

waiting for B O N U S !!!



نسخه ای برای این آقا :

- فروشنده خوبی باش
- ایجاد تشنگی کن
- بیخودی به زمین و زمان و همکارات گیر نده

### اول : فروشنده خوبی باش :

اگر این آقا آدم قابلی بوده ؛ اهل کار و تخصص بوده و کار بلد ولی هنوز به پاداش دست نیافته تنها يك علت میتواند داشته باشد و آن اینکه : "این آقا فروشنده خوبی نیست"

اما چگونه ؟ يك کارمند یا کارگر برای ساعاتی که در محل کار سپری میکند مبلغی تحت عنوان حقوق دریافت می کند. لذا میتوان گفت هر کارمند یا کارگر خود را فروخته است. خود این فروش در حالت کلی پاداشی ندارد ؛ پاداش جای دیگری است

در ایران عموماً اگر فرد سر ساعت بیاید و سر ساعت از محل کار خارج شود حقوقش را دریافت خواهد کرد مهم نیست کار کرده یا نه. مهم نیست بودن او اثری داشته یا نه. مهم نیست خدمتی کرده یا نه . لذا او فقط ساعات عمر خود را فروخته است.

در يك جامعه سالم اگر چنین فردی از خود خلاقیت نشان دهد و خوب و با علاقه کار کند پاداش گرفته و به تدریج پیشرفت کرده و مدارج عالی را طی می کند. روشهای ارزیابی خوبی نیز دارند. از روشهای علمی خوبی نیز استفاده میکنند و عمل ارزیابی و سنجش را انجام می دهند ارزیاب خود آدم فنی و کار بلدی است و کار را می شناسد و ارزشیابی هایش نیز عموماً تخصصی و بی عیب و ایراد است. تنها نگرانی يك نفر انجام کار او انجام وظیفه خودش است و در برخی موارد حریفان و رقیبانی که دارد .

باید برای پیش رفت از حریفان و رقیبان پیشی گیرد. چگونگی پیشرفت و پارامترهایی که فرد باید آنها را رعایت کند مشخص است و به او اعلام شده است و او سعی می کند به آن معیارها دست یابد.

این در يك جامعه ایده آل است. در جوامع نادرست (که حتی در بین اروپاییها نیز وجود دارد) چنین نیست فرد با ابزار دیگری پیشرفت می کند یکی از آنها رابطه است ؛ یکی از آنها ظاهر و یا برخورد و ارتباط با دیگران است خوش برخورد بودن ؛ بگو بخند بودن و مواردی از این قبیل.

در تمام این موارد (بجز مورد رابطه داشتن با يك آزمابتهران) به نوعی يك رابطه خریدار و فروشنده مطرح است . یعنی فرد موردی را عرضه کرده و بابت آن چیزی دریافت میکنند. مثلاً کسی خوش زبان است ممکن است با برقراری ارتباط با رئیس و بگو بخند در واقع زمانهای خوشی را ایجاد کرده و آن را به رئیسش می فروشد. یا ممکن است کسی خوش پوش باشد او نظم و راستگی اش را برای کسی که خریدار است می فروشد اگر درست توجه کنیم در تمام موارد يك رابطه خریدار و فروشنده است که حاکم است. رئیس یا مسئول قسمت خریدار و کارمند فروشنده است. همانند رابطه فروشنده و خریدار ممکن است خریدار با اصرار و پررونی چیزی را بفروشد که واقعا خریداری نداشته ولی او خریدار را مجبور به خرید می کند و یا در برخی موارد هم ممکن است خریدار اعلام نیاز کرده باشد. یعنی سازمان موردی را به کارمند میگوید و او را وادار به ارائه آن می کند. برخی روسای بیسواد افرادی را که حرفهای گنده گنده می زنند دوست دارند حرفهایی که خود او هم نفهمیده ولی شیک و با کلاس است. اینجا سازمان به خریدار می گوید که چه می خواهد

## در انتظار پاداش – کالای خود را بفروش

برخی مواقع برای برخی سازمانها وجود افراد خوش سر زبان لازم است و بعنوان سر در سازمان از آنان در مقابل مشتریان سازمان استفاده میشود(اخیرا باب شده در برخی موارد از خانمهای با کلاس و رنگ و آب نیز استفاده میکنند. در واقع یک چرخش 180 درجه به نسبت اول انقلاب که استفاده ابزاری از زن را نادرست میدانستند)

در تمام این موارد کارمند چیزی دارد که ارائه می کند و بابت آن پاداش نیز می گیرد لذا داشتن محصول و کالایی برای فروش ؛ یک بخش از کار است اگر کارمندی بسیار متخصص و اهل کار و اهل فعالیت و منظم و دلسوز است تا اینجا او فقط کالایی دارد . عامل موفقیت این است که این کالا را بتواند بفروشد . اگر نتواند بفروشد و مثلا صرفا برای خود دانش ایجاد ؛ کند توان خود را بالا ببرد و بیشتر کار کند و ... تنها در این صورت فقط توقع خود را بالا می برد . انتظاراتش بالا می رود و در انتظار پاداش خواهد بود. باید کالای خود را بتواند بفروشد. باید بتواند به قیمت خوب بفروشد .

بنابر این کارمند موفق فروشنده خوبی باید باشد. برخی مواقع افرادی پیدا می شوند که هیچ را به قیمت بالایی می فروشند و برخی مواقع کسی ممکن است گوهری را به هیچ بفروشد

### دوم: ایجاد تشنگی

ممکن است شما کالایی داشته باشید اما کسی آن را نمی شناسد یا علاقه ای به آن ندارد یا اهمیت آن را نمیدانند . در این صورت وظیفه شما مشکل تر است یعنی علاوه بر فروشندگی بایستی کالای خود را معرفی نیز بکنید و علاوه بر معرفی باید در خریداران احتمالی ایجاد علاقه و اشتیاق و تشنگی نیز بکنید. اگر به یک نفر که گرسنه نیست غذایی بدهید او چندان احساس لذت نمیکند اما همین فرد اگر گرسنه باشد با غذایی بمراتب بدتر از یک غذای معمول نیز احساس لذت خواهد کرد. لذا زمانیکه بتوان احساس تشنگی را ایجاد کرد ؛ فرد متقاضی شده و خواهد خرید .

مهمتر از فروشندگی و مقدم بر آن این است که باید تشنگی نیز در برخی مواقع ایجاد کنید

### سوم : بیخودی به زمین و زمان و همکاریات فحش نده

اکثر مدیران (مخصوصا در ایران) اصلا نگاه نمیکنند و اصلا نمی بینند و اگر هم ببینند چیزی نمیفهمند و اگر بفهمند هم قیمت گذاری و ارزش گذاری بلد نیستند . این مشکل عام است و همه جا هم چنین است . اما با همین مدیران (... ) برخیها خوب پاداش می گیرند و پیش می روند بیخودی به زمین و زمان گیر مده