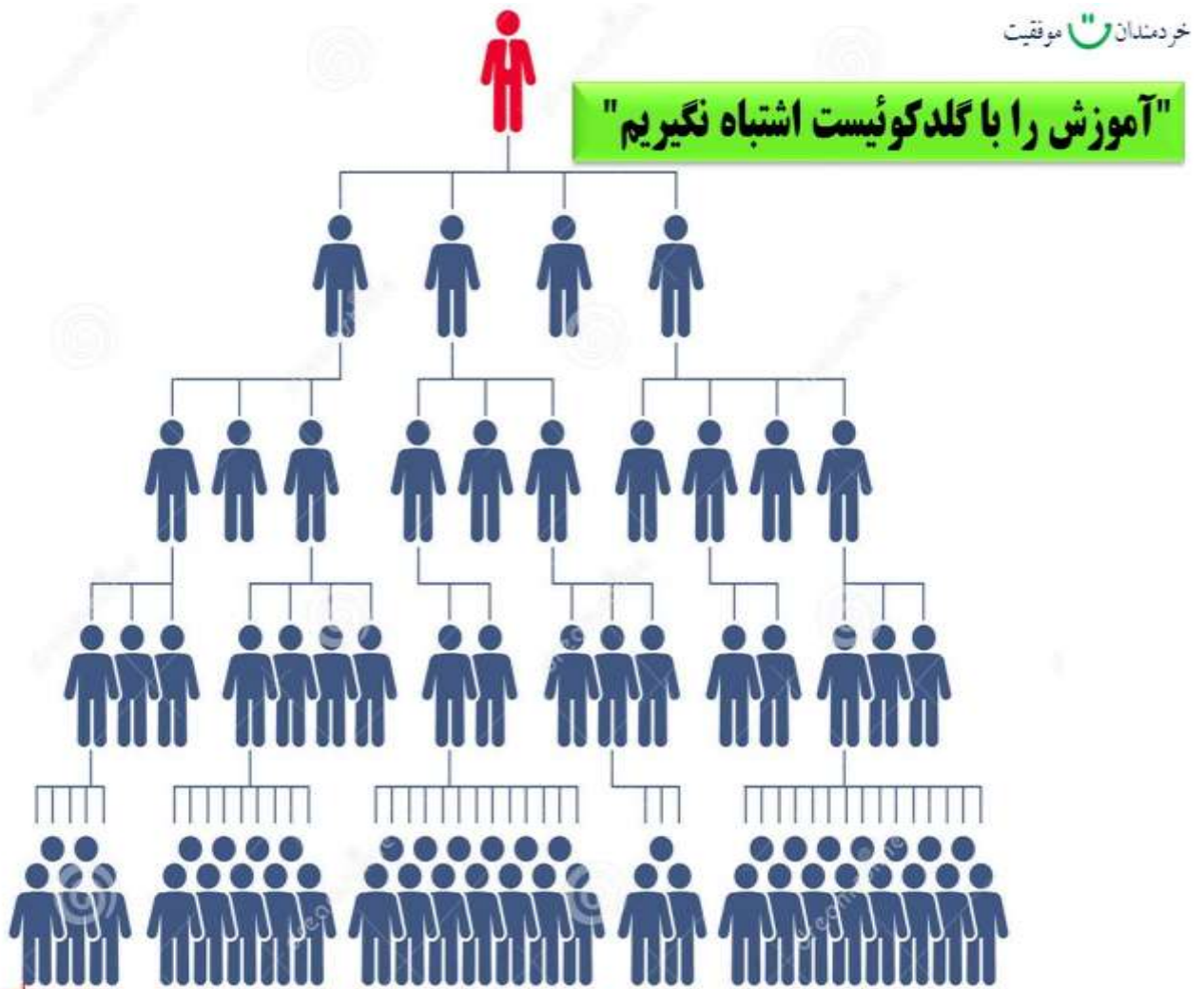


"آموزش را با گلد کوئیست اشتباه نگیریم"



ماجرای گلد کوئست یادتان هست؟ آن موقع، در سال ۸۲ یا ۸۳، که مطرح شد خیلی‌ها را به کام خود فروبرد. گلد کوئست نام یک شرکت تجاری بود که در ظاهر با شرکت‌های آلمانی کار می‌کرد، اما همان‌گونه که خیلی از اسم‌ها و برندها نام عمومی محصول می‌شوند (مثل نام تجاری: پفک، تاید، برف، کلینکس و...) کار فروش شبکه‌ای یا هرمی هم در اکثر مواقع بانام گلد کوئست مطرح شد و در یادها ماند. در این نوع شبکه‌ها افراد پولی را برای خرید محصول یا کالایی ارزشمند یا غیر ارزشمند - که اکثراً نیازی به آن ندارند - به فرد دیگری می‌دهند و خودشان سعی می‌کنند با فروش به افراد دیگر آن پولی را که پرداخت کرده‌اند را به دست بیاورند. دیدگاه‌ها و دلایل متفاوتی برای وجود و ادامه کار آن‌ها مطرح است. اما من یک برداشت ساده دارم، در بسیاری از مواقع فردی در آخر کار و قبل از اتمام و خروج از این کار سخت و پر از بحث و گفتگو پول خودش را هم به دست نمی‌آورد، یا اینکه در یک سال فعالیت چیز زیادی به دست نمی‌آورد به‌جز چند دلخوری، ناراحتی و شاید هم افسردگی.

در این‌گونه شرکت‌ها فیلم‌های انگیزشی، کتاب‌های موفقیت علی‌الخصوص چند عدد از معروف‌ترین آن‌ها توصیه، پخش و بحث می‌شود. روش‌های بازاریابی خلاقانه و بسیاری از نکات در ظاهر خوب ارائه می‌شود، و تصویرسازی دنیای ایده‌آل بسیار توصیه می‌شود.

نفس این کارها خوب است و مشکلی هم ندارد اما من همیشه این را گفته‌ام می‌شود از **چند جزء درست یک کل غلط درآورد** مثال معروفش اصطلاح حیوان **شتر گاوپلنگ** است که در نهایت شبیه هر جزء هست ولی در حقیقت هیچ کدام از آن‌ها نیست.



بگذریم، بحث من اصلاً در ارتباط با شرکت‌های گلد کوئستی نیست، من موضوعی را چند مدتی است که بسیار واضح می‌بینم و می‌خواهم راجع به آن متنی را بنویسم:

افرادی هستند که در زمینه‌ای اطلاعات، تحقیق و بررسی دارند و به نتایجی می‌رسند، یا اینکه توانایی ترکیب آموزش‌ها و داده‌های جدید را دارند و از آن‌ها می‌توانند مطلبی قابل فروش تهیه بکنند، حال این محصول ناشی از تحقیقات و یا تجمیعات باشد، آن افراد و یا گروه‌ها توانایی پخش در سطح گسترده و داشتن هوادار و هواخواه زیاد را دارند و می‌توانند به واسطه این قدرت درآمدهای مناسب و زیادی بکنند.

مثال آن در قدیم مؤسسات آموزشی بودند، که مربی و متخصصینی در برخی مهارت‌ها و کارها پرورش می‌دادند، و مثال جدید آن سایت‌هایی است که آموزش‌هایی در انواع زمینه‌ها و مهارت‌ها ارائه می‌دهند و صاحبان این سایت‌ها توانسته‌اند با انجام این کارها به درآمد مناسبی در ظاهر برسند.

تا اینجا کار هیچ مشکلی وجود ندارد، آموزش‌هایی مناسب و شاید کاربردی در جریان است که نیازهایی را برطرف می‌کنند، مشکل از آنجا شروع می‌شود که این افراد شروع به آموختن آموخته‌ها به دیگران می‌کنند، بدون اینکه خودشان در آن زمینه به صورت عملی وارد شده باشند، فقط نتایج و صحبت‌های دیگران را به افراد دیگر انتقال می‌دهند بدون پشتوانه!!! و این من را یاد داستان کوتاه اژدها کشی می‌اندازد.

شاید برخی‌ها بگویند: همه‌ی موضوعات را نمی‌شود امتحان کرد و بسیاری از اصول آموزشی علمی هستند و نمی‌توان آن‌ها را رد یا اثبات کرد حالا چه نیاز به انجام عملی آن‌هاست؟

سؤال و نکته مطرح شده صحیح است اما بحث من یک چیز دیگر است، با یک مثال بهتر می‌گویم:

زمانی مکانیکی به صورت اوستا شاگردی یاد داده می‌شد، تا اینکه ماشین‌های مدل بالا وارد بازار شدند و نیاز به آموزش دانشگاهی تعمیر آن‌ها احساس می‌شد و این کار انجام شد و لازم بود که انجام شو، تا نتیجه این باشد که فرد در کنار مهارت، علم را هم به دست آورد.

اما الآن به نوعی دچار تورم علمی شده‌ایم در همین بحث مکانیکی الآن خیلی‌ها دوره‌های متفاوتی را می‌گذرانند و شاید چند سالی از عمر خود را در این دوره‌ها و تحصیلات دانشگاهی سپری می‌کنند ولی توانایی باز کردن و جمع‌بندی موتور یک ماشین پیکان یا پراید را ندارند. اما در صحبت دم از انژین موتور خودروی تسلا و انواع ایرادهای آن می‌زنند. (البته مثال‌ها دم‌دستی بود و نیت خاصی نداشتم).

این مثال را چون به آسانی قابل فهم بود، مطرح کردم در سایر رشته‌ها و تحصیلات و موضوعات درسی و غیردرسی این موضوع مطرح است.

بازار از تحصیلات دانشگاهی اشباع است، اکنون تحصیل در دانشگاه‌ها به امید استخدام و آموزش دیگران و درآمد از این راه زیاد آسان به نظر نمی‌رسد. به همین دلیل افراد برای درآمد به سمت مهارت‌آموزی‌های عجیب و غریب رفته‌اند و این امید را دارند که اگر

شد از طریق آن مهارت و اگر نشد از طریق آموزش آن مهارت‌ها به درآمدی برسند. و در این نوع آموزش‌ها الآن به اصطلاح دست زیاد است.



من روش‌های به وجود آمده را "ترفند آموزشی یا آموختن مسیر میان‌بر در یادگیری مهارت‌ها" می‌نامم. در توضیح آن بگویم: چه قبول بکنید و چه قبول نکنید برای رسیدن به یک هدف باید مسیری را طی کرد و به اصطلاح در کفه دیگر یک ترازو باید هم‌وزن ماده دلخواه وزنه قرارداد. نمی‌شود با ترفندی به صورت کوانتومی به موفقیت پایدار رسید.

قانون تعادل سرمایه و درآمد می‌گوید: هر درآمدی که می‌کنیم باید مجموعه‌ای از سرمایه‌ها را در کفه دیگر ترازو قرار بدهیم. نمی‌شود با هر حيله و یا کاری از بها دادن فرار کرد، یادمان باشد:

"تعادلی بین میزان موفقیت در درآمد، و مجموعه سرمایه‌های لازم برای کسب و کار وجود دارد، این ارتباط همیشه برقرار است" موضوعی که در جهان باعث رشد و پیشرفت می‌شود این است که بتوان این مسیر را سریع‌تر طی کرد و در ضمن راحت‌تر، اما بدون بهای مناسب هرگز!!!

بهای مناسب، شکست نیست، تلاش بیش از حد توان نیست، یا حتی فقط پول نیست، بهای آن تغییر شخصیت درونی و آماده تلاش و کار برای عبور از مسیر گذار رسیدن به خواسته‌هاست. در جلسه ششم دوره راه‌اندازی کسب و کار و قسمت اول آن: راجع به روش درآمد و بازاریابی صحبت کرده‌ام و این موضوع را هم گفته‌ام.

اما سؤال اینجاست این مطالب چه ربطی به گلد کوئیست و آموزش دارد؟

بسیاری از افراد الآن یک پول کلی به برخی دوره‌ها پرداخت می‌کنند و دوست دارند که از آموزش اطلاعات داخل آن دوره‌ها به افراد دیگر، هزینه‌ی پرداخت شده به آن دوره‌ها را دریاورند، غافل از اینکه این کار اصلاً جواب نمی‌دهد.

هیچ موقع نباید کار حد واسط و دلال را انجام داد مخصوصاً در آموزش آن‌هم به چند دلیل:

۱- هر گلی بوی خودش را دارد می‌توانیم انواع کتاب‌ها را بخوانیم، انواع دوره‌ها را گوش بدهیم و عمل کنیم و از آن‌ها گزیده یا روشی را انتخاب کنیم و حتی به دیگران یاد بدهیم، چون علم ما به واسطه ایستادن روی شانه غول‌های قبل از خودمان است اما نمی‌شود با کپی و ادای فردی دیگر را درآوردن، مطلب یا موضوع و تحقیق دیگران را به آسانی مال خود جلوه داد زبان نوشتاری و اصطلاحات هر کس مخصوص خودش است و حتی دیگران اگر آن را تکرار بکنند بیشتر به فرد اصلی کمک می‌کنند تا اینکه مشهورتر شوند.

۲- موضوع اصلی از آموزش، یادگیری آن آموزش و به دست آوردن نتیجه است، نه انتقال داده‌ها به صورت کم کیفیت و ناقص. با فروش آموخته‌ها نمی‌شود چیزی را یاد گرفت، ابتدا باید یاد گرفت و بعد با فکر و تحلیل خود، موضوعات را بررسی کرد و سپس به زبان خود آن را اشاعه داد.

۳- اکنون باوجود اینترنت، پیدا کردن منبع‌ها آسان‌تر از قبل است، دیگر دوران شعر و شاعر دزدی به سر آمده است. به این آسانی‌ها نمی‌شود مطلب فرد دیگر را به اسم خود منتشر کرد، اعتقاد به این که به راحتی می‌توان این کار را انجام داد، چون افراد زیادی دوره یا مطلب فلان فرد را ندارند صحیح نیست.

دوره‌ای را شرکت کرده بودم که فرد مدرس آن در حرکات بدنی هم کپی استادش بود و وقتی به جزوات، صحبت‌ها و نکات او اعتراض کردم، که چرا خودت نیستی؟ تو چه در چنته داری آن را بگو؟ جواب مناسبی نشنیدم.



نکته و کلام آخر:

من در دوره عبور از مسیر گذار در راه اندازی کسب و کار، راجع به شتاب دهنده‌های مسیر صحبت کرده‌ام و یکی از مهم‌ترین آن‌ها را یادگیری و الگوگیری گفته‌ام و راجع به روش آن توضیح داده‌ام، لازم می‌دانم یک نکته به آن اضافه بکنم و آن اینکه؛ " آموختن آموخته‌ها فقط به قصد درآمد از دیگران مانند کار یک شرکت گلد کوئیستی است که در آن فرد پول کاملی را که به یک نفر داده، می‌خواهد جز به جز از دیگران بگیرد، لطفاً با این هدف دنبال کارهای آموزشی نروید، در حالت کلی شما فقط تولیدکننده آن محصول را ثروتمندتر می‌کنید."

هادی آقاجانلو- مدرس دوره‌های کارآفرینی و کسب و کار.