

سبک کسب و کار



کسب و کار در دنیای مجازی، اعتماد یا فریب؟

وقتی کالای اینترنتی توزرد از آب درمی‌آید

■ **سیدامیر حسین حسینی***

شرط اول موفقیت در کسب و کار های مجازی همانند دنیای حقیقی، صداقت است. خرید اینترنتی و سهولت در انتخاب و سفارش کالا در فضای مجازی بسیار شیرین و لذت بخش است. با توجه به گسترش ار تباطات مجازی و افزایش فروشگاه‌های اینترنتی و کسب و کارهای مجازی امروزه افراد به راحتی و تنها با چند کلیک ساده می‌توانند نیازهای خود را به شیوه مجازی تأمین کنند. خصوصاً با در نظر گرفتن بیماری شایع و همه گیر کرونا خرید اینترنتی، بازار کسب و کار مجازی نیز بسیار پررونق است اما گاهی فروشندگان کالاهای اینترنتی با تظاهر به کیفیت خوب کالاهایشان و تبلیغات دروغین و فریب مخاطبان سبب تبدیل لذت خرید اینترنتی به تلخی کام خریداران و عدم رضایت خاطر آنها می‌شوند.

■ ■ ■

■ **مبنای کسب و کار در دنیای مجازی**

ساختار دنیای مجازی به گونه‌ای است که به راحتی می‌توان در آن به دروغ و اغراق در رابطه با هر موضوعی پرداخت و ارزش هر چیز را بیشتر از آنچه هست نشان داد و حتی کیفیت عکس‌هایی که از کالاها با دوربین‌های حرفه‌ای گرفته می‌شود به قدری است که برای مخاطب و بیننده عکس‌ها می‌تواند گول‌زننده و فریبنده باشد تا جایی که عیب و ایرادات محصولات و کالاهای به نمایش گذاشته شده توسط فروشندگان از دید خریدار پنهان مانده و قابل تشخیص نیستند و این خود نمونه‌ای از اجحاف در حقوق مصرف‌کنندگان کالا در فضای مجازی می‌باشد.

تجارت در دنیای بزرگ مجازی تنها بر پایه اعتماد است و فروشندگانی که با فریب اعتماد مخاطبانش را از دست می‌دهد دیگر چیزی برایش باقی نمی‌ماند. عرضه محصول یا خدمات خوب و باکیفیت در فضای مجازی همانند یک

تستر است با چندین هدف. هم سبب کسب اعتماد مخاطب می‌شود، هم در بلندمدت به افزایش خریدار و سوددهی منجر می‌شود و هم پاداش دنیوی و اخروی به دنبال دارد. امروزه تبلیغات در اینترنت و فضای مجازی مدرن‌ترین نوع تبلیغات است که گرایش‌های بسیاری را جذب کرده است. تکنیک تبلیغات در فضای مجازی ابزاری برای جلب توجه و جذابیت محصول برای مخاطبان است. تکنیک‌ها و جذابیت در تبلیغات همان چگونگی جذب مخاطب و روش‌های اثر گذاری بر روح و روان و دستکاری در افکار و ترجیحات اوست.

■ **تکنیک‌های تبلیغ کالا در فضای مجازی**

ادعای کاذب یکی از تکنیک‌های تبلیغات است، به طور مثال گفته می‌شود که محصول ما دشمن جرم دندان

است.

تکنیک دیگر، مقایسه محصول با نمونه نامعلوم است،

به عنوان مثال گفته می‌شود که محصول آن شرکت،

پر فروش‌ترین محصول بهداشتی در جهان بوده است.

سومین تکنیک، هم بی است. به عنوان مثال فردی که

لیخنند به لب دارد، محصولی را تبلیغ می‌کند. خیلی از افراد

مشهور نیز در این حوزه فعالیت می‌کنند.

تکنیک دیگر، نظرسنجی کاذب است. مثلاً گفته می‌شود که از هر پنج پزشک، چهار نفر این محصول را توصیه کرده‌اند یا خودشان استفاده می‌کنند.

یکی از مهم‌ترین تکنیک‌ها، طنز است. زبان طنز باعث می‌شود که حتی اگر مخاطب با آن محصول هم موافق نباشد، باز هم آن تبلیغ را برای دیگران ارسال و آن را منتشر کند.

■ **دنیای مجازی هم حرام و حلال دارد**

اگر قرار باشد مصرف‌کنندگانی نیازهای خود را از طریق اینترنت و در دنیای مجازی تأمین کند، باید توجه داشته باشد که تنها به وبسایت‌ها و سایت‌های معتبر اعتماد کند.

در دنیای بی‌انتهای مجازی نوع جدیدی از کسب و کار‌ها نظیر استار تاپ، کار آفرینی اینترنتی و... در حال گسترش هستند. در این میان نیز بسیاری از سودجویان که تنها به دنبال نفع شخصی خود هستند با تبلیغات دروغین و انگیزشی تلاش می‌کنند شکل دیگری از کسب و کارهای اینترنتی را در ذهن مخاطبان ایجاد کنند.

باید توجه داشت که دنیای مجازی نیز همانند دنیای حقیقی حرام و حلال دارد و فقط با یک دروغ کوچک می‌توان کار را خراب کرد و مدیون مخاطبانی‌شد که بر

اساس اعتمادی که به فروشندگان دارند محصول خود را تهیه می‌کنند و متوجه تفاوت تبلیغ واقعی و دروغین می‌شوند.

یکی از مشکلات در زمینه کسب و کار‌های اینترنتی عدم نظارت لازم و کافی در بازار آنلاین است. دروغ گفتن در فضای مجازی به دلیل رودرو نبودن با مشتری بسیار راحت‌تر از فضای حقیقی است، به همین خاطر باید بیشتر مراقب بود و به هر تبلیغ و تعریفی اعتماد نکرد و بدانیم چیزی که اندیشه‌ای را تحمیل کند بسیار مخرب است.

در اسلام یکی از موارد کسب و کار‌های حرام، کسب درآمد از طریق فریب و دروغ است. در گذشته کسب درآمد راه

مجازی از طریق دروغ گفتن و فریب مردم، نام می‌خورد! می‌توان گفت برخی افراد دنیای مجازی که در رسانه‌های صوتی و تصویری نیز فعالیت دارند، دروغ می‌سازند و بابت آن نیز پول می‌گیرند. این معامله‌ای است که بر پایه دروغ بنا شده و اگر دروغ را حرام بدانیم این کار نیز حرام می‌باشد.

■ **نماد اعتماد الکترونیک برای کسب و کار مجازی**

به طور کلی اینترنت با توجه به مزایای بسیاری که دارد، آسیب‌های زیادی نیز، همانند کلاهبرداری، سوءاستفاده

از کاربران به وسیله دروغ و فریب آنها را به دنبال دارد. هر

روز بر گستر فضای مجازی افزوده شده و افراد بسیاری،

فعالیت‌های خود را به این فضا منتقل کرده‌اند. اگر فعالیت‌ها در فضای مجازی و کسب و کار اینترنتی بر پایه اخلاقی و صداقت باشد می‌تواند موجب ایجاد اعتماد و رضایت در مشتری شود و امکان تکرار خرید توسط مصرف‌کننده را افزایش دهد. معیارهایی همچون امنیت تجارت، عدم فریب، قابلیت اطمینان، بازایی خدمات، صداقت و شفافیت و ارزش‌های مشترک می‌توانند به عنوان مهم‌ترین اصول اخلاقی در فضای مجازی جهت ایجاد حس اعتماد در مصرف‌کننده مؤثر واقع شوند. یکی از راه‌های بالا بردن اعتماد مشتریان در کسب و کار‌های مجازی، دریافت نماد اعتماد الکترونیک می‌باشد و این نماد نشانه‌ای است که منحصراً توسط مرکز توسعه تجارت الکترونیکی صادر و به کسب و کار‌های مجازی با هدف ساماندهی، احراز هویت و صلاحیت آنها اعطا می‌شود.

معیارهای کسب اعتماد مشتریان در فضای مجازی برای کسب اعتماد مشتریان در فضای مجازی معیارهایی وجود دارد که باید مورد توجه صاحبان کسب و کار قرار گیرد، برخی از این معیارها عبارت‌اند از:

- عدم مبالغه در مورد کیفیت، مزایا و ویژگی‌های خدمات و محصولات خود

- عدم ترغیب افراد به خرید محصولات خود

- عدم دروغ‌گویی و سوءاستفاده از خریداران تجربه از فرصت خرید آنها

- عدم ترغیب افراد به خرید و استفاده از کالاهایی که مورد نیاز فرد نمی‌باشد

علاوه بر رعایت اصول و موارد اخلاقی توسط فروشندگان اینترنتی کالاهای، مصرف‌کنندگان نیز باید نسبت به حقوق خود اطلاع کافی داشته باشند و حتی الامکان از سایت‌ها و فروشگاه‌های آنلاین معتبر خرید کنند.

***پژوهشگر سواد رسانه**

کار‌ها به نوعی جاهلیت است منتها از نوع مدرنیت. ریشه این تجمل‌گرایی می‌تواند چند چیز باشد که مهم‌ترین آنها چشم و هم‌چشمی است، اقوام نزدیک نقش اصلی را در این چشم و هم‌چشمی‌ها دارند. به عنوان مثال دختر دایی‌ها و دخترخاله‌ها لگوی زندگی طرف شده‌اند، چون دختر خاله من یخچال ساید بای ساید خارجی گرفته است من نیز باید بگیرم، چون دختر عمه من هر مهمانی یک جور لباس می‌پوشد من نیز باید لباس تکراری نبوشم، چون همسایه من ماشین آنچنانی گرفته است من نیز باید هر طور شده له شوم. بی‌تردید همان گونه که در روایات و احادیث آمده تجمل‌گرایی آثار سوء زیادی را به همراه دارد که مهم‌ترین آنها غفلت از یاد خداست زیرا کسی که تمام فکرش تجملات و زیبایی دنیا باشد دیگر فرصتی برای یاد خدا باقی نمی‌ماند و همچنین از آثار تجمل‌گرایی، دنیازگی است. شاید به ظاهر شخص تجمل‌گرا زندگی راحتی داشته باشد اما این گونه نیست بلکه سخت‌ترین زندگی را مدگراییان و تجمل‌گرایان دارند، چراکه خود و خانواده خود را خسته می‌کنند و دنیا برایشان لذت‌بخش نیست. چون فکر می‌کنند با خرید فلان ماشین زندگی‌شان فرق می‌کند حال آنکه با خرید آن نیز متوجه می‌شوند که چیزی عایدشان نشده و همان هستند که بودند، بنابراین دلدردی و بی‌رمقی برایشان ایجاد می‌شود.

با این اوصاف چاره‌ای جز تغییر الگوها نیست. باید الگوها را تغییر داد و الگوهای سبک زندگی ایرانی- اسلامی را جایگزین الگوهای غربی کرد. قناعت را بر زیاده‌خواهی ترجیح داد، سادگی را بر تجملات بی‌رویه برتری داد، یاد خدا را جایگزین تفکرات تجملاتی و مدگرایی کرد و بی‌تردید این کار موجب می‌شود آرامش بر زندگی حاکم شود.

سبک رفتار



مهارت‌های نظم و انضباط را بیاموزیم

دوست من! بیا منظم باشیم

■ **مهرنوش محمدی**

نظم و انضباط، شرط اصلی موفقیت و پیشرفت در زندگی است. بی‌نظمی مانع پیشرفت می‌شود. افراد منظم راه و شیوه‌ای در پیش می‌گیرند که از انجام کار‌های غیر ضروری و وقت‌گیر صرف نظر کنند و بیشتر تمرکز خود را بر آینده و هدف خود می‌گذارند و در این زمینه پیشرفت هم خواهند کرد. اما مهارت‌های نظم و انضباط چیست و چگونه می‌توان به این مهارت‌های مهم دست یافت و در زندگی به کار بست؟

■ **نظم و انضباط چیست؟**

انضباط و نظم را با واژه‌هایی همچون برپا داشتن، ترتیب دادن امور، مهارت برنامه‌ریزی و فکر کردن قبل از عمل کردن تعریف کرده‌اند. در واقع هر کاری نظم خاص خود را می‌طلبد.

احتیاج به نظم و انضباط جزو احتیاجات اساسی روان محسوب می‌شودو رنگ و شکل خاصی به زندگی می‌دهد. نظم و انضباط، شرط اصلی موفقیت است.

■ **خودکنترلی و نظم و انضباط**

بر اساس نظریه اسکینر، از جمله روش‌هایی که می‌توان برای تغییر رفتارها و عادات مختلف در خود از آن استفاده کرد، روش خودکنترلی است.

روش خودکنترلی باعث ایجاد نظم در رفتارهای ما می‌شود. برنامه‌ریزی درست می‌تواند به شما برای تصحیح رفتارهای نامناسب کمک کند. در این روش شما اهدافی را برای رفتارهای خود در نظر می‌گیرید و اگر در انتها به نتایج مورد نظر نرسیدید، می‌توانید با ایجاد تغییر در متغیرهای بیرونی، رفتار خود را برای رسیدن به هدف خودتان اصلاح کنید.

■ **نکاتی ریز اما مهم برای نظم و انضباط**

نکات زیرسی وجود دارد که با رعایت آنها می‌توانیدد تأثیر مثبت و بزرگی در زندگی روزمره خود بگذارید. نگاهی اجمالی به این نکات می‌اندازیم:

- اگر دنبال چیزی می‌گردید و آن را پیدا نمی‌کنید، سیستم نظم و چیدمان وسایل‌تان را تغییر دهید.

- داشتن یک دفترچه یادداشت برای نوشتن لیست کارها و برنامه‌ها، که جای آن را به یادداشت‌ها و همیشه در دست‌رسان باشد بهتر از این است که یادداشت‌های زیادی در جاهای مختلف بگذارید.

- برای هر روز اهداف مشخصی را تعیین و سعی کنید برای هر روز وظایف و کار‌های مشخصی را برای خودتان مشخص کنید که مطمئنید می‌توانید آنها را انجام دهید. بیشتر

روی کار‌های مهم‌تان تمرکز کنید. وقتی یکی

یا چند کار مشخص برای انجام دادن داشته باشید، راحت‌تر می‌توانید به کار‌های‌تان برسید ولی وقتی برنامه‌ریزی مشخص و دقیقی نداشته باشید، به سختی می‌توانید به همه کار‌های‌تان

برسید و برای مسائل غیرقابل پیش‌بینی آمادگی داشته باشید. هر هدف یا کار بزرگی را به کار‌های کوچک‌تر تقسیم کنید. با توجه به اندازه و اهمیت هر کاری، می‌توانید آن را به بخش‌های کوچک‌تری تقسیم کنید تا بتوانید آن را کنترل و مدیریت کنید. وقتی هدف‌تان جلوی چشم‌تان باشد، انگیزه پیدامی‌کنید و کمتر برای انجام آن استرس دارید. هر موقعیت یا چیزی را که در حال حاضر دارید و چیزهایی را که نیاز دارید، ارزیابی کنید. این به شما کمک می‌کند تا مسیر پیشرفت‌تان را حفظ کنید و فرصت‌هایتان را از



وقت‌شناس باشید. یکی از

ویژگی‌های بارز افراد منظم،

وقت‌شناس بودن آنهاست.

هنگامی که می‌خواهید با دیگران

قرار بگذارید، به همه جوانب از

جمله ترافیک، محل قرار و کار‌های

دیگری که باید در آن روز انجام

دهید خوب فکر کنید. سعی

کنید برای دیگران نیز به اندازه

خودتان احترام قائل شوید. اگر

باید صبح‌زود در محل قرار یا محل

کار خود حاضر باشید، بهتر است

کمی زودتر از خواب بر خیزید