

جادوی کارِ پاره‌وقت

(ویراستِ دوم، نسخه‌ی کامل با مصاحبه‌ی جدید)
رشد و موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای

جیم ران

توحید فریدونی - امیررضا هاشمی

www.ketab.ir

سرشناسه:	ران جیم - Rohn, E. James
عنوان و نام پدیدآور:	جادوی کار پاره‌وقت: رشد و موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای / جیم ران؛ مترجمان توحید فریدونی، امیررضا هاشمی.
مشخصات نشر:	تهران: ذهن‌آویز، ۱۴۰۱.
مشخصات ظاهری:	۱۵۲ ص.: مصور (رنگی)؛ ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م.
شابک:	978-600-118-210-5
وضعیت فهرست‌نویسی: فیپا	
یادداشت: عنوان اصلی:	Building your network marketing business. 2nd ed.
یادداشت:	(ویراست جدید).
عنوان دیگر:	رشد و موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای.
موضوع:	بازاریابی چندسطحی
موضوع:	Multilevel marketing
موضوع:	موفقیت در کسب و کار
موضوع:	Success in business
موضوع:	موفقیت
شناسه افزوده:	فریدونی، توحید، ۱۳۶۲ - مترجم.
شناسه افزوده:	هاشمی، امیررضا، ۱۳۵۲ - مترجم.
رده‌بندی کنگره:	۱۳۹۵ ج ۲ ر ۹ / ۱۲۶ / ۵۴۱۵ HD
رده‌بندی دیویی:	۶۵۸/۸۷۲
شماره کتابخانه ملی:	۴۴۴۰۸۸۹

این کتاب ترجمه ای است از:

BUILDING YOUR NETWORK MARKETING BUSINESS

BY

Jim Rohn

Jim Rohn International U.S.A

حروف‌نگار و صفحه‌آرا: مهدیس نجاری

مدیر پیش تولید: پژمان آرایش

مرکز پخش: مؤسسه گسترش فرهنگ و مطالعات

چاپ قدیم: بیست و ششم

چاپ شانزدهم با ویراست جدید: بهار ۱۴۰۱

شماره نسخه‌های این چاپ: ۵۰۰۰

حق چاپ برای نشر ذهن‌آویز محفوظ است

چاپ: کاج / صحافی: نگار نقش

مدیر تولید: عماد درنایی

تلفن و دورنگار: ۷۷۳۵۴۱۰۵

آدرس اینترنتی: www.zehnavizpub.ir

قیمت: ۵۲۰۰۰ تومان

فهرست مطالب

۷	پیش گفتار مترجمان
۱۰	درباره‌ی جیم ران
۱۷	گفتار ۱: یافتن یک فرصت کاری
۲۳	گفتار ۲: سود بردن بهتر از مزد گرفتن است
۲۹	گفتار ۳: جادوی کار پاره وقت
۳۵	گفتار ۴: تنظیم بادبان
۴۳	گفتار ۵: قانون میانگین‌ها
۴۹	گفتار ۶: قانون کاشت و برداشت
۵۹	گفتار ۷: پرورش مهارت‌ها
۶۹	گفتار ۸: بیایید با هم کار کنیم
۷۵	گفتار ۹: ارتباط، معرفی، تمجید
۸۱	گفتار ۱۰: سزاواری در برابر نیازمندی
۸۷	گفتار ۱۱: مهارت‌های شما آینده‌تان را رقم می‌زند
۹۱	گفتار ۱۲: خوب زندگی کنید
۹۹	پوست: گفت‌وگو با جیم ران

پیش‌گفتار مترجمان

تقریباً پس از ۱۰ سال و فروش بیش از یکصد هزار نسخه از کتاب «جادوی کار پاره‌وقت»، تصمیم گرفتیم که نسخه‌ی کامل و بازبینی‌شده‌ی ترجمه‌ی سخنرانی جیم ران^۱ را در قالب ویراست دوم کتاب «جادوی کار پاره‌وقت» منتشر کنیم؛ کتابی که همواره با استقبال فراوان روبه‌رو بوده و یکی از پُرفروش‌ترین کتاب‌های طرح عیدانه‌ی سال ۱۳۹۵ خانم‌ی کتاب بوده است.^۲

در ترجمه‌ی پیشین، بنا به مقتضیاتِ زمان برخی از مطالب حذف شده بود که در ویراستِ حاضر در کتاب گنجانده شده است. در ویراستِ پیشین کتاب، دو مصاحبه با جیم ران را آورده بودیم که هر کدام درباره‌ی موضوعی خاص و نسبتاً کوتاه و موجز بود. در ویرایش کنونی کتاب آن دو مصاحبه حذف شده‌اند و به جای آن‌ها، مصاحبه‌ای مُفَصَّل ترجمه و گنجانده شده است که فصلی از کتاب «گفت‌وگو با میلیونرها» است و حاوی حرف‌های تازه‌ای از جیم ران می‌باشد. در طول این سالیان همواره در حالِ دریافتِ بازخوردهای

۱. این کتاب حاصل پیاده‌سازی (Transcription) و ترجمه‌ی سخنرانی جیم ران می‌باشد. م.

۲. منبع: خبرگزاری جمهوری اسلامی (ایرنا)، کد خبر: ۸۲۰۰۱۵۹۲ (۵۲۲۹۱۶۹)، تاریخ خبر: ۱۳۹۴/۱۲/۲۴. م.

مختلف از سوی خوانندگان بوده‌ایم که در ویراست دوم اغلب آن‌ها را مورد توجه قرار داده‌ایم.

یکی از مباحث مهم این کتاب بازاریابی شبکه‌ای است که جیم ران از آن به عنوان جادوی کار پاره‌وقت یاد می‌کند. خوش‌بختانه در طول این سال‌ها صنعت بازاریابی شبکه‌ای^۱ یا بازاریابی چندسطحی، در کشور ما توسط نهادها و ارگان‌های مسئول پالایش شده است^۲ و قوانین نظارتی برای ایجاد کسب‌وکاری درست و قانونی تصویب شد و به اجرا در آمد. البته این بدان معنا نیست که سودجویان و سودگران این عرصه دیگر وجود نخواهند داشت، ولی با آگاه‌تر شدن مردم و فراهم شدن بستری قانونی می‌توان گفت که این صنعت در مسیر درست و مناسب خود قرار گرفته است.

۱. برای اطلاعات بیشتر به مقاله‌ی «بازاررسانی شبکه‌ای: جنبه‌های مثبت و منفی» نوشته‌ی Monte Enbysk، سردبیر وقت مرکز تجارت خرد شرکت مایکروسافت، منتشر شده در شماره‌ی ۴۱۵ روزنامه‌ی پول، مورخ ۱۷ آبان ۱۳۸۴ و مقاله‌ی «بازاررسانی شبکه‌ای: بازی هرمی یا موتور اقتصاد قرن ۲۱» منتشر شده در شماره‌ی ۶۲۳ روزنامه‌ی پول، مورخ ۴ شهریور ۱۳۸۵، ترجمه‌ی همین مترجمان، مراجعه فرمایید. م.

۲. برای اطلاع از ضوابط و مقررات، فهرست شرکت‌های مجاز و آخرین آیین‌نامه‌ها و بخش‌نامه‌ها به سایت رسمی وزارت صنعت، معدن و تجارت www.NetworkMarketing.MIMT.gov.ir مراجعه فرمایید. شایان ذکر است امروزه بسیاری از شرکت‌ها در دنیا، در لوای نام بازاریابی شبکه‌ای به فعالیت‌های کلاه‌برداری هرمی (Pyramid Scheme) می‌پردازند و در اغلب کشورها با این گونه فعالیت‌ها مبارزه می‌شود به طور مثال در ایالات متحده این مبارزه توسط هیئت‌های تخصصی (مانند Federal Trade Commission) و با همکاری دیگر مؤسسات مستقل (مانند Direct Selling Association) انجام می‌شود. م.