

СТИВЕН КОВИ

От автора
самой известной
и влиятельной
бизнес-книги
в мире!



НАВЫКОВ ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫХ ПРОФЕССИОНАЛОВ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА

**БОЛЕЕ 30 МИЛЛИОНОВ
ЭКЗЕМПЛЯРОВ КНИГ СТИВЕНА КОВИ
ПРОДАНО ВО ВСЕМ МИРЕ**



FranklinCovey
<http://www.franklincovey.ru>



альпина
ПАБЛИШЕР

Стивен Кови

**7 навыков высокоэффективных
профессионалов
сетевое маркетинга**

«Альпина Диджитал»

Кови С. Р.

7 навыков высокоэффективных профессионалов сетевого
маркетинга / С. Р. Кови — «Альпина Диджитал»,

ISBN 978-5-9614-4782-8

Эта книга основана на получившей широкое признание и ставшей супербестселлером работе «7 навыков высокоэффективных людей» всемирно признанного эксперта и гуру в области лидерства Стивена Кови. Книга предназначена для работников сетевого маркетинга и содержит ключевые положения «7 навыков», которые помогут им повысить эффективность в личной и профессиональной жизни и достичь вершин успеха в бизнесе. В этой книге представлены теоретические основы эффективного персонального менеджмента и управления командой, а также практические задания для освоения навыков, способствующих личностному и профессиональному росту.

ISBN 978-5-9614-4782-8

© Кови С. Р.

© Альпина Диджитал

Содержание

Введение	8
Навык 1: Будьте проактивны	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Стивен Кови
7 навыков высокоэффективных
профессионалов сетевого маркетинга

СТИВЕН КОВИ

7 НАВЫКОВ ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫХ ПРОФЕССИОНАЛОВ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА



альпина
ПАБЛИШЕР

МОСКВА
2017

Переводчик *Наталья Канделаки*
Редактор *Кирилл Игнатьев*
Руководитель проекта *М. Султанова*

Арт-директор Л. Беницуша
Дизайнер М. Грошева
Корректор И. Астапкина
Компьютерная верстка Б. Руссо

© Company FranklinCovey

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Интеллектуальная Литература», 2017

Все права защищены. Произведение предназначено исключительно для частного использования. Никакая часть электронного экземпляра данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для публичного или коллективного использования без письменного разрешения владельца авторских прав. За нарушение авторских прав законодательством предусмотрена выплата компенсации правообладателя в размере до 5 млн. рублей (ст. 49 ЗОАП), а также уголовная ответственность в виде лишения свободы на срок до 6 лет (ст. 146 УК РФ).

* * *

Введение

За 40 лет работы с людьми по всему миру у меня было много встреч с работниками сетевого маркетинга, которые произвели на меня неизгладимое впечатление. Это увлеченные своим делом индивидуумы; они заняты в компаниях, которые предлагают продукты и услуги, удовлетворяющие потребности людей. Они воодушевлены своими перспективами и возможностью получения большей свободы как в смысле времени, так и финансов. Это личности, которые стремятся к балансу в своей жизни и готовы упорно работать для его достижения.

Что особенно привлекает в сетевом маркетинге – все, кто начинает в нем работать, вовлекаются в единое игровое поле. В этом бизнесе вас не оценивают по возрасту, квалификации, расе, образованию или финансовому положению. И по мере того, как вы помогаете другим подниматься на более высокие уровни, маркетинговая индустрия вознаграждает вас. Это по-настоящему вдохновляющая бизнес-модель.

Поскольку я часто выступал с лекциями перед людьми, занятыми в отрасли сетевого маркетинга, мне удалось выявить общую тему, которая возникает в большинстве разговоров с ними. Вопросы, которые мне обычно задают, звучат примерно так: «Мой успех то прибывает, то убывает. Как мне добиться стабильности результатов?»

Как мне мотивировать свою команду на достижение высокой эффективности?

Как мне преодолеть нежелание общаться с людьми? Мне кажется, что я постоянно сталкиваюсь с отторжением.

Так много надо успеть, и все не хватает времени! Как мне сохранить крепкие взаимоотношения с членами команды и моей семьей, не нарушая при этом душевное равновесие?»

Проблемы, подобные этим, могут быть сведены к одному общему вопросу: «Как мне стать высокоэффективным профессионалом сетевого маркетинга, вместо того чтобы просто ходить по кругу и впустую растрачивать время, ни на что не влияя и лишь надеясь на лучшее?»

На основании собственного опыта я пришел к выводу, что эффективность сводится к овладению семью определенными навыками. Чтобы жить в соответствии с ними, необходим фундаментальный сдвиг в мышлении.

Навык – это модель поведения, которая образуется из трех пересекающихся компонентов: знания, отношения и умения (рис. 1). Поскольку эти три компонента скорее приобретаются, чем наследуются, то навыки образуют нашу вторую натуру, а не первую. Таким образом, мы сами определяем свою модель поведения. Можно как обучиться навыкам эффективности, так и отучиться от навыков неэффективности.

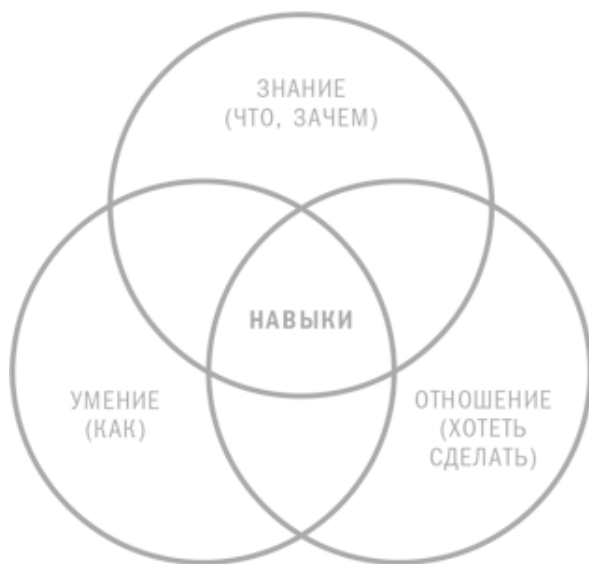


Рис. 1. КОМПОНЕНТЫ НАВЫКОВ

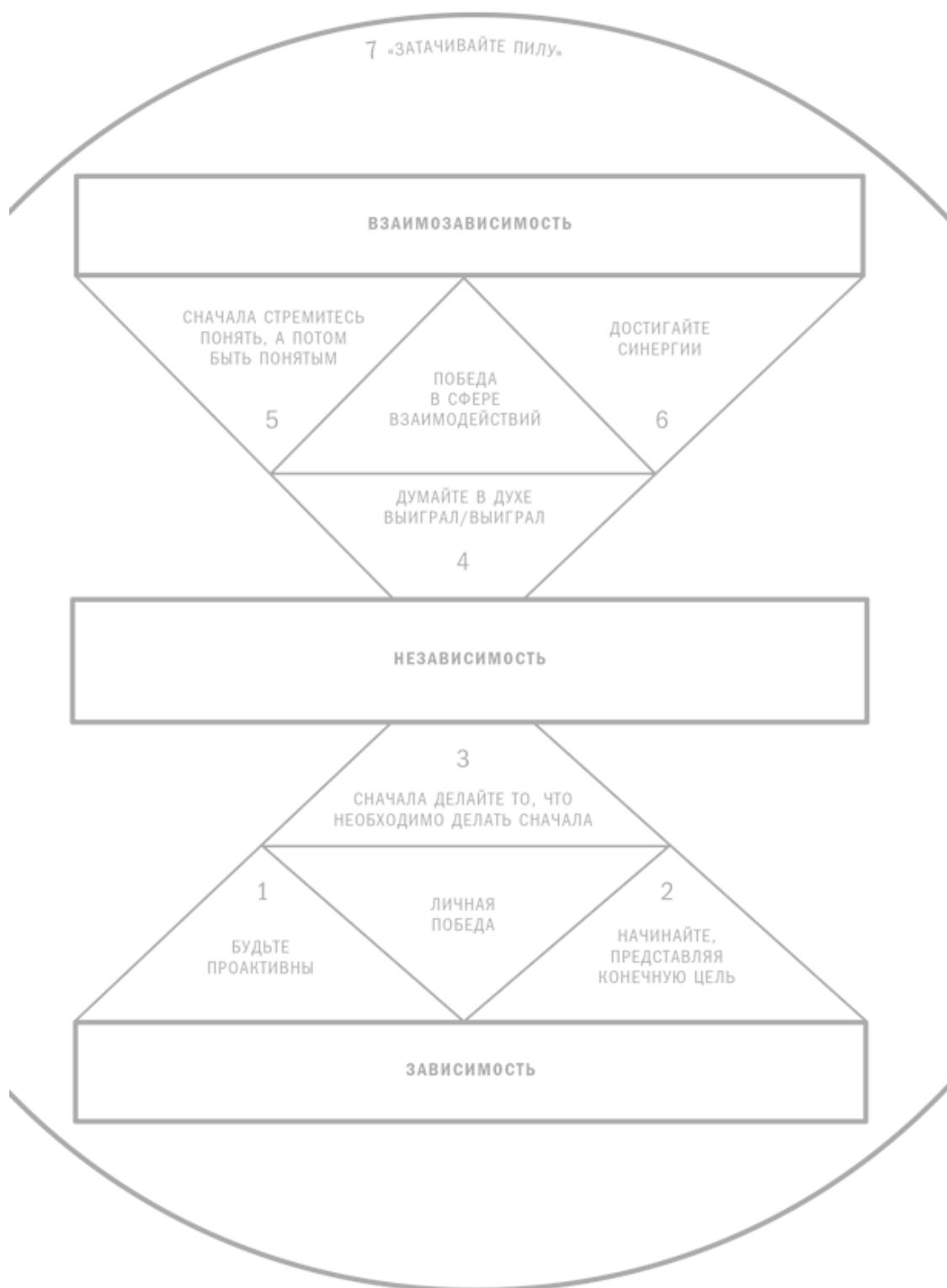


Рис. 2. ПАРАДИГМА 7 НАВЫКОВ

Чтобы стать действительно эффективным в сетевом маркетинге, вам необходимо перейти на новый уровень мышления, основанный на принципах эффективного персонального менеджмента. Вам потребуется придерживаться подхода «изнутри наружу», основанного на понимании человеческого характера. «Изнутри наружу» означает, что начинать надо с себя, с самой глубинной части своего «я» – со своего характера.

На тренингах по построению бизнеса вас обучают многим полезным техникам и приемам. Однако высокоэффективного работника сетевого маркетинга от посредственного отличает

чает не просто набор умений. Эффективность начинается с сердца. Можно попытаться применить определенные приемы, чтобы заставить других людей в вашей команде делать то, что вы считаете нужным: работать лучше, проявлять заинтересованность, хорошо относиться к вам и друг к другу. Но если при этом ваш собственный характер имеет существенные недостатки, отличается двуличностью и неискренностью, то в конечном итоге вам не удастся добиться устойчивого результата. Если доверия мало либо оно вовсе отсутствует, нет и оснований для долгосрочного успеха. Хороший характер невозможно ничем заменить.

В основе каждого из семи навыков лежат принципы. Принципы – это естественные законы, что является чрезвычайно важной идеей. Нельзя симитировать эти навыки, ибо для овладения ими надо заплатить необходимую цену. Нельзя сфальсифицировать реальный рост и развитие, поскольку мы имеем дело с принципами, с фактами. Исключительно важно согласовывать наши ценности, наши привычки, наше поведение с принципами.

Другое важное слово для нашего понимания – это парадигма. Парадигма, по сути, обозначает тот мысленный образ, при помощи которого мы описываем окружающий нас мир. Это отображение реальности, которое мы держим в голове, и происходит оно из нашего прошлого, из нашего собственного опыта. Начиная карьеру в сетевом маркетинге, вы по вполне понятным причинам слегка не уверены в себе или дезориентированы. Лучше всего в таких случаях обратиться к эффективным парадигмам. Даже ветеранам сетевого маркетинга полезно периодически пересматривать свои парадигмы. Если мы хотим добиться лишь небольших изменений, мы можем работать над изменением своего поведения, но, если мы хотим достичь качественного скачка, мы должны работать над нашими базисными парадигмами (рис. 2).

Эффективные работники сетевого маркетинга первым делом учатся управлять собой. Они овладевают первыми тремя из семи навыков. Во-первых, эти работники проактивны. Они проявляют инициативу и находчивость, чтобы добиться цели. Во-вторых, они начинают дело, представляя себе конечную цель. У них есть четкое понимание того, кем они хотят стать, и это видение движет ими во всех повседневных делах. В-третьих, они сначала делают то, что необходимо делать сначала. Они концентрируются на выполнении действительно важных дел и не позволяют себе отвлекаться на менее существенные проблемы.

Только научившись эффективно управлять собой, сетевой маркетолог может перейти к эффективному управлению командой, основой чего являются навыки 4, 5 и 6: думать в духе «Выиграл/Выиграл», сначала стремиться понять, а потом быть понятым и достигать синергии. Для освоивших эти навыки не представляет проблемы мотивировать свою команду, поскольку они знают, как сделать так, чтобы выиграли все: и новые дистрибьюторы, и головной офис, и даже розничные покупатели. Эффективные маркетологи должны быть превосходными слушателями, которых глубоко волнуют заботы и потребности потенциальных клиентов и членов команды. Профессионалы знают, как добиться максимального вклада от участников вышестоящих и нижестоящих уровней. Они постоянно ищут новые и лучшие способы выполнения стоящих перед ними задач.

И наконец, высокоэффективные профессионалы сетевого маркетинга владеют навыком 7 – «затачивают пилу». Они постоянно совершенствуют себя с тем, чтобы оказывать большее и лучшее влияние на окружающих их людей.

Теперь давайте более внимательно рассмотрим каждый из этих семи навыков.

Навык 1: Будьте проактивны

Именно проактивность является двигателем сетевого маркетинга. Без нее люди, занятые в бизнесе прямых продаж, не смогли бы достичь эффективности. На той работе, где отмечается время прихода и ухода, оплата производится по числу проведенных на рабочем месте часов. Сетевые же маркетологи получают комиссионное вознаграждение, размер которого зависит от того, насколько «проактивно» они ищут и подписывают покупателей и бизнес-партнеров.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.