

ثروت‌مندان
خودساخته

صبح جادویی صبح جادویی صبح جادویی برای

بازاریابان

شبکه‌ای

هال‌الرود و پت‌پترینی

فهرست

- ۷ تقدیر بازاریابان شبکه‌ای از این کتاب
- ۹ درباره‌ی کتاب‌های صبح جادویی و حال ورود
- ۱۱ دعوت ویژه‌ی حال
- ۱۵ پیش‌گفتار
- ۱۷ مقدمه: صبح جادویی من
- ۲۹ چرا صبح، مهم است؟ (مهم‌تر از آن که فکر می‌کنید)
- ۴۱ در ۵ دقیقه سحرخیز شوید
- ۵۹ ناجیان زندگی؛ ۶ روش
- ۱۱۱ خود-راهبری؛ اولین قانون نه‌چندان واضح بازاریابی شبکه‌ای
- ۱۴۳ مهندسی انرژی؛ دومین قانون نه‌چندان واضح بازاریابی شبکه‌ای
- ۱۷۱ تمرکز لیزری؛ سومین قانون نه‌چندان واضح بازاریابی شبکه‌ای
- ۱۹۳ بقیه‌ی روز یک بازاریاب شبکه‌ای
- ۲۲۳ مشتری‌یابی هدفمند؛ اولین مهارت اصلی بازاریابی شبکه‌ای
- ۲۴۷ معرفی محصول و فرصت؛ دومین مهارت اصلی بازاریابی شبکه‌ای
- ۲۶۷ ثروت در پی‌گیری‌ست؛ سومین مهارت اصلی بازاریابی شبکه‌ای
- ۲۸۷ شروع سریع موفقیت؛ چهارمین مهارت اصلی بازاریابی شبکه‌ای
- ۲۹۷ فرمول جادویی

چرا صبح مهم است؟ (مهم‌تر از آن که فکر می‌کنید)

«چه ثروتی بالاتر از این که مالک زندگی‌ات باشی و آن را صرف رشد کنی؟ تمام موجودات زنده باید رشد کنند و نمی‌توانند راكد بمانند. یا باید رشد کرد یا نابود شد.»
ست گادین، نویسنده‌ی پرفروش در لیست نیویورک تایمز

هر طور که صبح‌تان را شروع کنید، ذهنیت، طرز فکر و حال و هوای بقیه روزتان هم به همان صورت خواهد بود. اگر روزتان را با یک صبح هدفمند، منظم، رشدمدار و هدف‌گرا شروع کنید، تضمین می‌کنم روزتان بسیار موفق خواهد بود.

ولی اغلب بازاریاب‌های شبکه‌ای روزشان را با تعلل شروع می‌کنند و وقتی ساعت زنگ می‌زند، دکمه‌ی دیرتر را فشار می‌دهند و این‌جوری به ناخودآگاه‌شان پیغام می‌دهند که آن قدر منظم نیستند که به موقع از رختخواب بیایند بیرون؛ چه برسد به این که برای رشد کسب‌وکارشان کارهای لازم را انجام دهند.

وقتی صبح‌ها ساعت شروع می‌کند به زنگ‌زدن، آن را به عنوان اولین هدیه‌ی زندگی به خودتان در نظر بگیرید. هدیه‌ای به نام زمان که می‌توانید مصرفش کنید تا تبدیل

شوید به کسی که به تمام رویاها و اهدافش رسیده؛ آن هم در حالی که بقیه‌ی دنیا در خواب هستند.

شاید با خودتان بگویید همه‌ی این‌ها عالی‌ست پت، ولی من سحرخیز نیستم.

واقعاً درک می‌کنم. همه‌ی این حرف‌ها را قبلاً هزار بار به خودم گفته‌ام؛ و باور کنید بارها سعی کرده‌ام تا صبح‌هایم را تحت کنترل آورم و هربار شکست خورده‌ام. ولی همه‌ی این‌ها مربوط بود به قبل از کشف «صبح جادویی».

یک دقیقه به من توجه کنید. شرط می‌بندم به جز این که می‌خواهید یکی از بزرگ‌ترین تیم‌های شرکت‌تان را داشته باشید، می‌خواهید دیگر درگیر دغدغه‌ی پول نباشید و برایش تقلا نکنید. مجبور نباشید اهداف‌تان را بگذارید کنار و تمام این احساس‌های نه‌چندان خوب را تمام کنید که به خاطر این مسائل است. درست است؟ پس بدانید که:

کلید تمام این راه حل‌ها در صبح‌های شماست.

مهم‌تر از این که صبح‌تان را از چه ساعتی شروع می‌کنید، این است که صبح‌تان را با چه ذهنیتی شروع می‌کنید.

شاید رویای‌تان این باشد که از راه بازاریابی شبکه‌ای به درآمد غیرفعال برسید تا ببینید شروع روز در ساعت دلخواه‌تان چه‌جور تجربه‌ای‌ست.

در ضمن، احتمالاً الان که این کتاب را می‌خوانید در مراحل اولیه‌ی کار بازاریابی شبکه‌ای هستید؛ که این یعنی هزینه‌های‌تان را از درآمد کار اصلی‌تان می‌دهید و در

کنارش مشغول ساخت کسب‌وکار بازاریابی شبکه‌ای هستید. در این صورت خیلی مهم است که یاد بگیرید اصول صبح جادویی را در شغل اول‌تان پیاده کنید تا بتوانید در کسب‌وکار بازاریابی شبکه‌ای خیلی موفق شوید و روزی برسد که بتوانید ساعت زنگ‌دارتان را برای چند روز (یا برای همیشه) بگذارید کنار و ببینید چه احساسی خواهید داشت. خبر خوب این که ارزشش را دارد و خیلی مفرح‌تر و نتیجه‌بخش‌تر از آن است که احتمالاً انتظارش را دارید. ولی قبل از پرداختن به این که دقیقاً چطور می‌توانید صبح‌های‌تان را تحت کنترل درآورید، درباره‌ی علت این کار صحبت می‌کنیم. چون وقتی واقعیت را در مورد صبح‌ها و اهمیتش بدانید، هیچ صبحی را از دست نخواهید داد.

چرا صبح‌ها این قدر مهم هستند؟

هر چه بیشتر بررسی کنید، شواهد بیشتری برای نتایج بی‌شمار سحرخیزی پیدا می‌کنید. اگر بتوانید دکمه‌ی دیرتر روی ساعت زنگ‌دار (یا گوشی تلفن‌تان) را فشار ندهید، امتیاز زیادی نصیب‌تان می‌شود که این‌جا چند موردش را مرور می‌کنیم:

ابتکار عمل بیشتر خواهید داشت. کریستف

رندلر استاد زیست‌شناسی دانشگاه هایدلبرگ آلمان است. در شماره‌ی جولای ۲۰۱۰ مجله‌ی کسب‌وکار هاروارد، رندلر اعلام کرد متوجه شده آن‌هایی که صبح‌ها بالاترین کارایی را دارند، شانس موفقیت شغلی‌شان بیشتر است. مشکلات را پیش‌بینی و پیش‌گیری خواهید کرد. رندلر در ادامه می‌گوید سحرخیزها در برخورد با مسائل،