

سوالی پر تکرار

یک سوال پر تکرار هست که خیلی از تازه واردهای تجارت و نیز کسانی که هنوز به تجارت ورود نکرده اند می پرسند و آن اینکه برای موفقیت در تجارت باید چه صفات یا خصلت هایی را در درونمان تقویت کنیم.

طبیعتا این سوال را کسی می پرسد که واقعا می خواهد صد خودش را در تجارت بگذارد و از آن جواب بگیرد و به زندگی نه چندان دلچسب امروز خودش خاتمه دهد.

نویسنده به تجربه به این نتیجه رسیده است کسانی که واقعا با دغدغه پایان دادن به زنجیره نحس فقر و نداری برای خودشان، اطرافیانشان، مردم شهرشان و عزت ایران عزیزتر از جان ما پا به عرصه تجارت می گذارند یقینا به درجات عالی تجارت می رسند و خوشا به سعادت شما بزرگواری که اراده نمودید و سختی های مطالعه کردن مقالات را به دوش می کشید تا موفق شوید.

۱. برای شناخت وقت بگذارید.

برای موفق شدن اولین چیزی که از شما بزرگواران می خواهیم اینست که برای شناخت وقت بگذارید.

شناخت تجارت، شناخت آراد، شناخت تاجران آرادی، شناخت نمایندگان خارجی آراد برندینگ و شناخت محصول تجاری تان.

هر چقدر برای این شناخت بیشتر وقت بگذارید بیشتر موفقید.

می گویند طلا که پاک است چه منتش به خاک است مصداق

آراد است که چون پاکی و زلالی خودش را می شناسد همگان را

به شناخت عمیقتر دعوت می کند وگرنه مجموعه ای که ناسالم

باشد دوست ندارد مردم او را کامل بشناسند و ترجیح می دهد

به یک شناخت سطحی از او بسنده کنند در حالیکه آراد اصرار

دارد که برای شناخت من و تمام ظرفیت هایی که ارائه می کنم

وقت بگذارید و این معرفت را افزایش بدهید که هر چه معرفت

تان بیشتر شود عاشقتر می شوید و این عشق کارگشاست.

۲. آرنج بُرده را دست نزنید.

آراد یک سال و دو سال نیست که به وجود آمده است بلکه بیش از ۱۸ سال است که فعالیت می کند.

کافیست فقط یک بار در مراسم ها و همایش های ما شرکت کنید و با آرادی ها در ارتباط باشید.

می بینید یکی می گوید من ۱۳ سال است با آراد همکاری دارم و دیگری می گوید ۱۰ سال است و آن یکی می گوید ۷ سال است و دیگری ۵ سال و خلاصه هر سن و سالی در آراد پیدا می شود.

از آنجا که ۵ سال اول آراد به ایجاد زیرساخت های تجاری گذشت هیچ تاجری در حال حاضر با سابقه بیشتر از ۱۳ سال در آراد فعالیت ندارد چرا که شروع تجارت ها از سال ۹۱ بوده است و پیش از آن تجارت فقط بین کارمندان مجموعه جریان داشت.

اینها را گفتیم تا به این نقطه برسیم که تمام آزمون و خطاها در طول این ۱۸ سال صورت گرفته است و هیچ راه نرفته ای نیست.

تمام مسیرها امتحان شده و خوبش از بدش و صحیحش از غلطش شناخته شده است و چند سالی می شود که دیگر هیچ تغییری در ارنج اصلی تجارت در آراد برندینگ دیده نمی شود و هر تغییری هست مربوط به فرعیات تجارت است که یقیناً تجارت نیز مانند هر حرفه دیگری نیازمند بروز رسانی است و اگر این بروز رسانی ها صورت نگیرد تجارت ها را با کندی مواجه نموده و آن رشدی که انتظار می رود را از بین می برد.

دومین خصلت یا صفتی که از تازه واردها انتظار داریم اینست که این ارنج برده را دست نزنند.

وقتی به شما گفته می شود فلان کار را انجام دهید نخواهید یک کار جدید و من در آوردی ابداع نموده و آن را انجام دهید.

همه کارهایی که به ذهنتان می آید در طول این سال ها هم به ذهن ما رسیده و هم اجرا شده و خروجی هایش هم گرفته شده است و اگر بازدهی لازم را داشت حتما دوباره تکرارش می کردیم پس همین ارنج موجود را بگیرید و جلو بروید که برد قطعیت.

۳. صداقت در تجارت اصل است.

آنچه بسیاری از تاجران را به ورطه نابودی و هلاکت می کشاند دروغ است.

دروغ دیر یا زود در نظر مشتری یا تامین کننده لو می رود و وقتی لو رفت تمام اعتماد از بین می رود.

اعتماد که از بین برود تجارت از بین می رود و دیگر همکاری صورت نخواهد گرفت.

شما اگر واقعا دنبال این هستید که در دنیای تجارت بمانید راه صداقت را در پیش بگیرید.

جهان ما گرچه به جهت جغرافیایی بزرگ است اما به جهت تجارت کوچک است.

چه بسا با دروغی یک مشتری را دلخور می کنید و او هم اینطرف و آن طرف نشسته و دیگران را نسبت به شما بدبین می کند و

آنوقت است که بسیاری از مشتریان تان را از دست می دهید.

۴. امانت دار اموال مردم باشید.

در تجارت بسیار پیش می آید که پول مشتریان دست شما هست یا کالای تامین کننده دستتان هست که در این مواقع اگر امانت دار نباشید به شدت ضربه خواهید خورد.

امانت دار نبودن یعنی اینکه تامین کننده کالا را به شما داده تا به فلان مشتری تان بدهید اما شما آن را در راه دیگری مصرف می کنید و یا حتی در نگهداری آن کالا در مدتی که دست شماست دقت لازم را ندارید و این کالا هدر می رود و سوددهی لازم را برای تامین کننده و نیز خودتان ندارد.

پس نزد تامین کنندگان به شدت بی اعتبار می شوید و می بینید کسی به شما محصول نمی دهد و هر چه مشتری هم داشته باشید به جایی نمی رسید مگر اینکه می گویند باید نقد پول بدهی تا بار را تحویلت دهیم که در این حالت نیازمند سرمایه زیاد خواهید بود که به احتمال زیاد از پس آن بر نمی آید.

مورد دیگر اینکه پولی را از مشتری می گیرید که با آن محصولی را برایش بخرید اما این پول را به زخم های زندگی تان می زنید و یا در مواردی غیر از تعهدتان مصرف می کنید و به مشتری محصول نمی دهید و با دروغ و کلک به اصطلاح عامیانه او را پیچانده و به نوعی فریبش می دهید.

خلاصه دیر یا زود دروغ ها و خیانت ها برملا می شود و مشتری با تنفیری عمیق در پی انتقام از شما حالا چه از طریق قانونی و چه غیرقانونی بر می آید.

اما اگر امانتدار باشید شریک اموال مردم هستید.

تامین کنندگان کالایشان را به هر اندازه که بخواهید به شما سپرده و مشتری ها هم پول هایشان را در اندازه های چندین میلیاردی به شما می سپارند و هر چه زمان می گذرد می بینید چند میلیارد به چند ده میلیارد و سپس به چند صد میلیارد رسیده و این شغل انتهایی ندارد به شرط آنکه در اموال مردم امانتدار باشید و خیانت نکنید.

۵. جسور باشید و نترسید.

جسارت در تجارت یعنی اینکه تاجر به هر مانعی که برسد برای خودش پلی می سازد و از آن عبور می کند.

اینهمه سال که تجارت کردیم واقعا به بن بست نرسیدیم که حل نشدنی باشد.

دیگر سخت ترین مانع در تجارت تحریم ها بوده که آراده همه تحریم ها را دور زده و امروز در هر کشوری از کشورهای جهان نمایندگی دارد و ما در حال حاضر بیش از ده نمایندگی در خود آمریکا داریم که کارهای مالی ما را انجام می دهند پس هیچ سدی نیست که نشود بر روی آن پلی بنا نکرد.

تنها سدی که نمی توانیم از آن عبور کنیم سدهای ذهنیست.

سد ذهنی می گوید نمی شود نمی توانم نشدنی است و امثال

این کلمات که انسان را یاد آن شخصیت منفی باف کارتون گالیور

می اندازد که می گفت: من می دونم ما موفق نمیشیم.

این سدهای ذهنی همان باورهای مسموم و پوسیده ایست که اگر در کسی باشد به این راحتی ها نمی توانیم آنها را تغییر دهیم چرا که به فرموده مولا علی علیه السلام:

تغییر باورها از جابجایی کوه ها سخت تر است.

و خدا می داند که ما چنین قدرتی در خودمان سراغ نداریم که بتوانیم چنین سختی را تحمل کنیم و باورهای سمی را تغییر دهیم هر چند در این راه تلاشمان را انجام می دهیم اما وقتی موفق می شویم که خود آن شخص بخواهد و همراهی نماید. تاجر ترسو به هیچ نتیجه دلچسبی نمی رسد و واقعا این ترس لعنتی را باید کنار گذاشت و پا به میدان گذاشت.

چه زشت است ترسیدن برای انسانی که طالب سعادت است و ما آرادی ها باید این شجاعت را در درون خود تقویت کنیم.

پیامبر خدا صلی الله علیه و آله می فرمایند:

التَّاجِرُ الْجَبَانُ مَحْرُومٌ، وَ التَّاجِرُ الْجَسُورُ مَرْزُوقٌ

تاجر ترسو محروم و تاجر جسور پر رزق و روزیست.

جمع بندی

در این مقاله ۵ صفت اصلی که هر انسانی آن را داشته باشد قول می دهیم در تجارت به بالاترین سطح برسد بررسی شد.

۱. وقت بگذارد و تجارت و آراد را به طور عمیق بشناسد.

۲. ارنج برده را دست نزنند و روش های من در آوردی ابداع نکند.

۳. صداقت داشته باشد و دروغ نگوید.

۴. امانتدار باشد و در اموال مردم خیانت نکند.

۵. جسور و شجاع باشد و ترس را از خود دور کند.

همین ۵ خصلت به عنوان مقدمه کار تجارت مدّ نظر باشد، بقیه

کم و کسری ها را در طول زمان کنار هم درست خواهیم کرد و

حتی اگر فقط بند ۱ و ۲ را داشته باشید یعنی برای شناخت وقت

بگذارید و ارنج برده را دست نزنید می توانیم سه خصلت دیگر را

هم اصلاح نماییم و خدای ناکرده آن درصد بسیار اندک از دروغ،

خیانت و ترس را از شما به طور کامل محو نماییم.