

**بزرگترین بازاریاب**

**و**

**گفتگو**

نوشته: جان میلتن فاگ

ترجمه: نیما عربشاهی

## فهرست

### بخش اول: بازاریاب

مقدمه مترجم	۵
درباره نویسنده	۶
فصل ۱: پایان	۹
فصل ۲: بیان حقیقت	۲۱
فصل ۳: کشف راز	۲۷
فصل ۴: پرده نقره‌ای	۳۲
فصل ۵: هدفی فراتر از بردن	۳۷
فصل ۶: به بچه‌ها بیاموزید که بیاموزند	۴۸
فصل ۷: پرسیدن سوال صحیح	۵۵
فصل ۸: "عاده‌های باور شده"	۶۱
فصل ۹: عالیجناب خدمتکار!	۷۳
فصل ۱۰: تعهد و آزادی	۸۵
فصل ۱۱: عاده‌های ناباور	۹۶
فصل ۱۲: مظاهر باور	۱۰۲
فصل ۱۳: آموزش آموزگاران	۱۱۳
فصل ۱۴: گام بعدی چیست؟	۱۲۴
فصل ۱۵: آغاز	۱۲۹
فصل ۱۶: مؤخره	۱۳۸

### بخش دوم: گفتگو

فصل ۱: ادامه داستان	۱۴۳
فصل ۲: تعریف جدید باور	۱۴۵
فصل ۳: اگر آن‌چه را می‌دانم، می‌دانستی	۱۴۷
فصل ۴: تمرین تشویق کردن	۱۶۲
فصل ۵: مکث کنید، بنگرید و بشنوید	۱۸۵
فصل ۶: کجا زندگی می‌کنی؟	۱۹۸
فصل ۷: ارزشها، تعهد و سینرژی	۲۱۸
فصل ۸: وقت ناهار	۲۴۷
فصل ۹: آگاهانه و دانسته	۲۶۱
فصل ۱۰: گام بعدی	۲۸۷
	۳۱۱

## مقدمه مترجم

بسم الله الرحمن الرحيم هست کلید در گنج حکیم

خداوند بزرگ را شاکرم که توفیق ترجمه کتابی دیگر را نصیبم کرد.

فروش مستقیم سابقه‌ای حدوداً ۷۰ ساله دارد و گفته می‌شود به یک صنعت تبدیل شده است. فروش مستقیم از آمریکا آغاز شده و امروزه بیش از ۴۴ میلیون نفر در جهان به آن مشغولند و حدود ۳۰۰۰ شرکت در سراسر دنیا از طریق آن کسب درآمد می‌کنند. این شرکتها، محصولات متنوع و طرحهای گوناگونی برای ارائه محصولات و پرداخت کمیسیون به اعضای خود دارند ولی اصول کار آنها تقریباً یکسان است. در وضعیت کنونی لازم است که خواننده عزیز ایرانی نیز با فروش مستقیم به‌طور کامل و صحیح آشنا شده و از فرضیه‌پردازیهایی که معمولاً در برخورد اول با هر پدیده جدیدی بروز می‌کند دوری نماید. اکنون که این نوع تجارت به‌عنوان یک صنعت مطرح شده است، شناخت آن ضروری به‌نظر می‌رسد.

ترجمه این کتاب با بازخوانی و تصحیح پدر عزیز و بزرگووارم به‌دست آمده است. برای اطلاعات بیشتر به پست الکترونیک [nima.arabshahi@gmail.com](mailto:nima.arabshahi@gmail.com) ای‌میل بزنید. در انتها از خانواده و همسر عزیزم تشکر می‌کنم که در تمام مراحل زندگی یار و یاورم بوده‌اند. این کتاب را به آنها و تمامی ایرانیان تقدیم می‌کنم.

به‌امید زندگی بهتر برای همه انسان‌ها

نیما عربشاهی

## بخش اول

# بزرگترین بازاریاب

نوشته: جان میلتن فاگ

ترجمه: نیما عربشاهی

## درباره نویسنده



جان میلتن فاگ نویسنده، سخنگو، استاد و مربی، عکاس، فروشنده، سردبیر و مدیر عامل یک شرکت بازاریابی در زمینه محصولات غذایی طبیعی و بهداشتی است. او دارای مدرک کارشناسی عکاسی از دانشگاه هنرهای زیبای فیلادلفیاست. وی در کشورهای آمریکا، استرالیا، کانادا، چین، جزیره کرت، امارات، کره، مالزی، نیوزلند، روسیه، سنگاپور و کاستاریکا سخنرانی کرده است.

آقای فاگ صاحب امتیاز دو مجله درباره فروش مستقیم به نامهای Upline و Network Marketing Lifestyles و سردبیر مجله Networking Times و یکی از نویسندگان مجله Success است. او چندین کتاب نوشته یا در نوشتن آنها دخیل بوده است.

آقای فاگ معتقد است ۹۵ درصد از افرادی که وارد فروش مستقیم می‌شوند به اهداف خود نمی‌رسند. آنها مذبوحانه تلاش می‌کنند یا شکست می‌خورند. آنها بر چیزهای نادرست، بدون کاربرد، اشتباهات، مشکلات، چیزهایی که دارند و چیزهایی که ندارند متمرکز می‌شوند. ولی او باور دارد که می‌توان به این ۹۵ درصد کمک کرد تا بتوانند راهی برای موفقیت پیدا کنند.

او به همراه همسر و فرزندانش در خانه‌ای بسیار زیبا در ایالت ویرجینیای آمریکا زندگی می‌کند.

# فصل ۱

## پایان

هرگز نمی‌توانم آن شب را فراموش کنم. - اولین ملاقاتم با «بزرگترین بازاریاب» - شبی که بعد از آن زندگی‌ام رو به بهبود گذاشت - برای همیشه!

شاید بهتر باشد ابتدا زندگی آن‌زمان خود را برای شما شرح دهم. چهار ماه بود که درگیر یکی از این شرکتهای فروش مستقیم شده بودم و کارم خوب پیش نمی‌رفت. در واقع زندگی من مثل یک لطفه بی‌مزه شده بود. با اینکه محصولات عالی بودند و همه‌ی کسانی که محصولات را به آنها معرفی می‌کردم اینرا قبول داشتند؛ ولی باز هم نمی‌توانستم کسی را مجذوب این فرصت شغلی کنم. سی ساعت در هفته - به‌طور نیمه وقت - به این کار مشغول بودم - شبها و بیشترِ آخر هفته‌ها - اما تمام چیزی که از این خرده‌فروشی به دست می‌آوردم ۱۵۰ تا ۲۰۰ دلار در ماه بود! (نگفتم مثل یک لطفه بی‌مزه شده بود.)

تمام وقتم پر شده بود. برای بچه‌هایم غریبه شده بودم و همسرم نیز از من دلسرد شده بود. به نظر می‌رسید که نه این حرفه برای من مناسب است و نه من برای این کار ساخته شده‌ام. به همین دلیل تصمیم خود را گرفته بودم، و به