



به اسکی — موج بفروش<sup>۲</sup>

# از تخریب دیدگاه تا ثروت در بازار پابرجای شبکه‌ای

www.kooboo.ir



سرشناسه  
 عنوان و نام پدیدآور  
 مشخصات نشر  
 مشخصات ظاهری  
 فروخته  
 شابک  
 وضعیت فهرست نویسی  
 قیما  
 بازاریابی چندسطحی  
 ارتباط در بازاریابی  
 ۱۳۴ ص.  
 به اسکیمو بیج بفروش: ۲.  
 ۸۰۰۰۰ ریال 2-3-95108-600-978  
 موضوع  
 موضوع  
 رده بندی کنگره  
 رده بندی دیویی  
 شماره ثبت کتابخانه ملی  
 ۴۱۱۷۳۵۳  
 ۶۵۸/۸۴  
 ۱۳۹۴ ۴الف۷/۵۴۱۵/۱۲۶۶HF



## تغییر دیدگاه تا ثروت در بازار با روش شبکه‌ای

نویسنده: مسعود لعلی  
 ویراستار، صفحه‌آرا و حروفچین: سید عبدالوهاب ربانی  
 طرح جلد: کارگاه گرافیک انوشیروانی  
 امور اجرایی: فهیمه ارژنگی  
 تیراژ: ۱۵۰۰  
 بها: ۱۰۰۰۰۰ ریال  
 چاپ اول: اسفند ۹۴  
 چاپ: استان قدس  
 شابک: ۲-۳-۹۵۱۰۸-۶۰۰-۹۷۸  
 مرکز فروش و پخش: ۰۹۱۵۵۱۷۵۵۱۰

## فهرست

۱۲	..... مقدمه
۱۹	..... فصل اول
۱۹	..... دیدگاه چیست و چه اهمیتی دارد؟
۲۰	..... چرا تغییر دیدگاه مهم است؟
۲۴	..... غذای روح برای بازاریابان شبکه‌ای (۱)
۲۷	..... نگرش چیست؟
۲۹	..... تعریف نگرش
۳۵	..... دستان‌های قدرت نگرش
۳۷	..... قدرت باور
۴۰	..... نگرش‌ها چگونه پدید می‌آیند؟
۴۳	..... غذای روح برای بازاریابان شبکه‌ای (۲)
۴۵	..... مثال استاد و کلاس در
۴۹	..... از رکود تا رکوردشکنی مالی
۵۲	..... غذای روح برای بازاریابان شبکه‌ای (۳)
۵۴	..... غیرممکن؛ غیرممکن است
۵۷	..... غذای روح برای بازاریابان شبکه‌ای (۴)
۵۹	..... رکوردهای زندگی خود را ارتقا دهید
۶۱	..... رکوردهای مالی را ارتقا دهید
۶۳	..... مسئله صرفاً پول نیست
۶۵	..... غذای روح برای بازاریابان شبکه‌ای (۵)
۶۷	..... چه کسی به شما گفته است شما چه کسی هستید؟
۷۳	..... غذای روح برای بازاریابان شبکه‌ای (۶)
۷۵	..... فصل دوم
۷۵	..... تغییر دیدگاه در بازاریابی شبکه‌ای

۷۶	.....	اصل بقای اثر عملکردها
۸۰	.....	غذای روح برای بازاریابان شبکه‌ای (۷)
۸۱	.....	بازاریابی شبکه‌ای، زندگی در مقیاس کوچک است
۸۳	.....	چوپان دروغگوی زندگی خود نباش
۸۹	.....	چه تدری از خودت داری؟
۹۳	.....	ست از باورهای کاذب بردارید
۹۷	.....	اجرای زور شده و پنهان‌شده
۹۹	.....	درماندگی آموخته شده
۱۰۲	.....	درماندگی آموخته شده بازاریابی شبکه‌ای
۱۱۰	.....	فصل سوم
۱۱۰	.....	تفسیر دیدگاه درباره
۱۱۱	.....	سه راهکار قدرتمند افزایش احساس اعتماد به نفس
۱۱۱	.....	۱- تجربیات موفقیت شخصی
۱۱۳	.....	از منطقه آرامش خارج شوید
۱۲۱	.....	غذای روح برای بازاریابان شبکه‌ای (۸)
۱۲۳	.....	۲- تجربیات غیرشخصی
۱۳۵	.....	۳- تجربیات ذهنی
۱۳۷	.....	غذای روح برای بازاریابان شبکه‌ای (۹)
۱۳۹	.....	روش اجرای تجسم خلاق
۱۴۴	.....	مزایای سه گانه تصویر سازی ذهنی
۱۴۷	.....	سخن پایانی
۱۴۹	.....	دو نکته
۱۵۱	.....	فرم نظر سنجی
۱۵۲	.....	منابع
۱۵۳	.....	از مسعود لعلی منتشر شده است

## مقدمه

خبرنگاری نذ سه کارگر می‌رود که مشغول کار روی یک پروژه بزرگ ساختمانی هستند. نفر اولی به تنهایی و از زیر کار در رفتن شهره عام و خاص است؛ از همیشه دیر سر کار حاضر می‌شود و خیلی زود محل کارش را ترک می‌کند. خبرنگار از وی سؤال می‌کند:

- شما مشغول چه کاری هستید؟

کارگر بی‌انگیزه، بدون اینکه سرش را بالا بیاورد با ترش‌رویی می‌گوید:

- مگر نمی‌بینی دارم جان می‌کنم، کار می‌کنم؛

خبرنگار از کارگر دوم سؤالش را تکرار می‌کند؛ او نه فرد با انگیزه‌ای دیده می‌شود می‌گوید:

- من در حال پول درآوردن برای خانواده‌ام هستم.



خبرنگار سراغ نفر سوم می‌رود، سرکارگر از او بسیار راضی است و او را بهترین نیروی کار خود می‌داند، او از انگیزه و انرژی مثال‌زدنی برخوردار است، از او می‌پرسد که مشغول به چه کاری است، وی با شادان زائد الوصفی می‌گوید:

- من در حال ساختن بزرگترین آسمان‌خراش شهر هستم.

سه بارگر در اینجا مشغول به کار بودند؛ اما از سه‌نوع انگیزه و عملکرد متفاوت برخوردارند چرا؟! زیرا آن‌ها از نگرش‌های متفاوتی برخوردار بودند. دیدگاه‌های متفاوت، احساسات و عملکردهای مختلف ایجاد می‌کند.

شما نسبت به بازاریابی شبکه‌ای دارای چه نگرشی هستید؟

هدف من این است که در این حرفه به بیشترین دیدگاه ممکن برسید. با مطالعه این کتاب به این نتیجه خواهید رسید که فعالیت در بازاریابی شبکه‌ای چیزی ماورای کسب درآمد بالا است. اتفاقاً در نتورک رخ می‌دهد حیاتی‌تر از تحقق اهداف مالی است.

ادعای من این است که اگر این کتاب را به‌صورت جدی بخوانید، دارای چنان نگرش عمیقی خواهید شد که هیچ نتورکری در دنیا آن‌را نداشته است.

زندگی یعنی نگرش، و تغییر زندگی با تغییر نگرش‌های فردی آغاز می‌شود. این کتاب درباره تغییر دیدگاه در بازاریابی شبکه‌ای است. در این رابطه است که چطور در زندگی و حرفه بازاریابی شبکه‌ای از طریق ایجاد یک بینش صحیح به بالاترین درآمدهای ممکن برسید.

در چند سال گذشته از رهبرهای زیادی پرسیده‌ام که چرا افراد در شبکه‌های شکست می‌خورند؟ همه آن‌ها در یک نکته متفق هستند: «افراد در بازاریابی شبکه‌ای شکست می‌خورند زیرا این تجارت را جدی نمی‌گیرند، آن‌ها آن را سرگازر که باید و شاید برای این کار وقت نمی‌گذارند؛ دارای شک هستند و «المرء بما عمل» «حالا ببینم چه می‌شود» وارد این تجارت می‌شوند.»

حتماً شما نیز با این افراد در مجامع با هم برخورد کرده‌اید، کسانی که شروع به فعالیت می‌کنند، اما به شغل شان ایمان ندارند. آن‌ها با دیده شک و تردید به موفقیت در این کار نگاه می‌کنند. وقتی دنبال شروع آموزش‌های آن‌ها هستید، هزارویک بهانه می‌آورند تا از جدی‌نگرفتن کار مهم‌ترین دلیل شکست در این تجارت است و مهم‌ترین دلیل جدی‌نگرفتن این است که دیدگاه صحیح وجود ندارد.



این کتاب پر از رازها و حقایق شگفتی است که فرد را به بالاترین حالت انگیزشی ممکن می‌رساند؛ زیرا از عمیق‌ترین حقایق زندگی پرده بر می‌دارد و به شما نشان می‌دهد که چگونه هر گام در این تجارت، دارای آثار مادام‌العمر است. همه انتخاب‌هایتان در بازاریابی شبکه‌ای، بر تمام انتخاب‌ها و تصمیم‌گیری‌های زندگیتان تا پایان عمر اثر می‌گذارد.

## موضوعات کتاب

در این کتاب ابتدا به این مسئله می‌پردازم که چرا تغییر دیدگاه مهم است. نگرش چه جایگاه و اهمیتی در زندگی و شغل دارد. سپس به تعریف نگرش و ماهیت آن می‌پردازم، آنگاه توضیح خواهم داد که نگرش‌ها چگونه در طول مسیر زندگی در ذهن ما شکل می‌گیرند.

با این مقدمات و در ادامه به مهم‌ترین بخش می‌رسیم: دیدگاه صحیح در بازاریابی شبکه‌ای کدام است و یک فرد چگونه باید این دیدگاه را به نیتی در این حرفه مشغول به کار شود؛ در این قسمت با دو شخصیت مهم و تحقیقات مهم آن‌ها آشنا می‌شوید: دکتر ماکسول مالتز: پدر نظریه زیر ذهنی، و پرفسور مارتین سلینگمن: پدر روان‌شناسی مثبت‌گرا که با آزمایش‌های معروفش بر روی سگ‌ها پدیده «درماندگی آموخته‌شده» را به دنیا معرفی کرد. درس‌های آموخته‌شده از تحقیقات مالتز و سلینگمن در درپیش‌گرفتن بینش عمیق و مستحکم در نتورک کمک می‌کند.



## قدرت یک...

یک درخت می تواند شروع یک جنگل باشد.

یک لبخند می تواند آغازگر یک دوستی باشد.

یک دست می تواند یاری گر یک انسان باشد.

یک واژه می تواند بیانگر یک هدف باشد.

یک شمع می تواند پرتاب تاریکی باشد.

یک خنده می تواند فاتح دل تنگی باشد.

یک امید می تواند فرح بخش روح خسته باشد.

یک نوازش می تواند راوی مهرتان باشد.

یک زندگی می تواند خالق تفاوت باشد.

امروز آن یک، باشید.



علاوه بر داشتن نگرش صحیح درباره شغل، دومین هدف، تغییر دیدگاه درباره قدرت فردی‌تان است. مهم‌ترین عامل تأثیرگذار بر سرنوشت هر انسانی، تعریف او از خودش است؛ اینکه خود را چه اندازه توانمند و با صلاحیت می‌بیند. نتورک‌های موفق از بالاترین احساس کارآمدی و اعتمادبه‌نفس برخوردارند؛ بنابراین، در انتهای کتاب به سه تکنیک قدرتمند برای افزایش خودباوری اشاره کرده‌ام.

این کتاب تمرکز اصلی‌اش بر اثر من در زمینه بازاریابی شبکه‌ای است. در کتاب به اسکیموی بفرش تلاش کرده‌ام با استفاده از جذاب‌ترین داستان‌های انگیزه‌بخش بهر، نتورک‌ها در برابر ناامیدی و دلسردی ناشی از نه شنیدن‌های پیاپی و ناکامی‌ها موقت محافظت کنم.

به اسکیموی بفرش، انرژی لازم را برای طی مسیر و رسیدن به نتایج مطلوب به بازاریاب‌های شبکه‌ای می‌دهد. در کتاب حاضر نیز به قوی‌ترین سلاح مورد نیاز در این تجارت، یعنی درگاه صحیح، مجهز می‌شوید. همچنین توصیه می‌کنم کتاب «انگیزه در بازاریابی شبکه‌ای از نان شب واجب‌تر است» را مطالعه کنید؛ در این اثر سه راهکار فوق‌العاده کاربردی برای چندبرابر کردن انگیزه‌ها در کارزار نتورک معرفی شده است.

در سایت [masoodlaali.com](http://masoodlaali.com) نیز فایل‌های صوتی و تصویری، مقالات، کتاب‌های الکترونیکی مفیدی درباره رشد شخصی، موفقیت در

کسب و کار و روان‌شناسی موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای موجود است؛ می‌توانید به این سایت مراجعه کنید و از موضوعات و محتویات آن استفاده کنید.

روبه‌راه و روبه‌رشد باشید.

مسعود لعلی

نویسنده، روان‌شناس بالینی و سخنران انگیزشی

\*\*\*

www.ketab.ir

