دو چیز تغییر کرد:

۱. فردی آگاه و مسلط بر این کار (در این مورد) به من گفت چه کاری انجام دهم.

۲. همچنین چگونه عمل کنم.

همین! فرمول آن همین بود. امیدوارم این کتاب به شما هم کمک کند:

فرمول اول را بدانید و عمل به فرمول دوم به شما بستگی دارد.

چند سال به سرعت برق و باد گذشت و من خوش‌شانس بودم که بازاریاب شبکه‌ای یک میلیون دلاری، مشاور شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای و خالق چند ویدیو، ام‌زشی در زمینه بازاریابی شبکه‌ای شدم. اعتراف می‌کنم سال‌ها پیش زمانی که حال اولین بار این کتاب را نوشت، وقتی درباره کتاب تمرینات جادویی دیدم، گفتم نه! من صبح‌ها سر حال نیستم، از این‌رو به برنامه عادی خود ادامه دادم. اما حال کتاب تمرینات جادویی برای بازاریابان شبکه‌ای را به برند تبدیل کرد.

بالاخره کتاب او مشهور شد. مردم درباره کتاب و تأثیراتش و تغییراتی که در زندگی‌شان ایجاد کرده بود، مطلب می‌نویسید. به تدریج حال سخنران و میهمان افتخاری پادکست‌هایی شد که من گوش می‌دادم. اکنون فکر می‌کنم این کتاب برای ما بخت و اقبال زیادی به همراه داشته است.

سپس، روزی حال از من پرسید: «آیا دوست داری دستیار نویسنده این کتاب باشی؟» (یعنی کتاب تمرینات جادویی برای بازاریابان شبکه‌ای) و من فکر کردم، خب بهتر است کتابش را بخوانم.

سرتان را درد نیآورم کتاب را خواندم؛ به آن عمل کردم و به آن معتاد

شدم.

تمرینات جادویی برای بازاریابان شبکه‌ای

هنگام نوشتن کتاب حاضر با هزاران بازاریاب شبکه‌ای ماهر مصاحبه کردم که بیشتر آن‌ها جزء یک درصد اعضای برجسته و محترم شرکت‌های خود هستند.

می‌خواستم به شما نشان دهم این یک درصد افراد در همان محدوده زمانی به کار متفاوتی انجام دادند که ۹۹ درصد دیگر انجام ندادند. این موضوع را در فصل‌های بعدی کامل توضیح می‌دهم. درآمد متوسط این افراد از ۲۵۰/۰۰۰ دلار به میلیون‌ها دلار در سال افزایش یافت. هرچه بیشتر درباره بازاریابان شبکه‌ای رده اول مطالعه می‌کردم، بیشتر می‌فهمیدم که موفقیت آن‌ها در بازار حاصل از هویت آن‌هاست. با مطالعه این موضوع هم بر جنبه ارزش رقیب مسلط می‌شوید و هم بر تمام ابعاد وجودی خود.

هدف کتاب این است؛ اگر می‌خواهد در بازاریابی شبکه‌ای به مرحله بعدی برسید، ابتدا باید بدانید که چگونه خود را به سطح بعدی برسانید. اگر می‌خواهید موفقیت و درآمد فوق‌العاده‌ای جذب، ایجاد و حفظ کنید، ابتدا باید یاد بگیرید چطور به‌آسانی موفقیت و درآمد دلخواه را جذب، ایجاد و حفظ کنید. سپس باید در مهارت‌های سطح پایین که بازاریابان شبکه‌ای در ساخت بازار، به نوعی از درآمد و ازای دست می‌یابند که فقط یک درصد افراد درجه یک از آن بهره‌مند می‌شوند. لازم است فوت‌وفن‌های مواردی مانند مشتری‌یابی، معرفی فرصت‌ها، محصول و پیگیری را یاد بگیرید. در نهایت بازاریابان جدید را در سازمان خود مشغول به کار کنید.

کتاب تمرینات جادویی برای بازاریابان شبکه‌ای مانند دیگر کتاب‌های بازاریابی شبکه‌ای نیست. این کتاب نشان می‌دهد چطور در هر زمینه‌ای از

زندگی موفق شوید و هم‌زمان بازاربان عالی بوده و زندگی پر از سلامتی، تعادل و موفقیت را تجربه کنید.

این کتاب به شما می‌گوید بازاربانان عالی و درجه یک چه کاری انجام می‌دهند و از همان ابتدا به شما کمک می‌کند از لحاظ ذهنی، عاطفی، روحی و مهارت و راهبرد همانند آن‌ها شوید.

روبت شماس

په می‌شود صبح با این ایمان قوی بیدار شوید که قرار است روزی شگفت‌انگیز داشته باشید؟ اگر سحرخیزی عادت مورد علاقه شما بود، چگونه؟ اگر هر روز صبح را مانند روز عید می‌دانستید و امروز هم مثل روزهای کودکی شما شاد بود، چگونه؟ وقتی شب با پیش‌بینی اتفاق فردا به رختخواب بروید و چنان هیجان‌زده از خواب بیدار شوید که پدر و مادرتان را در ساعت چهار صبح از خواب بیدار و مجبور کنید هدایای سال جدید شما را باز کنند، چگونه باور کند من هر روز این احساس را دارم. با شوق اتفاقات روز بعد به رختخواب بروم و صبح با پیش‌بینی اتفاقات آن روز از خواب بیدار می‌شوم. بسا سپاسگزارم که زندگی‌ام این‌قدر شگفت‌انگیز است.

می‌دانم، من هم امتحان کردم و شکست خوردم. اما من نوشتم زودتر از زمین برخیزم. سعی کردم بر زندگی و رشد حرفه‌ای خودم مسلط شوم. باید اعتراف کنم بیشتر اوقات شکست خورده‌ام و از این‌که چیزی جدید را امتحان کردم، آشفته شدم. آیا این واقعاً به من کمک می‌کند؟ بله! بله! بله! من هر دو روی سکه را دیده‌ام.