

ریشه مخالفت اطرافیان

زمانی که به اطرفیانت بگویی می خواهم تاجر شوم به ندرت پیش می آید که شما را تشویق کنند که اگر چنین اطرفیانی دارید ابتدا حمد و سپاس خدا را به جای آورید و دو رکعت نماز شکر بخوانید که چنین سرمایه های عظیمی را خداوند در کنارتان قرار داده است.

اما آنچه واقعیت است اینکه با تمسخر و طعنه هایی مواجه خواهید شد.

ابتدا می خواهیم آسیب شناسی کنیم یعنی بررسی کنیم ببینیم ریشه این مسخره کردن ها از کجاست؟

برای درک بهتر این موضوع ابتدا به یک سوال جواب دهیم.

آیا تجارت را مورد طعنه و سرزنش قرار داده و آن را شغلی

مسخره می دانند و یا اینکه نه برعکس تجارت را بسیار باکلاس

و سطح بالا می دانند و دلیل تمسخرشان موضوع دیگریست؟

آسیب شناسی مسخره کردن ها

می بینی که پاسخ سوال قبل حالت دوم است یعنی تجارت را بسیار سطح بالا می دانند و چون شما را در قواره و حد و اندازه آن نمی بینند شروع به تمسخر می کنند. اینجا باید آسیب شناسی کنیم.

یعنی ببینیم مسخره کنندگان چند دسته اند و چه دلایلی دارند؟ وقتی به این موضوع دقیق شوید آنها را دو دسته می بینید.

۱. دسته ای که واقعا خیر شما را می خواهند.

۲. دسته ای که از روی حسادت و عقده های درونی دیگر شما را مانع می شوند.

نحوه برخورد با هر کدام از اینها متفاوت است.

شما در وهله اول چون دیدگاه مثبتی به اطرافیان خود دارید اکثر آنها را در دسته اول می بینید یعنی گمان می کنید که خیرتان را می خواهند از اینرو شما را مورد تمسخر و طعنه قرار می دهند.

اما زمانی که کمی عمیقتر به موضوع نگاه کنید می بینید اکثرشان در درون خود نوعی حقارت و حسادت همراه با عقده نسبت به شما دارند و می ترسند از اینکه شما پیشرفت کنید و از آنها جلو بزنید.

توصیه می کنم در اولین قدم به آنها بگویید:

گیرم که از ورود من به تجارت ناراحت و نگرانید و خیرخواه من هستید پس چرا از شیوه تمسخر و طعنه استفاده می کنید؟

آیا خیرخواهی با مسخره کردن در یک جهت است؟

کجا دیده اید یک انسان با مسخره شدن حتی در مسیر درست قدم بردارد؟

بر فرض که شما ورود من به تجارت را غلط و عدم ورود به آن را درست می دانید آیا رواست که اینگونه مرا مورد هجمه و توهین و تحقیر قرار دهید؟

آیا این روش برخورد شما با من برای اینکه به راه غلطی نروم درست است؟

اگر واقعا خیرخواه شما باشند نصیحت تان را می پذیرند و دست از تحقیر و توهین و تمسخر بر می دارند و مثل یک انسان با شخصیت با شما صحبت می کنند که وارد تجارت نشوید.

اما همینکه دیدید بعد از این توصیه های اخلاقی تان باز هم دست از توهین و تمسخر بر نمی دارند یقین کنید اینها خیرخواهتان نیستند هر چند از نزدیکترین اطرافیانتان باشند.

و توصیه می کنیم نشنوید سخن کسی را که شرتان را می خواهد چرا که به ظاهر به شما نمی گوید بدی ات را می خواهم و طوری جلوه می دهد که خیرخواه شماست و در حقیقت به شما ضربه می زند تا جایی که حتی قسم می خورد که من چون خیرت را می خواهم اینگونه مسخره ات می کنم تا سمت تجارت نروی اما شما بدان که دروغ می گوید و در درونش پر است از حس کینه.

اما اگر خیرخواهی اش برایت ثابت شد باید دلایلیش را مورد بررسی قرار دهی و نسبت به هر کدام از آنها راه چاره ای داشته باشی که منطبق با عقل و دلیل و برهان باشد.

دلایل مخالفت اطرافیان

عموما اطرافیان خیرخواه شما ۳ دلیل برای اینکه وارد تجارت نشوید دارند.

۱. پیش از آشنایی با تجارت و آراد در مسیرهایی همچون بورس، رمز ارز، دوره فروش ها، شرکت های سرمایه گذاری و غیره و غیره پول هایتان را به باد داده اید و زندگی اطرافیان خود را زهر هلاهل کرده اید از اینرو این بار هم نگرانند که باز آش همان است و کاسه همان.

۲. در گذشته زندگی تان چند باری پیش آمده که وارد کاری و شغلی شده اید و گفتید من این بار ثروتمند می شوم و مدت زمانی گذشت و چون در ذات آن کار هیچ اثری از ثروتمندی نبود رهائش کردید حالا هم که می گوئید می خواهم با تجارت ثروتمند شوم به اصطلاح عامیانه دیگر حنایتان رنگی ندارد و در نظر اطرافیان چوپان دروغگو شده اید.

۳. اطرافیان شما تصوراتی درباره تجارت دارند و شناختی هم از شما دارند که وقتی آن تصورات را با این شناخت از شما کنار هم می گذارند به این نتیجه می رسند که تجارت کار تو نیست.

به طور مثال تصورشان اینست که در تجارت باید گرگ باشی و شما را بره ای ساده می پندارند از اینرو می گویند تو نمی توانی تجارت کنی تجارت گرگ می خواهد.

یا تصورشان اینست که تجارت مافیاست و تو چون در بدنه مافیایی نیستی نمی توانی تاجر شوی.

یا بر این عقیده اند که تجارت سرمایه زیاد می خواهد و تو هم که سرمایه زیاد نداری پس تجارت را بیخیال شو.

یا بر این عقیده اند که آمریکا ایران را طوری تحریم کرده که حتی نخودی از کشور خارج نمی شود و تو کجا می توانی با این تحریم آمریکا مقابله کنی پس تاجر نمی شوی.

و هزاران دلیل می توانم بیاورم از این اختلافی که میان تصورشان از تجارت با شناخت از شما وجود دارد و دلیل مخالفتشان است.

راهکار چیست؟

یک قاعده کلی برایتان بازگو می‌کنم که در هر موضوعی کاربرد دارد چه در اقتصاد و چه در غیر آن.

همه انسان‌ها و مجموعه‌ها خودشان بر درست یا غلط بودن خودشان آگاهند و می‌دانند در پشت پرده راستگو هستند یا نه؟ به طور مثال پسری را در نظر بگیرید که می‌خواهد به خواستگاری دختری برود که در ازدواج با آن دختر برایش منافی وجود دارد.

وجود نفع در ازدواج یک اصل است و چیز بدی هم نیست اما فرض کنید که این پسر خلافکار و کلاهبردار است.

خانواده دختر بعد از پایان جلسه خواستگاری و معارفه می‌گویند بسیار خوب اجازه دهید تحقیقمان را هم بکنیم خدمت شما خبر می‌دهیم.

به نظر شما این پسر دوست دارد تحقیق بکنند یا نکنند؟

دوست دارد اگر تحقیق می کنند یک تحقیق درست و حسابی،

مفصل و جامع انجام دهند یا نهایتاً یک تحقیق سرسری؟

آن قاعده کلی که می خواستم خدمتتان عرض کنم همین است.

تمام انسان های صادق و راستگو دوست دارند طرف مقابلشان

برای آنکه آنها را بشناسد وقت بگذارد و خیلی هم وقت بگذارد

چون می گوید هر چقدر شناختش از من بیشتر شود عاشقتر

شده و خوبی های من که در دیگران نیست آشکارتر می گردد.

اما آنکه ناسالم است دوست ندارد که شناخت کاملی از او

صورت پذیرد چرا که اگر شناخت بیشتر شود کثیفی هایش عیان

گردیده و دستش رو می شود.

به نظر شما رمز ارزی ها دوست دارند شما به طور کامل نسبت

به سیستمی که از آن پول در می آورند آگاه شوید؟

اصلاً مردم می دانند این پولی که با ماین کردن به دست می آید

چگونه حاصل شده است؟

بیش از ۹۹ درصد مردم نمی دانند و سیستم رمز ارز هم هیچ مسیری برای شناخت قرار نداده است چون خودشان می دانند که یک کلاهبرداری حرفه ای در حال انجام است.

آیا شما درباره پولی که از بانک ها می گیرید و اینکه سودی به شما می رسد از چه راهی به دست می آید شناخت دارید؟
آیا درباره نحوه بدست آمدن سود حاصل از بورس، اطلاعاتی به شما داده شده است؟

اصلا آیا اجازه می دهند شما وارد آن لایه های پنهان بانک، بورس، رمز ارز و پشت پرده هایشان شوید؟

یا اینکه نهایتا یک شناخت بسیار سطحی به شما ارائه می کنند و با ارائه نمودارهایی که اصلا معلوم نیست چگونه به وجود آمده است پول های مردم را از جیبشان خارج می کنند؟
روی این موضوعات فکر کنید.

انسان پاک و مجموعه سالم همواره از شما می خواهد سطح شناختتان را افزایش دهید و در این راه خودش کمکتان می کند.

شناخت تنها راه نجات

پس دانستیم که تنها راه نجات از مخالفت ها و تمسخرهای اطرافیان البته از نوع خیرخواهشان اینست که آنها را دعوت به شناخت بیشتر و عمیقتر نمایید و آراد همه گونه راهی برایتان قرار می دهد تا این شناخت در شما و اطرافیانتان کامل شود.

وقتی شناخت پیدا کنید تمام غبارهای شک از درونتان می رود و با یقین در راه تجارت گام بر می دارید.

شاید این شناخت کمی زمانبر باشد اما تجارتي که با یقین آن هم دیرتر شروع شود به مراتب بهتر است از تجارتي که زود ولی با شک همراه باشد.

پس تا می توانید بر روی شناخت تجارت و آراد وقت بگذارید که اگر این کار را انجام ندهید یقیناً روزی پشیمان خواهید شد که چرا از تجارت و آراد رویگردان شدید بدون آنکه به شناختی عمیق نسبت به آن دست پیدا کنید.

مسیرهای شناخت تجارت و آراد

دو مسیر اصلی برای این شناخت وجود دارد.

۱. شناخت مجازی بر بستر اینترنت

۲. شناخت حضوری

ما با ایجاد دسترسی آزاد بدون نیاز به پرداخت هزینه، ۴ راه برای

شناخت مجازی قرار داده ایم که عبارتند از:

الف. کانال تلگرامی **نُه دَهَم ثروت** در تجارت است به نشانی

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

ب. سایت اینترنتی آراد برندینگ به نشانی

aradbranding.com

ج. مدرسه تجارت آراد برندینگ به نشانی

azmoon.aradbranding.com

د. پادکست های تجاری به نشانی

podcast.aradbranding.com

شناخت حضوری

اگر خواستید هم می توانید حضوری به دفاتر ما در تهران و قم تشریف بیاورید و از ظرفیت مجموعه ما و نیز تلاش کارمندانمان برای رشد تجارت تاجران آرادی آگاه شوید.

و ترجیح ما اینست که حضوری بیایید چون به قول شعر آن شاعر که می گفت:

آنچه با دیدن کند ادراک آن

سال ها نتوان نمودن با بیان

آنچه شما از آراد در مجازی می شنوید فقط شنیده هاست و باید بیایید و از نزدیک ببینید آنگاه خودتان خواهید گفت که آراد دریچه ای جدید به دنیای مدرن گشوده است بدون آنکه نیاز به مهاجرت یا خروج از کشور باشد در همین ایران عزیزتر از جانمان هم می توانیم شرایط بسیار رویایی برای زندگی هایمان بسازیم و بر روی همین خاک و زمین نفس بکشیم و لذت ببریم.

همراه کردن اطرافیان در شناخت

گفتیم که سه حالت دارد که اطرافیان خیرخواه با شما مخالفت می کنند که دو حالت از آن به گذشته شما بر می گشت که سابقه بدی را پیش آنها به یادگار گذاشتید و یک مورد هم مربوط بود به شناخت غلطشان درباره تجارت.

در دو حالت اول هر چقدر شما توضیح دهید که تجارت رویایی است و این بار با گذشته فرق دارد چون اعتمادشان را از بین برده اید باور نمی کنند.

و در حالت سوم هم که مربوط به شناخت غلط از تجارت است چون شما را متخصص این امر نمی دانند هر چه توضیح دهید که عزیزان من تجارت این چیزی نیست که شما می پندارید در دلشان یا به زبانشان می گویند حالا ما نمی دانیم تجارت چیست و تو می دانی؟!!! یعنی تو هم نمی دانی.

پس فقط یک راه می ماند.

آن هم اینکه به جای اینکه شما خودتان را خسته کنید تا بخواهید باورهایشان را تغییر دهید از آنها هم بخواهید پا به پای شما در این شناخت کنارشان باشند.

در کانال تلگرامی ما عضو شوند.

اخبار سایت ما را هر روز کنار هم رصد کنید و ببینید چه کسانی که از قضا به مراتب از شما ضعیفترند امروز در حال تجارت کردن هستند.

مدرسه تجارت را با دقت و کنار هم خانوادگی تماشا کنید تا شناخت بهتری از تجارت پیدا کنید.

پادکست های تجاری را در حین رانندگی یا زمان های خالی با یکدیگر گوش دهید.

و یک زمان آزاد پیدا کنید تا به اتفاق آن عزیز یا عزیزانی که برایتان مهم هستند به صورت حضوری به دفاتر ما بیایید.

طبیعتا هر چه شناخت جمعی تر باشد یقین شما درباره تجارت و آراد بیشتر و آینده تجاری تان تضمین شده تر خواهد بود.