

۶ درس از رندی گیج "روی ریل نتورک ماندن"



درس اول - Posture :

Posture در فارسی "وضعیت" ترجمه میشود. این «وضعیت»، و داشتن آن، برای موفقیت شما حیاتی است؛ هم هنگامی که میخواهید به سراغ کسی بروید و او را دعوت به کار کنید و هم هنگام کار کردن با تیمتان.

"وضعیت" ترکیبی است از آنچه که باور دارید، آنچه که انجام میدهید و اعتمادی که دارید.

افرادی که روی ریل نتورک قرار دارند، این «وضعیت» را دارند. و آنها که روی ریل نیستند، ندارند.

وضعیت اینست که بدانید شما چه چیزی و چه فرصتی در اختیار دارید. شما با اطمینان به سراغ دیگران میروید، چون هیچ شکی درباره آنچه به آنها پیشنهاد میکنید ندارید.

شما وقتی به سراغ افراد میروید، باید در وضعیت «این فرصتو به کی میتونم پیشنهاد بدم» باشید؛ نه در وضعیت «امیدوارم طرف رد نکنه!»

افرادی که Posture دارند، به دنبال آدم های «آسان» که ناتوانند و به هر چیزی پاسخ مثبت می دهند نمیروند؛ بلکه بلافاصله افرادی را در جریان قرار میدهند که بیش از همه موفق و هدف دارند؛ این کار را با اطمینان کامل انجام میدهند و در انتظار نتیجه مثبت هستند. آنها میدانند که Network یک

تجارت رؤیایی است ... سرمایه زیادی نمیخواهد؛ استخدام کسی یا جایی نیستید؛ نیاز به امکانات اولیه ای مانند دفتر کار و ... ندارید؛ بازنشستگی تان زود هنگام است و درآمد آن بسیار بالاست!

بنابراین وقتی این افراد، درباره افراد مورد نظرشان فکر میکنند، به دنبال افرادی میگردند که این فرصت را بفهمند و سپس با Posture به سراغ این افراد میروند!

آنها به دنبال شکار افراد، یا التماس کردن نیستند و در به در دنبال شنونده نمیگردند! آنها به سادگی به افراد پیشنهاد میکنند که در این موقعیت فوق العاده شرکت کنند؛ چیزی بسیار فراتر از شغل یا تجارتي که او هم اکنون در آن دخیل است!

چیز دیگری که از Posture ناشی میشود، توانایی به کارگیری «بزرگ ها» است. منظورم این است: وقتی من به کمپانی ملحق شدم، دقیقاً همین کار را کردم. من به سراغ پرمشغله ترین، هدفدارترین و موفقترینها رفتم. من اجازه دادم آنها بدانند این فرصت چقدر بزرگ است و آنها چقدر میتوانند در آن بزرگ باشند.

من به حدود ۱۰ نفر گفتم که میتوانند درآمدی بالای ۱۰۰ هزار دلار در ماه در این تجارت داشته باشند. (البته از آن ده نفر، هفت نفر هیچ تجربه ای در نتورک نداشتند! من میدانستم می توانند؛ چون آنها باهوش و دارای تأثیر و نفوذ کلام بودند و در تدریس مهارت داشتند.

کلید این است...

من امروز یکی از مدیران طلایی هستم. بیش از ۱۰۰ هزار دلار در ماه درآمد دارم و نفر اول از نظر درآمد در کمپانی ام هستم؛ اما وقتی که من به سراغ این افراد رفتم، حتی یک رهبر درجه پایین هم نبودم و هیچ درآمدی هم به دست نیاورده بودم!

نکته را گرفتید؟!

من منتظر نماندم که درآمد بزرگی کسب کنم تا پس از آن سراغ آنها بروم. من منتظر نماندم تا ۶۰۰۰ دلار در ماه در بیاورم تا نشان دهم چقدر آنها میتوانند بزرگ باشند. من می دانستم که واقعاً چه چیزی در اختیار دارم و همینطور هم با دیگران صحبت میکردم!

"خرده کاری" فایده ای برای شما ندارد. محافظه کار بودن فایده ای ندارد. منتظر موفقیت بودن، برای آن که به سراغ دیگران مخصوصاً آدمهای موفق برویم، هرگز هیچ فایده ای برای شما ندارد.

یک ویولون Stradivarius، همیشه درجه یک است؛ چه شما بلد باشید آنرا بنوازید و چه نه! یک لامبورگینی مثل باد میروود؛ چه شما بلد باشید آن را برانید و چه نه! و نتورک، بهترین راه آزادی مالی در

جهان است؛ برای آنهایی که تجربه ای ندارند؛ سرمایه شان کم است و پارتی ندارند؛ چه شما آن را انجام دهید و چه نه!

حتی اگر شما دیروز کار را شروع کرده اید و ۱۰ دلار هم در نیاورده اید، پتانسیل درآمدی این کار برای افرادی که به سراغشان میروید کاهش نمییابد یا محدود نمیشود؛ همچنین اگر ۵ ماه است که در این کار هستید و ۱۰ دلار هم کسب نکرده اید! شما بهترین و بی نظیرترین فرصت تجاری دنیا را در اختیار دارید. اینچنین آغاز کنید! و این، یعنی Posture!

برای معرفی کار به دیگران از آنان عذرخواهی نکنید. بدانید که چه فرصت بی نظیری را در اختیار آنها میگذارید. به سراغ افرادی بروید که درآمدشان از حال حاضر شما بیشتر است؛ آنها که تحصیلاتشان از شما بیشتر است و آنها که در سطح بالاتری از موفقیت نسبت به شما هستند. شگفت زده خواهید شد وقتی میبینید که آنها پذیرا هستند؛ متوجه فرصت میشوند و شنوندگانی با ذهن باز هستند!

التماس نکنید؛ خواهش نکنید و دنبال افراد چنان راه نیفتید که گویی به آنها نیاز دارید. ارزش آنچه را پیشنهاد میکنید، با فروتن بودن، شل و ول بودن یا یک عذرخواهی پایین نیاورید!

بیش از ۶۰ سال سابقه نتورک در کمک به مردم، سپر محافظ شماست. از تجارب بالاسری هایتان به عنوان سپر محافظ استفاده کنید. خودتان را با این اطمینان که این تجارت به صدها هزار نفر کمک کرده تا زندگی بهتر داشته باشند، مسلح کنید!

تلفن را بردارید ... همین حالا ... و به دشوارترین و خشن ترین فرد لیست خود زنگ بزنید و با Posture با او صحبت کنید.

درس دوم – Events :



در این درس به دومین عاملی میپردازیم که لیدرهای سطح بالا برای ساختن یک سازمان بزرگ انجام میدهند. موفقترین آنها، همه این کارها را کامل انجام میدهند و این ویژگیها را دارند؛ از این روست که روی ریل هستند.

همچنان که قبلاً گفتیم، این ۶ ویژگی درباره مفهومی است که آن را روی ریل بودن (getting over the line) می نامیم؛ معنای این عبارت این است که کسی را در وضعیت ذهنی قرار دهیم که در هیچ حالتی بازنگردد. چنین فردی تعهدی به سختی صخره به کار و کمپانی دارد و هرگز کار را رها نمیکنند؛ هر مشکلی هم که میخواید پیش بیاید ...

آنها روی ریل هستند؛ اگر کمپانی به مدت سه ماه محصولات را توزیع نکند؛ اگر یک برنامه ی بسیار منفی درباره کمپانی در تلویزیون رسمی کشور پخش شود، اگر بالاسری آنها کار را کنار بگذارد ... فرقی نمیکنند؛ آنها روی ریل هستند! آنها در مسیر خود قرار دارند! (مترجم: تکرار مطلب قبلی از خود نویسنده است.)

و هیچ چیز بیشتر از Events (گردهمایی ها) افراد را روی ریل قرار نمیدهد.

این Events (وقایع) مانند چسبی است که سازمان شما را نگه میدارد و موتوری است برای فعالیت های حیاتی مانند آموزش و کار جمعی و ایجاد انگیزه. همچنین Event بهترین ابزار است برای ساختن باورها؛ عامل درونی بسیار مهمی که افراد را روی ریل نگه میدارد.

ممکن است شما در این کار نسبتاً تازه وارد باشید و فکر کنید مسئولیتی در قبال Events و برگزاری آنها ندارید و این زمینه به شما مربوط نمیشود. این اشتباه بسیار بزرگی است؛ چرا که مسأله مهم درباره شما این است که چگونه از گردهمایی هایی که دیگران برگزار میکنند استفاده میکنید و آنها را توسعه میدهید. بیشتر از این گردهمایی ها از سوی بالاسری های شما برگزار میشود؛ بعضیها را هم ممکن است کمپانی برگزار کند. ممکن است این گردهمایی ها، نه مربوط به کمپانی شما، که مربوط به موضوع کلی نتورک مارکتینگ باشد که توسط من، تام شرایتر یا سایر مربیان برگزار میشود؛ یا حتی ممکن است این گردهمایی ها توسط افرادی که در این تجارت نیستند برگزار شود؛ در زمینه های گوناگونی مانند رشد شخصی.

من باور دارم بهترین سناریو این است که همیشه تعدادی گردهمایی با فواصل منظم توسط بالاسریهای شما و کمپانی برگزار شود. این وقایع بیشترین کمک را به ایجاد «باور» و «ایمان» به کمپانی شما، روند کاری و آموزشی مجموعه شما و سیستم شما ایجاد می کنند. به نظر من، حداقل هر سه ماه یک بار، باید یک گردهمایی بزرگ برگزار شود؛ یعنی سالی ۴ بار. غیر از آن، حداقل ماهی یک بار، باید گردهمایی هایی با حضور حدود ۲۰ نفر به ویژه از افراد تازه وارد شده و بدون ورودی برگزار شود. همچنین گردهمایی لیدرشیپ هم باید داشته باشید؛ اما این گردهمایی ها فقط برای لیدرهای سطح بالاست؛ نه همه گروه.

اگر میخواید یک لیدر باشید و مجموعه تان رشد مداوم داشته باشد، باید این نکته را دریابید:

شما باید در همه این گردهمایی ها حضور داشته باشید؛ اما بیشتر آنها برای شما طراحی نشده اند؛ آنها برای تیم شما طراحی و برگزار شده اند تا آنها را روی ریل قرار دهید! نقش شما این است که فرهنگی بیافرینید که این گردهمایی ها و شرکت در آنها اولویت بسیار بالایی در مجموعه شما داشته باشد. (ارزش گذاری)

در هر گردهمایی (Event)، شما باید آن را بزرگتر کنید و هر تعداد که میتوانید و ممکن است از اعضای تیمتان را در آن شرکت دهید؛ هرچه بیشتر بهتر. فرض میکنیم شما ۲۵ نفر از مجموعه تان را به یک گردهمایی بزرگ برده اید. اگر این گردهمایی درست برگزار شود، حداقل ۱۰ تا از آنها را روی ریل قرار داده اید. اتفاقی خواهد افتاد؛ گویی کلیدی در آنها زده میشود؛ و آنها روی ریل قرار میگیرند!

ممکن است این اتفاق صرفاً به دلیل یک لحظه خیره شدن در چشمان یک بالاسری بیفتد؛ ممکن است به دلیل چند جمله ای باشد که یک نفر که درآمد بالایی داشته میگوید؛ ممکن است تنها نظری باشد که کسی که پهلوی آنها نشسته میدهد؛ یا گفت و گویی باشد که زمان استراحت بین دو نفر دیگر اتفاق میافتد! معمولاً در چنین جلساتی کسانی صحبت می کنند که افراد شما قبلاً آنها را نمی شناخته اند؛ ممکن است تعداد قابل توجهی از افراد شما متوجه شوند که داستان روند کار آن فرد ناشناس، کاملاً شبیه آنهاست!

و در این صورت، آنها تلاش میکنند که بقیه داستانشان هم شبیه آن فرد باشد؛ و زمانی که چنین شود، کار تمام است؛ آنها موفقیت را واقعیت میبخشند و البته روی ریل قرار می گیرند!

شاید ۱۵ نفر از ۲۵ نفر شما چنین احساسی نداشته باشند و اینقدر عوض نشوند؛ ولی حداقل هیجان زده میشوند، انگیزه بیشتری پیدا میکنند، شاید بهتر عمل کنند. بعضی از آنها در گردهمایی بعدی شرکت میکنند و آنجا روی ریل قرار میگیرند و بعضی پس از آن.

ممکن است کسی به ۵ یا ۱۰ یا ۱۵ گردهمایی بیاید تا روی ریل قرار بگیرد! بعضی هم ممکن است هرگز روی ریل قرار نگیرند و در میانه ی راه کار را ترک کنند؛ اما مطمئناً این افراد با افراد دیگری که لیدرهای روی ریل وارد میکنند، جایگزین میشوند.

من درس بزرگی را از اریک وور، بالاسری ام یاد گرفتم. او نکته بسیار جالبی را درباره آوردن افراد به Eventها کشف کرده بود.

او کشف کرد هرگاه شما ۱۰۰ نفر از یک مجموعه را به یک گردهمایی ببرید، بازی از نو شروع میشود! اگر ۱۰۰ نفر از یکی از مجموعه هایتان در یک گردهمایی شرکت کنند، میتوانید مطمئن باشید که تعداد کافی از آنها روی ریل قرار میگیرند تا فرآیند همانندسازی به درستی انجام شود

بنابراین، راز موفقیت این است که تا آنجا که میتوانید، افراد بیشتری را به یک گردهمایی ببرید. یاد بگیرید که خودتان نیز یک گردهمایی را توسعه دهید و بزرگترش کنید و تنها اعلام کننده آنها نباشید! فرهنگی بسازید که در آن گردهمایی ها مقدس باشند.

هرگز نگران نباشید که آیا این گردهمایی با قبلی تفاوتی دارد یا نه؛ یا این که شما از آن چه سودی خواهید برد. شما همیشه، در هر گردهمایی چیزی برداشت خواهید کرد؛ اما پس از حد خاصی، گردهمایی ها دیگر

برای یادگیری مهارت نیستند؛ چون شما آن مهارتها را آموخته اید. گردهمایی ها برای این هستند که شما تیمتان را سریعتر بسازید.

بنابراین، جداً به این فکر کنید که تاکنون از گردهمایی ها چه استفاده‌های برده اید و به خودتان در این زمینه نمره بدهید. در پایان این ۶ درس، خواهیم دید که نمره شما در هر زمینه چند است و کدام ویژگیها را باید بهبود ببخشید. از درس قبلی تاکنون، POSTURE تان باید خیلی بهتر شده باشد!

درس سوم – **Commitment** :



آسان به نظر میرسد؛ نه؟ همه شما درباره اش خوانده اید و شاید تعهد کتبی هم داده اید. همه متعهدند؛ نه؟! در بهترین حالت، بیشتر افراد در این کار با یک تعهد مشروط وارد میشوند. آنها چنین جمله ای میگویند: یه امتحانی میکنیم ببینیم چی میشه...

آنها در صورت موفقیت میخواهند تازه متعهد شوند! تعهد آنها هیچ اسباب زحمتشان نمی‌شود؛ با ساعات روتین استراحت و تفریحشان هیچ ناسازگاری ندارد و حتی مزاحمتی برای دیدن برنامه تلویزیونی مورد علاقه شان ایجاد نمیکند!

تعهد مثل یک اصل اخلاقی است. شما تا وقتی که از یک امتحان سربلند بیرون نیامده اید، نمیتوانید مدعی شوید که متعهدید.

تعهد در شرایط عادی که همه چیز مهیاست سنجیده نمیشود!

رفتن به جلسه ثابت هفتگی تا زمانی که مسابقات لیگ تعطیل است تعهد نیست! هر روز مشاوره گذاشتن، مگر روزهای تعطیل که میخواهید برنامه ی هفتگی کوهتان را حتماً برگزار کنید، تعهد نیست. هفته ای ۲۰ تا ۳۰ ساعت وقت گذاشتن، به جز زمانی که مادر و پدر همسران به شهرتان آمده اند، تعهد نیست!

اینها ادای تعهدند. اینگونه کار کردن، به شما این احساس را میدهد که متعهدید؛ ولی شما در واقع به خودتان دروغ گفته اید. تعهد به دویدن، این نیست که هر روز بدوید، غیر از روزهای بارانی! تعهد یعنی شما یا خیس میشوید یا این که ناچارید دویدن را رها کنید!

بارها شنیده اید که میگویند: «نتورک را یک تجارت (business) بدانید». من اخیراً چیز بهتری شنیده ام: «نتورک را یک شغل (job) بدانید».

مردم به شغل هایشان متعهدند؛ چرا که در غیر این صورت از رشد باز میمانند؛ ارتقا نمی‌یابند؛ و اخراج میشوند! شما ممکن نیست به خاطر یک مسابقه فوتبال سرکارتان نروید؛ همچنین وقتی که پدر و مادر همسران به شهرتان آمده اند و همچنین به خاطر یک سریال تلویزیونی یا یک میهمانی کارتتان را تعطیل نمیکنید. با نتورک باید همینگونه برخورد کنید.

ما دربارهی «تعهد» صحبت میکنیم.

در اینجا درباره دو تعهد که من معتقدم باید در این کار داشته باشیم صحبت میکنیم:

اولین تعهد این است که هفته ای ۲۰ تا ۳۰ ساعت کار کنیم؛ این حداقل مقدار لازم برای موفقیت در این کار است. شما نمیتوانید با ۶ ساعت کار در هفته در این کار موفق شوید و حداقل به ۲۰ ساعت کار نیاز دارید. شما باید به این تعداد ساعت، متعهد باشید.

خوب؛ چند نفر واقعاً این کار را میکنند؟ از آن مهمتر؛ آیا خود شما چنین میکنید؟!

البته، باید حواستان باشد ... شما قرار است این تعداد ساعت را کار کنید! دیدن یک فیلم آموزشی ۴ بار دیگر در طول هفته، کار کردن نیست! گشتن در سایت کمپانی و نگاه کردن به مشخصات خودتان (!) کار کردن نیست. مرتب کردن کیفیتان هم کار کردن نیست! کار کردن یعنی دیدن افراد و صحبت کردن درباره ی کار و معرفی کار به آنها. یعنی مشاوره گذاشتن یا پیش مشاوره یا کمک به زیرمجموعه ها برای مشاوره گذاشتن.

اینها معنای کارند که رشد ایجاد و درآمد تولید میکنند! بنابراین تا آنجا که امکان دارد، ۱۰ تا ۱۵ ساعت در هفته شما باید صرف این کارها شود.

اما تعهد مهم دوم ... این است که حداقل شما این کار را یک سال مداوم انجام دهید. یک سال یعنی ۱۲ ماه و یعنی ۵۲ هفته! چند نفر در دو هفته اول از کار دست میکشند؟ چند نفر پس از دو ماه کنار میروند؟ خود شما چند بار این کار را شروع کرده اید و قبل از یک سال آن را کنار گذاشته اید؟!

حقیقت این است که نتورک، یک کار ۲ تا ۴ ساله است؛ مردم در ۴ یا ۶ ماه، ممکن است درآمدی کسب کنند؛ اما ثروتمند نمیشوند. پیدا کردن لیدرهای کلیدی در جاهای مناسب وقت میگیرد؛ آموزش دادن وقت میبرد و و ساختن یک زیربنای محکم و مناسب وقت میگیرد. مگر در صورتی که شما لیدرهای آماده ای را از یک کمپانی دیگر کش بروید، راه میانبر وجود ندارد!

تعهد برای ۲ تا ۴ سال کار طولانی به نظر میرسد؟ شوخی نکنید! شما مگر در کار دیگران تعهد ۳۰ یا ۴۵ ساله نمیدهید؟! تازه، آیا در پایان این مدت تعهد، یعنی به ازای صرف نصف زندگیتان و بهترین سال های آن، به آزادی مالی میرسید؟ آیا حقوق بازنشستگیان کافی است؟!

بنابراین، صرف یک سال اگرچه ممکن است برای رسیدن به بازنشستگی در نتورک کافی نباشد، زمان خوبی است برای این که توفقی کنید و پروسه کار خود را ارزیابی کنید. من باور دارم که اگر کسی واقعاً از یک سیستم پیروی کند و به مدت یک سال، هفته ای ۲۰ تا ۳۰ ساعت کار کند، به جایی خواهد رسید که پس از یک سال، به هیچ وجه دلش نمیخواهد کار را ترک کند.

پس، متعهدان واقعی کسانی هستند که حداقل ۲۰ تا ۳۰ ساعت در هفته، کار واقعی انجام میدهند و میپذیرند که در هر صورت، این کار را یک سال انجام دهند.

خوب؛ آیا شما متعهدید؟

شما هفته گذشته ۲۰ تا ۳۰ ساعت کاریتان را چه کرده اید؟ برنامه هفته آینده شما چیست؟ جداً به آن فکر کنید.

درس چهارم – Consistency :

ثبات (Consistency) ، استمرار و یکنواختی در کار است.

CONSISTENCY is key



کلمه ثبات، به اندازه اصطلاحاتی چون «راز های بازاریابی شبکه ای» یا «بازاریابی اینترنتی» جذاب و معجزه آسا به نظر نمیرسد؛ ولی همین عامل است که شما را درنتورک ثروتمند میسازد.

در واقع اگر بخواهیم یک تفاوت میان «ثروتمندان» و «کارگران» در نتورک مارکتینگ ذکر کنیم، آن تفاوت نحوه برخورد با ویژگی ثبات است.

حالا اگر من از شما بپرسم، شما با اطمینان خواهید گفت که در این کار با ثباتید!

بیشتر افراد چنین گمان میکنند؛ ولی بیشتر آنها، در فعالیت های تجاریشان حتی به این ثبات نزدیک هم نیستند!

بگذارید نگاهی بیندازیم که شما در این تجارت چگونه عمل میکنید:

اگر درس های مرا مدتی دنبال کرده باشید، میدانید که من جداً اعتقاد دارم شما باید با این کار همچون یک واقعه بسیار بزرگ و مهم در زندگیتان برخورد کنید و آنگاه حداقل روزی دو یا سه نفر را برای کار در نظر بگیرید.

بعضی به من تعهد میدهند که این کار را ۶ روز در هفته انجام دهند و بعضی نیز تعهد ۵روز در هفته میدهند. البته منظورم انجام دو یا سه مشاوره در روز نیست؛ بیشتر افراد کار را به صورت پاره وقت شروع میکنند و بین ۲۰ تا ۳۰ ساعت در هفته وقت میگذارند؛ این افراد حداکثر میتوانند روزی همان ۱ مشاوره را انجام دهند؛ منظورم از دو یا سه، تنها پیدا کردن افراد جدید در روز و کمی آمادگی دادن به آنهاست. این کار میتواند به سادگی فرستادن یک E-mail برای دوستی باشد؛ یا دعوت کردن یک نفر برای تماشای فیلم؛ یا به سادگی این باشد که اجازه بدهید کسی بداند که شما تجارت خوبی دارید که میتواند برای او هم مناسب باشد و اگر بخواهد، میتواند با شما تماس بگیرد تا بیشتر برایش توضیح دهید.

من اطمینان دارم زمانی که شما شروع به کار کردید و در ماه اول فعالیت تان، شما هر روز چنین میکردید؛ زیرا کار را روزی به حداقل یک نفر معرفی کرده اید. (مترجم: رندی گیج گذاشتن یک مشاوره در روز را در ماه اول آنقدر بدیهی میدانند که چندان درباره اش صحبت نمیکنند!) اما هم اکنون چطور؟ امروز، دیروز یا در طول هفته گذشته چند نفر را به فهرست تان اضافه کرده و کنجکاویشان را تحریک کرده اید؟ ثبات یعنی ثبات و استمرار در همه چیز!

در گروه من، هفته ای یک جلسه لیدرشیپ برگزار میشود. معمولاً لیدرهای جدید، دو هفته اول شنونده هستند تا این که جلسه را در دست میگیرند ولیدرهای قدیمیتر، ماهانه به این جلسه می آیند؛ اما جلسه من هر هفته برگزار میشود. لیدرهای موفق، وقتی صحبت از جلسه هفتگی میشود، با ثباتند: آنها ۵۲ جلسه در سال دارند؛ چون سال ۵۲ هفته است.

همین اتفاق درباره مشاوره ها هم می افتد. مشاوره های شما در ماه اول روزانه یا یکروز در میان است؛ و سپس باید به صورت مستمر، هفته ای یکی، دو هفته یکی یا ماهی یکی (بسته به سیاست مجموعه تان) آنها را برگزار کنید. افراد جدید با هیجان منتظرند تا مشاوره هایشان شروع شود. سپس اینرسی و رخوت کار خودش را شروع میکند و کم کم تعداد کم میشود؛ هفته اول هر روز، هفته بعد یکی و هفته بعد ... هیچ! آنها هیجان زده اند؛ اما بی ثباتند.

همین اتفاق درباره جلسات آموزشی می افتد؛ آنها قدرتمند آغاز میکنند؛ اما پس از کمی، انواع عذرها را می آورند که نمیتوانند در آن زمان در جلسه آموزشی شرکت کنند! در ابتدای کار، هیچ عذری وجود ندارد؛ اما هم اکنون آنها ثبات و استمرار (consistency) را از دست می دهند و از آن صرف نظر میکنند و کارهایی مثل کوتاه کردن چمن حیات، کمک کردن به یک دوست در اسباب کشی، آمدن پدر و مادر همسر به شهر، بارش باران و ... همگی عذرهای مناسب و پذیرفتنی به نظر میرسند تا آنها تجارتشان را به سادگی نادیده بگیرند!

خوب. شما دارید چه میکنید؟ صادق باشید و به خودتان نمره بدهید که واقعاً در این کار چقدر با ثباتید؟

درس پنجم – Image :



اگر درباره این ویژگی صحبت کنید. خواهید دید که اکثر مردم گمان میکنند که میدانند منظورتان چیست؛ و بیشترشان حس میکنند که تصویرشان خوب است! بیشترشان اشتباه میکنند؛ خیلی هم اشتباه میکنند!

درباره اش فکر کنید.....

معمولاً، با افرادی که قصد معرفی کار به آنها را دارید، کجا برخورد کرده اید؟ مطمئناً در جلسه مشاوره یا یک Event کمپانی نبوده است. شما با آنها و یا بیشتر آنها در زندگی روزمره رو به رو میشوید و آنها را آماده میکنید تا به جلسه مشاوره بیایند!

بسیار خوب. میدانم. شما در جلسه مشاوره یا معرفی کار یا جلسات، کت و شلوار یا لباس رسمی بسیار آراسته ای میپوشید و همه چیز را رعایت میکنید؛ اما زمانی که به آنجا می‌رسید، دریافت آنها از تصویر شما (و در نتیجه خود شما) کاملاً شکل گرفته و تغییری نمی‌کند؛ در واقع در بیشتر مواقع، این تصویر در نخستین دیدار شکل گرفته است! در ویدئو کلپ محله تان، در سوپرمارکت، در میهمانی، در یک کنسرت یا یک تجمع فرهنگی، در کارواش، در یک رستوران زمانیکه با دوستانتان برای شام بیرون رفته اید ... به عبارت دیگر، در زندگی روزمره. وقتی میروید دنبال بچه ها، وقتی به خشکشویی محله تان میروید و وقتی به خرید میروید، آنجاست که نخستین تصویر از شما در ذهن افرادی که در آینده زیرمجموعه شما خواهند شد شکل میگیرد.

خوب؛ در این شرایط چگونه به نظر میرسید؟

آیا هر روز که خانه را ترک میکنید، ظاهرتان مطابق با آنچه میخواهید باشید هست؟ یا کاملاً شلخته اید و به تصویری که دیگران از شما میبینند توجهی ندارید؟

منظورم این نیست که هر بار که از خانه بیرون میروید کت و شلوار و کراوات بپوشید! اما باید هوشیار و سرحال به نظر برسید. ممکن است شلوار جین بپوشید و سرحال به نظر برسید؛

مهم این است که با هدف لباس بپوشید و به آن اهمیت بدهید.

آیا لباسهایتان اتو دارد؟ تمیز است؟ نفستان تازه و خوشبوست؟ موهایتان مرتب است؟ لبخند به لب دارید؟

و از آن مهمتر، شرایط روحیتان چطور است؟ مثبت هستید؟ صمیمی هستید؟ از آن آدمها هستید که همه دوست دارند دور و برشان باشند؟ با دیگران برخورد مناسب، مؤدب و متواضع دارید؟

بگذارید خاطره ای برایتان بگویم. برای دیدن شخصی که میخواست با من کار کند، به شهر دیگری سفر کرده بودم. او در فرودگاه به دنبالم آمد و تا آنجا که میتوانست، به من احترام گذاشت تا نشان دهد که من چقدر برایش مهم هستم. اما من تصمیم گرفتم که با او کار نکنم و اصلاً کار را به او معرفی نکردم. میدانید چرا؟!

به خاطر این که او به جز من به هیچ کس دیگر احترام نمیگذاشت. وقتی از فرودگاه به سمت اتومبیلش میرفتیم، او به باربر سلام نکرد و حتی سرش را برای او تکان نداد.

او به پولی که به باربر داد اکتفا کرد؛ وسایل را از او گرفت؛ در اتومبیل گذاشت و رفت. به نظر من رفتار ظالمانه ای بود.

در رستوران هم همین اتفاق افتاد. او با من شاهانه رفتار کرد؛ ولی باگارسن مثل یک آشغال رفتار کرد. من واقعاً درباره حسن نیت او در احترامش به من، تردید کردم و کاملاً از این که با کسی باشم که این قدر به دیگران بی توجه است، معذب بودم.

پس، ما این تصویر را هر بار که از خانه بیرون میرویم نشان میدهیم. آیا تصویر شما، دیگران را برای این که با شما کار کنند، جذب میکند؟

و اما بخش دوم ...

تصویری که شما در گروهتان دارید. هر کسی یک (Brand آرم، نشانه) دارد؛ حسی که افراد گروهش از او دارند. این "حس"، مخلوطی است از چند عامل:

جوری که شما صحبت میکنید؛ جوری که لباس میپوشید؛ استیل کلی تان؛ رفتارتان با دیگران؛ مهارتهایی که دارید؛ درآمد و جایگاه شما و خلاصه، آنگونه که شما نه برای کارتان، که برای خودتان بازاریابی میکنید!

شما نه کارتان، بلکه خودتان را معرفی میکنید!

بازاریابی خودتان در گروهتان عجیب به نظر میرسد؛ اما شما همواره دارید چنین میکنید؛ چه به آن آگاه باشید و چه نه. وقتی جایگاه شما بالاتر میرود، یکی از چیزهایی که باید به لیدرهایتان یاد بدهید این است که «تصویر شخصی» خود را ارتقاء دهند.

وقتی کسی سودش را میگیرد، من اغلب او را به یک لباس فروشی میبرم تا تصویرش را درست کنم! در رده بالاتر، ممکن است لازم باشد آنها را به یک جواهر فروشی ببرید و باز در رده بالاتر، لازم است با آنها صحبت کنید که اتومبیلشان را عوض کنند!

ما به لیدرهایمان یاد میدهیم... بسیار مهم است تصویری بسیار قدرتمند داشته باشند که در یک Event قابل استفاده باشد. در یک Event آموزش لیدرشپی، من از مربیان آداب معاشرت کمک میگیرم تا به ما کمک کنند. ما سالی یک بار، یک Event کاملاً رسمی با کراوات های سیاه رنگ رسمی برگزار میکنیم!

اگر شما یک مرد هستید و نمی پذیرید یا از یاد میبرید که به احترام خانمی که میخواهد روی صندلی کناری شما بنشیند، بلند شوید و صندلی را برای او از زیر میز بیرون بکشید، یا اجازه میدهید که در بعد از عبور شما به صورت او کوبیده شود، تصویر شما یک آدم خشن، زمخت و بی نزاکت است که قطعاً تصویر

خوبی نیست!!! و اگر شما در یک گروه‌هایی نتورکی در یک رستوران، سوپتان را هورت بکشید یا با غذا در دهانتان صحبت کنید، به سختی دیگران را تحت تأثیر قرار خواهید داد!

ما در تجارتان، رویا می‌فروشیم. ما این رویا را به افرادی که قصد ورودشان را داریم و نیز به تیمان می‌فروشیم و خودمان، باید مثال زنده این رویا باشیم.

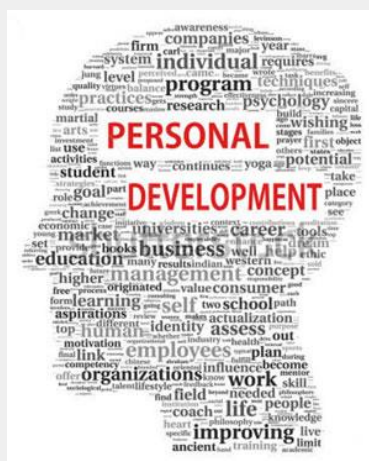
تصویری که شما ایجاد می‌کنید، تعیین میکند که فرد مورد نظر به تیم شما وارد میشود یا نه.

آیا شما تصویر رویای آینده او هستید که انتظار دارید به شما بپیوندند؟ در واقع، حتی همین تصویر شماست که تعیین میکند آیا آنها اصلاً به حرفهای شما در جلسه معارفه گوش میدهند یا نه؛ و آیا آن‌ها به **Event** شما می‌آیند یا نه. حتی اگر شما در این کار کاملاً تازه کارید، میتوانید تصویری از اطمینان، باور و حرفه ای بودن ارائه کنید؛ و هیچ چیزی بیش از این، جذب دیگران را به سازمان شما سرعت نخواهد بخشید!

و تصویری که شما در تیمتان دارید، تعیین کننده ترین عامل است برای دانستن این که شما در این کار به کجا خواهید رسید و چه قدر طول میکشد به آنجا برسید! تصویر شما، تصویر یک لیدر است یا یک پیرو؟ آیا شما اعتماد می‌آفرینید یا تردید؟ آیا شما حرفه ای به نظر می‌رسید یا آماتور؟!

به صورت جدی به تصویرتان فکر کنید و به خودتان در این زمینه نمره بدهید. در پایان این درس‌ها، خواهیم دانست که شما از چند تا از این ۶ ویژگی درست استفاده میکنید و تا کجاها باید پیشرفت کنید!

درس ششم – Personal Development :



رشد شخصی (Personal Development) : مورد ششم مهمترین عادت است که باید در این تجارت داشته باشید و نیز عادت است که افراد جدید بیشترین مقاومت را در برابر آن میکنند . چرا؟ چون گفتن به کسی که باید روی خودش کار کند چندان جذاب نیست! آنها علاقه دارند که بشنوند چگونه باید با دیگران

برخورد کنند؛ چگونه افراد جدید را جذب کنند؛ چگونه یک مجموعه بسازند که پیش برود و چگونه سازمان خود را رهبری کنند.

آنها این نکته را در نمی یابند که تکنیک های مشاوره و رهبری، کاملاً بیهوده و بی اثر خواهند بود اگر آنها از جنس افراد مورد اعتماد دیگران نباشند؛ افرادی که دیگران باورشان دارند و دوست دارند با آنها کار کنند. نکته مهم این است: برای موفقیت در این کار، دانستن چند روش و تکنیک کافی نیست؛ شما باید اطمینان و شخصیت کاملاً ویژه ای داشته باشید. این شخصیت، از ماهیت شما می آید و این ماهیت، محصول رشد شخصی شماست.

اگر به یاد داشته باشید، درباره Posture صحبت کردیم. اگر ذهنیت درستی نداشته باشیم و زمان خاصی را صرف رشد شخصی نکنیم، هرگز Posture خوبی نخواهیم داشت.



این یک واقعیت است: کار ما آسان نیست. ساده است؛ ولی آسان نیست. ما گاهی به افراد شکاک و ایرادگیر برمیخوریم؛ آنها که تفاوت بین پیرامیدهای غیر قانونی و بازاریابی شبکه ای را نمیفهمند. ما ناچاریم بسیاری از بدیهیات اقتصادی را برای کسانی که تاکنون هیچ کار مستقل اقتصادی نکرده اند تشریح کنیم. ما بسیاری آدم ها را وارد کار میکنیم که هرگز رئیس خود نبوده اند. بنابراین، عوض شدن تیم مان، رفتن یکی و آمدن دیگری، و بالا و پایین رفتن انگیزه و احساس ما بخشی از کار است؛ ما باید تلاش کنیم که همواره «بالا» باشیم. ما «باید» با مشکلات، به عنوان "فرصت رشد" روبه رو شویم؛ از ناکامی ها تجربه بیاموزیم و احساس بیچارگی و بدبختی را «نیاز بیشتر به ساختن شخصیتمان» تلقی کنیم؛ و این کار واقعاً دشوار است زمانی که ما همه روز با منفی ها احاطه شده ایم؛ که اکثر ما چنینیم!

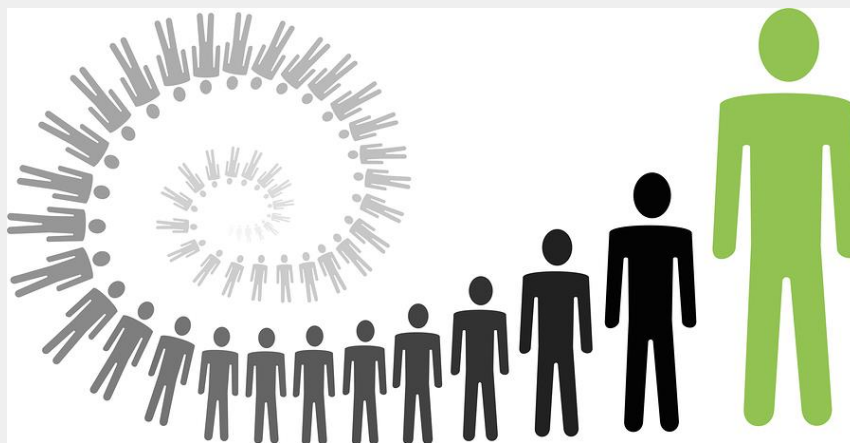
این یک حقیقت است. بیشتر فامیل، همکاران و دوستان ما منفی اند. آنها نمی خواهند چنین باشند؛ ولی ناخواسته، هستند! آنها بدین صورت برنامه ریزی میشوند؛ روزی ۲۴ ساعت و هر ۷ روز هفته! برای داشتن یک ذهنیت مثبت، باید ناخودآگاه خودتان را به صورت حساب شده با برنامه های مثبت برنامه ریزی کنید. هر لیدر بزرگ نتورک، این کار را همچون یک آیین مذهبی، روزانه برگزار میکند!

به نظر من، بهترین روش انجام این کار، این است که هر روز صبح، به عنوان اولین کار روزتان، ۳۰ دقیقه را به این کار اختصاص دهید. انجام این کار به عنوان اولین اقدام روزانه، خودآگاه شما را برای تمام روز میسازد و نتایجی را که در طول روز خواهید گرفت، تعیین میکند. (اگر شما فیلم «راز» را دیده اید یا کتاب آن را خوانده اید، این موضوع به خوبی به شما اثبات میکند که قانون جذب چگونه عمل میکند).

به دلایلی اکثر افراد جدید فکر میکنند که یک لیدر سطح بالا، هرگز با کار نکردن یک زیرمجموعه روبه رو نشده؛ به هرکس که کار را پیشنهاد داده، جواب مثبت گرفته و هرگز به هیچ مشکل و معضلی دچار نشده است. البته چنین نیست؛ لیدرهای سطح بالا قطعاً چالش‌ها و مصیبت‌های بیشتری را تحمل کرده اند؛ اما آنها به اندازه کافی روی رشد شخصیشان تمرکز کرده اند که این مشکلات نتوانسته مانع رسیدن آنها به موفقیت شود!

آنها به شدت روی ریل هستند آنقدر که حتی اگر زلزله ای کمپانی مرکزی را ببلعد، هیچ مشکلی نیست! آن‌ها از جایگاهشان تکان نمیخورند! بازهم راهی برای موفق شدن میابند و هرگز از روی ریل موفقیت خارج نمیشوند!

ولی نکته بسیار مهم این است: این وضعیت، یک مقصد نیست که شما به آن برسید و بعد از آن اینگونه باشید؛ بلکه یک فرآیند در جریان است. آنها همواره روی خودشان کار میکنند تا وضعیت ذهنیشان را مثبت نگه دارند تا وزن افکار منفی هرگز از افکار مثبت بیشتر نشود.



شما باید به اینجا برسید.

این وضعیت، فقط برای این نیست که شما را روی ریل نگه دارد تا از کار خارج نشوید؛ بلکه داشتن این وضعیت، به شدت منجر به پیشرفت نتایجی که همه روز و هر روز در هر زمینه ای میگیرید میشود. برنامه ی رشد شخصی هر روز صبح، تغییر فیزیولوژیکی در شما ایجاد می کند که منجر میشود شما از همان کارهای روزمره، نتایج بهتری بگیرید.

من به شما قول میدهم که اگر هر روز صبح، ۳۰ دقیقه به CD جیم ران (Jim Rohn) گوش دهید، از تلفن زدن به ۱۰ نفر برای دعوت به مشاوره در آن روز، نتیجه بسیار بهتری خواهید گرفت و درصد موفقیت شما به شدت بالا میرود؛ در مقایسه با این که همین ده دعوت را بدون برنامه رشد شخصی انجام دهید.

اگر شما وقتی که صبح از خواب بیدار میشوید، سی دقیقه کتاب «مانند ثروتمندان فکر کنید» را بخوانید، آن شب در جلسه مشاوره تان فرد کاملاً متفاوتی خواهید بود. حالت بدنتان متفاوت خواهد بود؛ تن صدایتان متفاوت خواهد بود و نگاهتان و چشم هایتان متفاوت خواهد بود.

اگر روزتان را با تماشای تلویزیون آغاز کنید و ساعت ۷ عصر، کسی به شما «نه» بگوید، شرط میبندم که شما گوشی تلفن را میگذارید و به سراغ همان تلویزیون میروید. اما اگر روزتان را با خواندن کتاب «وقتی انسانی میانید» به مدت ۳۰ دقیقه آغاز کنید و در ساعت ۷ عصر جواب رد بشنوید، شرط میبندم که شما به نفر بعدی در ساعت ۷:۳۰ تلفن خواهید کرد!

شما در زندگی و در تجارتتان چه قدر از رشد شخصی بهره میبرید؟

این عادت، مهمترین عادت است که انسانهای بزرگ را موفق میسازد! این عادت، کلید طلایی موفقیت در هر کاری در زندگی است