

عطیه همتی - هانا چراغی گروه جامعه

«برای قرار گرفتن در مسیر ثروت: ۳ روز، ۶ صبح بیدار شو و ۳۰ دقیقه از وقتت را بده به آموزش من. این آموزش ۲ میلیونی هدیه من به تو اما بهایش ۶ صبح بیداربودن و توجه عمیق به حرف‌های من است.» «وبه‌روی دوربین، جملات موفقیت و با آهنگ‌های تند یا عموماً ترانه‌های رپ، بدون هیچ فکت عقلانی سعی دارند یک مسیر موفقیت به دنبال کنندگان نشان معرفی کنند؛ مسیریایی که هیچ‌گونه فاکتور و مؤلفه عقلانی و منطقی ندارد و تنها با کلیشه‌های زرد روان‌شناسی درحال ارائه است. یکی از فروشندگان پکیج‌های موفقیت ادعا دارد تنها با ۳ میلیون درآمد شخصی را از صفر به ۸۰ میلیون تومان رسانده است و یکی دیگرشان از خطوط قرمز دینی عبور می‌کند و مدعی می‌شود که حضرت صدیقه کبری(س) تاجر بود. اگر روزی پکیج‌فروشی تنها بسته به یک قشر و طبقه خاصی بود، حالا با ظاهر مذهبی و با استفاده از اعتقادات مذهبی نیز سعی دارند پکیج‌های فیک موفقیت را به مردم بفروشند و وضعیت به‌گونه‌ای رسیده که لفظ پکیج‌فروش به لفظی مبتذل تبدیل شده است.

پرسش جدی در این باره این است که چرا پکیج‌فروشی تنها یک رؤیافروشی فیک است و پشت‌تمام آن جملات انگیزشی، هیچ موفقیتی پنهان نیست؟ به بهانه بسته شدن یکی از صفحات پربازدید یکی از پکیج‌فروش‌های شبکه‌های اجتماعی که گفته‌های نامربوطی نیز در باره سیره اقتصادی اهل بیت(ع) داشت، این موضوع را در «فره‌یختگان» بررسی کردیم.

■ ■ ■

■ پکیج‌فروش‌ها از کجا می‌آیند و به کجا می‌روند؟
در دوران کرونا بود که شبکه‌های آموزش سیما یک خانم معلم خوشحال و خندان را از پشت میز مدرسه به پای تلویزیون آورد تا مجری برنامه‌های آموزش ابتدایی باشد، بعد از فروش کردن کرونا بود که یکباره سروکله خانم معلم با لباس‌های مجلسی و متفاوت در اینستاگرام به‌عنوان یکی از مربیان دوره‌های موفقیت پیدا شد و هر بار با جملات عجیبی که درباره بیزینس و حتی وضعیت اقتصادی برخی از انمه معصومین(ع) می‌گفت به صدر ویدئوهای پربازدید شبکه‌های اجتماعی راه می‌یافت.

هنوز معلوم نیست از دورانی که خانم معلم پایش به تلویزیون باز شد تا زمانی که در اینستاگرام مربی موفقیت و ثروت آفرینی شد چه اتفاقی افتاده و او چه تحصیلات آکادمیکی را پشت سر گذاشته است؟ اما آنچه از حال‌و‌روز این صفحات توسط مربیان موفقیتی که در حال رشد قارچی اند پیداست تولید ثروتمندان تنها از راه همین برگزاری دوره‌های مختلف در تالارهای عروسی با لباس‌های مجلسی عجیب‌و‌غریب است تا آنکه هر کدامشان کسب‌وکار ویژه‌ای راه‌اندازی کرده باشند و خدمت خاصی را به مردم ارائه دهند.

■ سراب موفقیت و ثروت آفرینی

برای هر یک از ما موفقیت تعریف متفاوتی دارد و برخی آن را محدود به مادیات و عده‌ای آن را فراتر از مادیات می‌دانند؛ افراد برای دستیابی به موفقیت اهداف و مسیرهای متفاوتی را دنبال می‌کنند که هر کدام چالش‌ها و فرصت‌های خاص خود را دارد و طی کردن این مسیرها گاهی به موفقیت منجر می‌شود و گاه نتیجه‌ای جز شکست خوردن به‌دنبال ندارد.

مسلماً هر فردی می‌خواهد در زندگی شخصی و شغلی و تحصیلی خود موفقیتی کسب کند و تلاش را در این زمینه به کار می‌گیرد. فارغ از اینکه این تلاش به کسب موفقیت منجر می‌شود یا خیر، باید گفت برخی در این مسیر گمراه می‌شوند و فریب افراد موفق‌نمایی را می‌خورند که با رؤیافروشی‌های دروغین فقط و فقط جیب خود را پر می‌کنند و با کسب درآمدهای میلیونی از این طریق، نه‌تنها کمکی به دنبال‌کنندگان و فریب‌خوردگان این وعده‌های پوچ نمی‌کنند، بلکه حس ناکافی بودن و تلاش مداوم بی‌ثمر و شمر‌مندگی را به آن‌ها منتقل می‌کنند.

پکیج‌های موفقیت محدود به حوزه خاصی نیستند و آن‌قدر بازار پررونقی دارند که این روزها در تمام بحث‌های آموزشی، توسعه فردی، اشتغال و کسب‌وکار، ازدواج و... با وعده افزایش کارایی و اثر بخشی زندگی و کسب‌وکار ورود کرده و متأسفانه طرفداران قابل‌توجهی دارند که عده‌ای ناآگاه با صرف هزینه‌های گزاف پای صحبت‌های این افراد موفق‌نما می‌نشینند که در واقعیت موفق نیستند و منبع درآمدهشان فروش همین پکیج‌ها و بسته‌های آموزشی

از رؤیافروشی تا بسته‌های ۷۰ میلیون تومانی

«پکیج فروش‌ها» به بهشت نمی‌روند



شکستی را مقدمه پیروزی دانست و دست از تلاش برنداشت.

■ موفقیت را به شکل ای‌اس‌ام‌آرپچشید

شاید شما هم در چندسال گذشته ویدئوهای ASMR یا به فارسی مخفف شده «اسمر» را در شبکه‌های اجتماعی و کانال‌های یوتیوبی دیده باشید؛ ویدئوهایی که با صداهای مختلف اشیا و دهان ساخته می‌شود و قصد دارد به مخاطبان خود آرامش هدیه دهند. در برخی نسخه‌های محبوب سازنده با چند محصول روتین پوستی ظاهر می‌شود و به شکل نمادینی آن‌ها را جلوی دوربین برای صورت مخاطبان خود استفاده می‌کند و تولید صدا می‌کند و مخاطبان با این تصور که دارد صورتشان پاکسازی می‌شود به یک مسخ آرامش‌بخش موقتی فرومی‌روند. این را می‌شود از کامنت‌های متعدد و ویرهای بالای این ویدئو به‌خوبی دریافت. اما نکته تلخ ماجرا اینجاست که واقعاً هیچ اتفاقی برای پوستشان نمی‌افتد و این تنها حس موقتی است که این ویدئو با صداهای مختلف برایشان ایجاد کرده است. این توهم آرامش‌بخش و خوشایند دقیقاًکاری است که پکیج‌فروش‌ها با رؤیافروشی در بسته‌هایشان انجام می‌دهند و به‌جای تولید یک محتوای علمی پادکست‌های موفقیت و آرامش و دلخوشی تولید می‌کنند.

■ پکیج‌فروش‌ها چه بلایی سر مردم می‌آورند؟

اگر روزی آسیب‌بلادرهای سونیت‌هوم و حوزه سبک زندگی را فخرفروشی و ترویج تجمّل‌گرایی می‌دانستیم و صحبت از این بود که آن‌ها دنبال کنندگان‌شان را حسرت‌زده می‌کنند، قصه پکیج‌فروش‌ها نیز نسخه آپدیت شده اما ترکیبی از همان هاست. ترکیبی از همان دوره‌ها و همایش‌های موفقیت دهه‌های ۷۰ و ۸۰ که این بار با آلیاژی از بلاگری همراه شده است. اما این بار مخاطب فقط حسرت‌زده نمی‌شود، بلکه تلاش می‌کند همپای این آلیاژ سعی شود و نسخه‌های من‌درآوردیشان را نیز به قیمت گزافی بخرد و اجرایی کند. تا آنجا که شنیده‌ها حاکی است برخی از این بسته‌های و اصطلاح موفقیت تا ۷۰ میلیون تومان به فروش می‌رسد. اما اتفاقی که خواهد افتاد این است که این نسخه‌ها برای مخاطبان خود که اغلب کسب و کارهای نو پا هستند نه‌تنها آورده علمی ندارد بلکه جیبشان را خالی کرده و در نهایت افسردگی و شکست همراه با حس ناآلیدی و ناتوانی به همراه می‌آورد. عاقبتی که پیش از این بازاریابان شبکه‌ها در برهه‌های مختلف و هر بار با سروشکل متفاوت برای همراهانشان رقم زدند.

ظرفیت و توانمندی در جای نادرستی استفاده می‌کنند و به‌نوعی شیوه جدیدی از کلاهبرداری را انجام می‌دهند و این‌گونه روی نقاط ضعف و خواسته‌های دست‌نیافتنی افراد جامعه دست می‌گذارند و آنان را به خرید این پکیج‌ها برای طی کردن بی‌دردمسر و سریع راه موفقیت دروغین، وسوسه می‌کنند و اندک سرمایه‌شان را هدر می‌دهند.

متأسفانه برخی افراد به‌جای روش‌های سالم و صحیح زندگی و کسب‌وکار به دنبال مسیرهای میانبرند و همین امر باعث می‌شود در دام سراب موفقیتی گرفتار ش‌سوند که فقط رؤیافروشی و قصه‌گویی است و نه‌تنها فایده‌ای برای خریداران پکیج‌های موفقیت ندارد، بلکه ثروت و زندگی در رفاه و لاکچری را نصیب فروشندگان قهار این پکیج‌ها و بسته‌ها می‌کند و زمانی که با واقعیت روبه‌رو شوید برای اثبات کلاهبرداری‌ای که صورت‌گرفته باید مسیر نه‌چندان آسانی را طی کنید و به برخورد قانونی با رؤیافروشان و قصه‌گویان دل‌بندید. هرچند برخی افراد وقتی با واقعیت روبرو می‌شوند هم اقدامی در جهت ثبت شکایت قضایی نمی‌کنند و به سرزنش کردن خود ادامه می‌دهند و تا مدت‌ها احساس سروردگی از ترسیدن به خواسته‌شان را در ذهن و وجودشان می‌پروراند و باز هم حس شکست سراغشان می‌آید.

مشکل اینجاست برخی افراد می‌خواهند بدون زحمت و بدون انجام هیچ‌کاری درآمد داشته باشند و ثروت‌اندوزی کنند، درحالی‌که بدون حرکت، برکتی به سمت ما سرازیر نمی‌شود و چه بهتر که به‌جای فریب خوردن و غرق در رؤیاهای غیرواقعی بسودن، به دنبال انجام کار واقعی و کسب تجربه‌های شخصی بروید و در ازای ارائه خدمتی صادقانه، سودی کسب کنید؛ چراکه ثروت و موفقیت به‌آسانی به دست نمی‌آید و لازمه آن حرکت با برنامه و دانشستن برنامه‌ریزی دقیق برای حل و آینده بدون دخالت احساسات و برخوردهای هیجانی است.

حقیقت این است که هیچ‌کس یکشبه ثروتمند نشده و پشت هر موفقیتی، سال‌ها تلاش، تجربه، دانش، مطالعه، سختی، زحمت، آزمون‌وخطا، شکست، تکرار، تمرین و... بوده که ما از همه جزئیات آن مطلع نیستیم و هیچ‌گاه نمی‌توان با قطعیت گفت بدون زحمت و سختی، می‌توان ثروتی کسب کرد و به موفقیت رسید؛ برای به دست آوردن این دو، هم باید زمین‌خورد و هم باید تجربه‌پورزی کرد.

بهترین راه این است که افراد به‌دنبال کسب تجربه، دانش، مهارت و تخصصی بروند که با آن علاقه دارند و در این راه سختی‌ها را تحمل کنند تا به آسانی‌ها دست یابند و چه‌بسا باید از طی کردن این مسیر نهایت لذت را برد و هر

است که در آن وعده فروش دروازه ثروت در کوتاه‌ترین زمان را می‌دهند. البته این دروازه ثروت به روی فروشندگان پکیج‌های موفقیت باز می‌شود و مخاطبان از آن بی‌بهره می‌مانند.

افرادی که در این زمینه در شبکه‌های اجتماعی و فضای مجازی فعالیت دارند معمولاً خود را متخصص، دکتر یا مهندس و استاد معرفی می‌کنند که در زندگی و کسب‌وکارشان بسیار موفقند و با این ترغذ رؤیافروشی می‌کنند و با جلب‌اعتماد افراد ناآگاه محصولاتی زرد و کاذبی تحت‌عنوان پکیج‌های موفقیت را به فروش می‌رسانند و این‌گونه از عدم آگاهی افراد سوءاستفاده می‌کنند که ماحصل آن ناامیدی و نارضایتی از خود، شک‌کردن به توانایی‌های فردی، کاهش اعتمادبه‌نفس، گام برداشستن در مسیرهای غلط و هدر دادن وقت و پس‌اندازهای چندین ساله است.

این درحالی است که کسب موفقیت نیاز به خرید هیچ نوع پکیج آموزشی از آکادمی‌ها و صفحات مجازی و شبکه‌های اجتماعی ندارد و لازمه آن کسب علم و تجربه و مهارت است. در بحث فروش پکیج‌های موفقیت کسب‌وکار که این روزها بازار داغی دارد و علاقه‌مندان آن رو به افزایش است باید گفت که برای به دست آوردن آگاهی در این زمینه بهتر است افراد وقت خود را صرف کسب علم استراتژی کسب‌وکار کنند تا فریب وعده‌های پوچ و بی‌سرنجام و دروغین فروشندگان این بسته‌های فاقد ارزش را نخورند و از روی ناآگاهی به کلاهبرداران اجازه سوءاستفاده از سرمایه خود را ندهند.

■ رؤیافروشی با پکیج‌های دروغین موفقیت

به‌طور معمول فروشندگان این پکیج‌های موفقیت و رؤیافروشان مدعی‌اند روش و ایده مدرنی برای کسب موفقیت و ثروت به کار می‌برند که نتیجه آن قطعی بوده و فقط کسانی که هزینه‌ای بابت آن پرداخت می‌کنند به این شیوه جدید و منحصر‌بفرد دست پیدا می‌کنند و از این طریق در مسیر رسیدن به موفقیت گام‌برمی‌دارند اما واقع‌هیچ‌گونه محتوای آموزشی خاص و ویژگی خارق‌العاده‌ای در این بسته‌های به‌اصطلاح آموزشی و محتواهای زرد وجود ندارد و تنها از جملات مثبت و انگیزشی که در کتاب‌ها و داستان‌های افراد موفق دنیا به‌کاررفته، استفاده کرده‌اند و با هنر تبلیغات، آن را به شکل جذاب‌تری به مخاطبان عرضه می‌کنند.

بی‌شک، فروشندگان پکیج‌های موفقیت و رؤیافروشان از خصوصیات خاصی در قصه‌پردازی، سخنوری، اغواگری، اقناع مخاطب، جلب‌اعتماد، داستان‌سازی، تبلیغات، بازاریابی، هیپنوتیزم و... دارند اما متأسفانه از این

حجت نیکی ملکی در گفت‌وگو با «فره‌یختگان»:

رؤیافروشی با بی‌اخلاقی

افرادی در این زمینه فعالیت دارند؛ اما در ایران رواج بیشتری پیدا کرده و عده زیادی ربه آن ورود کرده‌اند. مخاطبان و خریداران این پکیج‌ها کسانی‌اند که هنوز هویت خود را پیدا نکردند و با توجه به شرایط اجتماعی سردرگم بوده و دنبال طی کردن مسیری کوتاه برای کسب موفقیت‌اند که مسیری باطل بوده و دستاوردی برای آنان ندارد.»

■ پکیج‌فروشان به سخنرانی کردن علاقه‌مندند

این استاد دانشگاه بیان می‌کند که گام اول در فضای بازاریابی این است که نیاز، خواسته و تقاضای بازار را بشناسید و تحلیل کنید. او می‌گوید: «افرادی که اقدام به فروش پکیج‌های موفقیت می‌کنند، به خوبی فضای بازاریابی را ارزیابی و خواسته و تقاضا را شناسایی کرده‌اند و طبق نیاز بازار هدف، محصولی تولید و عرضه کرده‌اند که درآمادی مطلوبی برای آنان دارد. در حالی که دستاوردی برای مخاطبان ندارد و فقط باعث صرف هزینه می‌شود و همین امر به ثروت فروشنده افزوده و او را به سمت موفقیتی که مدنظرش است، هدایت می‌کند. ویژگی دیگر این افراد این است که به سخنرانی علاقه‌مندند و بستری در شبکه‌های اجتماعی در اختیارشان قرار گرفته که به این هدف نزدیک می‌شوند و این در حالی است که اگر در مناظره یا گفت‌وگویی چالشی حضور داشته باشند، مخاطبان‌شان به سطحی بودن و عمق نداشتن صحبت‌هایشان پی می‌برند و متوجه پوچ بودن صحبت‌هایشان می‌شوند. به همین دلیل است که فعالان این حوزه، محتواهای یک‌طرفه و بدون درگیر شدن در گفت‌وگوهای چالشی را تولید و عرضه می‌کنند و این در حالی است که حضور آن‌ها در یک فضای چالشی می‌تواند دستشان را رو کند و عیار دانش و تجربه‌شان را به مخاطبان نشان دهد تا فریب صحبت‌های زیبا و دل‌فریب‌شان را نخورند.»

حجت نیکی ملکی، دانش‌آموخته دکتری مدیریت کسب و کار MBA دانشگاه شریف در این خصوص معتقد است کسانی که در حوزه‌های پکیج‌فروشی و رؤیافروشی فعالیت دارند، از ویژگی‌هایی برخوردارند که متأسفانه در مسیر نادرست از آنها استفاده می‌کنند. «مهم‌ترین ویژگی پکیج‌فروشان فن بیان قوی است و این افراد در بستری که فعالیت دارند به خوبی از کلمات و جملات تأثیرگذار استفاده می‌کنند و از این طریق مخاطب را اقناع کرده‌اند که پای صحبت‌هایشان بنشیند و نسبت به خرید پکیج‌ها و محصولات به اصطلاح موفقیت‌شان اقدام کنند. با اینکه محصولاتی که از سوی رؤیافروشان ارائه می‌شود لزوماً محصول مفید و مؤثری نیست، اما به دلیل ناآگاهی مخاطبان فروش خوبی دارد. واقعیت این است که افراد فعال در این حوزه از کتاب‌ها و داستان‌ها و قصه‌های افراد موفق کشورهای دیگر استفاده می‌کنند و جملات آن‌ها را تکرار کرده و اینگونه به جذب مخاطبان می‌پردازند آن هم نه به واسطه تجربه شخصی بلکه فقط با استفاده از تجربه دیگران و ناآگاهی مخاطبان.»

■ یکی از ویژگی‌های فروشندگان پکیج‌روانشناسی زرد، مردم‌شناسی است

این مدرس دانشگاه می‌افزاید: «ویژگی دیگر این افراد مردم‌شناسی و جامعه‌شناسی است که با استفاده از آن، نیاز جامعه امروز را که یک شبه میلیون‌ر و میلیاردر شدن است، تشخیص داده و با تهیه پکیج‌های موفقیت دروغین روی آن تأکید دارند و اینگونه به فریب مخاطبان می‌پردازند. به طور مثال در این مباحث، روی داستان‌هایی تأکید می‌شود که فرد می‌تواند با انجام برخی امور و بیان جملات مثبت طی ۲ سال میلیونر شود. البته این‌ها محدود به ایران نیست و در برخی کشورهای دیگر نیز

آفتی خطرناک است. در واقع نمی‌توان گنجشک‌کار را رنگ کرد و جای قناری فروخت؛ ای‌کاش رؤیافروشان نیز به مصلحت جامعه می‌اندیشیدند و قبل از هر چیز به آن فکر می‌کردند.»

■ پکیج‌فروشان جملات کتاب‌ها را بازگویی‌کنند

وی ادامه داد: «اینکه شخصی تجربیات واقعی خود را برای دیگران بیان کند و راه درست را به آنان نشان دهد اتفاق مثبتی است؛ چراکه باعث رشد جامعه می‌شود. در ادبیات مدیریت دانش به‌دوسته دانش صریح و دانش ضمنی تقسیم می‌شود؛ دانش صریح در دانشگاه‌و محیط‌عملی‌ویر اساس روش‌های آموزشی به‌دست می‌آید و دانش ضمنی از طریق تجربه، بنابراین می‌توان گفت رؤیافروشان جزو هیچ‌کدام از این دسته‌ها نیستند و غالباً افرادی‌اند که دانش صریح و ضمنی ندارند و فقط جملات مثبتی که در کتابی خوانند یا داستانی که شنیدند را بیان می‌کنند و عملاً تأثیر مثبتی روی جامعه نمی‌گذارند. البته که کسب عوامل موفقیت لزوماً از مسیر دانشگاه‌نمی‌گذرد، اما بدون زحمت و تلاش و تکاپو نمی‌توان به موفقیت رسید و برای کسب آن باید عوامل کلیدی همچون دانش و تجربه را به دست آورد. به این منظور نیز می‌توان به تقویت مدارس کسب و کار در کشور پرداخت و از ظرفیت استادان و افراد موفقی که تجربه موفق در کسب و کارها داشتند، استفاده کرد تا با بیان تجربه‌ها و داستان‌های واقعی، بساط پکیج‌فروشی و رؤیافروشی را در جامعه برچینند و افراد را با واقعیات زندگی روبه‌رو کنند که موفقیت یکشبه به دست نمی‌آید. البته هنوز بسترهای اجتماعی به این منظور در جامعه ایران فراهم نیست تا به تقاضای بازار پاسخ‌صحیحی دهد و نیازمند توجه است؛ ضروری است زمینه‌ای فراهم‌شود که مسیر موفقیت واقعی به افراد نشان داده‌شود و چالش‌ها و فرصت‌هایی که در این بخش وجود دارد را بر اساس واقعیات بیان کرد و پیش از هر چیز افراد را به این باور رساند که موفقیت بدون دانش و تجربه و تحمل سختی‌ها به‌دست نمی‌آید.»