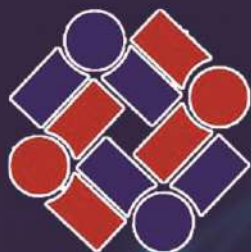




Unity Dreams



جزوه آموزشی مقدماتی

Beginner

بر کتب
الکتاب



فهرست کتاب	
صفحه 6	ستون اول : پذیرش
صفحه 9	ستون دوم : هدف
صفحه 13	ستون سوم : تعهد
صفحه 15	ستون چهارم : زمان
صفحه 18	ستون پنجم : یادگیری
صفحه 24	ستون ششم : دوام
صفحه 31	ستون هفتم : لیست
صفحه 37	ستون هشتم : دعوت
صفحه 45	ستون نهم : مشاوره
صفحه 50	ستون دهم : پیگیری
صفحه 60	قوانین و مقررات :
صفحه 62	فرهنگ واژگان :

پیش گفتار:

نفسم گرفت از این شب در این حصار بشکن	در این حصار جادویی روزگار بشکن
چو شقایق از دل سنگ برآر رایت خون	به جنون صلابت صخره کوهسار بشکن
تو که ترجمان صبحی؛ به ترنم و ترانه	لب زخم دیده بگشا صف انتظار بشکن
شب غارت تتاران همه سو فکنده سایه	تو به آذر خشی این سایه دیوسار بشکن
ز برون کسی نیاید؛ چو به یاری تو اینجا	تو ز خویشتن برون آ سپه تتار بشکن
سر آن ندارد امشب که برآید آفتابی	تو خود آفتاب خود باش و طلسم کار بشکن

"استاد شفیعی کدکنی"

با عرض درود و خیر مقدم خدمت شما به جهت پیوستن به این تجارت شگفت انگیز و شرکت در دوره آموزشی تیم قدرتمند و حرفه ای **Unity Dreams** و مطالعه کتاب **10** ستون موفقیت در تجارت ریفارل مارکتینگ. این کتابی که در دستان شماست، حاوی **10** ستون مقدماتی موفقیت در تجارت ما می باشد و به جرأت می توان گفت آموزش هایی که طی دوران فعالیت خود در تیم **Unity Dreams** دریافت خواهید نمود بهترین، کامل ترین و به روز ترین متد آموزشی این تجارت بزرگ در ایران می باشد. گواه کلام ما، موفقیتی است که در حال حاضر اکثر افراد تیم **Unity Dreams** آن را کسب نموده اند.

در تدوین این کتاب و تمامی دوره های آموزشی تلاش نموده ایم تا با بهره گیری از علم روز ریفارل مارکتینگ دنیا و بومی سازی آن، احتمال کسب موفقیت افراد را در تیم **Unity Dreams** به بالاترین سطح ممکن برسانیم. جهت تحقق این هدف بزرگ، مطالعه چندین و چند جلد کتاب تخصصی، مشاهده و تحلیل ساعت ها ویدیو آموزشی مرتبط و گذراندن بیش از **1000** ساعت دوره های حرفه ای آموزشی ریفارل مارکتینگ در داخل و خارج از کشور و... همه و همه را کنار یکدیگر قرار داده ایم تا افتخار این را داشته باشیم که خدمتگذار

تک تک افرادی باشیم که بر ترس های خود غلبه کرده و به معرف خود و اعضای تیم Unity Dreams اعتماد کرده اند و به ما پیوسته اند.

Unity dreams خانواده ای با هدف تعالی و تجلی رویاها و متحد کردن رویاهای همه برای رسیدن به اهداف مشترک ، خانواده ای که با اتحاد و همدلی برای اهداف هم در تلاش اند و صمیمانه برای رشد و پیشرفت هم می کوشند. در راستای اهداف ذکر شده و در دل خانواده Unity Dreams دپارتمان آموزشی قدرتمند U_Team شکل گرفته که مطالب آموزشی و تجربیات مفیدی را در اختیار شما عزیزان قرار میدهد.

دوره آموزش مقدماتی U_Team شامل یادگیری 10 ستون مقدماتی و بعد از کسب رتبه های تیمی بالاتر و کسب موفقیت بیشتر اطلاعات و مهارت های شما ارتقا می یابد. توجه داشته باشید اگر روش های خودتان را بکار گیرید مدام مجبور خواهید بود که از صفر شروع کنید. عمر ما کوتاه است؛ این تجربه تلخ از صفر شروع کردن را دوباره تجربه نکنید، به متدها و روش های گفته شده عمل کنید تا موفقیت شما تضمین شود. همچنین ذکر این نکته ضروریست که اعضای تیم U_Team به شدت به قوانین و مقررات معتقد بوده و رعایت تمامی ستون های موفقیت را بر خود واجب و لازم می دانند. به همین جهت به سختگیرانه ترین حالت ممکن تلاش می نمایند که ستون های موفقیت در تجارت ریفارال مارکتینگ توسط شما درک و اجرا شود.

کربن نه با نوازش، بلکه تحت فشار بسیار زیاد تبدیل به الماس می شود

Unity Dreams

ستون یکم: پذیرش



به جرأت می توان گفت اولین ستون موفقیت در ریفرال مارکتینگ پذیرش است. اما منظور از پذیرش چیست؟ ستون پذیرش در ریفرال مارکتینگ به معنای شناخت و پذیرفتن صحیح و مثبت همه چیز و آمادگی روبرو شدن با آن ها می باشد. اما متأسفانه عده ای از افراد تازه کار یا حتی با سابقه این ستون را نپذیرفته و آن را مغایر با شخصیت خود دانسته و در عوض اصرار بر دانسته های قبلی خود دارند.

همه افراد موفق در ریفرال مارکتینگ ستون اول موفقیت خود را بر پایه پذیرش بنا نهاده اند. پذیرش همه چیز و همه چیز.

پذیرش اینکه نمی دانند تازه شروع به کار کرده اند و هیچ چیزی کامل نیست حتی سن و تجربه قبلی آنها در این تجارت کاربردی ندارد، تجارت ریفرال مارکتینگ یک تجارت موج سوم است. (در آموزش های بعدی با موج های زندگی بشر آشنا می شوید).

اگر کسی را می شناسید که گرایش به چنین شیوه ای ندارد احتمالا لازم است که این داستان کوتاه "استاد خردمند یوگا" را به آنها معرفی کنید:

حکایت: از همان آغاز گفت و گو برای استاد آشکار بود که پرفسور علاقه چندانی به یادگیری یوگا ندارد و این در حالی بود که تحت تاثیر عقاید و دانش استاد قرار گرفته بود. وقتی استاد از یوگا صحبت می کرد، پرفسور مغرور بارها با اظهاراتی مانند "آه، بله ما نیز آنرا داریم" و.. حرف او را قطع می کرد.

سرانجام، استاد گفتگو را متوقف و شروع به سرو چای برای مرد پرفسور کرد. او چای را در فنجان ریخت تا این که پر شد و شروع به لبریز شدن نمود. آنگاه استاد دست از چای ریختن برداشت. پرفسور گفت: کافیه! فنجان پر شد، بیش از این جا نمی شود.

استاد پاسخ داد: بله، حقیقت همین است. مانند این فنجان، شما هم سرشار از عقاید و اندیشه های خود هستید. اگر ابتدا فنجان خودتان را خالی نکنید، چطور می توانید فنجان چای مرا بچشید؟!

نکته باریکی که در این داستان کوتاه دیده می شود، پذیرش و تواضع نسبت به کسب دانش و یادگیری است. در نتیجه، برای یک فرد پذیرفتن و اعتراف به این مساله بسیار حائز اهمیت است که ما همه چیز را نمی دانیم و همان طور که برای رسیدن به موفقیت خود تلاش می کنیم، همیشه می توانیم از دیگران، از جمله از حامیان و راهبرانی که برگزیده ایم چیزهای زیادی بیاموزیم.

اگر الان که اینجا نشسته اید، فکر میکنید که تمام آنچه گفته خواهد شد را می دانید، بهتر است همین الان این تجارت را رها کنید و به سر کار خود برگردید. شما باید برای بهره گیری از آموزش، ابتدا فنجان ذهنتان را خالی کنید. باید باور کنید که هیچ چیز در این مورد نمی دانید.

بسیاری مواقع هست که شما واقعا هم نمی دانید، اما چون فنجان ذهنتان از آنچه می دانید، از آنچه آزموده اید و فکر می کنید بهترین و کامل ترین است پر شده است، جایی برای آموختن چیز جدید در آن نیست. فنجان خود را خالی کنید و به آموزشها و اصولی که گفته میشود، خوب گوش کنید.

سوال ما از شما این است که آیا فنجان تان را خالی کرده اید؟ اگر نه، پس ممکن است لازم باشد لحظه ای درنگ کنید و در مورد این داستان کوتاه بیاندیشید، و بر وضعیت فنجان خود تامل کنید. فنجان شما خالیست یا پر؟ بپذیرید که درباره این تجارت شگفت انگیز و اصول موفقیت در آن نمی دانید. (اگر می دانستید همین حالا سهم کثیری از این تجارت برای خود اندوخته بودید، اگر نه؛ پس بپذیرید که نمی دانید!!)



ستون دوم: هدف



حکایت: فرانسیس چادویک اولین زنی است که کانال ارتباطی انگلستان و فرانسه را با شنا طی کرد. او در اولین تلاش در حالی که فقط حدود پنج کیلومتر با ساحل فرانسه فاصله داشت، با شکست مواجه شد. در آن هنگام، مه غلیظی رویت فرانسه را برای او ناممکن ساخته بود. وقتی چادویک متوجه شد که تا نزدیکی فرانسه رسیده است، گفت: "اگر فرانسه را دیده بودم، حتما به آن می رسیدم"

"نه" شنیدن ها و سختی ها و گرفتاری های کار، مخصوصا در اوایل فعالیت در تجارت قدرتمند ریفرال مارکتینگ مانند "مه" است. اما خاصیت مه چیست؟ مه فضای اطراف را تیره و تاریک می کند و سرعت حرکت را کاهش می دهد. شما نمی توانید همانند فضای روشن و شفاف، در فضای مه آلود حرکت کنید؛ به مه شکن نیاز دارید. اهداف و آروزی های شما مه شکن هایتان هستند. آن ها باعث می شوند چشم انداز های پیش رو را ببینید و انگیزه بگیرید و به حرکت ادامه دهید. (برگرفته از کتاب "به اسکیمو یخ بفروش")

خانم چادویک گفت: "اگر فرانسه را دیده بودم، تسلیم نمی شدم" شما نیز باید هر روز فرانسه خود را در اهداف خود ببینید تا انگیزه لازم برای حرکت در تجارتتان را حفظ کنید. چرا وارد این تجارت شده اید؟ اهدافتان از پیوستن به این تجارت و دلایلتان برای انجام آن چیست؟ مهم است که وقتی فضای اطراف شما تیره و سرد می شود، هنگامی که مشکلات به شما هجوم می آورند و آینده در پیش رویتان تیره و تاریک می شود، به گرمای اطمینان بخش امید احتیاج دارید. باید به یاد آورید که: چرا وارد این حرفه شده اید؟ از طریق این تجارت می خواستید به کجا برسید؟ خواهان بدست آوردن چه چیزهایی بوده اید؟ یادآوری اهداف و رویاها باعث می شود بر دلسردی ناشی از پس زده شدن و دیگر ناملایمات غلبه کنید. مرور اهداف به شما کمک می کند شور و اشتیاق لازم برای ادامه حرکت در مسیرهای صعب العبور رسیدن به اهداف خود را زنده نگاه دارید. هرگز بدون داشتن اهداف مشخص و مکتوب، این حرفه را شروع نکنید.

آدم بی هدف مانند مسافری است که وارد پایانه می شود. در آنجا اتوبوس های فراوانی است اما چون نمی داند به کجا می خواهد برود نمی تواند سوار هیچ یک از آنها شود!

کلیاتی درباره نوشتن اهداف می باشد:

1 - اولین مشخصه در نوشتن لیست اهداف در نظر گرفتن عبارت SMART می باشد

Specific : مشخص باشد و جز به جز هدفشان نوشته شود. مانند خودروی دلخواه شما با تمام جزئیات دلخواه

measurable : قابل اندازه گیری باشد، فرضا برای خرید یک ماشین ، قیمت آن حتما در نظر گرفته شود.

achievable : دست یافتنی باشد، به عنوان مثال خرید برج میلاد. برج میلاد وجود دارد اما غیر قابل فروش

است .

Realistic : واقع گرایانه باشد برج سازی در کره ماه غیر ممکن است !!

Time Bound : زمان بندی شده باشد. خرید یک ماشین تا یک سال آینده و به تاریخ روز/ماه/سال دقیق!

2- اهداف خود را به دو دسته کوتاه مدت و بلند مدت تقسیم کنید.

اهداف کوتاه مدت: گرفتن پورسانت 550000 هزار تومان در هفته اول و...

اهداف بلند مدت (هر مورد پس از سال اول): ماشین مدل بالا و خریدن یک خانه

3 - بکوشید تا در مجموعه هدف های خود هر 5 مورد زیر را نوشته باشید.

- **اهداف معنوی :** کمک ماهیانه به افراد نیازمند، کمک به مرکز خیریه، کمک به ساخت مدرسه در روستا و ... ،

- **اهداف ذهنی :** رشد شخصی با مطالعه ی کتاب درمورد این تجارت مطالعه مطالب مرتبط با موفقیت و ... ،

- **اهداف جسمی :** ورزش و تفریح، مسافرت و ...

- **اهداف مادی :** تامین هزینه های جاری زندگی، خرید خانه، ماشین، ویلا و ...

- **اهداف تجاری :** رسیدن به رتبه مشاور، دستیابی به نشان سینه...

تمرینات عملی :

1- هر روز اهداف خود را با صدای بلند بخوانید، صوت انرژی است. ارتعاشات صوتی ناشی از بیان اهداف، در کائنات پخش می شود و علاوه بر ایجاد اشتیاق درونی، اسباب و لوازم و راهکار های مفیدی را جذب زندگیتان می کند که به شما در رسیدن به ایده آل های زندگی تان کمک می کند.

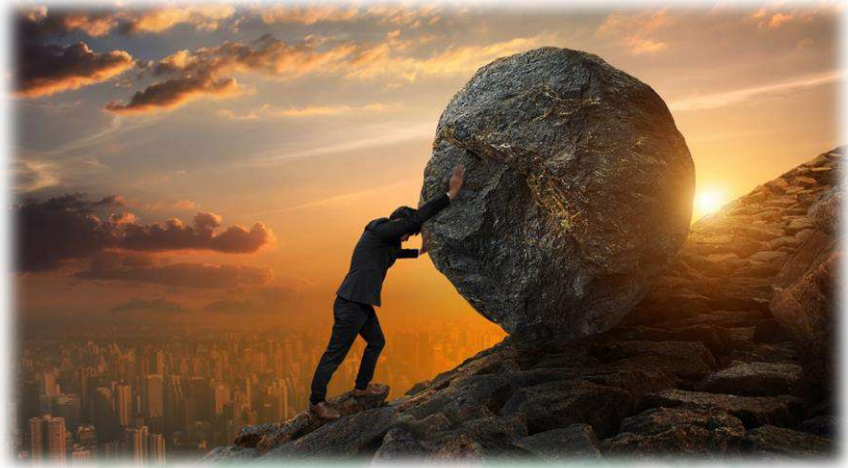
2- هر روز در دفتر اهداف خود تمامی اهداف یا چند هدف اصلی و مهم زندگی خود را بازنویسی کنید. نوشتن مرتب و روزانه اهداف، یعنی زنده نگاه داشتن شعله های انگیزه و امید در عمق وجود. اهدافتان را ببینید تا از مسیر صحیح خارج نشوید.

3- اهدافتان را در ذهن به تصویر بکشید (تجسم خلاق): به مجلات و روزنامه ها نگاهی بیندازید و تصاویری رنگی را که به اهداف شخصی تان مربوط می شود، برش بزنید و با عکس های شخصی خود تلفیق کنید و در آلبوم اهدافتان قرار دهید. این آلبوم را می توانید همراه همیشگی خود قرار دهید. همچنین می توانید عکس های نمادین از اهدافتان تهیه کنید و از آن ها پرینت بگیرید و به دیوار اتاق خواب و محل کارتان نصب کنید.

4- از پایان آغاز کنید: به جای توجه به رنج انجام دادن کار، به سرانجام بروید و لذت ناب تحقق برنامه هایتان را هم اکنون بچشید. وقتی در ذهن خود اهدافتان را محقق شده تصور می کنید، سیستم عصبی همان احساس شکل می گیرد، انرژی و اشتیاقی را در شما ایجاد می کند که هنگام دستیابی واقعی به ایده آل هایتان شکل میگیرد.



ستون سوم : تعهد (جدیت)



حکایت: کریس و سام سالیان سال با هم دوست بودند. سام در بستر مرگ افتاده بود و کریس به عیادتش رفته بود.

کریس : سام، می دانی که من و تو در طول زندگی، فوتبال را خیلی دوست داشتیم. یک لطفی در حق من می کنی رفیق ؟ وقتی رفتی بهشت، به من بگو آنجا هم فوتبال بازی می کنند یا نه.

سام : کریس ، من و تو سالیان طولانی دوستان خوبی برای هم بودیم. این درخواست تو را حتما انجام می دهم. سام در گذشت، چندین شب است که از مرگ او می گذرد. کریس خوابیده است. صدایی از دور می شنود که گویی او را خطاب می کند ! کریس ناگهان بلند می شود : کیه ؟

- منم، سام.

- یعنی چی؟ سام که مرده!

- دارم بهت میگم من سام هستم.

- ا...!... تویی؟ کجایی؟

- من تو بهشتم. آدمم بهت بگم که دوتا خبر برات دارم : یکی خوب یکی بد !

- اول خبر خوبه را بگو.

- خبر خوب این است که توی بهشت، فوتبال هست.

- جدی میگی؟! پس عالیه، خبر بد چیه؟

- تو سه شبه توی تیم هستی!

همه می خواهند به بهشت بروند؛ اما هیچ کس نمی خواهد بمیرد!

هر کالایی قیمتی دارد. کتابی که به دست گرفته اید قیمت دارد، کفشی که به پا می کنید، بهایی دارد. موفقیت نوعی کالا است و برای به دست آوردن آن باید بهایش را پرداخت. این ضرب المثل نشان می دهد که انسان ها تمایل دارند به کامیابی دست یابند؛ اما نمی خواهند هزینه آن را پرداخت کنند. یک خودکار چه قیمتی دارد؟ یک وعده غذایی چه بهایی دارد؟ سوال ما از شما این است: **به راستی بهای موفقیت چیست؟ بهای موفقیت،** مخاطره جویی، خارج شدن از منطقه آرامش، به زمین خوردن و رد شدن های متعدد است. بهای گنج، تحمل رنج است. قیمت "بله" شنیدن چشیدن طعم تلخ جواب منفی است. گهگاه برای دریافت یک پاسخ مثبت، باید چندین "نه" شنید. آیا حاضر هستید؟ آماده تمسخر اطرافیان چطور؟ باید نگاهتان به دریافت پاسخ منفی را تغییر دهید. هنگامی که دست رد به سینه تان می خورد، در حال پرداخت بهای موفقیت هستید و اگر حاضر نباشید بهای آن راپردازید، چیزی به دست نخواهید آورد. هرچقدر شما جدی تر باشید و نگاه خود را به خودتان، تجارت، شرکت، تیم و... جدی تر کنید دیگران نیز به همین مقدار شما را جدی می گیرند. اگر در کنکور شرکت کرده اید؛ زمانی را که با جدیت تمام مشغول درس خواندن بوده اید را بخاطر آورید، جدیت شما باعث جدی گرفتن شما و حتی کمک دیگران به شما بوده است .

اشتباه شما می تواند این باشد که اگر جواب داد جدی می گیرم! به این جمله خوب فکر کنید معنایش این ، است: اگر دانشگاه مرا قبول کند و کنکور نگیرد، من درس می خوانم! ستون سوم موفقیت خود را برپایه جدیت بنا کنید تا اثرات شگفت انگیز آن را لمس کنید.

ستون چهارم: زمان



یکی از عوامل بزرگ شکست افراد در این تجارت این است که به اندازه کافی زمان صرف نمی کنند. آمار های ثبت شده در دنیا نشان می دهند اکثر افرادی که هم اکنون در این تجارت هستند، به طور میانگین حدود ده ساعت در هفته را به این کار اختصاص می دهند. تعجبی هم ندارد که اغلب آنها به همه رویاهایشان نمی رسند. یکی از اشتباهات بزرگ در این تجارت انجام آن بصورت ناپیوسته است. **ریفرال مارکتینگ را به عنوان تجارتي نیمه وقت یا تمام وقت بدانید.** هر روز، بدون استثنا و تا می توانید کار کنید. آمار ها نشان می دهند افرادی که به طور مستمر کار می کنند در برابر آنهایی که سطحی کار می کنند، به درآمد های بسیار بالاتری می رسند. فهرست کارهای خود را روزانه تهیه کرده و پیوسته به آن عمل نمایید. هر چه با افراد بیشتری مرتبط شوید، شانس موفقیت شما بیشتر خواهد شد و این مستلزم صرف زمان برای این تجارت است.

زمان مشخصی را به کارتان اختصاص داده و نگذارید هیچ کس و هیچ چیز، زمان شما را مختل کند. در این حرفه چون نباید ساعت بزنید به این معنی نیست که کار راحتی است و هر طور و هر میزان که مایل بودید می توانید، زمان اختصاص دهید. اگر به وقت خود خیانت کنید به خودتان خیانت کرده اید. اگر احساس کردید در حال از دست دادن توان خود هستید، به اهدافی که در طول زمان مشخص کرده بودید فکر کنید تا به خودتان یادآوری نمایید که اصلاً برای چه مشغول کار کردن هستید.

اگر کسی یک کسب و کار سنتی را آغاز کند انتظار دارد تا یکی دو سال اول به نقطه سر به سر برسد و در پنج سال اول به سرمایه گذاری اولیه خود دست یابد. ولی همان فرد وقتی وارد این تجارت می شود، انتظار دارد در ماه اول به سرمایه گذاری اولیه خود دست یابد، در ماه دوم به سودآوری برسد و در ماه سوم ثروتمند شود و وقتی چنین چیزی اتفاق نمی افتد، اینجا تجارت ماست که سرزنش می شود !!! بعضی از افراد مایل نیستند قوانین جهانی کسب و کار را به ریفال مارکتینگ نیز تعمیم دهند. در خانواده قدرتمند U_Team ما بهترین روش را عرضه می کنیم، ولی به هیچ وجه در این تجارت لوییای سحر آمیز نمی فروشیم. ممکن است چنین عباراتی را زیاد شنیده باشید: میتونی "6 ماهه ثروتمند بشی" یا "اصلاً کاری نداره" یا "خیلی راحت و سریعه" یا هر عبارت واهی و کذب دیگری. باید یاد بگیرید که این عبارات واهی و غیرواقع بینانه را کنار بگذارید و روی خود، کار کنید. هر چیز با ارزشی برای توسعه و تکامل به زمان نیاز دارد، تجارت ریفال مارکتینگ سودده است؛ به شرطی که انجامش دهید.

در ابتدا بیش از آنچه گیرتان می آید، کار می کنید ولی به مرور و بعد از یک تا دو سال بیش از آنچه کار می کنید نصیبتان می شود؛ معنی درآمد ترکیبی همین است. یعنی درآمدی که مرتباً حاصل میشود، آن هم بعد از اینکه کاری را به اتمام رسانده اید. مانند نویسنده ای که ابتدا زمان صرف می کند تا کتابی را یک بار بنویسد ولی هر بار از تجدید چاپ کتابش سودی به او تعلق می گیرد. یا سیستم عامل windows یک بار تهیه شده ولی بارها تکثیر گردیده و به فروش رسیده است. برای داشتن درآمد ترکیبی اول باید از پایه شروع کنید. در حرفه ما هم همینطور است. هیچ راه ساده تر، فرمول جادویی، راز مخفی یا مسیر میانبری وجود ندارد که کشف کنید.

میزان ساعت هایی که سرمایه گذاری می کنید مشخص می نماید که به چه چیزی دست پیدا خواهید کرد

شما دانش، حمایت و ایده هایی را از آموزش ها، جلسات و یا راهبران خود کسب خواهید کرد ولی با تئوری نمی شود کسب و کاری را راه انداخت. فقط با تمرین می شود در مهارت ها به استادی رسید. این حرفه، ساده است ولی راحت نیست. به همین دلیل پاداش افراد موفق، خیلی زیاد است. زمان عملی به کار خود اختصاص دهید تا نتایج از راه برسند.

فرمول 1/2/3/4

فرمولی وجود دارد که در تجارت ریفرال مارکتینگ بسیار کاربرد داشته و به یقین در بسیاری از کشورهای فعال در این حوزه به واقعیت پیوسته است. نام این فرمول 1/2/3/4 است. به عنوان یک قانون کلی، کسب شایستگی و مهارت انجام این تجارت و سود آوری در ریفرال مارکتینگ به حدود یک سال زمان نیاز دارد. در این یک سال از اصول مطلع خواهید شد و در اجرای آن حرفه ای می شوید، هزینه ها را پوشش خواهید داد و در حال یادگیری خواهید بود. حدود دو سال تلاش مداوم نیاز است تا بتوانید طی آن به درآمد ماهیانه هشت رقمی دست یابید. اگر می خواهید در آمد ماهیانه شما نه رقمی یا بیشتر شود به سه سال تلاش مداوم نیاز دارید و به چهار سال تلاش مداوم نیاز دارید تا کارشناس و تجربه این تجارت شوید. چرا که بسیاری از افراد چنین کرده، این بدان معنا نیست که در کوتاه مدت نمی توانید درآمد بیشتری کسب کنید. این فقط بدان معناست که اگر بخواهید به کسب این درآمد ادامه دهید باید سرانجام در این زمینه کارشناس و تجربه شوید. اگر به آن فکر کنید می بینید که چهار سال اصلا بد نیست. به هر حال این چهار سال می گذرد؛ شما می توانید به جای به بطالت گذراندن این چهار سال، در این حوزه کارشناس و تجربه شوید.

ستون پنجم : یادگیری



یکی از عواملی که در آموزش و درک اهمیت آن تاثیر بسزایی دارد، فرهنگ یادگیری است. آموزش معمولاً طی یک دوره خاص یا یک همایش یا یک نشست برگزار می شود. آموزش؛ فرایندی مادام العمر نیست، ولی یادگیری میتواند در تمام طول زندگی ادامه داشته باشد و انسان را در یک روند پیشرفت و بهبود پیوسته قرار دهد؛ به شرط آنکه افراد از طریق آموزش های عمومی و اولیه، به اهمیت و لزوم یادگیری اعتقاد پیدا کنند.

یکی از مولفه های دست یابی به موفقیت در هر کسب و کاری **یادگیری مداوم** است. وقتی به زندگی افراد موفق توجه کنید، می بینید که یک ویژگی در همه آنها مشترک است و آن یادگیری هر روزه است. افراد موفق، افراد کاملی هستند که خودشان را نادیده نگرفته اند و بخشی از وقت و درآمدشان را به پیشرفت فردی شان اختصاص داده اند. همانند سایر کسب و کارها برای این که بتوانید در این تجارت هم موفق شوید باید بر روی رشد شخصی تان سرمایه گذاری کنید. از همه چیز و همه کس یاد بگیرید، داشتن فرهنگ یادگیری باعث می شود، از دل تاریک ترین شرایط و کوچکترین مسائل، مطلبی را آموخته و باورهای خود را قوی و قوی تر ساخته

و مهارت های خود را ارتقا دهید. کسی که بخواهد ستون یادگیری را فرهنگ همیشگی خود کند، باید همواره به این اصل پایبند باشد: "بین کی گفته؛ بین چی گفته"

هر روش و مهارتی که احتمال ساخت و توسعه سازمان شما را افزایش دهد، صد در صد قابل آموختن و یادگیری است. موفقیت، مثل بخت آزمایی نیست. همیشه برندگان و بازندگان وجود دارند و ما می توانیم با اشتیاق به آموختن و اعمال مهارتها، تعیین کنیم که در کدام دسته جای داشته باشیم. با اینکه آموزش های تئوری، جای آموزش های عملی حین کار را نمی گیرد ولی هیچ سرمایه گذاری ای بهتر از سرمایه گذاری روی رشد فردی نیست.

فواید فرهنگ یادگیری :

1 : تحکیم و تقویت شخصیت

2 : رفتار حرفه ای

3 : بهبود آینده فردی

4 : بهبود استدلال و قدرت تفکر

5 : توسعه توانایی رهبری

به یاد داشته باشید حتی اگر موفق و پرمشغله هم شوید، باز هم نیاز به آموختن دارید. روزی که از یادگیری دست بردارید، رشدتان متوقف می شود و روزی که رشد نکنید در سرازیری رکود قرار خواهید گرفت.

چهار چرخ منحصر به فرد ریفرال مارکتینگ :

در این بخش از ستون یادگیری، قصد داریم تا شما را با چهار چرخ منحصر بفرد تجارتان آشنا کنیم. مسلماً اگر روی یک تک چرخ سوار باشیم نتیجه مشخص است: نگرانی مداوم برای حفظ تعادل و تلاش بسیار زیاد برای ادامه مسیر! اما اگر تعداد چرخ ها بیشتر شود، هم امنیت افزایش می یابد و هم سرعت و کیفیت طی مسیر، با مطالعه دقیق چهار چرخ منحصر بفرد ریفرال مارکتینگ مطمئناً به این نتیجه خواهید رسید که سوار بر ایمن ترین

و بهترین چرخ کسب و کار در دنیا هستید. هر کدام از کسب و کارها و روش های درآمدزایی نمی توانند بطور همزمان امتیازات و ارزش های تجارتمان را در خود داشته باشند.

چرخ اول: کار تیمی برنده – برنده

همه ما آن حکایت قدیمی را شنیده ایم که پیرمردی پیش از آنکه از دنیا برود، پسرهایش را گرد هم آورد و دسته ای چوب به آن ها داد و از تک تک آن ها خواست تا دسته چوب ها را یکباره بشکنند. هیچ کدام از پسرها که همگی قوی هیکل بودند نتوانستند دسته چوب را بشکنند. در انتها پیرمرد نحیف چوب های دسته شده را از هم جدا کرد و هر پسر شاخه چوب را به تنهایی شکست! در این حکایت ساده مفهوم قدرت بالای کار تیمی نهفته است.

یکی از مهم ترین تفاوت های ریفرال مارکتینگ نسبت به دیگر کسب و کارها، کار تیمی برنده، برنده (Win-Win) می باشد. بدین معنا که حتی اگر تمام دوستی ها و ارتباطات را کنار بگذاریم و صرفا اساس دیدگاه کسب درآمد به این تجارت نگاه کنیم، هر فردی باید تیم فروش خود را به درآمد برساند تا خودش هم درآمد کسب کند؛ یعنی خود شخص و تیم وی هر دو با هم برنده می شوند.

فوت های کوزه گری این کار یعنی آموزش هایی که دیده اند و تجربیاتی که کسب کرده اند را به طور رایگان و بسیار سریع در اختیار شما قرار می دهند، زیرا رشد شما به معنای رشد آن ها می باشد.

چرخ دوم: درآمد ترکیبی

به طور اساسی 3 نوع درآمد وجود دارد:

– درآمد خطی :

شخصی که درآمد خطی دارد، مجبور است وقتش را با پول معاوضه کند. هر قدر وقت بیشتری بگذارد، به همان اندازه درآمد بیشتری خواهد داشت. درآمد خطی ارتباط مستقیم با میزان زمان و تخصصی دارد که صرف انجام کار می شود. مانند پزشک، مکانیک، کارمند و...

– درآمد رسوبی :

درآمد رسوبی در واقع نوعی درآمد خطی است که با بازنشستگی ادامه خواهد یافت. آنها که درآمد رسوبی دارند، اوضاعشان بهتر است.

– درآمد ترکیبی :

درآمد ترکیبی به درآمدی گفته می شود که رابطه مستقیم با زمان ندارد. در این نوع درآمد ابتدا زمان زیادی صرف شده و درآمد صفر و یا ناچیز است و به مرور زمان میزان درآمد بالا رفته و میزان ساعت کار کمتر و کمتر می شود. انتخاب نوع درآمد ترکیبی بر خلاف درآمد خطی و رسوبی، برای کسانی که آن را انتخاب می کنند می تواند ثروت هنگفتی را به همراه داشته باشد. نوشتن یک کتاب، راه اندازی کارخانه، برنامه نویسی یک اپلیکیشن، تولید یک فیلم و... درآمد شما در ریفال مارکتینگ از نوع درآمد ترکیبی می باشد.

چرخ سوم: قانون اهرم

ارشمیدس را نابغه دوران باستان و کاشف قانون اهرم می دانند. این قانون تأثیرات بسیار زیادی بر زندگی انسان ها گذاشته است. تمامی اقتصاددانان جهان مهم ترین قانون کسب ثروت در دنیای امروزی را استفاده از قانون اهرم می دانند. اما درصد بسیار زیادی از مردم دنیا در طول زندگی خود از این قانون شگفت انگیز بهره ای نمی برند. برای درک بهتر قانون اهرم به بررسی دو تفکر رایج می پردازیم: تفکر منطقی و تفکر مهندسی. در تفکر منطقی کاری که انرژی خیلی زیادی نیاز دارد، هیچ وقت انجام نشده و امری محال است، درحالی که در تفکر مهندسی همان کار با صرف انرژی کمی به راحتی انجام می شود.

آیا میتوان با دست خالی پیچ چرخ های یک ماشین را باز کرد؟ آیا یک انسان میتواند 20.000.000 آدم مختلف را بشناسد؟ آیا ما میتوانیم به اندازه 5.000 ادم مختلف یک نفره تجربیات مختلف داشته باشیم؟ آیا یک انسان می تواند روزی 10.000 ساعت کار کند تا در نتیجه، پول بسیاری درآورد؟ و... از نظر تفکر منطقی پاسخ تمام این سوال ها منفی خواهد بود. اما از نظر تفکر مهندسی پاسخ مثبت است.

تفاوت میزان درآمد و نوع درآمد مردم دنیا، دقیقاً در نحوه استفاده آنها از قانون اهرم است، همه کسانی که صاحب کارخانه و کارفرما هستند، این قضیه رو به خوبی درک می کنند و ثروت کلانی را به سمت خودشان می کشند. این موضوع در کتاب "پدر پولدار، پدر بی پول" نوشته رابرت کیوساکی به خوبی توضیح داده شده است

8- اهرم اصلی :

- 1- زمان دیگران
- 2- دانش و تحصیلات دیگران
- 3- پول و سرمایه دیگران
- 4- ایده های دیگران
- 5- انرژی و اشتیاق دیگران
- 6- استعداد و مهارت های دیگران
- 7- تجربیات دیگران
- 8- ارتباطات دیگران

چرخ چهارم : رشد تصاعدی

رشد تصاعدی هم که یکی از قواعدی است که زندگی بشر رو متحول پیشرفت های زیادی کرده است. تصاعد به معنی رشد چند برابر یا زیاد شدن به صورت چند برابر مقدار اولیه است. آلبرت اینشتین از رشد تصاعدی به عنوان هشتمین شگفتی دنیا یاد کرده است. درک قدرت تصاعد و ارتباط آن با تجارت ما، به شما کمک میکند تا ظرفیت این تجارت را درک کنید. اما تصاعد چیست و در این تجارت برای شما چگونه معجزه خواهد کرد! فرض میکنیم شما سه نفر به عنوان نفر مستقیم خود ثبت می کنید. با تصاعد 3 این دنباله را ادامه می دهیم یعنی سه نفر مستقیم شما هم مراحل آموزشی که شما طی کرده اید را گذرانده و مانند شما عمل می کنند و هر کدام 3 نفر را به عنوان نفر مستقیم خود ثبت می کنند. پس تا به اینجای کار 3 نفر در سطح یک شما و 9 نفر سطح دو شما قرار گرفته اند. این دنباله ادامه پیدا می کند، سطوح بعدی را نیز محاسبه می کنیم: در سطح سوم شما 27 نفر، سطح چهارم شما 81 نفر، سطح پنجم شما 243 نفر، در سطح ششم شما 729 نفر و در سطح هفتم شما 2187 نفر و ...

همانگونه که مشاهده کردید رشد تصاعدی رشد سریعی است و مسلماً همانطور که تیم شما رشد می کند درآمد شما نیز بصورت تصاعدی افزایش می یابد. اما فراموش نکنید که برای رشد مجموعه ابتدا باید خودتان رشد فردی داشته باشید؛ یعنی به لحاظ اطلاعاتی و ارتباطی توانایی راهبری یک تیم در شما ایجاد شده باشد. سریع ترین رشد، اصولی ترین رشد است پس ابتدا به درستی اصول این تجارت را فرا گیرید و شتاب زده عمل نکنید. بهترین منابع یادگیری اصول تجارت فقط و فقط راهنرانتان در **U_Team** و کتب چارت آموزشی می باشد. پس برای رشد به این دو بال تکیه کنید.

حال تصور کنید اگر این قانون را هم در کنار کار تیمی برنده - برنده، درآمد ترکیبی و قانون اهرم استفاده کنیم چه اتفاقی می افتد؟ این همان چهار چرخ است که می تواند درآمدی بسیار بالا را فراهم کند. این مزیت های تجارت ریفرال مارکتینگ باعث میشود که به درآمد های بالایی دست یافت و هرکسی بدون نیاز به داشتن تخصص در زمینه فروش و بازاریابی این تجارت را انجام بدهد. چهار چرخ منحصر بفرد ریفرال مارکتینگ این تجارت را به قدرتمندترین تجارت عصر حاضر تبدیل کرده است؛ به طوری که تا به امروز میلیونرها و میلیاردی های زیادی را به دنیا تحویل داده است.

برای آنکه پرواز کنید، نیازی نیست تبدیل به یک پرنده شوید!

دیگر مزایای ریفرال مارکتینگ :

- ✓ تجارتی قانونی و مشروع است.
- ✓ نیاز به سرمایه زیادی ندارد.
- ✓ ایجاد شور و نشاط می کند.
- ✓ سطح امید به زندگی را بالا می برد.
- ✓ شروع کار نیاز به تخصص دانشگاهی ندارد.
- ✓ ایجاد درآمد جانبی که موجب افزایش کیفیت و سطح استاندارد های زندگی می شود.
- ✓ فرصت پیدا کردن دوستان خوب و جدید را ایجاد می کند.
- ✓ فرصت های مسافرتی بسیاری را ایجاد می نماید.

ستون ششم : دوام



دوام آوردن یعنی زنده ماندن و به ویژه ادامه ی حیات ، بعد از مرگ دیگران. دوام و استقامت در این تجارت یعنی: ادامه حضور در زمانی که بقیه، تجارت را ترک کرده اند و این دقیقا همان چیزی است که باعث ثروت کلان می شود. نه شنیدن، رد شدن، مسخره شدن و.. در تجارت ما فاکتور قابل توجهی است اما در عین حال بندرت افرادی را دیده ایم که در این تجارت به طور مستمر کار کرده باشند و نهایتا به موفقیت نرسیده باشند. مطمئنا معدود افرادی که به موفقیت نرسیده اند کسانی هستند که دائما چرخ را از نو اختراع کرده و هیچگاه ستون اول موفقیت یعنی پذیرش را فرهنگ خویش نساخته اند.

اگر در این تجارت استقامت به خرج ندهید، از میدان خارج می شوید. کناره گیری از کار مسلما به شکست منتهی می شود. دوام آوردن طی سال اول اساس موفقیت شماس. نتیجه تحقیقات ما نشان میدهد که 95 درصد افرادی که در ایران چهار سال در این تجارت دوام آورده اند به ثروتی ورای توقع شان دست یافته اند. این بازماندگان به پاداش های مالی سرسام آور و آزادی زمانی دست یافته اند.

برای درک بهتر ستون دوام و استقامت؛ فرض کنید ساعت 2 نیمه شب اتومبیل شما در یک جاده تاریک و سر بالا خاموش می شود، موبایل شما خاموش بوده و هیچ کس برای کمک وجود ندارد. تا مقصد خود که در پایین سربایینی جاده است فاصله ای ندارید و فقط کافیسیت اتومبیل خود را از سربالایی عبور دهید. خسته هستید و نمی توانید تا صبح صبر کنید. تنها راه شما هل دادن اتومبیل است. شروع می کنید! در ابتدا وزن ماشین، اصطحکاک ایستایی و اینرسی حرکت (قوانین کائنات) مقاومت بالایی از خود نشان داده و انرژی زیادی را می طلبد، شما حداکثر توان خود را برای به حرکت درآوردن اتومبیل خود بکار می برید، بالاخره ماشین شروع به حرکت می کند و شما چند متری را در سربالایی طی می کنید. چه می شود اگر خسته شوید؟ آیا می توانید توقف کنید و استراحت کنید و دوباره از نو ماشین را به حرکت درآورید؟ خیر! یک راه و فقط یک راه پیش روی شماست: استقامت، استمرار و دوام. با تمام خستگی خود به راه ادامه می دهید و کم کم به بالای جاده می رسید، حالا چطور؟ چه می شود اگر خسته شوید؟ آیا می توانید توقف کنید و استراحت کنید و دوباره از نو ماشین را به حرکت درآورید؟ هنوز جواب خیر است. ادامه می دهید، سر بالایی تمام می شود و جاده هموار می شود، حالا حرکت دادن ماشین آسانتر است و لحظه به لحظه به سربایینی نزدیک تر می شوید و کافیسیت در اتومبیل خود نشسته، استراحت کرده و اجازه دهید اتومبیل به کمک جاذبه و وزن خود (قوانین کائنات) به حرکت خود ادامه دهد. شما فقط باید به اتومبیل خود جهت دهید تا به مقصد برسد.

در این دوره ی به خصوص از تاریخ اقتصادی که کسب و کار سنتی امنیت چندانی ندارد، ریفرال مارکتینگ با راستی آخرین تکیه گاه تجارت آزاد است. این تجارت ، سیستمی است که مردم عادی می توانند در آن با سرمایه گذاری مبلغی کم و با مقاومت کامل و قاطعیت، به آزادی فردی و درآمد کلان دست یابند.

دکتر شریعتی در کتاب "نگاهی به تاریخ فردا" افراد جامعه را به سه گروه تقسیم می کند: نوابغ / روشن فکران / عوام. نوابغ کسانی هستند که در راس هرم جامعه قرار می گیرند و سنت شکنانی هستند که نظریات جدید دارند. آن ها شکاک و پرسشگرند. عامه مردم با درک نکردن نظریات آن ها به مقابله با آن ها می پردازند. روشن فکران رسالت درک هضم و انتقال نظریات نوابغ را به توده مردم به عهده دارند. تنها گذر زمان و سیر تحولات، حقانیت تلاش های نوابغ را به اثبات می رساند.

شاغلان ريفرال ماركتينگ جامعه كنونى ايران قسمتى از نواىغ اقتصادى هستند؛ زيرا در حوزه اى فعاليت مى كنند كه متعلق به آينده است. يكى از تنگناهاى پيش روى پيشتازان تجارت ما، نو بودن و در نتيجه ناشناخته بودن اين حرفه است؛ به ويژه كه سابقه حضور شركت هاى هر مى و شبه هر مى و نبود تمايز ميان آن ها و تجارت ما در قسمتى از افكار عمومى، مشكلاتى براى فعالان اين حوزه فراهم كرده است. شما بايد بخش عمده اى از توان خود را صرف شناساندن حرفه جديد خود و پاك كردن ابهامات و سوالات مرتبط با آن كنيد.

شما در اين تجارت در مقايسه با نسل هاى بعدى خود مسئوليت بيشترى بر عهده داريد. نوک پيكان، اولين قسمتى است كه نقطه هدف را لمس مى كند؛ اما از طرف ديگر شكاقتن فضا را بايد اين قسمت صورت دهد. تمام فشار هوا در طول مسيرى كه تير از كمان رها شده است، بر نوک پيكان وارد مى شود. قسمتى از سختى هاى فعاليت و نيز فشارهاى كه در پى "نه" شنيدن، آماج انتقاد قرار گرفتن، درك نشدن و حتى طرد شدن متحمل مى شويد، ناشى از قرار گرفتن شما در نوک پيكان تجارت است. شما در حال حركت در خلاف جريان آب هستيد؛ از اين رو با مقاومت بيشترى رو به رو مى شويد، هر ماهى مرده اى مى تواند تن به رود بسپارد، اما تنها نقش آفرينان بزرگ مى توانند خلاف جريان آب حركت كنند و مناديان تحول و تغييرات مثبت در جامعه باشند. روزهاى ابتدايى حضور اين تجارت را در ايران شاهد هستيم و تا بالندگى اين حرفه، راه نسبتا درازى در پيش است. اكنون كه در اين مقطع زمانى به اين قافله پيوسته ايد، مى توانيد با افتخار، خود را جزو پيش گامان اين موج بدانيد و از مزايای آن بهره مند شويد، به شرط اينكه به قاعده "هميشه براى دلسرد شدن زود است" متعهد باشيد و ادامه دادن را تا فتح قله هاى اهداف زندگى تان ادامه دهيد.

كه دشمن خلق و فتنه پرور باشد

كه مشرك و كه دهري و كافر باشد

مردى كه ز عصر خود فراتر باشد

بايد بچشد عذاب تهائى را

هنر فاصله گيرى :

يکى از اساسى ترين ستون هاى موفقيت در اين تجارت و حتى زندگى؛ يادگيرى هنر فاصله گيرى است. مطمئنا در طول شبانه روز تابلوهاى احتياطى زيادى را مى بينيد؛ "محل تخليه نفتکش، تابلو برق، تشعشعات راديو اکتيو و..."

تمامی این تابلوهای راهنما قصد هشدار به شما را داشته و به شما توصیه می کنند که فاصله خود را حفظ نموده و نزدیک نشوید! در اطراف ما نیز افرادی وجود دارند که این تابلو را به صورت نامحسوس با خود حمل می کنند! اگر این تابلوهای ایمنی دیده نشود دلیل بر عدم شناخت کافی ما از هنر فاصله گیریت. اما فاصله گرفتن از چه کسانی؟ شاید با شخصیت آدم های منفی باف تا حدودی آشنا باشید. آدم هایی که دید منفی به اکثر امور زندگی دارند و معمولا تصورشان بر این است که ابر و باد و مه و خورشید و فلک دست به دست هم داده اند تا آدمی شکست بخورد و روی خوشبختی را نبیند! کافیت چند لحظه ای را با آنان سر کنید تا به کلی ناامیدی و بی انگیزگی، تمام وجودتان را فرا بگیرد. بنابراین تا جایی که برایتان امکان دارد، با این افراد نشست و برخاست نداشته باشید و از آنها فاصله بگیرید. منفی باف ها می توانند چنان از موانع و مشکلات راه سخن بگویند که جوانه های امید در وجودتان پرپر شود و ابرهای سیاه تردید تمام فکر و ذهن تان را در بر بگیرد! حتما برای شما هم پیش آمده برخی روز ها هر چقدر هم که می خواهید مثبت اندیش باشید و زندگی تان را رنگ تازه ای بزنید برخی افراد در اطرافتان، مانع می شوند. موفقیت های شغلی تان را انکار می کنند و دست نیافتنی می انگارند، می گویند: "دنبال کار نگرد" بحران بیکاری است، تجارتي راه نینداز، رکود شده رکود شدید و...منفی باف ها حتی در یک باغ گل به دنبال یافتن زباله ها هستند و دائما ناکامی ها، نقاط ضعف، مسائل و دشواری های پیش رو، ناتوانی ها و به طور کلی منفی ها را می بینند.

منفی باف ها دقیقا تابلوهای احتیاط هستند و شما می بایست از آنها فاصله بگیرید. منفی باف ها می توانند همکاران، عزیز ترین شخص زندگی تان، بزرگ فامیل، رئیس شما، یک غریبه در اتوبوس و یا افراد شکست خورده در تجارت و تنورکراهی فعال در دیگر شرکت های همکار باشند. از نگاه ستون فاصله گیری در دسته افراد منفی باف قرار گرفته و یک فرد حرفه ای عضو **U_Team** بدون در نظر گرفتن هر رتبه تیمی که دارد همیشه می داند که باید فاصله خود را با ایشان حفظ نماید.

چرا لازم است از منفی باف ها فاصله بگیرید؟

1- منفی باف ها میتوانند روی نگرش تان تأثیر بگذارند :

منفی باف ها شما را دلسرد می کنند و سعی می کنند شما را به نیمه ی تاریک زندگی بکشانند. منفی باف ها خون آشامهایی هستند که انرژی می مکند. رابرت تیو میگوید : اجازه ندهید آدمهای منفی و سمی در ذهن تان فضایی را اجاره کنند. اجازه بها را بالا ببرید و بیرونشان کنید.

2 - منفی باف ها انرژی را تحلیل میبرند :

حتما متوجه شده اید وقتی آدمهای مثبت در جمعی هستند، سطح انرژی آدم های دیگر را بالا میبرند. با ورود بعضی آدم ها، سطح انرژی بالا میرود، و با ورود بعضی آدم های دیگر سطح انرژی پایین میرود. منفی باف ها انرژی را می مکند.

3 - منفی باف ها تشویق نمی کنند :

منفی باف ها علاوه بر منفی بودن، شما را شدیداً دلسرد میکنند و بازخورد منفی می دهند. آنها این کار را آنقدر خوب انجام می دهند که منفی بافیهای معقول و منطقی به نظر می رسد. در زندگیتان زمان هایی فرا می رسد که با دشواری مواجه می شوید؛ به کسی نیاز دارید که شما را بالا ببرد، نه کسی که زمینتان بزند.

4- زندگی خیلی کوتاه است :

شما را نمی دانیم، اما ما اعضای U_Team باور داریم زندگی کوتاه است و واقعا نمی خواهیم آن را با معاشرت با منفی باف ها تلف کنیم. این آدم ها زندگی را تباه می کنند و ما می خواهیم یک زندگی شاد داشته باشیم.

5 - رشد نخواهید کرد :

تنها راه پیشرفت در زندگی این است که با آدم هایی معاشرت کنید که آنها هم در حال پیشرفت هستند و به شما نیز کمک می کنند در زندگی تان پیشرفت کنید. آدم مثبت پایش را روی پدال گاز، و آدم منفی پایش را روی پدال ترمز می گذارد. همانطور که دلیو کلمنت استون میگوید: " آدم ها تفاوت کوچکی با هم دارند اما همین تفاوت کوچک تفاوت بزرگی ایجاد می کند. تفاوت کوچک نگرش است؛ اما تفاوت بزرگ مثبت یا منفی بودن آن نگرش است."

دوری از دزدان رویا (Dream stealer) :

تصمیم گرفتن : باید تصمیم بگیرید که ارزش رسیدن به آرزوهایتان را دارید. بیرون کردن منفی باف ها از زندگی تان کمک میکند سریعتر به موفقیت برسید. باید به انجام این کار برای خودتان متعهد شوید وگرنه عذاب وجدانی که برای بیرون کردن این افراد از زندگیتان پیدا می کنید شما را همان جایی که هستید نگه خواهد داشت. تصمیم بگیرید، باید انتخاب کنید که به خودتان متعهد شوید، به اهدافتان، به رویاهایتان و نباید بگذارید هیچ چیز سرعت شما را برای رسیدن به آنها کم کند.

جریان گفتگو را تغییر دادن : گاهی شخص منفی باف کسی است که به دلایلی نمی توان ترکش کرد و یا مثلاً در یک خودرو نشسته اید .بهترین کار تغییر صریح مسیر گفتگوست. مثلاً می توانید بلند عطسه کنید یا اظهار گرسنگی کنید، از وضعیت آب و هوا بگویید یا مثلاً به جایی اشاره کنید و بگویید تا حالا این جا را دیده بودی؟ بحث تغییر می کند؛ راحت و بی درد سر و البته دعوا و بحث بی مورد. حرفه ای باشید!

سکوت کردن : دامن زدن به بحث منفی باف ها و حتی مخالفت با آنها گاهی آغاز گر یک بحث جدی و حتی گاهی دعوا و درگیری خواهد شد خوب پس بیایید سکوت را امتحان کنیم. در این موارد واقعا این جمله حقیقت محض است "سکوت فریاد معرفت است". صحبت نکنید و فقط لبخند بزنید، بخاطر داشته باشید: مردم به قطار در حال حرکت سنگ پرتاب می کنند؛ نه به قطاری که توقف نموده است! دقیقاً زمانی که شروع به حرکت در مسیر موفقیت می کنید سرو کله منفی باف ها پیدا می شود.

عذاب وجدان نداشتن: باز هم باید بگوییم که شما ارزشش را دارید. باید بهترین دوست خودتان باشید. اگر مسئولیت زندگیتان را نپذیرید، هیچکس اینکار را نمی تواند بکند.

ممکن است یکی از اعضای خانواده یا دوستان نزدیک شما شخصیتی بدبین و منفی باف داشته باشد. در چنین حالتی شما نمی توانید به کلی رابطه خود را با او قطع کنید، در این حالت بهترین روش می تواند برگزاری جلسه مشاوره برای ایشان باشد. اگر هم اتفاقی شما منفی باف است، حتما پول تان را پس انداز کنید و در اولین فرصت اتاق یا خانه ای مستقل پیدا کنید! همچنین دریافت راهکار از تیم حامی خود مسلماً در این گونه مواقع کارساز است. مطمئن باشید آنها نیز تجربه برخورد با افراد منفی باف را در میان اعضای خانواده و یا افراد نزدیک خود داشته اند.

