

# ریشه رقابت های شغلی

یک تصور غلطی که اکثر مردم دارند اینست که در کارگری و کارمندی رقابتی نیست اما در مشاغل آزاد رقابت موجب کاهش درآمد در آن شغل می شود.

چرا می گوئیم این تصور غلط است؟

چون میزان رقابتی که در کارگری و کارمندی هست در هیچ شغل دیگری نیست اما نحوه نمایش آن شبیه مشاغل آزاد نیست.

شما زمانی که دولت استخدامی می گذارد صف های طولانی آن را نمی بینید که چقدر متقاضی دارد؟

برای استخدام ۴۰ هزار معلم تعداد ۱ میلیون و ۳۰۰ هزار نفر پول آزمون دادند و ثبت نام کردند.

کارگرهای دور میادین را نمی بینید وقتی یک ماشینی نزدیکشان می آید چگونه به سمت آن ماشین حمله ور می شوند؟

حال توجه شما را به رقابت کارمندی و کارگری جلب می کنم.

پدیده ای مرسوم به **زیر آب زنی**.

زیر آب زنی در ادارات ما چقدر مرسوم است؟

اینکه کارمندی نزد مافوق خود از کارمند دیگری بدگویی کند؟

اینکه خدای نکرده شما در کارتتان یک کوتاهی کنید یا یک سوتی

بدهید سریعاً به مافوقتان آمارش داده می شود.

اینها برای چیست؟

برای رقابتی است که به صورت ناسالم در کارمندی و کارگری

وجود دارد اما مردم توجهی به آن ندارند و چون صحبت از بازار

می شود می گویند در بازار رقابت است حال آنکه رقابت ناسالم

و به شدت کثیف در کارمندی و کارگری ده ها برابر آن است.

حال می خواهیم درباره بازار و رقابت های موجود در آن صحبت

کنیم پس لازم است تا پیش از آن بازاری ها را دو گروه کنید.

۱. بازاری هایی که چشم مردم آن ها را می بیند.

۲. بازاری هایی که چشم مردم آنها را نمی بیند.

در ادامه تفاوت این دو را با هم بررسی می کنیم.

# رقابت و عقل مردم

رقابت در کجا اتفاق می افتد؟

آیا مردم برای شغلی که بی ارزش است با هم رقابت می کنند؟  
رقابت در جایی پیش می آید که عقل مردم تشخیص دهد که  
آن کار پر سود است.

حالا سوال اینجاست که عقل مردم کجاست؟

عقل مردم در چشمشان است.

پس سطح رقابت در هر بازاری بستگی به این دارد که چقدر  
شغل شما جلوی چشم مردم است.

اگر یک رستورانی زدید و مشتری هایتان صف کشیدند منتظر  
باشید که گروه گروه از مردم در همان منطقه رستوران بزنند و به  
زودی مشتری هایتان کم شود.

چرا؟ چون بقیه با چشمشان می بینند که شما سود می کنید و  
دیگران هم وارد همین شغل می شوند و رقابت پیش می آید.

# تاجر در چشم مردم نیست.

مردم در زندگی شان چند تاجر دیده اند؟

به ندرت تاجران را می بینند و زمانی هم که می بینند مقامش را دور از ذهن و دسترس می دانند.

پس چون نمی بینند فکرشان به این نمی رسد که تاجر شوند.

از اینرو رقابت در تجارت بسیار اندک است.

یک آمار حقیقی به شما می دهم.

بیش از ۸۰ درصد سرمایه مردم ایران دست تاجران و ۲۰ درصد دست گروه های دیگر از مردم است.

جالب است بدانید تعداد تاجران ایرانی کمتر از ۵۰ هزار نفر است که این ۹۵ درصد سرمایه دست آنهاست و بقیه ۹۰ میلیون نفر منهای تاجران روی هم رفته ۲۰ درصد از سرمایه را در اختیار خود دارند.

حال بگویید رقابت کجاست؟ در تجارت یا در غیر تجارت؟

# تاجر زیاد به نفع تجارت ایران

حالا یک نکته جالبی را خدمتتان عرض کنم.

شما در هر شغلی رقیب پیدا کنید درآمدتان کم می شود.

در تجارت هم اگر منظورتان تجارت داخلی باشد یعنی محصول

تولید ایران را به یک ایرانی دیگر بفروشیم زیاد شدن تاجران

فعال در تجارت داخلی موجب کم شدن درآمد تاجران می شود.

اما اگر منظور از تجارت، صادرات باشد افزایش تاجران به نفع

تاجران قبلی است.

شاید برایتان محل تعجب باشد.

اگر صادرات را مانند جنگ ببینید گرفتن ارز از خارجی ها شبیه

بردن غنیمت جنگی می شود.

اگر در یک جنگ تعدادمان بیشتر باشد احتمال موفقیت

بیشتری داریم یا زمانی که تعدادمان کمتر است؟

وقتی تعداد تاجران صادراتی زیاد شود به نفع همه تاجران است.

# ۱. ایران هراسی از بین می رود.

چهار دلیل اصلی برای این موضوع بیان می کنیم.

۱. زمانی که تاجران فعال در حوزه صادرات زیاد شود ایران را به کشورهای دیگر معرفی می کنیم و ترسی که رسانه های غربی از ایران ایجاد کرده راحت تر از بین می رود.

ایران هراسی در حال حاضر درصد زیادی از صادرات ما را نابود ساخته و حضور همگانی تاجران در عرصه صادرات به کاهش ایران هراسی و افزایش صادرات کمک می کند.

یعنی من تا دیروز مشتری داشتم که از ایرانی می ترسید.

حالا این مشتری رفیقی دارد که او از یک تاجر دیگر ایرانی محصولی خرید و به رفیقش که مشتری من هست می گوید که ایرانی ها آنطور که رسانه های ما تعریف کردند نیست و همین توضیحات باعث می شود مشتری من هم نترسد و راحت تر از من خریدش را انجام دهد.

## ۲. حمل و نقل ارزانتر و راحت تر

صادر کردن محصول به کشورهای دیگر عموماً از طریق دریایی با کشتی انجام می شود.

ندرتاً پیش می آید که محصولات صادراتی یک تاجر به اندازه یک کشتی باشد و در بیش از ۹۹ درصد مواقع کشتی زمانی حرکت می کند که پر شود و در این حالت باید صبر کنند.

تصور کنید یک اتوبوسی می خواهد حرکت کند و شما تنها در آن نشسته اید آیا دوست دارید دیگران هم قصد همان سفری را داشته باشند یا نه؟

می گوئید بله تا زودتر پر شود و راه بیفتیم.

در حال حاضر کشتی های ایرانی به مراتب نسبت به کشتی های چینی و آمریکایی دیرتر حرکت می کنند.

همین دیر حرکت کردن کشتی ها ما را نسبت به کشورهای پیشرفته عقب می اندازد.

به طور مثال آنها به مشتری می گویند بار بعد از ۲۰ روز به دستتان می رسد و ما باید بگوییم بار بعد از ۵۰ روز به دستتان می رسد در حالیکه آنها دورترند.

نکته اینجاست که بارشان تا روی کشتی قرار گرفت همانروز یا فردایش حرکت می کند و ما ۳۰ تا ۴۰ روز باید صبر کنیم تا کشتی پر شود.

وقتی کشتی های بیشتری حرکت کند طبیعتا هم ارزانتر می شود و هم راحت تر می شود.

## ۳. دور زدن تحریم ها

وقتی صادرات کالای ایرانی با تاجران بیشتری انجام شود تحریم برای آمریکا و سایر دولت ها سخت خواهد شد چون مراودات تجاری برای کشورها سودآور است و وقتی آنها ببینند تحریم ایران ضرر اقتصادی زیادی به آنها می زند به فکر می افتند.



الان چین اگر بدتر از ایران عمل کند و سیاست هایش هزار برابر شدیدتر در جهت مخالفت با آمریکا باشد باز هم آمریکا قادر به تحریم چین نیست چون اگر بگوید چین را تحریم می کنم خودش ضرر زیادی می کند و نیز هم پیمانانش نمی پذیرند. ایران را به راحتی تحریم می کنند چون سهمی از تجارت جهانی در اختیار ندارد و مانند کودکی که در بازی بزرگان راه داده نشده و او را کنار انداخته اند با ما رفتار می کنند. اگر تعداد تاجران ما زیاد می شد نمی توانستند اینگونه ما را به حقارت بکشانند.

## سینرژی در تجارت

زمانی که شما محصولی را به کشوری صادر می کنید مشتری شما در آن کشور از شما درخواست محصولات دیگری هم دارد پس زمانی که تاجر دیگری هم باشد که در آن محصول فعالیت

کند به راحتی می توانید آن معامله را هم به سرانجام برسانید در حالیکه اگر امروز از یک تاجر ایرانی که در زمینه فرش فعالیت می کند بپرسی من گیاهان دارویی می خواهم بعید است کسی را بشناسد چون تعداد تاجران ایران به شدت کم است.

کشورهای پیشرفته و ثروتمند به این دلیل رشد کردند که بیش از ۲۰ درصد مردم کشورشان به تجارت و خدمات مرتبط با آن اشتغال دارند در حالیکه این آمار در کشور ما زیر یک دهم درصد است یعنی ۲۰۰ برابر پایین تر از آنها.

هر چقدر تعداد تاجران صادراتی ایران افزایش یابد نه تنها رقابتی ایجاد نمی شود بلکه موجب افزایش سود تک تک آنها خواهد شد و این تصور که رقابت را در تجارت مانند رقابت در بازارهایی که به چشم دیده می شود می دانیم به خاطر شناخت ضعیفی است که نسبت به تجارت داریم.

آراد برن‌دینگ ۱۸ سال هم خودش تجارت می کند و هم تاجرپروری می کند تا کشور از این فقر و درماندگی خارج شود.