

علل شکست افراد در گلدکوئست

برای موفقیت در تجارت گلدکوئست ، جلسه هر فرد با خودش ، موثرترین جلسه اوست. تا روی کار خودش تمرکز کند و بپرسد: «الان در کجای این کار قرار دارم؟» این دیدی که Beginner (تازه کار – مبتدی – کم تجربه) هستیم اگر از بین برود آن روز ، روز شکست ما است .

هشت دلیل برای شکست افراد در این حرفه وجود دارد :

۱- **جدی نگرفتن کار:** فکر می کنند که این یک کار موقت است یا کار کسانی است که شغل دیگری ندارند که انجام بدهند . اما باید توجه داشته باشیم که چیزی به نام تجارت موقت نداریم ! بلکه تاجر موقت داریم ! اغلب کار را جدی نمی گیرند چون همه فکر می کنند که برای راه اندازی یک تجارت موفق نیاز به سرمایه بالایی دارد . خیلی ها می گویند امتحان می کنم اگر خوب از آب درآمد آن را جدی خواهیم گرفت . داشتن چنین چهار چوب ذهنی مثل این است که یک تاجر بگوید که من در یک نانوایی سرمایه گذاری می کنم اگر خوب بود سپس آن را جدی می گیرم . پس اول باید جدی گرفت و بعد باید پول درآورد . بهترین کود برای یک مزرعه جای پای دهقان است . یعنی باید در آن مزرعه قدم بزند و کار کند و شخم بزند و آبیاری نماید .

۲- **شک (Doubt):** آفت این تجارت است . این کار ایمان میخواهد . (مثل هر کار دیگری) در این کار با وجودی که هنوز خودتان چکی نگرفته اید به خاطر اینکه طرح را دیده اید ، حس کرده اید ، شاهد موفقیت دیگران بوده اید ، سپس ایمان آورده اید . به افراد تازه کار هشدار بدهید که از منفی بافان و رویا دزدان دوری کنند . وارد مشاجره نشوید مگر آنکه شما صاحب نفوذ باشید و :

واقعا از منفی بافان دوری نمایید

این افراد در حقیقت با منفی بافی خود می گویند: تو چطور به خودت جرات میدهی فکر کنی که می توانی برتری داشته باشی درحالی که مثل ما هستی ؟

در عوض به افرادی نزدیک شوید که عاشق این کار هستند. بعد از یک مدت ، همه افرادی که به شما می گفتند «نه!» وقتی موفقیتهای شما را ببینند ، به شما نگاه می کنند و می گویند که کار خوبی است .

(توضیح اینکه: دوری از منفی بافان خیلی جاهای دیگر هم توصیه شده است. مثلا در تعلیمات مذهبی به مردم کم اطلاع گفته می شود که از کفار دوری کنید و کتابهای ضاله را نخوانید اما از افراد عالم و صاحب نفوذ می خواهند که بر عکس بیایید و با کفار بحث کنید . پس باید دقت کرد که وارد مشاجره نشوید مگر آنکه شما صاحب نفوذ باشید)

به جای دلسرد شدن به موفقیت فکر کنید. به باور فکر کنید و بگویید چرا فلانی ، موفقیت را درک نکرد . اگر شما را پس زدند به دلیلش فکر کنید .

شما معیار اصلی شبکه خودتان هستید و چه بخواهید و چه نخواهید روی آن شبکه نفوذ دارید . پس هر چیز منفی را به سمت بالا و هر چیز مثبتی را به سمت پایین هدایت کنید و خیلی مهم است (Positive Down & Negative UP)

(اگر زیرمجموعه هایتان شما را منفی ببینند ، این منفی و ناامید بودن شما به زیرمجموعه تان duplicate می شود . آنها هم زیر مجموعه هایشان را دو برابر نا امید می کنند)

RAISE YOURSELF TO HELP MANKIND

همه برای یک نفر . یک نفر برای همه

۳- کسانی که برای آموزش دیدن در این تجارت وقت نمی گذارند: برای موفق شدن در این رشته باید تمام جوانب آن را مطالعه نمود. هر چه بیشتر بدانید ، مسلط ترید . تا آنجایی که می توانید در مورد شرکت چیز یاد بگیرید. مثلا: چرا شروع به کار کرده؟ ... چرا در هنگ کنگ؟ ...مدیرانش چه کسانی هستند؟ ... چطور توانست با ضرابخانه سلطنتی استرالیا همکاری کند و ۳۰۰۰ شرکت در حال حاضر در دنیا از این طریق فعالیت می کنند .
هر چه بیشتر بدانید اعتماد به نفستان بالا می رود. پس خود را از منافع و امتیاز آگاهی ها محروم نکنید .

۴- فکر می کنند که این کار . راه سریعی برای پولدار شدن است: اگر یک سازمان بزرگ با چکهای بزرگ می خواهید؛ باید یکسری فداکاری هایی هم انجام بدهید . مثلا از چند تفریح و مهمانی و ... چشم پوشی کنید. باید بهای موفقیت در این کار را حساب کرد .
در این کار باید دیگران را برای لیدر شدن پرورش داد و این کار زمان می برد. پس این حرفه پول ساز است (۱۰۰٪) اما نه به سرعت !

۵- خیلی ها هستند که تمرکز ندارند: تمام افراد موفق تمرکز دارند . قانون اول مبارزه می گوید که تمرکز همان قدرت است. Levi Strauss با دوخت شلوار جین به همه جا رسید و فقط جین تولید کرد. البته به تازگی پیراهن هم دوخت اما بعد از حدود ۱۳۰ سال تولید جین! چیز زیادی بلد نیست درست کند اما جین را خوب بلد است !

۶- نمی دانند که چطور دیگران را پرزنت کنند: اگر نتوانید کارتان را معرفی کنید ، کسی شما را جدی نمی گیرد . اگر مشتری خودتان را بیاورید در جلسه بدون آنکه خودتان بتوانید معرفی کنید ، فکر می کند که شما کار را جدی نگرفته اید . البته قرار نیست که همان اول بتوانید معرفی کنید اما بعد از چند ماه باید بتوانید و اگر بتوانید ، مشتری می داند که شما کار را جدی گرفته اید .
پس چگونگی معرفی کار را یاد بگیرید و آموزش بدهید .

۷- آینده را نگاه نمی کنند (فقدان آینده نگری): یعنی فقط امروز را می بینند . وضع مجموعه را در ۶ ماه آینده در نظر بگیرید . آینده شما در آینده بستگی به کارهایی دارد که در آینده انجام می دهید یا نه ؟
۵ سال دیگر بالاخره می رسد چه امروز به فکرش باشید و چه نباشید . آینده به شما خیره شده است . شما می خواهید چه کار کنید ؟

۸- کسی که شکست میخورد بینش ندارد: به آدمهای بدون بینش امید نبندید . بدون بینش انسان از بین می رود . بینش انسان را به تکاپو وا می دارد . بینش به انسان جسارت میدهد . بینش کاری که هر روز انجام می دهید را متنوع می کند . اگر می خواهید در کاری موفق بشوید اول مشخص کنید که هدفتان چیست و چه چیزی را هدف گرفته اید ؟