

ریشه یابی ترس ها

همه ما در زندگی هایمان ترس را تجربه کردیم اما آیا نشسته ایم ببینیم ریشه ترس ها از کجاست؟ ریشه تمام ترس ها از دو مجراست.

مجرای اول اینکه ما از چیزی که نمی شناسیم ممکن است بترسیم.

به طور مثال داخل اتاق تاریکی می شویم و ممکن است حس ترس به ما دست بدهد و به محض اینکه چراغ روشن می شود ترس هم از بین می رود.

مجرای دوم ترس از عدم شناخت یا جهل به موضوع نیست بلکه از روی احتمال ضرر است.

به طور مثال حیوانی وحشی به دنبالمان افتاده است و ترس وجودمان را فرا می گیرد.

دلیل این ترس این نیست که ما آن حیوان را نمی شناسیم بلکه برعکس خوب هم می شناسیم و چون می دانیم که به احتمال قوی آسیب و ضرری جدی به ما می رسد ترس وجودمان را فرا می گیرد.

حالا فکر کنید اگر این دو مجرا نباشد آیا دلیل دیگری برای ترسیدن وجود دارد؟

ریشه ترس از تجارت از کدام نوع است؟

ترس از تجارت هم می تواند دقیقا از یکی یا هر دو نوع ترس هایی که بیان شد باشد.

یعنی هستند کسانی که از تجارت می ترسند و دلیلش فقط بخاطر اینست که به آن عالم نیستند و همینکه جهلشان برطرف شود ترسشان هم برطرف می شود. و نیز هستند کسانی که نسبت به تجارت آگاه هستند و به خاطر احتمال هایی که می دهند مبادا در تجارت ضرر کنند می ترسند.

دسته سومی هم هستند که هر دو نوع ترس را در درون خود احساس می کنند.

ما به دلیل ۱۸ سال تجربه در راه پرورش تاجرانی از جنس مردم با همه این ترسها در سطوح مختلف آشنایییم و راهکار مبارزه با آن را می دانیم پس اگر واقعا می خواهید بر این ترس غلبه کنید ادامه این مقاله را بخوانید و به آنچه گفته می شود عمل کنید تا ترستان بریزد چرا که حیف است از سودهای تجارت به خاطر ترسی بی ارزش محروم شوید و با خودتان بگویید اگر تجارت ترس دارد دوری از تجارت و زندگی در سختی های بی پولی و کم پولی هم بی ترس نیست.

از بین رفتن ترس یک شبه نیست.

شما را از اینکه فکر کنید نویسنده قصد دارد در این متن، کلامی معجزه آسا بگوید تا ترستان یک شبه از بین برود و شما را تبدیل به مرد یا خانم شجاع نماید بر حذر می دارم.

پس توصیه می کنیم به هیچ عنوان عجله نکنید.

ما ۱۸ سال بودیم و ان شاءالله باز هم هستیم و خواهیم بود پس با طمانینه به آنچه می گوییم دقت نمایید تا ورودتان به تجارت با شجاعت و جسارت باشد چرا که تاجر ترسو محروم و تاجر جسور پررزق و روزیست.

و یادتان باشد این شعار آراد است که ورود به تجارت با یقین ولو دیرتر باشد بهتر است از ورود با شک و تردیدی که زود صورت پذیرد.

پس گام به گام با ما همراه باشید.

در گام اول ریشه ترستان را شناسایی کنید که شما از کدام نوع ترس در وجودتان نسبت به تجارت حس می کنید.

آیا ترس از نوع جهل و ناآگاهی است یا ترس از ضررهای موجود در تجارت و یا هر دو آنها؟

اگر نمی‌توانید ریشه اصلی ترس‌ها را شناسایی کنید با بنگاه تجاری که می‌خواهید به عنوان راهنمایان در تجارت کنارتان باشد صلاح و مشورت نمایید تا ریشه این ترس را برایتان آشکار نماید.

برای هر یک از این دو، راهکار داریم فقط آنچه از شما می‌خواهیم اینست که زمان بگذارید و تجارت را به عنوان یک دغدغه ذهنی که تحولی عظیم در زندگی‌تان ایجاد می‌نماید بپذیرید که اگر قرار باشد سرسری به مقوله تجارت نگاه کنید راه به جایی نخواهید برد.

ترس از ناآگاهی

خدا را شکر که آراد مجموعه‌ای نیست که بخواهد به شما دوره‌های آموزشی‌اش را بفروشد.

تمام آموزش‌ها و اطلاعات در آراد **رایگان** است و از ۵ مسیر به شما ارائه می‌گردد.

۱. میتینگ‌های آنلاین مدیران ارشد

۲. مدرسه تجارت

۳. پادکست‌های تجاری

۴. اخبار سایت

۵. کانال تلگرام

این مسیرها چه آگاهی هایی به شما می دهند؟

آگاهی های متنوعی را از طریق این مسیرها به دست می آورید اما آنچه همینجا لازم است بگوییم تا خیالتان را کاملا جمع کنم اینکه با این ۵ مسیری که گفتیم شما دیگر نیاز به هیچ مرجع و رفرنسی برای اطلاعات تجاری نخواهید داشت یعنی صفر تا صد تجارت و صادرات و هر آنچه نیاز دارید در این ۵ مسیر هست.

حتی اگر در یافتن اطلاعات خاصی سردرگم شوید و نیاز به راهنمایی داشته باشید به سرعت راهنمایی تان می کنیم که این اطلاعات از کدام مسیر قابل دریافت است پس محل نگرانی وجود ندارد.

اما آنچه از این مسیرها به دست می آورید عبارتند از:

۱. اطلاعات عمومی درباره تجارت
۲. روش های مذاکره با مشتری و تامین کننده
۳. راه های یافتن مشتری و تامین کننده
۴. آراد چه برنندسازی هایی برای تاجرانیش انجام می دهد که نیاز نباشد آنها دنبال مشتری باشند؟
۵. آراد چه خدماتی برای کمک به مذاکره با مشتریان مخصوصا مشتریان صادراتی به تاجران خواهد داشت؟
۶. اطلاعات مرتبط با شخصیت تجاری

۷. موضوعات تخصصی تجارت نظیر تامین کالا، لجستیک، نقل و انتقال مالی و ...

۸. ایجاد رسانه مستقل برای افزایش اعتبار تجاری

۹. ارتباط با نمایندگان خارجی برای بازاریابی،

بازاریابی و فروش محصولات شما در کشورهایشان

۱۰. چگونگی دور زدن تحریم ها و خدماتی که آراد به

واسطه روابط تجاری اش در کشورهای مختلف برای

تاجران ایجاد نموده است.

۱۱. چگونگی استفاده از دفاتر آراد برندینگ در داخل

و خارج از کشور برای عقد قراردادهای تجاری

۱۲. آموزش های مدیریتی نظیر مدیریت زمان،

مدیریت مالی، مدیریت منابع انسانی و مدیریت بحران

۱۳. آموزش های مهارت فردی نظیر مهارت های

توسعه فردی، مهارت های فن بیان، رشد عقل و

استراتژی های تجاری

۱۴. آموزش های حقوقی قراردادها

۱۵. موضوعات مرتبط با بسته بندی

۱۶. موارد مهم در حمل و نقل و باربری و ...

باز هم تاکید می کنیم که تمام آموزش ها کاملا رایگان

بر روی سایت آراد برندینگ موجود است.

کافیست زمان بگذارید و از طریق لینکی که برای هر کدام از ۵ مسیر ارتباطی مشخص شده است اقدام به مشاهده نمایید و یقین داریم همینکه ببینید همه آنچه می خواهید که تنها بخش اندکی را در این مقاله آوردیم به صورت رایگان وجود دارد ترستان کم خواهد شد.

جدول میتینگ ها aradbranding.com/fa/meet115

مدرسه تجارت azmoon.aradbranding.com

پادکست تجاری podcast.aradbranding.com

اخبار سایت aradbranding.com/fa

کانال تلگرام [T.me/aradbranding](https://t.me/aradbranding)

ترس به دلیل احتمال ضرر کردن

ترس دوم ترس از ضرر کردن هاست. یعنی شخص با خودش می گوید گیرم همه اینها درست اما اگر وارد تجارت شدم و ضرر کردم چه می شود؟ ابتدا ضرر را بشکافیم که منظورتان از ضرر چیست؟ سه نوع ضرر را می توانیم متصور شویم.

۱. ضرر جانی

۲. ضرر از دست رفتن زمان

۳. ضرر مالی

ضرر جانی که در تجارت نداریم و اگر هر حرفی درباره مافیا و کشتن و اینها شنیده اید ژانرهای وحشتی است که گروهی ساخته اند تا دیگران را از ورود به تجارت دور نگه دارند مانند اینکه وقتی می خواهند کودکی به وسیله ای دست نزنند می گویند اگر به این وسیله دست بزنی لولو می آید و تو را می خورد.

ضرر جانی که در بنایی و نجاری و معلمی هست از ضرر جانی در تجارت به مراتب بیشتر است.

شما در تمام مشاغلی که می شناسید به شدت از نظر فیزیکی در مخاطره هستید و در تجارت سنگین ترین وسیله ای که بلند می کنید گوشی موبایلتان است و نیاز هم نیست که ساعت ها ایستاده و یا نشسته و یا به حالت مشخصی باشید که کمر درد و گردن درد و دردهای دیگر بگیرید پس این فکر ضرر جانی درباره تجارت را از ذهنتان خارج کنید که ریشه در همان ناآگاهی دارد که اگر کمی با ۵ مسیری که گفتیم بیشتر انس بگیرید این ترس به طور کامل محو خواهد شد.

دومین نوع ترس از ضرر ترس از دست دادن عمر و زمان و انرژی است.

ابتدا باید ببینیم امروز عمرتان را چگونه می گذرانید؟

با خودتان بگویید اگر عمرم را در راه تجارت که بهترین شغل جهان است صرف نکنم در چه راهی می‌خواهم صرف کنم؟

نهایتش اینست که تاجر نمی‌شوم.
بالاخر از سیاهی که رنگی نیست.

در عوض دنیایی از اطلاعات به درد بخور اقتصادی پیدا کرده‌ام که به شما قول می‌دهیم در هر شغلی که امروز هستید از شما فرد توانمندتری می‌سازد.

چه بسیار افرادی که آمدند و آموزش‌های آزاد را دیدند و تجارت را هم شروع نکردند و به ما پیام دادند خداوند پدر و مادرتان را بیامرزد.

من فلان آموزش را دیدم و در مغازه‌ای که دارم فروشم افزایش یافت یا فلان آموزش مدیریتی را دیدم و در اداره‌ام ارتقای شغلی پیدا کردم و به من جایگاه مدیریتی دادند.

یا چه پیام‌های انبوهی مبنی بر اینکه آموزش‌های شخصیت تجاری شما باعث شد جایگاه شخصیتیم در بین اقوام و آشنایان بهبود یابد و امروز به من با دید متفاوتی نگاه می‌کنند.

اینها در حالیست که فرد اصلاً تجارتی نکرده است.

پس مطمئن باشید گذراندن عمر در راه تجارت شما را در تمام ابعاد زندگی رشد می دهد و هیچگاه با خودتان نخواهید گفت که عمرم هدر رفت یا زمانم بر باد رفت. ضرر سوم ضرر مالیست.

شما یک قول به ما بدهید ما قول می دهیم هیچ وقت ضرر مالی نکنید.

شما قول بدهید طمع نکنید.

تنها جایی که ضرر مالی ممکن است بدهید اینست که پول محصولاتان را نگرفته باشید و کالا را برای مشتری ارسال کنید به این هوا که مشتری گفته اگر بار را بفرستی فلان سود هنگفت را در معامله می بری. اینجا باید بگویید شرمنده.

من حاضرم سودم کم باشد اما نقد کار کنم.

همه تلاش آراد از برندسازی برای تاجرانیش اینست که نخواهند سرمایه ای برای تجارت بخوابانند و یا کالایشان را قبل از گرفتن پول از دست خود خارج نمایند پس همین یک قلم را مرتکب نشوید هیچ ضرر مالی نمی دهید نهایتش اینست که سود نمی کنید.

هر جا دیدید تجارتي هست که مشکوک است دست بردارید و آن تجارت را انجام ندهید.

اجازه دهید پول به حسابتان بنشیند و سپس کالا را از دست خود خارج نمایید.

همین یک قلم طمع کردن را کنار بگذارید هیچ ضرر مالی در تجارت نخواهید داشت.

همه آنچه لازم بود تا درباره ترس های تجارت اعم از ترس از ناآگاهی و ترس از ضرر کردن را بنویسیم به رشته تحریر در آوردیم اما باز هم یادآوری می کنیم که این ترس ها یک شبه به وجود نیامده که یک شبه از بین برود پس با طمانینه و آرامش به آراد برندینگ نزدیک شوید و با ما انس و الفت برقرار کنید تا وقتی که خیالتان کاملا جمع شد تجارت تان را آغاز نمایید.

ما که عجله ای نداریم پس شما هم نداشته باشید. ما به خودمان و تجارتمان یقین داریم پس به شما هم حق می دهیم که با یقین کامل وارد شوید چرا که قصد نداریم همکاری مان یک ماه و دو ماه باشد.

می خواهیم عمری کنار هم تجارت کنیم. کفایت کمی در فضای آراد بگردید تا ببینید که ده ها نفرشان می گویند من بیش از ۱۰ سال است با آرادم. صدها نفرشان می گویند من بیش از ۵ سال با آرادم. همین ها را که ببینید دلتان آرام می شود.

پس نیاز است که در فضای آراد نفس بکشید و با قدیمی ها هم آشنا شوید تا قلبتان آرام شود آن وقت است که می بینید تجارت در کنار ما چقدر لذت بخش است.

بنگاه های تجاری می توانند کمک شایانی به شما داشته باشند مشروط بر اینکه حرف های دلتان را برون ریزی کنید یعنی نگذارید شکی و شبهه ای در دلتان بماند و شما را از درون آزار دهد.

اگر فکر می کنید بیان کنید ما ناراحت می شویم کاملا در اشتباهید.

برعکس ما خیلی خوشحال می شویم که شما با ما شفاف و صریح و بی پرده صحبت کنید.

قرار باشد در لفافه و حجاب با ما صحبت کنید همکاری طولانی مدتی را در کنار هم تجربه نمی کنیم پس هر چه مانع ورودتان به تجارت می شود را با بنگاه های تجاری ما در میان بگذارید و مطمئن باشید آن بزرگواران نیز با سعه صدر شنوای شما خواهند بود.

و سخن آخر اینکه ما تازه کار نیستیم و پیش از شما هزاران نفر این نگرانی ها را داشتند و ما رفع کردیم.