

نگاه زیبا و مثبت به بیرون (نگاه به زندگی)

سیل خروشان به راه افتاد. همه‌ی اهالی شهر، لوازم خود را جمع کردند و از آن جا گریختند، اما آن مرد با این باور که خدا برایش کاری خواهد کرد، همان جا ماند. در حالی که آب از شکاف در و پنجره به درون خانه‌اش می‌ریخت، ماشین آتش‌نشانی رسید و مأمور آتش‌نشانی فریاد زد: «بیا بیرون! نباید آن جا بمانی.» مرد گفت: «نه، نمی‌آیم! منتظر می‌مانم تا خدا کاری کند.» پس از مدتی، آب تا کمر او بالا آمد و خیابان‌ها به رودخانه تبدیل شدند. قایق نجاتی به کنار خانه‌ی مرد آمد و غریق نجات‌ها فریاد زدند: «زودباش! شنا کن و به قایق بیا!» مرد فریاد زد: «نه، منتظر هستم تا خدا کاری کند.» باران به شدت می‌بارید و خانه‌ی مرد به زیر آب رفت. در همان هنگام، هلیکوپتری بالای خانه‌ی او پدیدار شد و خلبان متوجه مرد شد که بالای پشت‌بام خانه‌اش، دست به دعا و نیایش برداشته بود. خلبان، نردبان را پایین فرستاد و با بلندگو گفت: «زود باش، معطل نکن! از نردبان بیا بالا تا به محل امنی برسیم.» اما باز هم آن مرد روی حرف خودش اصرار داشت: «نه! نمی‌آیم. منتظر می‌مانم تا معجزه‌ی خدا را به چشم ببینم.» سرانجام، مرد غرق شد و در حالی که احساس فریب‌خوردگی می‌کرد، گفت: «خدایا! به تو ایمان داشتم و دعا کردم و از تو خواستم تا نجاتم بدهی، تو خودت گفتی که همیشه مراقبم هستی و یک لحظه رهایم نمی‌کنی، اما آن لحظه‌ای که بیش از هر وقت دیگری به کمکت محتاج بودم، کاری برایم نکردی.» از خداوند ندایی آمد که: «من برایت ماشین آتش‌نشانی، قایق نجات و هلیکوپتر فرستادم. فکر نکردی در آن اوضاع آشفته که محال بود کسی تو را ببیند، آن‌ها از کجا سر رسیدند؟»

ای مهربان! می‌دانم که هرگز مرا رها نمی‌کنی و سالکی را که به عشق تو، ره می‌پیماید، در نیمه‌ی راه زندگی، خسته و تنها نمی‌گذاری. اکنون در مسیر کمال و آمادهم تا گام دیگری به سوی تو بردارم.



دکتر علیرضا آرمندیان

بنیان‌گذار تکنولوژی فکر

جهت تهیه‌ی کتاب‌ها و محصولات تکنولوژی فکر
با دفتر مجله تماس بگیرید.

محیط بیرون تو، جدا از درون تو نیست. آن‌چه در بیرون می‌بینی، حاصل اندیشه‌های درون توست. تمام دستاوردهای زندگی‌ات، حاصل ایده‌ها و باورهای توست، زشتی‌ها و زیبایی‌ها، خوبی‌ها و بدی‌ها و... که همگی نسبی‌اند و حد مطلق ندارند، حاصل نگرش‌ها و دیدگاه‌های تو هستند.

ای انسان زیبای خودشکوف! این تویی که به زندگی، مفهوم می‌بخشی و تک‌تک اجزا و عنصرهای آن را تعریف می‌کنی. هر عظمتی و هر شکوه و هر شوکتی که در دنیای پیرامون خود مشاهده می‌کنی، در واقع عظمت، شکوه و شوکت خود تو و نگاه توست. زندگی، بازتاب ویژگی‌های روح و روان، هویت و شخصیت توست.

زندگی همان نور زیبایی الهی و همان پرتو پرفروغ ازلی است که از آیینی‌های درون خود ما منعکس می‌شود و در دنیای بیرون، رنگ می‌گیرد و تجلی می‌یابد. اگر خودت را دوست داشته باشی و به آن چه هستی، عشق بورزی و افتخار کنی؛ اگر وجودت، ویژگی‌ها و توانایی‌های مایه‌ی مباحثات تو باشد، خواهی دید که چگونه این عشق، احترام، دوستی و محبت، گسترش می‌یابد و در دنیای بیرون تو جلوه‌گر می‌شود و دیگران را به سوی تو جذب می‌کند.

همه‌ی فکری‌هایی که دروازه‌ها را شکستند، در ذهن خلاق و پویای تو وجود دارند.

حال نگاهی به پیرامون خود بینداز و به زندگی‌ات، آن‌چه خود آفریده‌ای، نگاه کن.

هرگز فکر نکن که خدا تو را دست خالی و بدون ابزار دفاع از خود به زمین فرستاد تا یک‌تنه به جنگ سختی‌ها بروی، نه، او سلاحی برتر به دست تو داد و آگاهی و اختیار را در وجودت به ودیعه نهاد و همیشه مراقب و همواره مدافع توست. از یاد مبر آن‌گاه که هر دری را به روی خود بسته دیدی و خود را به آخر خط رسیده پنداشتی، او آن‌جا بود و تو را می‌نگریست. آری، اوست چاره‌ساز بنده‌نواز که هیچ‌کس را به خود رها نمی‌کند. آن‌گاه که از او بخواهی، درها را به رویت می‌گشاید، پس، از آن گروه مباش که چشم حقیقت‌بین‌شان کور است و الطاف کبریایی خدای رحمان را نمی‌بینند.

«مردی بود که به شدت به خدا اعتقاد داشت. او همواره به دوستانش می‌گفت که روزی خدا برایش کاری می‌کند و زندگی‌اش از بی‌سروسامانی، نجات می‌یابد. تا آن‌که روزی طوفان عظیمی به پاخاست و

گفت‌وگو با آقای بهزاد اباذری مدیرفروش موفق



بهزاد اباذری در سال ۱۳۵۱ در تهران متولد شد. او تحصیلات دانشگاهی خود را در رشته‌ی مدیریت بازرگانی ادامه داد. مطالعه و آموزش‌های آزادی که غیر از تحصیلات خود داشت، منجر شد تا مدیر فروش موفق‌تری شود و با ایده‌ها، خلاقیت و شم مدیریتی‌اش، سطح فروش شرکت‌های تحت پوشش خود را نیز افزایش دهد.

او علاوه بر این‌ها، یاری خداوند، همنشینی با افراد مدیر و مدبر (مدیران خود) را عامل‌های دیگری می‌داند که در موفقیتش مؤثر بوده‌اند. او عضو «انجمن علوم مدیریت ایران» است و طی سال‌های اخیر در شرکت‌های بزرگی با سیستم‌های مدیریتی مختلف به‌عنوان «معاونت مدیرعامل» و «مدیریت فروش» مشغول به کار بوده و هم‌اکنون در یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های بازرگانی در زمینه‌ی لوازم خانگی مشغول به کار است. «بهزاد اباذری» هم‌چنین در زمینه‌ی مشاوره، طراحی سیستم‌های فروش، توسعه‌ی بازار، باز مهندسی شرکت‌ها و آموزش مدیریت فروش فعالیت دارد و تاکنون توانسته مدیران فروش زیادی را به‌صورت تخصصی آموزش دهد و روانه‌ی بازار کار کند.

تعریف شما از مدیریت فروش چیست؟

«مدیریت فروش» یعنی استفاده از منابع مالی و انسانی در بخش فروش، جهت رسیدن به هدف‌های سازمان که شامل فروش کالا و خدمات، افزایش فروش، جلب رضایت مشتری و درنهایت، سودآوری سازمان می‌باشد و بدیهی است که دسترسی به تمام این هدف‌ها در سایه‌ی یک برنامه‌ریزی دقیق و روشن امکان‌پذیر خواهد شد.

نقش مدیرفروش در موفقیت شرکت چیست؟

همان‌طور که تمام شرکت‌ها در استخدام مدیر مالی، رئیس حسابداری، مدیر اداری، مدیر تولید و... حساسیت نشان می‌دهند و سعی می‌کنند حرفه‌ای‌ترین‌شان را انتخاب کنند، در انتخاب مدیر فروش، حساسیت دو چندان است؛ چراکه اگر تمام کارمندان شرکت، حرفه‌ای باشند و کار خود را به نحو مطلوبی انجام دهند، ولی کالاهایی که ساخته یا وارد می‌شوند به‌خوبی به فروش نروند، زبانی متوجه شرکت می‌شود که قابل جبران نیست. بنابراین شرکت‌ها باید در انتخاب مدیر فروش، نهایت دقت را داشته باشند، چون می‌خواهند سکان شرکت را در این دریای متلاطم رقابت، به او بسپارند.

رمز موفقیت یک مدیرفروش موفق چیست؟

علاوه بر اصول اساسی مدیریت که مهم‌ترین آن‌ها، برنامه‌ریزی، سازماندهی و کنترل می‌باشد، تیزبینی، نکته‌سنجی، قاطعیت، اعتمادبه‌نفس، داشتن اطلاعات بازار و وضعیت رقیبان و توان تحلیل مسایل مختلف و به روز بودن نیز از عامل‌های موفقیت در این شغل هستند.

آیا شما پرسنل خود را از افراد حرفه‌ای انتخاب می‌کنید؟

استخدام کارمندان حرفه‌ای، یک مزیت است ولی ممکن است به‌دلیل امکانات مالی شرکت، همیشه به‌کارگیری نیروی حرفه‌ای مقدر نباشد، بنابراین یک مدیر باید افراد و کارمندان خود را حرفه‌ای تربیت کند تا بتواند با آموزش‌های تخصصی که به آنان می‌دهد، به هدف خود برسد.

عوامل مهمی که در افزایش فروش شرکت‌ها مؤثر است را نام ببرید؟

کارمندان حرفه‌ای، کالای باکیفیت یا خدمات مطلوب، تبلیغات اثربخش، خدمات پس از فروش رضایت‌بخش، سیستم پخش و توزیع قوی و شناخت بازار و رقیبان و از همه مهم‌تر داشتن یک برنامه‌ی صحیح فروش عامل‌های مهمی هستند که در افزایش فروش شرکت‌ها مؤثرند.

جایگاه مدیریت فروش در شرکت‌ها و مؤسسه‌های ایرانی چگونه است؟

من با سیستم‌های فروش و ایده‌های مدیران فروش زیادی در شرکت‌ها آشنایی دارم. تعداد کمی هستند که با سیستم‌های روز و تکنیک‌های جدید آشنایی دارند و اغلب آن‌ها به‌صورت سنتی کار می‌کنند و من فکر می‌کنم مدیران فروشی که این گونه کار می‌کنند در آینده دچار مشکل شده و وضعیت شرکت را متزلزل می‌کنند.

یک مجموعه‌ی خوب به موفقیت یک مدیر کمک می‌کند و یا یک مدیر خوب به موفقیت آن مجموعه کمک می‌کند؟

هر دو لازم و ملزوم یکدیگر هستند یک شرکت حرفه‌ای بدون داشتن یک مدیرفروش توانمند راه به‌جایی نخواهد برد و یک مدیرفروش حرفه‌ای که بستر مناسبی برای فعالیت نداشته باشد، نمی‌تواند کاری از پیش ببرد.

در آموزش‌های تخصصی خود اولین اصلی که به هنرجویان (در بحث مدیریتی) توصیه می‌کنید، چیست؟

طراحی یک برنامه‌ی حرفه‌ای

سخن آخر، نحوه‌ی مدیریت شما در شرکت‌ها چگونه است؟ دیکتاتوری یا مشورتی؟

من به وحدت مدیریت اعتقاد دارم و قاطعیت را یکی از لازمه‌های مدیریت می‌دانم، بنابراین عقیده‌ها، حرف‌ها و نظرهای مختلف را می‌شنوم ولی تصمیم نهایی را خودم می‌گیرم.

