

پول کجاست؟

ما در روی کره زمین با موجودات دیگری از جمادات نظیر سنگ و چوب و فلزات و نباتات نظیر گل و گیاه و حیوانات نظیر سگ و گربه و گاو و الاغ و اجنه که آنها را ندیدیم و انسان ها زندگی مسالمت آمیزی داریم.

سوال اساسی اینست که پول کجاست؟

دست جمادات است؟ خیر.

دست نباتات است؟ خیر.

دست حیوانات است؟ خیر.

دست اجنه است؟ خیر.

پس این پولی که همه زندگی ما را به خودش گره زده است و اگر

نباشد ما گره می خوریم کجاست؟

پول دست انسان هاست یعنی دست مردم است.

پس باید ببینم چگونه می شود پول مردم در جیب من باشد؟

اساساً با روش حرام کاری نداریم.

ما در آراد برندینگ هر صحبتی درباره پول و اقتصاد می کنیم منظورمان صرفاً مسیر حلال و درست آنست و اساساً هیچ صحبتی درباره مسیرهای حرام و خلاف و امثالهم نداریم و اگر سخنی یا حرفی می زنیم با مصادیق حلالش طرف بحث و گفتگویم و اگر بزرگواران با مقایسه این صحبت ها با سبک های حرام و نادرست به تضادی خوردند باید بگویم این اشتباه محاسباتی خود شماست که می خواهید راه درست را با راه نادرست مقایسه نمایید.

وقتی می گوئیم چگونه پول مردم را به جیب خودمان منتقل کنیم به ذهنتان نیاید منظورشان دزدی است یا کلاهبرداری و گروگان گیری و امثال اینها.

منظور اینست که چه کنیم مردم با رضایت قلبی و با حس اعتماد و اعتبار به ما پول بدهند و ما ثروتمند شویم.

مردم با پولشان چه می کنند؟

به این سوال جواب دهید که مردم با پولشان چه می کنند؟

جواب واضح است مردم پولشان را خرج می کنند.

شاید کسی بگوید نه اینگونه نیست و مردم بخشی از پولشان را

هم پس انداز می کنند.

خب بزرگوار می شود بگویی چگونه پس انداز می کنند؟

با خریدن سکه یا طلا یا دلار.

پس خرج خریدن سکه کرده اند.

یا می گویی به بانک می سپارند پس آن را خرج بانک کرده اند.

وگرنه در عصر کنونی ما کسی پول را که زیر بالشت سرش نگه

نمی دارد و به نحوی آن را خرج می کند حالا به بانک می دهد یا

یکی از مسیرهای سرمایه گذاری که به خیال خامش یکش را دو

کند پس در هر حالت پول را در یک راهی خرج نموده است و

نمی توانیم منکر خرج کردن پول توسط مردم شویم.

دو روش خرج کردن

به طور کلی دو روش یا دو مسیر برای خرج کردن پول وجود دارد که عبارتند از:

۱. خرج کردن در راه یک خدمت

۲. خرج کردن در راه یک محصول

یا پولشان را می دهند و خدمتی می گیرند به طور مثال پولشان را می دهند برای معلم فرزندشان و خدمتی از سمت معلم دریافت می کنند.

پولشان را به بانک می دهند از سوی بانک خدماتی می گیرند. پولشان را به آرایشگر می دهند و موی سرشان را اصلاح کرده و زیباتر می شوند یعنی خدمتی از آرایشگر گرفته اند. در این حالت هیچ محصولی برای پولی که داده اند بدستشان نمی رسد.

اما حالت دوم اینست که پول می دهند و محصولی می گیرند.

مانند اینکه پول می دهند و ماشینی می خرند.

پول می دهند و خانه ای می خرند.

پول می دهند و لباس و کیف و کفش می خرند.

پس در هر حالتی که پول بدهند و محصولی یا همان کالایی

بدست بیاورند می شود مصداق حالت دوم.

حالا باید به یک سوال مهم پاسخ دهیم.

به نظر شما چند درصد پول همه مردم جهان در راه خرج شدن

برای خدمات مصرف می شود و چند درصد برای خرید محصول؟

لطفا چند دقیقه ای بر روی همین سوال مهم فکر کنید و

خودتان و اطرافیانتان را در نظر بگیرید که با پول هایتان چه

کاری انجام می دهید؟

بعد همین نمونه را بسط دهید و مردم شهرتان و سپس استان و

کشورتان و آنگاه مردم جهان را بر روی دایره فکر و ذهننتان

بیاورید و عدد ۱۰۰ را بین خدمت و محصول تقسیم کنید و

بگویید فلان درصد برای خدمات و فلان درصد برای محصولات.

مطالعات و تحقیقات جهانی

طبق آمارها و تحقیقات موسسات بین المللی که در سایت های معتبر خارجی به صورت نموداری بیان گردیده است بیش از ۹۴ درصد پول های مردم خرج محصولات می شود و تنها کمتر از ۶ درصد پول های مردم به خدمات اختصاص می یابد.

جدای از این تحقیقات جهانی به زندگی های خودمان هم نگاه کنیم به همین عددها می رسیم.

یک خانه بخریم یا یک ماشین بگیریم چقدر پولمان می رود؟
یا برای یک گوشی موبایل یا یک لپ تاپ چقدر باید پول بدهیم؟
در مقابل اینها مگر چقدر قرار است پول آرایشگاه و معلم و بدنسازی و امثال این خدمات روزمره زندگی مان پردازیم؟
دقیقا می بینیم عمده پول ما برای محصولات رفت نه برای خدمات که بخش کوچکی از خرج های زندگی ماست.

حال سوال: شغل مردم ایران چیست؟

مقایسه شغل ایرانی ها با ...

پس فهمیدیم مردم اگر پولی دارند اکثر این پول را خرج محصولات می کنند و بخش اندکش را خرج خدمات می نمایند.

حالا سوال اینجاست شغلی که من دارم خدمتی را به مردم ارائه می کنم یا محصولی را به آنان می فروشم؟

دقیقا بحث کشورهای فقیر و پولدار از همین جا شروع می شود. در کشورهای پیشرفته نظیر آمریکا، آلمان، فنلاند، سوئد، فرانسه، دانمارک، کویت، عربستان، قطر و نظیر اینها شغل اکثر مردم در ارائه یک محصول است و در کشورهای فقیر شغل اکثر مردم در ارائه خدمت.

چرا راه دوری برویم.

همین کویت یا قطر یا عربستان که در همسایگی ما هستند را بروید و با دقت نگاه کنید.

قشنگ به شغل های مختلفشان دقت کنید.

نمی بینید کسی که متولد کویت است و پدر و مادرش کویتی هستند راننده تاکسی شود.

هر چه راننده تاکسی در کویت است مهاجرانی از کشورهای نظیر ایران، هند، نپال، نیجریه و امثال این کشورها هستند.

آرایشگر در قطر پیدا نمی کنید که قطری باشد حتما از کشورهای فقیر اطراف آمده است و چه بسا از کشوری که دور از قطر است.

اینها به هیچ وجه خود را به مشاغل خدماتی مشغول نمی کنند.

چون می دانند پولی در مشاغل خدماتی نیست.

و یادش بخیر بچگی های ما که ایران ما هم همینگونه بود.

متولدین دهه ۳۰ و ۴۰ یادشان هست که ژاپنی ها و چینی ها به

ایران می آمدند و کارگری می کردند و چقدر هم خوشحال بودند

که در ایران کارگری می کنند.

اما حالا ما به کشورهای آنها می رویم و برایشان کارهای خدماتی

و کارگری را بر عهده می گیریم و خوشحالیم که کارگیشان

هستیم و همه اینها به خاطر نشناختن راه درست است.

پول در محصول شغل در خدمات

کشوری که شغل اکثر مردمش در ارائه خدمات باشد فقیر است و کشوری که شغل اکثر مردمش در فروش محصولات باشد ثروتمند است.

می توانید یک تحقیق جامع و کامل خودتان داشته باشید تا به درستی این سخن برسید.

حال نمی خواهیم وارد بحث اقتصاد کلان کشور شویم.

می خواهیم درباره اقتصاد خودمان و پول زندگی خودمان صحبت کنیم.

شغل کنونی شما چیست؟

در حال فروختن محصولی هستید یا ارائه خدمتی؟

اگر در حال ارائه خدمتی هستید بدانید که چون اکثر مردم ایران

در همین کار هستند برای درصد ناچیزی از پول مردم تعداد

زیادی از شما بزرگواران در حال دعوا و درگیری هستید.

شاید بتوان گفت بیش از ۸۰ درصد مردم ایران شغلی دارند که خدمتی ارائه می کنند.

یعنی ۸۰ درصد بر سر کمتر از ۶ درصد پول به رقابت افتاده اند و ۲۰ درصد بر سر بیشتر از ۹۴ درصد پول.

خب معلوم است کسی که شغلش ارائه خدمت باشد همواره هشتش گرو نه اش است.

حالا هر چقدر هم نذر و نیاز کند و به درگاه خداوند دعا و استغاثه نماید تاثیری ندارد جز اینکه خداوند به او راهی نشان دهد تا از این شغل های خدماتی خارج شود و به شغلی که فروش محصولی است خودش را تغییر دهد.

و این سخن خداست که فرمود:

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ سوره رعد آیه ۱۱

یقینا خداوند حالی هیچ قومی را تغییر نمی دهد مگر آنکه اولش خودشان را تغییر دهند.

این وعده خداست و خداوند خلف وعده نمی کند.

پس ای عزیز دل اگر نمی خواهی هیچ تغییری به خودت و شغلت بدهی و انتظار داری خداوند اوضاع را تغییر دهد بدان که پروردگارت را درست نشناخته ای.

خداوند برای تو خودش را ذره ای تکان نمی دهد و هیچ تقدیری را برایت جابجا نمی کند.

مسیر تکراری هیچ وقت تو را به مقصد جدید نمی رساند.

پس اولین کاری که باید انجام دهی اینست که در مسیر فروش محصولی قرار بگیری به جای اینکه خدمتی ارائه کنی که سایر هموطنانت نیز اِلی ماشاءلله مثل مور و ملخ در صحنه اند.

اما این همه ماجرای رسیدن تو به پول زیاد نیست.

در راه فروش محصول نیز مباحثی وجود دارد که هر کسی شروع به خرده فروشی کند به جایی نمی رسد.

بلکه باید دست به فروش های بزرگ و عمده بزنی چون خرده فروشی از همه کسی بر می آید و سود چندانی ندارد بلکه آنچه پول و سود را به خودش اختصاص می دهد فروش عمده است.

تجارت یعنی فروش عمده

تجارت هم دقیقا همین است.

تجارت یعنی فروش عمده یک محصول به مشتری که این مشتری هم مصرف کننده نیست بلکه او هم می خواهد محصول را به دیگری بفروشد و سودی نصیبش شود.

اگر در چرخه تجارت قرار گرفتید به سود زیادی می رسید وگرنه بر سر پول ناچیز و اندکی با گروه زیادی از مردم در حال نزاع و جنگ و جدل هستید.

این سخن پیامبر خداست که فرمود روزی بر ده قسم است که نه قسم آن در تجارت است.

حالا بنشین و فکر کن چند درصد مردم ایران تاجرند؟

به نیم درصد هم نمی رسند.

این کمتر از نیم درصد به آن ۹۰ درصد می رسند و ۹۹ و نیم درصد دیگر از مردم به آن ده درصد فکر می کنند.