

فقط به جهت یادآوری

مقام شما خواننده عزیز آجل از موضوعیست که نویسندگان قصد دارد درباره آن صحبت کند اما به جهت یادآوری نیاز است تا بیان شود چرا که دیده شده کسانی که تازه به تجارت ورود نموده و از این ناحیه ضربه می‌خورند نه اینکه پولشان را از دست بدهند بلکه پول‌هایی که می‌توانستند بدست بیاورند را به دست نمی‌آورند که همین موضوع هم در حقیقت یک نوعی از ضرر کردن است.

احتمالا دیده‌اید کسانی که سال‌ها در فقر و سختی زندگی کرده و طعم نداری را با گوشت و پوست و خونشان لمس نموده‌اند زمانی که به یک انسان ثروتمند می‌رسند که کمی روی خوش به آنها نشان می‌دهد سعی می‌کنند در کوتاهترین زمان ممکن پول زیادی از او به جیب بزنند تا سختی‌های گذشته را به مدت زمان اندکی جبران نمایند و هیچ صبری در این مورد ندارند.

در حقیقت چون سال های زیادی سختی کشیده اند دیگر تحمل سختی ندارند از اینجهت است که نمی توانند صبر کنند و به اصطلاح عامیانه می خواهند بزنند و در بروند.

این افراد با اینکه می دانند این سبک رفتار هیچگاه نمی تواند یک دوستی پایدار بین آنها و آن انسان ثروتمند برقرار نماید اما اصلا برایشان مهم نیست.

برایشان این اهمیت دارد که در زمانی کوتاه به بدبختی هایشان خاتمه دهند و این فرصت را فرصتی طلایی می دانند که باید این فرد را بتیغند و به زخم زندگی شان بزنند.

جالب اینجاست که آن ثروتمند هم چون انسان باهوشی است این رفتار سطح پایینشان را به سرعت می فهمد و اجازه این تلکه شدن را به آنها نمی دهد و رابطه اش را با آنها قطع می کند و این افراد هیچگاه از این سبک شان به نان و نوایی که در رویاهایشان به آن پرداخته اند نمی رسند اما باز هم اگر چنین شرایطی پیش بیاید این رفتارشان را تکرار می کنند.

تجارت همان انسان ثروتمند

دقیقا تجارت همان انسان ثروتمندیست که در داستان بالا
برایتان مثال زدیم.

ما در طول سال های زیادی که تجارت کردیم افراد زیادی را
دیدیم که آنها نیز می خواهند کنارمان تجارت کنند و دقیقا همان
روحیه را دارند.

در شغل های دیگر سال های سال با خفت و خواری و نداری
روزی هشت ساعت و چه بسا بیشتر کار کرده اند و همواره
هشتشان گرو نهشان بوده است اما به تجارت که می رسند همه
فکر و ذهنشان اینست که به کمتر از یک ماه به همه آن
حقارتها خاتمه دهند.

در واقع هیچ صبری بر تجارت نمی کنند و می خواهند یک شبه
ره صد ساله را طی کنند.

به این افراد در تجارت بزن در روها گفته می شود.

بزن در رو نباشیم.

بزن در رو ها می خواهند در زمان کوتاهی یک پول زیادی از تجارت در بیاورند و بروند به زخم های زندگی شان بزنند و حتی ممکن است بعد از آن غیب شوند و دیگر تجارت هم نکنند.

بزن در رو ها هیچ عشق و علاقه ای به تجارت ندارند بلکه فقط او را مانند یک فرد ثروتمند برای تلکه کردن می بینند.

بزن در رو ها صبر ندارند.

بزن در رو ها تمایلی به آموزش دیدن ندارند.

بزن در رو ها تمایلی به ایجاد زیرساخت برای تجارت ندارند.

بزن در رو ها به شدت از حضور در هر فضایی که بوی پول سریع ندهد بیزار و متنفرند.

بزن در رو ها فقط دنبال فرصتی برای تیغ زدن طرف مقابل هستند.

بزن در رو ها محل اعتماد نیستند و تلاشی برای آن نمی کنند.

بزن در رو ها هیچ نگاه بلند مدتی برای تجارت ندارند.

بزن در رو ها هیچ ارتباط موثر و پایداری با مشتریان خود برقرار نمی کنند و همواره می خواهند در سریعترین زمان ممکن به بیشترین پول ها برسند.

و خیلی خصلت های دیگر هست که بزن در رو ها دارند که همه آنها موجب سلب اعتماد از مشتریان می گردد.

ما در آراد برندینگ هر زمان ببینیم فرد یا افرادی هستند که قصد بزن در رویی دارند ابتدا به این بزرگواران تذکر می دهیم که دست از این سبک رفتارتان بردارید.

اگر ببینیم اینها اراده تغییر ندارند همکاری مان را با اینها قطع می کنیم چرا که تمام برندسازی تاجران با ماست و ما قصد نداریم کسی را برند کنیم و به مردم معرفی نماییم و پس از مدتی با مردمی شاکی و مالباخته از این به ظاهر تاجر بزن در رو مواجه شویم که فلانی اموالمان را زد و رفت.

درست است که از نظر قانونی چون پول را به حساب همان فرد ریخته اند هیچ اتهامی متوجه آراد برندینگ نمی شود اما از نظر وجدانی می دانیم که این تاجر بزن در رو را ما بزرگ کرده ایم و اگر ما این کار را نمی کردیم او کجا می توانست بزند و در برود؟ از اینرو یک سیستم نظارتی قوی برای تشخیص این دسته از افراد داریم تا آنها را شناسایی کرده و مراتب تذکر و یادآوری به این عزیزان ابلاغ شود و اگر اصلاح نکردند همکاری مان را با آنها قطع می نماییم.

نویسنده بر این گمان است که هیچ کدام از خوانندگان این مقاله بزن در رو نیستند اما اگر یک در صد هزار کسی هست که چنین روحیه ای در خود سراغ دارد و می داند که نمی تواند آن را اصلاح نماید توصیه می کنم به هیچ وجه وارد همکاری با آراد نشود چرا که برای ما بدست آوردن پول به هر شیوه ای پسندیده نیست و داشتن جمعی از تاجران متعهد، امین و صدیق از هر چیزی با ارزشتر است چرا که ما دنبال تجارت های پایداریم.