

اللَّهُمَّ  
إِيَّاكَ نَسْتَعِينُ

سرشناسه : ناظم‌زاده، علی، ۱۳۶۲ - گردآورنده  
 عنوان و نام پدیدآور : کارآفرینی برای جوانان: گفتارهای حسن آقاجانی درباره اشتغال و کارآفرینی جوانان /  
 به کوشش سیدعلی ناظم‌زاده، ویراستار ابوالفضل طریقه‌دار.  
 مشخصات نشر : قم: موسسه انتشاراتی امام عصر (عج)، ۱۳۹۸.  
 مشخصات ظاهری : ۲۰۰ ص.  
 شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۳۸۵-۰۸۵-۹  
 وضعیت فهرست نویسی : فیپا  
 یادداشت : کتابنامه به صورت زیرنویس.  
 عنوان دیگر : گفتارهای حسن آقاجانی درباره اشتغال و کارآفرینی جوانان.  
 موضوع : آقاجانی، حسن، ۱۳۳۱ -  
 موضوع : کارآفرینی -- ایران  
 موضوع : Entrepreneurship -- Iran  
 شناسه افزوده : طریقه‌دار، ابوالفضل، ۱۳۳۷-، ویراستار  
 رده بندی کنگره : HB ۶۱۵  
 رده بندی دیویی : ۳۳۸ / ۰۴۰۹۵۵  
 شماره کتابشناسی ملی : ۵۸۸۷۵۲۵



## کار آفرینی برای جوانان

گفتارهای حسن آقاجانی  
 درباره اشتغال و کارآفرینی برای جوانان

به کوشش: سیدعلی ناظم‌زاده

ناشر: مؤسسه انتشاراتی امام عصر (عج)

ویراستار: ابوالفضل طریقه‌دار

چاپخانه: گلها

چاپ: اول ۱۳۹۸

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۳۸۵-۰۸۵-۹

قیمت: ۳۰۰۰۰ تومان

قم: بلوار معلم، مجتمع ناشران، واحد ۵۱۳

تلفن: ۰۲۵۳۷۷۴۱۵۷۵

# کارآفرینی برای جوانان

گفتارهای حسن آقاجانی  
درباره اشتغال و کارآفرینی برای جوانان

به کوشش:

سیدعلی ناظم‌زاده

ویراستار:

ابوالفضل طریقه‌دار



تقدیم به:

جوانان ایران زمین که می‌توانند در مسیر کارآفرینی و  
اشتغال گام بردارند و به همه کسانی که با همت،  
اندیشه و دستان پر قدرت خود، در جهت اشتغال و مبارزه  
با بیکاری تلاش می‌کنند و نور امید بر  
خانواده‌ها می‌تابانند.

رسول خدا ﷺ فرمود:

الْعِبَادَةُ سَبْعُونَ جُزْءًا أَفْضَلُهَا طَلَبُ الْحَلَالِ؛  
عبادت هفتاد بخش دارد که برترین آنها طلب  
روزی حلال است.

(وسائل الشیعه، ج ۱۷، ص ۲۱)

تن آسایی و کاهلی دور کن

به کوشش، زرنج تنت سود کن

که اندر جهان، گنج بی رنج نیست

کسی را که کاهل بود گنج نیست

«فردوسی»



## ❖ فهرست مطالب

آغاز سخن.....	۱۵
مقدمه.....	۱۷
معرفی اجمالی حسن آقاجانی.....	۲۱

### بخش اول: تعریف و اهمیت اشتغال های کوچک

تعریف اشتغال کم هزینه و انواع آن.....	۲۷
ضرورت اشتغال های کم هزینه.....	۲۸
اهمیت اشتغال های کوچک.....	۲۸
فواید اشتغال های کوچک و کم هزینه.....	۲۹

### بخش دوم: فرهنگ اشتغال

فرهنگ اشتغال.....	۳۵
۱. مقدس دانستن کار.....	۳۵
۲. کار، عار نیست!.....	۳۹
۳. همزمانی علم آموزی و مهارت آموزی.....	۴۰
۴. اعتماد به نفس.....	۴۲
۵. ضرورت داشتن استاد.....	۴۳



۶. احساس مفید بودن ..... ۴۴
۷. اهمیت به فکر و اندیشه ..... ۴۵
۸. دوست داشتن مشتریان ..... ۴۹
۹. صرفه‌جویی ..... ۴۹
۱۰. استفاده از وسایل راکد ..... ۵۱
۱۱. امانت‌داری و صداقت ..... ۵۲
۱۲. توسعه تدریجی ..... ۵۶
۱۳. رویایی نبودن ..... ۵۷
۱۴. استقامت و پشت کار ..... ۵۸
۱۵. حمله به مشکلات ..... ۵۹
۱۶. تکیه نکردن به بخت و اقبال ..... ۶۰
۱۷. پرهیز از راحت طلبی ..... ۶۱
۱۸. شناخت نیازهای روز ..... ۶۳
۱۹. پرهیز از تقلید ..... ۶۴
۲۰. نظم و انضباط ..... ۶۶
۲۱. پذیرفتن واقعیت‌ها ..... ۶۷
۲۲. همت و اراده ..... ۶۸
۲۳. درس از شکست‌ها ..... ۶۹
۲۴. علاقه به کار ..... ۷۰
۲۵. دوری از حاشیه ..... ۷۱
۲۶. پرهیز از پراکنده‌کاری ..... ۷۲
۲۷. به روز کردن اطلاعات شغلی ..... ۷۴
۲۸. استعدادیابی ..... ۷۴
۲۹. نگاه مثبت به ثروت ..... ۷۵
۳۰. استفاده از فرصت‌ها ..... ۷۷
۳۱. مشتری‌مداری ..... ۷۹
۳۲. نیت خیر ..... ۸۱





## بخش سوم: ایجاد کسب و کار کم هزینه (خانگی و غیر خانگی)

کسب و کارهای کم هزینه.....	۸۵
سؤال‌های اساسی برای راه اندازی کسب و کار.....	۸۶
کسب و کارهای کم هزینه و استارت‌آپ‌ها.....	۹۳
تصور غلط از مشاغل خانگی.....	۹۴
اهمیت و فواید مشاغل خانگی.....	۹۵
خاطره‌هایی از مشاغل کم هزینه.....	۹۷
۱. کاسکو فروش.....	۹۷
۲. خرید و فروش ضایعات.....	۹۸
۳. بازسازی ماشین‌های قدیمی.....	۹۹
۴. مهندس عسلویه.....	۹۹
۵. نانواى سیار.....	۱۰۰
۶. پیک موتوری.....	۱۰۱
معرفی بعضی از کسب و کارهای کم هزینه و بدون هزینه.....	۱۰۳
۱. معلم تقویتی دروس مدرسه.....	۱۰۴
۲. نویسندگی و تهیه محتوا.....	۱۰۴
۳. طراحی گرافیکی.....	۱۰۴
۴. ویرایش و نمونه خوانی.....	۱۰۵
۵. تایپ.....	۱۰۵
۶. کسب درآمد از راه فضای مجازی.....	۱۰۵
۷. خرید و فروش کتاب‌های دست دوم.....	۱۰۶
۸. تدریس آنلاین زبان.....	۱۰۶
۹. فعالیتهای کامپیوتری.....	۱۰۷
۱۰. راه‌اندازی مزون لباس خانگی.....	۱۰۷
۱۱. ساختن زیور آلات تزئینی.....	۱۰۷
۱۲. بازاریابی.....	۱۰۸
۱۳. مشاوره.....	۱۰۸



- ۱۰۸..... ۱۴. آرایشگری و خدمات زیبایی
- ۱۰۹..... ۱۵. خیاطی و دوخت و دوز
- ۱۰۹..... ۱۶. نقاشی
- ۱۰۹..... ۱۷. نماینده خدمات مشتری
- ۱۱۰..... ۱۸. پرورش قارچ و گیاهان
- ۱۱۰..... ۱۹. تهیه مواد غذایی و آشپزی
- ۱۱۰..... ۲۰. خدمات کاربایی
- ۱۱۰..... ۲۱. برگزار کننده جشن ها
- ۱۱۱..... ۲۲. خدمات رسانه های اجتماعی
- ۱۱۱..... ۲۳. خدمات ترجمه
- ۱۱۱..... ۲۴. تجهیزات ویدئو کنفرانس و اتاق جلسه
- ۱۱۲..... ۲۵. تور درمانی
- ۱۱۲..... ۲۶. مشاوره تغذیه
- ۱۱۲..... ۲۷. واسطه ماشین های دست دوم
- ۱۱۳..... ۲۸. تعمیرگاه سیار
- ۱۱۳..... ۲۹. تزئین اتومبیل
- ۱۱۳..... ۳۰. کلاس های سرگرمی
- ۱۱۳..... ۳۱. مربی گری ورزش
- ۱۱۴..... ۳۲. نگهداری از کودکان
- ۱۱۴..... ۳۳. خدمات پیک
- ۱۱۴..... ۳۴. خدمات غذایی سیار
- ۱۱۴..... ۳۵. بسته بندی و جابه جایی وسایل
- ۱۱۵..... ۳۶. برداشت آب باران
- ۱۱۵..... ۳۷. خرید و فروش محصولات دست دوم
- ۱۱۵..... ۳۸. فروشگاه سبز
- ۱۱۶..... ۳۹. مراقبت از حیوانات خانگی
- ۱۱۶..... ۴۰. خدمات باغبانی
- ۱۱۶..... ۴۱. خدمات تعمیر وسایل



۱۱۶	۴۲. امنیت فناوری اطلاعات.....
۱۱۷	۴۳. تبلیغات مجازی.....
۱۱۷	۴۴. مشاور املاک.....
۱۱۷	۴۵. آژانس مسافرتی.....
۱۱۸	۴۶. سالن ورزشی کوچک.....
۱۱۸	۴۷. خدمات غذایی ارگانیک.....
۱۱۸	۴۸. خدمات برنامه‌ریزی مالی.....
۱۱۹	۴۹. صنعت آکواریوم.....
۱۱۹	۵۰. اسباب‌بازی.....
۱۱۹	۵۱. کتاب آموزشی.....
۱۱۹	۵۲. عکاسی.....
۱۲۰	۵۳. کارواش.....
۱۲۰	۵۴. داروهای گیاهی.....
۱۲۰	۵۵. دستیار خانه.....
۱۲۱	۵۶. کتابفروشی سیار.....
۱۲۱	۵۷. خرید و فروش بازار سهام.....
۱۲۱	۵۸. مشاوره تلفنی نرم افزار و سخت افزار.....
۱۲۱	۵۹. پیاده‌سازی فایل‌های صوتی.....
۱۲۲	۶۰. خبرنگاری.....
۱۲۲	۶۱. انیمیشن سازی.....
۱۲۲	۶۲. بازاریابی شبکه‌ای.....
۱۲۳	۶۳. برنامه‌ریزی مراسم.....
۱۲۳	۶۴. خرید جهیزیه.....
۱۲۳	۶۵. مشاوره دکوراسیون داخلی.....
۱۲۴	۶۶. اجرا روی صحنه.....
۱۲۴	۶۷. مشاوره تلفنی موبایل و تبلت.....
۱۲۴	۶۸. کرایه منزل و ماشین به مسافران.....
۱۲۵	۶۹. ماساژ درمانی در منزل.....



۷۰. انجام کارهای اداری به صورت وکالتی..... ۱۲۵
۷۱. خدمات درمانی در منزل..... ۱۲۵
۷۲. تهیه مواد آشپزی ..... ۱۲۵
۷۳. تعمیر و تجهیز موبایل در محل..... ۱۲۶
۷۴. پرورش گل در منزل..... ۱۲۶
۷۵. چرم دوزی..... ۱۲۶
۷۶. انجام تحقیقات میدانی..... ۱۲۷
۷۷. پرورش مرغ بومی در منزل..... ۱۲۷
۷۸. صنایع هنری..... ۱۲۷
۷۹. پارکینگ خودرو..... ۱۲۸
۸۰. همراه بیمار در بیمارستان..... ۱۲۸
۸۱. دوبله و گویندگی..... ۱۲۸
۸۲. خشک کردن میوه..... ۱۲۸
۸۳. نگهداری از منازل خالی..... ۱۲۹
۸۴. راهنمایی توریست ها..... ۱۲۹
۸۵. آموزش رانندگی حرفه ای..... ۱۲۹
۸۶. ساخت وسایل از مواد بازیافتی..... ۱۳۰
۸۷. خدمات نگهداری از سالمندان..... ۱۳۰
۸۸. پخش تراکت و تبلیغات محیطی..... ۱۳۰
۸۹. تأسیس بوفه در دانشگاه ها، بیمارستان ها و ....... ۱۳۰
۹۰. قالی بافی..... ۱۳۱
۹۱. کلاس آموزشی (ویژه دانشجویان)..... ۱۳۱
۹۲. برگزاری تورهای دانشجویی..... ۱۳۱
۹۳. فعالیت در زمینه مُد..... ۱۳۲
۹۴. پشتیبان و مشاور تحصیلی برای کنکوری ها..... ۱۳۲
۹۵. تولید کتاب صوتی..... ۱۳۲
۹۶. رستوران سیار..... ۱۳۳
۹۷. اسانس گیری..... ۱۳۳



۹۸. تهیه ویدیوهای آموزشی ..... ۱۳۳
۹۹. مدیریت مراسم عزا و ختم ..... ۱۳۳
۱۰۰. طراحی اپلیکیشن ..... ۱۳۴

### بخش چهارم: اشتغال بانوان

- اشتغال بانوان ..... ۱۳۷
- بررسی نظریات مختلف درباره اشتغال بانوان ..... ۱۳۸
- راهکارهایی برای حضور زنان در عرصه کسب و کار ..... ۱۴۲
- مشاغل خانگی برای بانوان ..... ۱۴۵
- محاسن شغل‌های خانگی برای بانوان ..... ۱۴۵
- برخی مشاغل کم‌هزینه برای خانم‌ها ..... ۱۴۶

### بخش پنجم: اشتغال‌های کوچک روستایی

- اشتغال در روستا و در میان روستاییان ..... ۱۵۳
- نقش دولت در توسعه روستایی ..... ۱۵۴
- توجه به صنعت در روستا ..... ۱۵۵
- مشاغل مربوط به گردشگری در روستا ..... ۱۵۶
- مشاغل کم‌هزینه‌ی زنان روستایی ..... ۱۵۷
- خدمات و بازارچه‌های محلی و روستایی ..... ۱۵۷

### بخش ششم: نقش دولت در حمایت از مشاغل

- دولت و کارآفرینی ..... ۱۶۱

### بخش هفتم: آسیب‌شناسی اشتغال

- آسیب‌شناسی شخصی اشتغال ..... ۱۷۷
۱. دروغ ..... ۱۷۷
۲. غش در معامله ..... ۱۷۹
۳. تدلیس و فریب‌کاری ..... ۱۸۰



۱۸۱	۴. کم‌فروشی
۱۸۱	۵. احتکار
۱۸۱	۶. پراکنده‌کاری
۱۸۳	<b>آسیب‌شناسی دولتی اشتغال</b>
۱۸۳	۱. دخالت بیش از حد دولت در اقتصاد
۱۸۴	۲. ناکارآمدی مدیران
۱۸۴	۳. واردات بی‌رویه
۱۸۵	۴. عدم ثبات در سیاست‌های اقتصادی
۱۸۵	۵. کم‌توجهی به مسئله قاچاق
۱۸۵	۶. رانت‌خواری
۱۸۶	۷. گران تمام شدن کالا
۱۸۶	نتیجه‌گیری

### بخش هشتم: نمونه‌هایی از کارآفرینان بدون سرمایه

۱۹۱	<b>کارآفرینان بدون سرمایه</b>
۱۹۲	۱. علاء‌الدین میرمحمدصادقی
۱۹۴	۲. محسن آزمایش
۱۹۶	۳. سید محمد گرامی
۱۹۸	۴. برادران همدانیان



## \* آغاز سخن

گفت وگوهای خود را با یاد و نام خداوند مهربان و بخشنده آغاز می‌کنم. بنده، افزون بر پنجاه سال است که - به لطف خداوند متعال - در امر تولید و کارآفرینی فعالیت دارم. در این سالیان طولانی، تجربیاتی به دست آوردم، با مشکلات تولید و کارآفرینی، از نزدیک دست و پنجه نرم کردم، بارها با متخصصان مختلف در سطوح بالایی علمی در ایران و کشورهای صنعتی دنیا، به تبادل تجربه پرداختم. صدها کارگر و کارمند و متخصص را در واحدهای تولیدی خود، مشغول به کار کردم و به گوشه‌ای از امر تولید در کشورم خدمت نمودم.

مدت‌ها پیش برخی دوستان از من خواستند که تجربیات و راه‌کارهای خود را در زمینه اشتغال و کارآفرینی در یک قالب مدون ارائه دهم، در همین راستا جلساتی گفت‌وگو محور در این باب ترتیب دادند، که هنوز هم ادامه دارد. حاصل آن بحث‌ها، ابتدا کتاب «درس‌هایی از یک کارآفرین موفق» بود که در سال ۱۳۹۷ توسط نشر ارمان طوبی به چاپ رسید. اثر دوم نیز همین کتابی است که با نام «کارآفرینی برای جوانان»، پیش‌روی شماست. آثار دیگر نیز با عنایت ایزد مٔان، منتشر خواهد شد. امید که برای همه علاقه‌مندان به کار و تولید و تجارت، به ویژه جوانان، مفید واقع شود و چرخ اقتصاد این مملکت، با توان فکری و جسمی آنان در مسیر صحیح به حرکت افتد.

از صاحب‌نظران عرصه تولید و کارآفرینی و مشتاقان رشد اقتصاد کشور،



تقاضا دارم نظریات انتقادی خود را درباره این سلسله‌بحث‌ها، از طریق وبگاه [www.hasanaghajani.com](http://www.hasanaghajani.com) یا به آدرس پستی ناشر، در میان بگذارند. تردیدی نیست که این نقدها می‌تواند در بیان سازنده‌تر مباحث و تجربیات، تأثیر شایانی داشته باشد و موضوعات را سازنده‌تر کند.

لازم می‌دانم از تلاش و همکاری بی‌شائبه دوست جوانم آقای سیدعلی ناظم‌زاده، مساعدت و کوشش آقای ابوالفضل طریقه‌دار و نظارت و همراهی حضرت آیت‌الله ناظم‌زاده قمی و حضرت آیت‌الله اشعری در نشر این آثار تشکر و قدردانی نمایم. از خداوند منان جهت ادامه مسیر و کمک به اقتصاد و توسعه کشور مدد می‌جویم.

قم - حسن آقاجانی

خرداد ۱۳۹۸





## ❖ مقدمه

بعد از تدوین و انتشار کتاب «درس‌هایی از یک کارآفرین موفق» شامل گفتارها و خاطرات جناب حاج حسن آقاجانی، درباره مدیریت و کارآفرینی و استقبال چشم‌گیر جوانان و دانشجویان از این کتاب و همچنین برگزاری جلسات متعدد بازخوانی و مسابقه کتاب‌خوانی در دانشگاه‌ها، ایده دیگری مورد توجه تنظیم‌کنندگان این کتاب و جناب آقای آقاجانی قرار گرفت، که نیاز امروز اکثر جوانان ایران زمین است و آن، آماده‌سازی و انتشار کتابی دیگر در زمینه «اشتغال جوانان» می‌باشد.

امروز، ایران ما از مشکلات متعدد اجتماعی، فرهنگی و اقتصادی رنج می‌برد که بخش عمده‌ای از آن به علت بیکاری و عدم اشتغال جوانان است؛ موضوعی که کارآفرینان و مدیران دولتی به آن بسیار پرداخته‌اند، اما کمتر توانسته‌اند برای حل آن، راهکاری موثر و کارآرائه کنند؛ لذا بر آن شدیم که در سلسله گفتارهایی با بهره‌گیری از تجربه و دانش آقای حاج حسن آقاجانی، بیش از پیش به چگونگی ایجاد کسب و کارهای جدید، کم‌هزینه، زودبازده و شغل‌های کوچکی بپردازیم که هر جوانی می‌تواند در راستای آن گام برداشته و فضایی جدید برای خود فراهم آورد.

کتابی که پیش رو دارید حاصل همین گفتارها و سخنان فردی است که بیش از پنجاه سال در عرصه کارآفرینی فعال بوده و تولیدکننده نمونه کشوری است، و نتیجه تجربیات و تاملات خود را در زمینه اشتغال به زبانی ساده، دسته‌بندی کرده و شرح داده است.



در این گفتارها، ده‌ها روایت، حدیث، شعر، داستان و خاطره در رابطه با اشتغال آمده و بیش از یکصد شغل خانگی، استارت‌آپ، مشاغل روستایی و مشاغل مناسب بانوان خانه‌دار معرفی شده است و سعی شده با زبانی سلیس و ساده، مطالبی کاربردی و اثرگذار برای ایجاد اشتغال و کار آفرینی عرضه شود.

واقعیت این است که «اشتغال»؛ و به ویژه ایجاد شغل‌های کم‌هزینه و کوچک در برنامه اصلی همه خانواده‌ها، دولت‌ها، کشورها و صاحب‌نظران اقتصادی است؛ زیرا تاسیس کارخانه‌های بزرگ، پرهزینه و زمانبر است، اما راه اندازی شغل‌های کوچک، با اندکی سرمایه می‌تواند نیروهای عظیمی از افراد جویای کار را به فعالیت‌های مثبت وادارد، چرخ تولید را به حرکت درآورد و نیازهای جامعه را از جنبه‌های مختلف تامین کند. با چنین اقدامی است که می‌توان به عرصه فرهنگ کشور مدد رساند و با ایجاد اشتغال و رفع بیکاری، زمینه‌های جرم و بزه‌کاری را از بین برد و محیطی سالم‌تر برای زیست انسانی به وجود آورد و روحیه شادابی و نشاط را به اجتماع تزریق کرد و جامعه و خانواده را به عزت و سربلندی رساند.

سال‌هاست که کشورهای صنعتی و توسعه‌یافته به اهمیت مشاغل کوچک پی برده و با ایجاد سازوکارهای مناسب، در حمایت از آنها تلاش می‌کنند. کشور ما هم از روزگاران گذشته، مهد همین مشاغل کوچک بوده و در شهرها و محله‌ها و روستاها، همه افراد خانواده از مرد و زن و کوچک و بزرگ، به کارهای کوچک اشتغال داشته و نیازهای خود را برطرف می‌کردند و حتی برخی محصولات خود را به مناطق و کشورهای دیگر هم صادر می‌نمودند. بی‌گمان امروزه نیز باید بکوشیم تا آن چرخه اقتصادی قدرتمند را توانا تر از گذشته به حرکت درآوریم و با بهره‌گیری از دیدگاه‌های صاحبان علم و تجربه، در گسترش آن بکوشیم.

امید آن است کتاب حاضر، که حاصل بیش از ده جلسه گفت‌وگوی چندساعته بوده و حدود یک سال زمان برای برگزاری جلسات و پیاده‌سازی و تدوین و ویرایش آن صرف شده، مورد توجه و استفاده علاقه‌مندان، خصوصاً جوانان ایران زمین قرار گیرد.

در پایان، از صبر و حوصله و جدیت جناب آقا جانی و همراهی و همکاری استاد ارجمند جناب آقای ابوالفضل طریقه‌دار که در تدوین، پژوهش و ویرایش این اثر همت



گماردند تقدیر و تشکر می‌کنم. همچنین توجه و عنایت بزرگانی که این کتاب را بازخوانی کردند و به ارائه نقدهای مهم و مشفقانه پرداختند، ارج می‌نهم و زحمات همکارانم را در دفتر مشاوره و پژوهش BCR از جمله آقایان علیرضا رشیدی و حامد اخوان و خانم‌ها مونا و متین پورحسینی که مراد این مسیر یاری رساندند، سپاس می‌گوییم.

به امید موفقیت روزافزون جوانان ایران زمین

سیدعلی ناظم زاده

تابستان ۱۳۹۸





## ❖ معرفی اجمالی حسن آقاجانی

آقای حسن آقاجانی در هفتم فروردین ماه ۱۳۳۱ در شهر مذهبی قم و در خیابان «چهارمردان» به دنیا آمد.

محلّه‌ای که در آن زندگی می‌کرد، معروف به «کوچه باغ» بود و منطقه باصفایی به شمار می‌رفت که حتی در تابستان، دمایش بهتر از دیگر نقاط قم بود. پدر، پدر بزرگ پدری و مادری اش، همه یا تاجر، یا کاسب بزرگ و یا کارخانه‌دار بودند. بدین سان، وی در میان خانواده‌ای کارآفرین و تولیدکننده رشد کرد. این فرصتی است که البته برای برخی از افراد ممکن است وجود داشته باشد، اما همه، قدر آن را نمی‌دانند. ولی در آن خانواده، ایشان قدر این موقعیت را دانست و از کودکی پای در مسیر کارآفرینی و تولید گذاشت. دوره کودکی و نوجوانی اش در کارخانه پدرش می‌گذشت و حتی جمعه‌ها با دوستانش در کارخانه پدر به تولید می‌پرداخت و با سرمایه‌ای که به مرور زمان اندوخته بود، پس از چندی از کارخانه پدر، جدا شد، و در مدت اندکی توانست در صنعت قالی و فرش ابریشم نیز موفقیتی قابل توجه کسب کند. البته بعد از آن دوباره به عرصه تولید بازگشت و در این مسیر نیز توفیقات زیادی به دست آورد.

آقای حاج حسن آقاجانی از نوجوانی تا امروز در عرصه تولید گام‌های بسیار بلندی برداشته و با احداث و راه‌اندازی چندین کارخانه در زمینه‌های مختلف، جایگاه ویژه‌ای در عرصه کارآفرینی ایران کسب کرده است.



- برخی افتخارات حاج حسن آقاجانی شامل موارد ذیل است:
- عضویت و تأسیس انجمن مدیران در سال ۶۷.
  - عضویت در هیئت رئیسه و هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی در ۲۴ سال گذشته و تا امروز.
  - عضو هیئت رئیسه اتاق صنعت ایران.
  - عضو هیئت رئیسه خانه صنعت و معدن قم.
  - همکاری در تأسیس مؤسسه خیریه الزهراء (علیها السلام).
  - همکاری در هیئت مدیره مسجد حضرت ابوالفضل.
  - همکاری در هیئت مدیره در مانگاه حضرت ابوالفضل.
  - همکاری در هیئت مدیره های خیرین مدرسه ساز، مسجدساز، مسکن ساز، و خیرین سلامت.
  - عضو هیئت امناء هلال احمر و ایتام قم.
  - تولید و پخش لباس برای افراد بی بضاعت، معروف به مؤسسه امیرالمؤمنین.
  - عضو افتخاری کمیته امداد امام خمینی.
  - پایه گذار کارخانجات ث ث ث، استحکام، پلاستیک مروارید دانه، انسجام چسب، نیام پلاستیک و ثنارپ.
  - هفده سال صادر کننده نمونه اول در استان.
  - چندین مرتبه کار آفرین نمونه استان و یک مرتبه کار آفرین نمونه کشوری.
  - رئیس انجمن شیمیایی استان قم.
  - رئیس اتحادیه صادر کنندگان استان قم.





واقعیت این است که «اشتغال»؛ و به‌ویژه ایجاد شغل‌های کم‌هزینه و کوچک در برنامه اصلی همه خانواده‌ها، دولت‌ها، کشورها و صاحب‌نظران اقتصادی است؛ زیرا تاسیس کارخانه‌های بزرگ، پرهزینه و زمان‌بر است، اما راه اندازی شغل‌های کوچک، با اندکی سرمایه می‌تواند نیروهای عظیمی از افراد جویای کار را به فعالیت‌های مثبت وادارد، چرخ تولید را به حرکت درآورد و نیازهای جامعه را از جنبه‌های مختلف تأمین کند. با چنین اقدامی است که می‌توان به عرصه فرهنگ کشور مدد رساند و با ایجاد اشتغال و رفع بیکاری، زمینه‌های جرم و بزه‌کاری را از بین برد و محیطی سالم‌تر برای زیست انسانی به وجود آورد و روحیه شادابی و نشاط را به اجتماع تزریق کرد و جامعه و خانواده را به عزت و سربلندی رساند.







بخش اول:

# تعریف و اهمیت اشتغال‌های کوچک







## \* تعریف اشتغال کم هزینه و انواع آن

معنای اشتغال کم هزینه، روشن است؛ یعنی شغلی درآمدا که بتوان آن را به نیروی همت و ذوق و خلاقیت خود فرد ایجاد کرد؛ نه با پول و مغازه و کارگاه. به عبارت دیگر، در مشاغل بدون هزینه یا کم هزینه، فرد علاقه‌مند در انتظار پول و سرمایه کلان نیست، بلکه به اراده و ایده خود، تکیه می‌کند.

مسئله اشتغال را از دو جنبه می‌توان بررسی کرد: یک: اشتغال در مراکز تولیدی و اقتصادی بزرگ که کارآفرین با سرمایه کلان، دست به تاسیس یک مرکز تولیدی زده و افرادی را برای کار کردن استخدام کند. این نوع اقدامات، به هزینه‌های هنگفت، پشتوانه و حمایت‌های خصوصی و دولتی و ریسک پذیری بالا نیاز دارد. ویژگی این مراکز، آن است که از عهده همه مردم بر نمی‌آید و عده خاصی توان اجرا و اقدام به چنین کاری را دارند. دو: اما جنبه دیگر کار اقتصادی و درآمدا که بتواند فرد و خانواده‌اش را تامین کند، اشتغال‌های کوچک با سرمایه‌های اندک و یا بدون سرمایه است. یعنی فرد، خودش به تنهایی و یا با همکاری چند نفر دیگر و با استفاده از ایده و فکر خویش و با کمترین هزینه و سرمایه دست به ایجاد اشتغال بزند. در ادبیات امروز اقتصاد، به آن «استارت آپ»<sup>۱</sup> هم می‌گویند. بیشتر تمرکز بحث‌های ما روی همین جنبه ایجاد اشتغال است.

---

۱. استارت آپ (Startup) واژه انگلیسی است که در فارسی آن را به کسب و کار نوپا و کوچک، ترجمه کرده‌اند. کلمه استارت آپ، هر چند برای مشاغل مرتبط با «فن آوری» های کوچک استفاده می‌شود که از اینترنت و موبایل، بهره می‌برند، ولی امروزه در مورد همه نوع از کسب و کارهای محدود، هم به کار می‌رود.



## ضرورت اشتغال‌های کم هزینه

ضرورت این بحث و این نوع اشتغال از این جهت است که در جامعه امروز، انبوهی از جوانان، بیکارند و دولت هم امکان و توان آن را ندارد که با تاسیس کارخانه‌ها و مجتمع‌های بزرگ، زمینه استخدام کارگر و کارمند را به وجود آورد. پس لازم است نگاه جدی تری به مسئله اشتغال‌های کم هزینه و بدون هزینه غیر خانگی و خانگی داشته باشیم و با نشان دادن راهکارهایی جوانان را جهت ورود به این عرصه‌ها تشویق کنیم تا «امید» را در افراد و خانواده‌ها احیا نموده و زمینه‌های فساد ناشی از بیکاری را از بین ببریم. امروزه در فضای اشتغال و کار آفرینی ایران و جهان، ضرورت راه اندازی اشتغال‌های کوچک و کم هزینه و استارت آپ، بیش از گذشته است و هم برای دولت‌ها و هم برای جوانان، به عنوان یک راهکار مهم و اثرگذار مطرح می‌باشد. علاوه بر آن، استارت آپ‌ها هم فرصتی برای اشتغال است و هم فرصتی برای پاسخگویی به تقاضاهای آشکار و پنهانی که در جامعه وجود دارد.

## اهمیت اشتغال‌های کوچک

تولید و اشتغال، همیشه برای انسان مطرح بوده است، اما در بعضی جوامع (مخصوصاً در کشورهای صنعتی و مدرن) آن را جدی تر گرفته و به صورت علمی و ضابطه مند برایش برنامه ریخته اند، لذا چرخ تولید در این جوامع، بهتر و پررونق تر می چرخد. بنده بارها سفرهای اقتصادی متعددی به کشورهای پیشرفته و صنعتی دنیا کرده ام؛ حدود بیست بار به «چین» رفته ام و از نزدیک دیده ام که چگونه حتی در دورترین روستاها، اشتغال‌های بدون هزینه، ایجاد شده است. مردم هر بخش و محله، با اندک سرمایه ای برای خود، کاری ایجاد کرده اند و با همین کارهای کوچک، اقتصاد بزرگ کشور خود را به وجود آورده اند. این قطره‌ها با مشارکت عمومی اندک اندک جمع شده و سپس به دریا تبدیل گشته است. دولت و کارآفرینان بزرگ چینی، توانسته اند با استفاده از ظرفیت‌های بومی، شغل‌های بدون هزینه ایجاد کنند و مردم را در اقتصاد کشورشان، شرکت دهند.

❁ در یکی از سفرها به کشور چین، از یک کارخانه تولید ظروف چینی بازدید کردم. این کارخانه در یکی از روستاهای بزرگ آن جا تاسیس شده بود و گران ترین و مدرن ترین



دستگاه‌ها و لوازم مورد نیاز را در آن جا مستقر کرده بودند، ماده اولیه این ظروف، گل و خاک مخصوصی بود که مسئولان کارخانه، آن را با ماشین در روستا خالی می‌کردند و هر خانواده‌ای از این خاک‌ها برای قالب زنی استفاده می‌کرد. کار این مردم، کنتراتی بود و هر کسی به هر اندازه که قالب گلی ظروف چینی را آماده می‌کرد بیشتر پول می‌گرفت. من هنگام غروب، صف طولانی مردم روستا را می‌دیدم که برای تحویل دادن قالب‌های گلی آمده بودند.

و به سبب همین کارخانه، کارهای کوچک متعدد غیردولتی در آن جا ایجاد شده بود.

در بخش‌های دیگر این کارخانه، شغل‌های کوچک کم هزینه دیگری هم ایجاد کرده بودند. حُسن این روش آن است که اولاً: زمینه اشتغال‌های کوچک و بدون هزینه را برای گروه وسیعی از مردم به وجود می‌آورند و ثانیاً: با ایجاد رقابت، محصول را ارزان به بازار عرضه می‌کنند؛ مثلاً یک عدد نعلبکی که در ایران سی هزار تومان در می‌آید، در آن جا سه هزار تومان تمام می‌شود.

کشور چین، وسعتی بزرگ از اشتغال‌های کم هزینه است که خانواده‌ها و افراد مختلف، در خانه، خانواده و در روستایشان با استفاده از مهارت‌های مختلف و با شناخت نیازها و تقاضای موجود در بازار جهانی دست به تولید می‌زنند و توانسته‌اند با کمترین هزینه و سرمایه، هم برای خود و خانواده‌شان اشتغال ایجاد کنند و هم بخشی از اقتصاد چین را به عنوان اقتصاد اول دنیا، مدیریت نمایند.

### فواید اشتغال‌های کوچک و کم هزینه

تجربه‌های امثال آنچه در مورد کشور چین گفتم موجب اعتقاد بنده به ضرورت ایجاد اشتغال‌های کم هزینه شده است. به نظر من ایجاد اشتغال کوچک و کم هزینه، اثرات و فواید زیادی دارد که در این جا سعی می‌کنم فواید آن را در مقایسه با اشتغال‌های پرمسرمایه و کلان، در ۱۰ عنوان بررسی کنم:

۱. اشتغال‌های کم هزینه، نقش بسیار مهمی در به وجود آوردن فرصت‌های شغلی برای افراد جامعه - مخصوصاً جوانان - دارد. سال‌هاست که بیکاری، معضل مهم کشور



ماست، بالاخره باید این مشکل باراه حل‌های منطقی و سازنده و مفید حل شود؛ و چه راه حلی بهتر از ایجاد کارهای درآمدزا و کم هزینه.

۲. این مشاغل کوچک باعث می‌شود، استعداد و خلاقیت افرادی که به زمینه‌های تولید و اقتصاد، علاقه دارند، شکوفا گردد و آن‌ها را برای کارهای اقتصادی بزرگ و سرمایه‌گذاری‌های کلان، آماده کند. پس این کسب و کارها، سکوی پرشی برای رسیدن به کارهای بزرگ است.

۳. امید به زندگی و داشتن روحیه شاداب، سرمایه بزرگی است. این امید با «کار» به وجود می‌آید. همین که یک جوان جویای کار، شغل کوچکی را به عهده می‌گیرد، اقدام بزرگی در این جهت است.

۴. از همین مشاغل کوچک، نتایج تربیتی و فرهنگی بسیار مناسبی حاصل می‌شود، مانند ازدواج، تشکیل خانواده، فرزندآوری و ... هم‌چنین اشتغال، مفاسد را از سطح جامعه می‌برد و محیطی سالم به وجود می‌آورد.

۵. مشاغل کوچک، موجب کاهش حجم دولت شده و بودجه عمومی کشور را به سمت پروژه‌های مفید سوق می‌دهد و از حیف و میل اموال جلوگیری می‌کند. در واقع، کسی که به راه اندازی شغل کوچکی اقدام کرده، نه تنها هیچ هزینه‌ای را به دولت و ملت تحمیل نمی‌کند، بلکه به اقتصاد کشور نیز کمک می‌نماید.

۶. وقتی که یک جوان را به شغلی کم هزینه و آسان، هدایت می‌کنید، در واقع او را به ارتباط با دیگران و حضور در صحنه اجتماع، دعوت کرده اید و همین امر باعث می‌شود که «رشد هوش اجتماعی» پیدا کند. بعضی از افراد، هوش فردی دارند، اما از هوش اجتماعی، بی‌بهره‌اند؛ یعنی نمی‌توانند با دیگران و هم‌نوعان خود گفت و گوی سازنده داشته باشند و در تعاملات عاجز می‌مانند. یک شغل کوچک، خواه ناخواه آن‌ها را با اجتماع پیوند می‌زند.

۷. سلامت جسمی و روانی، گنج بزرگی است که اساساً زندگی انسان را با طراوت می‌کند. این گنج با یک شغل کوچک و مشغول شدن به کار و به دست آوردن روحیه، حاصل می‌شود.

۸. وقتی افراد ملت به کارهای تولیدی گسترده مشغول می‌شوند، همین اشتغال آن‌ها



«نمایش قدرت ملت» است. این نمایش قدرت از طریق همین کارهای معمولی اما سازنده به وجود می‌آید.

۹. اشتغال، زمینه‌های فساد را کمتر می‌کند، اگر بیکاری، به تشخیص کارشناسان و جرم‌شناسان، ریشه‌اثر مفاسد است، پس اشتغال و کار، این فسادها را بسیار کم می‌کند. در این میان، اشتغال‌های کوچک چون افراد بیشتری را به کار مشغول می‌کند، در نتیجه، فسادهای زیادتری را هم از بین می‌برد. پس یکی از فواید کسب و کارهای کوچک، کمتر کردن مفاسد است و تاثیری مستقیم بر همه جنبه‌های زندگی فردی و اجتماعی، از جمله «امنیت ملی» دارد. متخصصان و سیاستمداران، یکی از راه‌های مهم تامین امنیت را ایجاد اشتغال می‌دانند.

۱۰. آرامش روحی، فایده‌دیگر این اشتغال‌هاست. وقتی کسی می‌بیند توانسته با اراده خود و توکل به خدا، شغل کوچک و کم هزینه‌ای را دست و پا کند، نزد وجدان خود سربلند است و آرامش روحی می‌یابد و از انجام این کار لذت می‌برد. اگر افراد بیکار و بی‌اراده، دچار اضطراب و افسردگی‌اند در مقابل، افرادی که خود را به کار مفید مشغول کرده‌اند، آرامش روحی دارند.

در کنار همه اینها، این نوع اشتغال چون از ذهن جوانان و افراد سطح اجتماع ایجاد می‌شود، خیلی از نیازها و تقاضاها را برآورده می‌سازد که شاید مغفول مانده و کمتر به آن توجه شده است.

امروزه مادر ایران و جهان شاهد مشاغل و استارت‌آپ‌هایی هستیم که با هزینه‌های کم و ایده‌های دم‌دستی ایجاد شده‌اند، اما به مرور رشد و توسعه یافته‌اند و جایگاه بالایی در رفع نیازهای مردم ایفا کرده‌اند، فروشگاه‌های اینترنتی و استارت‌آپ‌های مختلف در ایران و سراسر دنیا از جمله: «علی بابا»، «ای بی»، «آمازون»، «دیجی کالا»، «اوبر»، «ایر بی ان بی»، «اسنپ»، «تپسی»، «دیوار» و... همه در این راستا قابل بررسی هستند. خوب است در این جا به خاطره‌ای اشاره کنم:

❁ مسیر همیشگی من برای محل کار و منزل، خیابان دورشهر قم است. روزی از آن جا می‌گذشتم. دو کودک را دیدم که با فاصله حدود دویست متری، جوجه زنده می‌فروشنند. یکی از آن‌ها فقط جوجه‌های خود را در یک قفس ساده گذاشته بود و



خلاقیت و تبلیغاتی نداشت، اما آن دیگری، جوجه‌ها را رنگ کرده بود و دانه‌های خوراک جوجه را هم کنارش داشت و همراه با هر جوجه یک کیسه پلاستیکی دان مرغ را هم به صورت رایگان می‌داد. طبعاً این کودک، مشتری بیشتری داشت و خلاقیتش موجب شد که من هم از او دو عدد جوجه برای بیچه‌ها خریدم. بی‌گمان، علت پر مشتری بودن او «خلاقیت» بود. هر دو، جوجه می‌فروختند، اما دومی، با ابتکار توانسته بود مشتریان بیشتری جذب کند. او واقعا «شم‌کار و کاسبی» داشت. جالب این جاست که پس از ۲-۳ سال کودکی که خلاقیت بیشتری داشت و به کارش اهمیت بیشتری می‌داد در همان دورشهر مغازه میوه‌فروشی تأسیس کرد و برادر دیگرش، شاگرد او شد و نزد همان برادر کار می‌کرد. این است معجزه خلاقیت و انگیزه و تلاش!



امروزه، یک جنبه از کار اقتصادی و درآمدزا که بتواند فرد و خانواده‌اش را تأمین کند، اشتغال‌های کوچک و کم‌هزینه است. یعنی یک فرد علاقه‌مند به تنهایی و یا با همکاری چند نفر و با استفاده از ایده و فکر خویش و با کمترین هزینه و سرمایه، دست به ایجاد اشتغال بزند. در ادبیات امروز اقتصاد به آن، «استارت‌آپ» هم می‌گویند.







بخش دوم:

## فرهنگ اشتغال







## \* فرهنگ اشتغال

به نظر من برای آن که اشتغال با هزینه‌های کم یا بدون هزینه نقدی را رونق بدهیم باید ابتدا «فرهنگ اشتغال» را ایجاد کنیم؛ زیرا تا چنین فرهنگی به وجود نیاید، اشتغال نیز دوام نخواهد یافت. پس باید فضایی ایجاد کرد که در آن، فرهنگ اشتغال، خود به خود منجر به اشتغال پایدار شود.

ممکن است شما پرسید: چگونه فرهنگ اشتغال را به وجود آوریم؟ این سوالی است که در ذهن همه کسانی که به این زمینه‌های اقتصادی علاقه مندند، ایجاد می‌شود، لذا بنده در پاسخ به این سوال، با توجه به تجربه‌های خود، عوامل متعددی را در فرهنگ سازی تولید و اشتغال یادآور می‌شوم که می‌توان آنها را در قالب دسته بندی‌های زیر، به صورت اجمالی مطرح نمود. این موارد هم در رابطه با فرهنگ اشتغال است و هم به توسعه اشتغال و کارآفرینی و موفقیت در مسیر کسب و کار کمک می‌کند.

### ۱. مقدس دانستن کار

بنده به نقاط مختلف دنیا، از جمله کشورهای پیشرفته اروپایی سفر کرده‌ام و از نزدیک با مسائل مربوط به کار و تولید و اشتغال در آن کشورها آشنایی دارم. نکته مهم این است که در آن جوامع، همه مردم از طبقات مختلف، کار را «ننگ» نمی‌دانند، بلکه آن را «ارزش» به حساب می‌آورند و این اصل را از کودکی و نوجوانی عملاً در



آموزش‌های دوران مدرسه و دانشگاه به کودکان و نوجوانان و جوانان، انتقال می‌دهند. من افراد متعددی را از همه طبقات و در همه سنین و در رده‌های مختلف سیاسی و اقتصادی و فرهنگی در کشورهای پیشرفته مشاهده کرده‌ام که «کار» را «مقدس» می‌دانند. پس اگر می‌خواهیم به پیشرفت و توسعه اقتصادی برسیم گام اول آن است که کار را عیب ندانیم، بلکه آن را امر مقدسی به حساب آوریم که هم دنیای ما را آباد می‌کند و هم ثواب آخرتی برایمان دارد. خوش بختانه ما دینی داریم که همه این اصول در آن لحاظ شده است؛ در دین اسلام، بارها بر این امر تاکید که کار را عار ندانیم؛ به چند نمونه اشاره می‌کنیم:

پیامبر گرامی اسلام ﷺ می‌فرمایند: اگر در حالی هستی که مرگت فرارسیده و در حال کاشتن گیاهی هستی، اگر می‌توانی گیاه را بکاری، حتما اقدام کن!<sup>۱</sup>

فردی می‌گوید: امام صادق علیه السلام را دیدم که بیلی در دست داشت و در زمینی که متعلق به او بود کار می‌کرد و عرق می‌ریخت. عرض کردم: فدایت شوم بیل را به من بده تا به جای شما کار کنم. حضرت فرمود: من بسیار دوست دارم که شخص، در گرمای آزاردهنده آفتاب برای به دست آوردن نیازهای زندگی کار کند ورنج ببیند.<sup>۲</sup>

در روایات خوانده ایم امیر مومنان علی علیه السلام نقل می‌کند: روزی در مدینه، برای پیدا کردن کار به محله‌های بالای مدینه رفتم. در آن جا کسی را دیدم که خاک‌هایی را جمع کرده بود تا با آنها گل درست کند، مرا به عنوان کارگر به کار گرفت تا از چاه بادلو آب بکشم و بر خاک‌ها بریزم. قبول کردم، در آخر، مقداری خرما به عنوان دستمزد به من داد. دستم تاول زده بود. لب آب رفتم و دست و صورت خود را شستم و نزد پیامبر صلی الله علیه و آله آمدم و ایشان را از آنچه گذشت، آگاه کردم. پیامبر صلی الله علیه و آله خوش حال شد و با من آن خرماها را خورد.<sup>۳</sup>

در اخبار حواریون و یاران حضرت مسیح آمده است: آنان به دنبال حضرت عیسی می‌رفتند، چون گرسنه می‌شدند از حضرت عیسی تقاضای غذا می‌کردند، حضرت هم

۱. نهج الفصاحه، ص ۲۶۸.

۲. کافی، ج ۵، ص ۷۶.

۳. کشف الغمه، ج ۱، ص ۱۷۵.



برای آنان غذا تهیه می‌کرد تا این که گفتند: یا روح الله! آیا کسی از ما هم برتر است؟ حضرت فرمود: «بهتر از شما کسی است که با دست خود، کار می‌کند و از کسب خود روزی می‌خورد.»<sup>۱</sup>

علاوه بر ادبیات دینی، در ادبیات فارسی هم شعرای ما، مردم و به ویژه جوانان را به «کار کردن» و اهمیت آن تشویق کرده‌اند؛ این شعر مرحوم محمدتقی بهار (ملک الشعرا) را از کودکی زمزمه کرده ایم که سروده است:

برو کار می‌کن مگو چیست کار      که سرمایه جاودانی است کار  
واقعا «کار» سرمایه جاودانی و مقدسی است که جامعه را از خواری و ذلت نجات می‌دهد و به ثروت و بلندی می‌رساند.

همیشه به ما گفته‌اند که «گنج» با «رنج» و کار به دست می‌آید، این بیت سعدی، تابلوی درخشان فرهنگ ماست که:

نابرده رنج، گنج میسر نمی‌شود      مزد آن گرفت جان برادر که کار کرد  
فردوسی هم هزار سال پیش سروده است:  
که اندر جهان، گنج بی‌رنج نیست      کسی را که کاهل بود گنج نیست  
همه کالبد مرد را کوشش است      اگر بخت بیدار در جوشش است  
بله، گنج با رنج و تولید با تلاش، امکان پذیر است. انسان‌های تنبل و خیال پرداز و رویایی نمی‌توانند در عرصه کارهای کوچک و بزرگ موفق شوند و جوهره خود را بروز دهند.

به نظر من همه حرف‌های دانشمندان را می‌توان در این آیه شریفه قرآن، خلاصه کرد که فرموده است:

«وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَى»<sup>۲</sup>؛

برای انسان چیزی جز آن چه که از راه تلاش و کوشش به دست می‌آورد نیست.

باز هم خواننده ایم و شنیده ایم که امام صادق علیه السلام به یکی از دوستانش به نام «معاذ» که کار نمی‌کرد، فرمود: «آیا از کار کردن و داد و ستد کناره‌گیری کرده‌ای یا نمی‌توانی

۱. بحارالانوار، ج ۱۴، ص ۲۷۶.

۲. سوره نجم، آیه ۳۹.



کار کنی؟ گفت: از کار کردن ناتوان نیستم، ولی ثروت زیادی در اختیار دارم که تا پایان عمر، مرا از کار کردن بی نیاز می کند، حضرت فرمود: کار را ترک مکن، چون ترک کار، عقل را زایل می کند.»

از این گونه تعالیم حکیمانه در تعالیم دینی ما و ادبیات ایرانی ما فراوان است و فرصت جلسه اجازه نمی دهد من همه آن ها را بازگو کنم. پدرم، جناب آقای حاج محمد آقا جانی، که یک کار آفرین موفق بود و شرح حال او را در کتاب قبلی خودم آورده ام، روزی برایم نقل کرد:

یک سال ماه مبارک رمضان در مسجد، پای منبر واعظی می رفتیم، او دائم تاکید می کرد که در ماه رمضان، بیشتر به عبادت پردازید و به کار کردن، بی اعتنا شوید. ما هم تحت تاثیر سخنان او کار را در ماه رمضان، تعطیل کردیم. ماه رمضان که تمام شد، وقتی سر کار آمدیم، متوجه شدیم که مشتری آن چنانی نداریم و رقبا، بازار را از ما گرفته اند! لذا دریافتیم که نباید در هر امری زیاده روی کرد و همان کار و تولید ما، در واقع خودش عبادت است! این طرز تبلیغ، خوب نیست، باید در عین روزه گرفتن، به فکر کار و تولید هم بود. اصلاً در تعالیم پیشوایان معصوم ما، بزرگ ترین عبادت ها همین کار کردن است. خوب است داستان دیگری هم برایتان نقل کنم:

❁ چندی پیش به ایتالیا سفر کرده بودم. در بازدید از مناطق مختلف، به یک کشاورز و خانواده اش برخورد کردم که در سال های قبل، به صورت سنتی کشاورزی می کردند، اما دخترشان توانسته بود با خلاقیتی جالب، به پدر و مادرش در کشاورزی کمک کند. دختر آنها که از دانشگاه، در رشته فنی، فارغ التحصیل شده بود، به جای آن که در کارخانه و شرکت و مراکز دولتی دنبال کار باشد، تحصیلات و تخصص و مهارتش را در زمین کشاورزی خودشان به کار گرفته بود و دستگاهی ساخته بود که به صورت اتوماتیک در چیدن گردو از درخت به پدر و مادرش یاری می رساند. همان طور که می دانید درخت گردو، بسیار بلند است و کندن گردو هم سخت و طاقت فرسا و زمان بر می باشد، اما با استفاده از این دستگاه که دختر یک کشاورز ساخته بود، گردوها به سهولت از درختان چیده می شد.

پایه ریزی نظام تعلیم و تربیت در بسیاری از کشورها به گونه ای است که فرزندان



را در فضای کار و حرفه و مهارت‌آموزی به خلاقیت و ابتکار می‌رساند و کار را در همه زمینه‌ها، مقدس و ارزشمند می‌پندارند.

همین ابتکار و خلاقیت بوده است که توسعه و عمران و پیشرفت را به وجود آورده است. هر انسانی اگر در فضای کاری خود، خلاقیت و نوآوری داشته باشد، می‌تواند در اقتصاد و توسعه کشورش مفید واقع شود.

## ۲. کار، عار نیست!

مشکل امروز جامعه ما این است که جوانان شغل‌های چشم‌گیر و دهان‌پرکن می‌خواهند، دیگر نجاری و آهنگری و لوله‌کشی و برق‌کشی و کارهایی از این قبیل نمی‌کنند، می‌گویند ما تحصیلات عالی داریم و باید در اداره یا سازمانی مشغول شویم. در جایی خواندم: «جورج واشنگتن»، اولین رئیس جمهور آمریکا، روزی در حالی که سوار بر اسب بود از خیابان می‌گذشت. در گوشه خیابان، سه رفتگر با زحمت زیاد سعی می‌کردند، تیری را بلند کنند، اما به علت سنگینی نمی‌توانستند. مرد دیگری در حالی که دست‌های خود را به کمر زده بود بالای سر آن‌ها ایستاده بود و نگاه می‌کرد و گاهی، فرمان هم می‌داد. جورج واشنگتن جلو آمد و گفت: آقا، اگر شما به این کارگران زحمت کش کمک کنید، این کار زودتر و بهتر انجام می‌شود. آن مرد با تکبر گفت: من رفتگر نیستم، سرفرتگرم. جورج واشنگتن بدون این‌که چیزی بگوید اسبش را به درختی بست و خودش به کمک رفتگران رفت. وقتی تیر را جابجا کردند به سرفرتگر گفت: درست است که تو سرفرتگری، اما بدان که «کار، عار نیست».

سرفرتگر بعداً متوجه شد که او رئیس جمهور کشورش بوده است و در خاطرات خود آورده است: آن روز، رئیس جمهور کشورم بزرگ‌ترین درس را به من داد که: «کار، عار نیست» و نباید به مشاغل پایین با دید منفی نگاه کرد. ارزش آدم‌ها به شغل و سمت بالا نیست. پست و سمت‌ها نباید ما را به غرور و تکبر و نگاه از بالا به پایین بکشاند.

اگر این فکر، جابیفند که کار، عار نیست، کمک بزرگی به مسئله اشتغال کشور خواهد کرد و هر کس در شغل خود، محترم خواهد بود. مهم آن است که دید خود را عوض کنیم، به قول سهراب سپهری، شاعر معروف: «چشم‌ها را باید شُست، جور دیگر



باید دید». اگر ما چشم خود را بشوئیم و دیدمان را عوض کنیم و جور دیگر ببینیم، همه چیز درست می‌شود. از یکی از خطبا شنیدم که یکی از معاصران امام محمد باقر علیه السلام در ساعات گرم روز، آن حضرت را در حال کار کردن و عرق ریختن در حوالی مدینه مشاهده کرد. از این که آن حضرت را در سنین بالا و در چنین حالتی دید آزرده شد و به قصد نصیحت کردن امام، خود را به آن حضرت رساند و گفت: خداوند کار شما را به سامان کند، پیر مردی از پیر مردان قریش را در این ساعت از روز و در چنین حالتی در طلب دنیا می‌بینم! اگر اجل شما در این حال فرارسد چه خواهید کرد؟

امام حکیمانه پاسخ داد: اگر مرگ من در این حال فرارسد، در حال اطاعت خدا خواهم بود که با این عمل، خود و خانواده‌ام را از تو و از مردم بی‌نیاز کرده‌ام. اگر مرگ من در حال انجام نافرمانی خداوند برسد، در آن صورت ترسان و نگران خواهم بود. او بی آن که پاسخی برای امام داشته باشد، گفت: رحمت خدا بر شما باد، درست گفتید. من خواستم شما را نصیحت کنم، اما شما مرا نصیحت کردید.

متأسفانه فرهنگ جامعه ما طوری شده که فکر می‌کنند جوانانی که درس خوانده‌اند نباید کارهای معمولی انجام دهند، حتماً توقع دارند در مشاغل سطح بالا کار کنند!

### ۳. همزمانی علم آموزی و مهارت آموزی

برای ایجاد فرهنگ کار و اشتغال باید به فرزندان خود از دوره‌های نوجوانی، مهارت‌های لازم را آموزش دهیم. سال‌هاست که متأسفانه در مدارس ما فقط به دانش آموزان، مطالب نظری یاد می‌دهند و هیچ حرفه‌ای - جز در هنرستان - را آموزش نمی‌دهند؛ حال آن که اشتغال و کار، با «مهارت آموزی» معنا پیدا می‌کند و مهارت آموزی هم باید از مدارس شروع شود.

البته هنرستان‌های ما که اساساً برای آموزش مهارت‌ها تاسیس شده‌اند چندان کارایی ندارند و دانش آموزان را به سوی حرفه و فن نمی‌برند و به نظر من تحول در شیوه آموزش و بازنگری در کتاب‌های درسی و تبدیل آن‌ها از «حافظه محوری» به «مهارت محوری» و آموزش معلمان و آماده ساختن آن‌ها برای فن آموزی دانش آموزان، ضرورت جدی نظام آموزشی ماست.





ما باید مهارت آموزی را از دوره دبستان شروع کنیم. دانش آموزی که مرحله دبستان را شروع می کند بعد از شش سال دوره ابتدایی و بعد دوره متوسط باید از نظر یادگیری مهارت های زندگی اجتماعی و مهارت های تخصصی، در حد قابل قبولی باشد. متأسفانه سالیان سال است که آموزش و پرورش ما «دانش محور» و «حافظه محور» و «نمره محور» است. حال آن که برای پیشرفت کشور و توسعه اقتصاد باید به سمت «مهارت آموزی» بروند.

معروف است که کشور «فنلاند» در میان ممالک دنیا، سیستم آموزش و پرورش برتری دارد، یکی از دلایل مهم آن، توجه به «مهارت آموزی» است. آن ها دانش آموزان را فقط به «حفظیات» مشغول نمی کنند، بلکه از دوران ابتدایی، به تدریج، مهارت های مختلف را که در زندگی فردی و اجتماعی به آن ها نیاز دارند آموزش می دهند. برای این که دانش آموزان را به طرف «مهارت افزایی» ببریم، ابتدا باید محتوای کتاب های درسی را به طرف توانمند سازی دانش آموزان سوق بدهیم و سیستم «نمره محوری» را در مراحل بعدی بگذاریم.

برای این کار، دولت باید بودجه آموزش و پرورش را زیادتر کند. در حال حاضر، بنابر آماري که می خواندم این بودجه، اندک است؛ یعنی سهم آموزش و پرورش در بودجه عمومی کشور حدود ۱۰ درصد است در حالی که در بیشتر کشورهای دنیا سهم آموزش و پرورش از بودجه عمومی کشور بیش از ۲۵ درصد است.

آموزش و پرورش ما برای این که در مهارت افزایی دانش آموزان، نقش بیشتری داشته باشد باید به «معلم» بها بدهد و نقش او را جدی بگیرد؛ یعنی اولاً: معلمان کارآزموده و دوره دیده را به کار بگیرد و ثانیاً: او را تامین کند. از سوی دیگر آموزش و پرورش بایستی از هر لحاظ در گزینش معلم سخت گیر باشد. در همان کشور «فنلاند» که نام بردم تمام معلم ها باید در رشته خودشان، کارشناسی ارشد داشته باشند و در آن کشور، دوره های تربیت معلم، یکی از سخت ترین دوره هاست.

اخیراً شنیده ام که فنلاند در یک اقدام عجیب، تدریس مواد درسی معمولی را کنار گذاشته و دیگر درس هایی مثل شیمی، ریاضی، جغرافیا و تاریخ تدریس نمی شود، بلکه تدریس موضوعی و کاربردی را شروع کرده و دانش آموزان، دروس کاربردی ای



می خوانند که در آن‌ها مجموعه‌ای از دانش‌ها و مهارت‌های متنوع از محاسبات ریاضی پیشرفته تا تاریخ، بازاریابی و روان‌شناسی فروش یا نحوه برخورد با مشتری وجود دارد؛ مثلاً درسی با عنوان «مدیریت رستوران» هست، که در این درس، هم ریاضیات، هم حساب داری، هم زبان خارجه و هم اصول مدیریت و هم نحوه برخورد با مشتری خوانده می‌شود. علتش هم این است که می‌خواهند از همان ابتدا دانش آموزان، مهارت‌ها را یاد بگیرند. اگر در ایران هم این نگاه وجود داشته باشد و چه آموزش و پرورش به صورت رسمی و چه والدین خودشان درباره فرزندانشان به مهارت‌آموزی توجه نشان دهند، بی‌گمان فرهنگ کار، بیش از پیش در میان مردم نهادینه خواهد شد.

#### ۴. اعتماد به نفس

اگر از ابتدا، روحیه اعتماد به نفس را در کودک پرورش دهیم، او در مرحله نوجوانی و جوانی می‌تواند در عرصه‌های مختلف، از جمله کار و تولید، موفق شود. اعتماد به نفس یعنی توانایی و باورهای ذهنی صحیح در انجام کاری که فرد، قصد انجامش را دارد. جوانانی که به میدان اشتغال‌های کم هزینه وارد می‌شوند، یکی از سرمایه‌های اصلی آنان «اعتماد به نفس» است. اگر بخواهیم اعتماد به نفس را در آن‌ها مشاهده کنیم باید نشانه‌هایی را ببینیم.

یکی از این نشانه‌ها، «مسئولیت‌پذیری» در کار است. انسانی که مسئولیت‌پذیر نیست، اعتماد به نفس ندارد.

نشانه دیگر، «پیشرفت‌گرایی» است. انسان دارای اعتماد به نفس، بر اساس واقعیت‌ها دائماً در صدد پیشرفت کار و کسب خود است. البته بایستی توجه کرد که بلندپروازی با پیشرفت‌گرایی و اعتماد به نفس، فرق دارد؛ بلندپروازانه تنها واقعیت را نمی‌بینند و مهم‌تر این‌که فعالیتی هم نمی‌کنند، بلکه همواره در خیال پردازی‌های خود غوطه‌ورند. نشانه دیگر، «قاطعیت، همراه مشورت» است. یعنی ابتدا برای راه‌اندازی شغل و کار خود، با افراد صاحب صلاحیت، مشورت می‌کند و جوانب قضیه را می‌سنجد، بعد که به یک تصمیم مشخص رسید با «قاطعیت» آن را اجرا می‌کند.

🌸 روزی در کشور هلند و در شهر «آمستردام» با دوستانم، در یک پارک قدم می‌زدیم،



در همین اثنای زن و شوهری را با یک کودکی که تازه راه افتاده بود، دیدم. کودک، با لباسی زیبا، پشت سر پدر و مادرش می آمد که ناگهان در دست اندازی افتاد. من فوراً حرکت کردم تا آن کودک را از داخل گودی بیرون آورم. در این هنگام، پدر و مادر، خودشان را به ما رساندند و مانع کمک شدند و با لبخند مرا از این کار نهی کردند و به کودک گفتند که خودش باید از جا بلند شود. من نکته تربیتی این کار آن‌ها را فهمیدم، منظورشان این بود که کودک باید از همان کودکی «اعتماد به نفس» و «بر پای خود ایستادن» را به تدریج یاد بگیرد.

## ۵. ضرورت داشتن استاد

عامل دیگر موفقیت، از نظر من استاد داشتن است. برخی می خواهند بدون استاد به جایی برسند و مراحل کاری را یکباره طی کنند. این، فکر اشتباهی است و معمولاً با شکست و خسارت توأم است.

✿ خدا رحمت کند آیت الله سید حسن دیباجی را؛ ایشان یکی از علمای پرهیزکار و فعال در خدمات اجتماعی و عرصه های انقلابی و کمک رسانی به جبهه و جنگ و مردم بود. با هم دوست بودیم و همکاری جدی و صمیمانه ای در حل مشکلات مردم و جامعه داشتیم. امام جماعت مسجد «ملاجعفر» در بازار قم بودند و در سی ام رجب ۱۴۲۵ قمری، در سفر حج به رحمت ایزدی پیوست که در شهر مکه، قبرستان ابوطالب، بدنش را به خاک سپردیم.

ایشان روزی به من گفت: کسی ورشکسته شده و می خواهیم در جلسه ای مشکلات او را بررسی کنیم تا دوباره به عرصه کسب و کار برگردد. جلسه تشکیل شد، پدر و برادران او هم بودند. در حین صحبت ها، پدر فرد گرفتار باغور گفت: ما یک خصوصیت و امتیاز داریم که هیچ گاه شاگردی نکرده ایم و همواره آقا و سرور خود بوده ایم و کاسبی را خودمان شروع کرده ایم. جالب این جا بود که با این ادعا، چند مرتبه هم ورشکست شده بودند! آقای دیباجی به شکلی جلسه را هر چه زودتر بدون این که کار خاصی انجام بدهد، به اتمام رساند و بعد از جلسه، به من گفت: نباید در این کار مشارکت کنیم، پرسیدم: چرا؟ گفت: چون آنها می گفتند: او در این شغلی



که وارد شده بود، استادی نداشته، بلکه خودش شروع کرده و نیازی هم به استاد و مدیر احساس نکرده است!

کسی که چنین کند و مغرورانه خود را از استاد و راهنما، بی نیاز ببیند، حتماً شکست می خورد و اموال مردم را برای چندمین بار هم از بین می برد.

مولوی در مثنوی خود، اشعار زیبایی در این باره دارد، نقل چند بیت از اشعار او، می تواند فضای بحث های ما را لطیف تر کند:

هیچ کس از پیش خود چیزی نشد      هیچ آهن، خنجر تیزی نشد  
هیچ حلوایی نشد استادکار      تا که شاگرد شکرریزی نشد<sup>۱</sup>

ایشان می گوید: هیچ وقت، آهن، خود به خود، شمشیر و خنجر تیز نمی شود، بلکه باید آهنگر بر روی آن کار کند تا کاربرد داشته باشد و هیچ کس خود به خود، صنعت گر ماهری نمی شود. هیچ حلواساز و قنادی، استاد نمی شود مگر این که نزد استاد ماهری، شکرریزی و قنادی و حلواسازی یاد بگیرد.

همه عقلای جامعه، اذعان دارند نباید به افرادی که مهارتی نیاموخته اند و به اصطلاح «کارناده» هستند و در جایی نزد استادی، کار دیده نشده اند کاری را سپرد، باز مولوی می گوید:

نخواهی که ضایع شود روزگار      به ناکار دیده، مفرمای کار  
اگر کار را به دست کسانی بسپاریم که مهارت نیاموخته اند و کارناده هستند و تجربه ندارند، نتیجه دلخواهی حاصل نمی شود.

## ۶. احساس مفید بودن

انسان باید در خود، احساس مفید بودن را ایجاد کند، بهترین راه چنین امری، کار است. داستانی جالب شنیده ام:

❀ زنی سالخورده، کشان کشان راهی را می پیمود که ناگهان جوانی سر رسید و از او سراغ مغازه ای را گرفت. زن نتوانست آدرس را درست و حسابی بدهد، لذا پیشنهاد کرد جوان را همراهی کند. راه افتادند و مشغول صحبت شدند. اتفاقاً آن مسیر،

۱. مثنوی، دفتر سوم.



سر بالایی بود و راه رفتن برای زن مشکل، اما او با نیرویی فوق العاده تمام راه را طی کرد و مغازه را به پسرک نشان داد. جوان که بسیار شرمنده شده بود از او تشکر کرد، اما زن سالخورده گفت: لازم به تشکر نیست. من باید از تو ممنون باشم. جوان حیرت زده پرسید: چرا شما؟ جواب داد: تو امروز به من ثابت کردی که هنوز هم می توانم کار مثبتی انجام دهم و به کسی کمک کنم. تو احساس مفید بودن را در من زنده کردی. اگر راه بیفتیم و کاری را شروع کنیم، در خود احساس مفید بودن را می یابیم. مقابل احساس مفید بودن، احساس بیهودگی است که بسیار کُشنده و نابود کننده می باشد. اگر در مورد اشتغال و کار، به خود بگوییم که به درد هیچ کاری نمی خوریم و یا جرئت اقدام به عملی را نداریم، در خود حالت نامطلوبی حس می کنیم که روان شناسان به آن، «احساس بیهودگی» می گویند. کسانی که به جای کار خلاق و پویا، سرمایه خود را به بانک ها می سپارند و از سود آن زندگی می کنند، گرچه همیشه در حال استراحتند، اما از روحیه شادی برخوردار نیستند. احساس بیهودگی، باتلاقی است که همه استعداد های انسان را در خود فرو می برد و زندگی را بی معنا می کند. این گونه انسان ها اطرافیان خود را هم از «امید» و «شادابی»، خالی می کنند و «خلاقیت» ها را به طور کلی از بین می برند.

برای ایجاد فرهنگ اشتغال لازم است که هم دستگاه های متولی و هم خود جوانان حس مفید بودن را بیش از پیش در خود نهادینه کرده و پرورش دهند.

## ۷. اهمیت به فکر و اندیشه

اشتغال و تولید با «اتاق فکر» پابرجا می ماند؛ موفقیت در کسب و کار صرفاً در گرو سرمایه و نیروی انسانی نیست، بلکه باید افرادی خلاق و باتجربه، مشورت دهند و دائماً بر کارها نظارت کنند و با فکر و خلاقیت خود، بن بست ها را از بین ببرند. اتاق فکر و کسب مشورت همچنان که از نامش پیداست، مجموعه ای است که بر یک سازمان، نظارت و مشکلات آن را بررسی می کند. در واقع یکی از آسیب های جدی در حوزه مدیریتی، گرفتار شدن مدیران در مسائل جاری و اجرایی است. مدیران با شرکت در جلسات متعدد و پاسخگویی به امور روزمره، فرصت چندانی برای تفکر و اندیشه



ندارند، لذا به مجموعه‌ای نیاز دارند که با فکر خود آن‌ها را حمایت کنند. اگر مدیران در گذشته صرفاً با تکیه بر دانش شخصی به اداره امور سازمان همت می‌گماشتند، در روزگار حاضر با بهره‌گیری از تفکر جمعی و اتاق فکر و جذب مشاوران مختلف، ضمن شناسایی فرصت‌ها، تهدیدها و نقاط قوت و ضعف، خطاپذیری عملکرد خود را می‌توانند به حداقل ممکن کاهش دهند.

البته آن‌چه امروزه به نام اتاق فکر، مطرح است، در سنت و اقوال گذشته نیز سابقه داشته است. برای نمونه، تاکید پیشوایان دینی بر ارزش و اهمیت فکر و اندیشه از همین باب است، مثلاً رسول خدا ﷺ فرمود: «یک ساعت فکر کردن، برتر از شصت سال عبادت است.»<sup>۱</sup>

اتاق فکر، اگر متشکل از نیروهای باتجربه و خلاق و ترکیبی از نیروهای مسن و جوان باشد می‌تواند یک سازمان ارزشمند را از بن بست بیرون آورد، و مشتریان را راضی کند و از حساسیت‌های اجتماعی بکاهد و دردهایی را درمان نماید.

🌸 در شهر توکیو، در یکی از خطوط مترو، مسئولان آن‌جا متوجه شدند که به بعضی از صندلی‌های آن‌جا تیغ کشیده شده و زشت شده‌اند. چند بار آن صندلی‌ها را عوض کردند، اما باز هم همان اتفاق می‌افتاد. خودشان نتوانستند علت را پیدا کنند، لذا مشکل را به یک «اتاق فکر» که در زمینه‌های اجتماعی تخصص داشتند، سپردند و از آنان خواستند که علت را بیانند.

اتاق فکر، این موضوع را پذیرفت و مشکل را از جنبه‌های مختلف بررسی کرد: آیا گرما یا سرما باعث کلافه شدن برخی مسافران می‌شود و این کلافگی و عصبانیت را با خط انداختن به صندلی‌ها، نشان می‌دهند؟ آیا سروصدا باعث این کار است؟ آیا شلوغی و تراکم جمعیت، علت این موضوع است؟ و... افراد کارشناس، همه این گزینه‌ها را بررسی کردند تا سرانجام روی یک گزینه، بیشتر متمرکز شدند و آن این‌که: آیا این قطار، تاخیر ندارد؟

این عامل را مورد بررسی قرار دادند و سرانجام پی بردند که: این خط مترو، در هر سفر حدود دو-سه دقیقه تاخیر دارد و همین تاخیر باعث می‌شود که مسافران دیرتر

۱. «تَفَكَّرُ سَاعَةً خَيْرٌ مِّمَّنْ عِبَادَةِ بَيْتَيْنِ سَنَةً» (بحارالانوار، ج ۶۸، ص ۳۲۷).



به کار خود برسند، لذا کلافه و عصبانی می‌شوند و این عصبانیت و نارضایتی خود را با خط انداختن به صندلی‌ها بروز می‌دهند.

نتیجه تحقیق خود را به مسئولان مترو ارائه دادند، آن‌ها تاخیر را رفع کردند و بعد از چند روز متوجه شدند که دیگر روی صندلی‌ها خطی نیست!

در آن جا برای مسئولان، رضایتمندی مردم، بسیار اهمیت دارد و تمام تلاش خود را به کار می‌برند تا مردم راضی باشند. آن‌ها مردم را فقط برای رای دادن و انتخابات نمی‌خواهند، بلکه خودشان را وقف رضایت مردم می‌کنند.

در جوامع پیشرفته، همه مراکز تولیدی و یا سازمان‌های مربوط به خدمات اجتماعی و بهداشتی و سلامتی با چنین اتاق‌فکرهایی کار می‌کنند؛ یعنی از طریق مشورت کردن با افراد صاحب نظر و استفاده از نیروی فکر و اندیشه، بن‌بست‌ها را از بین می‌برند.

صاحب‌نظران رشته مدیریت معتقدند که مهم‌ترین عامل رشد تکنولوژی و اقتصاد در کشورهایی نظیر ژاپن و آلمان، استفاده فراگیر از اتاق‌های فکر و بهره بردن از سیستم پیشنهادها در مدیریت سازمان‌ها و دستگاه‌های بزرگ تولیدی اقتصادی، خدماتی و آموزشی بوده است.

خوب است به یک مثال دیگر هم در این زمینه اشاره کنم:

❁ زمانی سازمان متروی آلمان اعلام کرد که این وسیله حمل و نقل عمومی در آلمان، چهل درصد ضرر می‌دهد، موضوع را با اتاق‌های فکر در میان گذاشت و مبلغ قابل توجهی را برای حل این مشکل پیشنهاد داد. یکی از اتاق‌های فکر، این پروژه را پذیرفت و اعلام کرد که می‌تواند این مشکل را حل کند. پس از مدتی مطالعه گزارش داد که: علت ضرردهی این است که قیمت‌های شما فقط برای کسانی که بلیط یک یا دو نفره دارند با صرفه است. ضرردهی سازمان شما با «ارائه بلیط خانواده» حل می‌شود؛ به این صورت که بلیط‌هایی را برای خانواده‌های سه نفره به بالا تهیه کنید و به قیمت پایین‌تر به آن‌ها بفروشید. این کار باعث می‌شود که مردم در سفرهایی که با خانواده هستند دیگر اتومبیل خود را بیرون نیاورند و به دلیل ارزان بودن، از مترو استفاده کنند و همین مقرون به صرفه بودن سبب استقبال مردم از مترو می‌شود؛ یعنی



تعداد بیشتری از قطار شهری استفاده می‌کنند و بلیط‌های بیشتری فروخته می‌شود. این طرح پیاده شد و علاوه بر این که خسارت چهل درصدی را جبران کرد، ۴۵ درصد هم سودآوری به دست آورد.

در دین ما نیز بر استفاده از نظر اهل تخصص و صاحب نظر و مشورت کردن با آنان بسیار تاکید شده است. قرآن کریم در چند آیه، پیامبر خودش را - که عقل کل بوده - به مشورت با دیگران توصیه می‌کند؛ برای نمونه در یک آیه می‌فرماید: «وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ». <sup>۱</sup> همچنین امام علی علیه السلام می‌فرماید: «هیچ پشتیبانی مورد اعتمادتر از مشاوره نیست.» <sup>۲</sup>

البته موضوع اینجاست که برخی افراد یا مدیران یا صاحبان فکر و اندیشه، مشورت می‌کنند، اما نتیجه مشورت را در عمل به کار نمی‌برند. تاریخ چند قرن اخیر به خوبی نشان می‌دهد که پیشرفت علم و تکنولوژی، اکتشافات و اختراعات و نظریه پردازی در زمینه‌های مختلف، محصول هم اندیشی و تعامل فکری و بهره بردن از ایده‌ها و اندیشه‌های دیگران است. در واقع مشورت کردن باعث می‌شود که ما از عقل‌های دیگران نیز بهره‌بریم، به قول مولوی:

مشورت ادراک و هشیاری دهد  
عقل‌ها، عقل مرا یاری دهد <sup>۳</sup>  
سعدی هم سروده است:

هر که بی مشورت کند تدبیر  
غالبش بر غرض نیاید تیر  
بیخ، بی مشورت که بنشانی  
بر نیارد به جز پشیمانی <sup>۴</sup>  
یعنی هرکس بدون مشورت به کاری اقدام کند به غرض و هدف خود نمی‌رسد و اگر گیاه و نهالی (بیخ) را بدون مشورت بنشانی، ثمره‌ای جز پشیمانی ندارد.  
من به جوانان توصیه می‌کنم همواره در هر کسب و کاری که می‌خواهند راه‌اندازی کنند از مشورت و ایجاد اتاق فکر غافل نشوند و آن را موضوعی اساسی در توسعه کار خود بدانند.

۱. سوره آل عمران، آیه ۱۵۹.

۲. «لَا ظَهِيرَ كَالْمُشَاوِرَةِ» (نهج البلاغه، حکمت ۵۴).

۳. مثنوی، دفتر اول.

۴. سعدی، مواعظ.





## ۸. دوست داشتن مشتریان

برخورد خوب و دوست داشتن مشتریان از عوامل مهم معنوی و اخلاقی در اشتغال و کار است. مغازه‌داری که درآمدش از خرید مشتریان تامین می‌شود نباید با آن‌ها متکبرانه برخورد کند، بلکه باید قدرشناس آنان باشد.

داستانی را نقل می‌کنم که می‌تواند درس آموز باشد:

❁ دو شعبده باز در مکانی، هر هفته برنامه اجرا می‌کردند که یکی موفق بود و دیگری طرفدار چندانی نداشت. روزی شعبده باز ناموفق از همکارش پرسید: در کار تو چه رازی است که تماشاچیان دوستت دارند و دورت جمع می‌شوند؛ در حالی که تو اذعان داری کار من حرفه‌ای‌تر و هنری‌تر از کار توست. شعبده باز موفق جواب داد: از تو سوالی دارم: احساست به کسانی که شب‌ها دور میزت جمع می‌شوند و به کارهایت چشم می‌دوزند، چیست؟ گفت: من به آن‌ها احساسی ندارم. فکر می‌کنم عده‌ای بیکار و پولدار دور هم جمع شده‌اند و من مجبورم برای چندرغاز آن‌ها را بخندانم. شعبده باز موفق گفت: اما احساس من به تماشاچیان این است که دائما به خودم می‌گویم اگر این آدم‌های نازنین، پولشان را صرف شنیدن و دیدن کارهای من نمی‌کردند چه اتفاقی برای من می‌افتاد. با این طرز تفکر خود را مدیون آن‌ها احساس می‌کنم و در نتیجه، همه‌شان را دوست دارم و چون این علاقه، صمیمانه است بر دل آن‌ها می‌نشیند. یک ضرب‌المثل می‌گوید: «چون میوه درخت را خوردی، شاخه را مشکن.»

به نظر من رشد و توسعه اشتغال و کارآفرینی در گرو این موضوع است؛ یعنی دوست داشتن مشتریان و احترام به آن‌ها.

## ۹. صرفه‌جویی

در مدیریت تولید و اشتغال، صرفه‌جویی نقش مهمی دارد. یک اشتغال کوچک یا بزرگ، وقتی نتیجه می‌دهد که در همه زمینه‌ها «صرفه‌جویی» شود. صرفه‌جویی یعنی پیدا کردن روش‌های نوآورانه برای استفاده بهتر از منابع محدود. اگر مدیر یا کارمندی



بتواند با خلاقیت خود، صرفه جویی کند، در واقع، شرکت و سازمان را به موفقیت می‌رساند.

سخن امیر مؤمنان علی علیه السلام جالب است که فرموده‌اند:

«هرگاه خداوند، خیر بنده‌ای را بخواهد به او صرفه جویی و حُسن تدبیر عطا می‌کند و از بی‌تدبیری و اسراف، دورش می‌سازد.»<sup>۱</sup>

بعضی، صرفه جویی را به معنای کم مصرف کردن می‌دانند اما اقتصاد دانان درباره نحوه مصرف به این نکته توجه می‌کنند که مراد از صرفه جویی، کم مصرف کردن نیست، بلکه به اندازه نیاز و بدون اسراف، مصرف کردن است.

مدیر خوب می‌تواند یک تا پنج درصد هزینه‌ها را با صرفه جویی پایین بیاورد. این کار را می‌تواند به کمک موارد ذیل انجام دهد:

۱. صرفه جویی در هزینه‌های جاری؛ مثلاً بازیابی آب، تفکیک زباله‌ها و امثال این‌ها؛

۲. به کارگیری نیروهای ماهر؛

۳. آموزش نیروها و کارکنان؛

۴. مدرن کردن ابزارها و ماشین آلات؛

۵. تفکیک زباله‌ها و فروش آن‌ها؛ (مادر کارخانه خودمان از راه همین تفکیک زباله،

درآمد قابل توجهی داریم.)

❁ روزی با هواپیما به شیراز می‌رفتم. با مسافری که کنارم نشسته بود، سلام و احوال‌پرسی

کردم و با او آشنا شدم. پرسیدم: شغل شما چیست؟ گفت: رشته مدیریت هتل‌داری خوانده‌ام و اکنون مدیر هتل در شیراز هستم. او داستان زندگی‌اش را این‌گونه شرح داد:

قبلاً در آمریکا هتل‌داری کرده‌ام و به خاطر مادرم آن‌جا رها کردم و به ایران آمدم.

برای پیدا کردن کار در رشته خودم به مشکل برخورددم، تا این‌که در شیراز با صاحب

هتلی صحبت کردم و به او گفتم که من می‌توانم این هتل را به وضع بهتری برسانم.

برای اطمینان دادن به او گفتم که تا چندین ماه حقوق هم نمی‌خواهم و رایگان کار

می‌کنم. او پذیرفت و من با خوشحالی مشغول شدم. مبنای کارم را بر «صرفه جویی»

۱. «إذا أراد الله بعبده خيراً ألهمة الاقتصاد و حُسن التدبير و جَنَّبَهُ سوء التدبير و الإسراف» (عیون الحکم، ص ۱۳۱)



گذاشتم؛ یعنی بررسی کردم تا ببینم از چه راه‌هایی می‌توان، هزینه‌ها را کمتر کرد. به تاسیسات فنی و شیرآلات دقت کردم و پی بردم که بسیاری از شیرها، چگه می‌کنند، دستور دادم تعمیر کنند و جلوی هدر رفتن آب را در هر کجا که بود گرفتند. تماس‌های شخصی کارکنان را با تلفن‌های هتل بسیار محدود کردم. به کارکنان گفتم: غذاهای خوب نیم‌خورده و البته دست نخورده را دور نریزند و خودمان که از کارکنان این هتل هستیم از همین غذاها استفاده کنیم و دست به غذاهای تازه نزنیم. خودم هم از همان غذاهای موجود مصرف می‌کردم. لامپ‌های پر مصرف را هم تبدیل به کم مصرف کردم.

پس از سه ماه یک گزارش کار به صاحب هتل دادم. خیلی خوش حال شد، درآمد هتل از راه صرفه جویی بیشتر شده بود، من توانستم از راه همین درآمدها، هتل را بازسازی کنم و آن را از سه ستاره به چهار ستاره برسانم. پس از چند سال، اعتماد مالک هتل به من بیشتر شد و توسعه فراوانی در هتل و خرید هتل‌های دیگر داشتیم و تعداد هتل‌های مادر شیراز و شهرهای دیگر اضافه شد. بی‌گمان این همه خیر و برکت از راه صرفه جویی، نصیب این فرد شد که امروز سهامدار هتل‌های خوب و زیادی در ایران است.

## ۱۰. استفاده از وسایل راکد

در بحث اشتغال و تولید، باید از سرمایه‌ها حفاظت کرد و اجناس و وسایل راکد را به پول تبدیل نمود. در منزل و در محیط کار، وسایل و لوازم راکد و غیر قابل استفاده‌ای وجود دارد که اگر به آن‌ها توجه شود و به حرکت افتد و تبدیل به سرمایه شوند، رقم بسیار قابل توجهی خواهد شد. قبلاً هم گفتم که مادر کارخانه خود، از راه تفکیک زباله‌ها و فروش آن‌ها چنین کاری را کردیم. اگر شما به اطراف خود نگاه کنید و انباری منزل یا کارگاه و کارخانه را بررسی کنید خواهید دید که سرمایه‌هایی در آن جا نهفته است که اگر به جریان بیفتند، ثمرات زیادی دارد. لااقل برخی از آن‌ها مثل کفش و کیف و برخی وسایل دیگر را تعمیر کنید و به نیازمندان برسانید، سرمایه آخرتی برای خود هم فراهم می‌کنید.



چندی است که خارجی‌ها به قوچان آمده‌اند و از راه خرید ضایعات و کاغذ و مقواهای زاید، یک کارخانه مقواسازی احداث کرده‌اند. این ابتکار خوبی است؛ یعنی ایجاد اشتغال از راه وسایل راکد یا ضایعات. یا در شهرهای دیگر که بحث ضایعات و استفاده از آن رونق گرفته است.

اگر در خانه، لباس و پوشاک و کفشی دارید که هنوز قابل استفاده است و با تعمیر جزئی و اصلاح آن، می‌توانید از آن استفاده نمایید و یا اگر در محیط کسب و کار خود می‌بینید که وسایل و تجهیزات و منابعی در گوشه و کنار هست که مغفول مانده و به عنوان سرمایه‌های قابل استفاده می‌تواند مورد بهره‌برداری قرار گیرد؛ همین هاست که می‌تواند نقطه تمایز شما با دیگران باشد.

به نظر من بهره‌گیری از وسایل راکد از مهم‌ترین عرصه‌های ایجاد و توسعه فرهنگ اشتغال است که نباید از آن غافل ماند.

## ۱۱. امانت‌داری و صداقت

راز هر پیشرفتی در این دو صفت است: امانت‌داری و صداقت. در امر تولید و تجارت، مخصوصاً مشاغل کوچک، انسان وقتی پیشرفت می‌کند که این دو ویژگی را از خود بروز دهد. همین باعث می‌شود که دیگران به او اعتماد کنند و مشتریانش روز به روز زیاد شود و سرمایه‌اش اضافه گردد. وقتی زندگی تاجران بزرگ را مطالعه می‌کنیم متوجه می‌شویم که آنان با همین امانت‌داری و صداقت، از شغل‌های کوچک به رتبه‌های بالای بازرگانی و تجارت رسیده‌اند. انسان از راه صداقت، درست‌کرداری و امانت‌داری می‌تواند به رشد اقتصادی برسد. یعنی این صفات انسانی، علاوه بر این که برای فرد، در دنیای دیگر، رستگاری می‌آورد، در همین دنیا هم از مواهب دنیوی بهره‌مند می‌گردد. در کار و اشتغال، همیشه عناصر مادی، کارساز نیستند، بلکه آنچه به کار معنا می‌دهد، عناصر اخلاقی و معنوی است. البته شاید در نگاه کوتاه مدت، آدمی با صداقت، سود کمتری حاصل کند، اما صداقت، سیاستی است که در بلندمدت، فرد را در مسیر زندگی و کسب و کار موفق خواهد کرد. داستان زیبایی شنیده‌ام که در این زمینه درس آموز است:



## داستان حَسَنک

مردم شهر یزد به لهجه خودشان، «حسن» را «حَسَنک» صدا می‌کنند. داستان زیر، سرگذشت اوست.

سال‌ها پیش، نوجوانی که او را «حسنک» صدا می‌کردند در یکی از روستاهای شهر یزد به همراه پدر و مادر و خواهران و برادرانش، زندگی سختی را می‌گذراندند. پدرش فوت کرد و او بسیار ناراحت بود. به دنبال کار، به شهر می‌آید تا بتواند خانواده خود را اداره کند اما کاری پیدا نمی‌کند. از قضا به صورت اتفاقی، در خیابان، اتوبوسی، مسافر به کربلا می‌برده است. زائران جمع شده بودند تا سوار شوند. حسنک جلو می‌رود و به چهره و حالت زائران، خیره می‌شود. از قبل هم توصیفِ کربلا و امام حسین علیه السلام را شنیده بود. با خود می‌گوید: یا امام حسین، آیا من هم می‌توانم زائر تو باشم؟! دلش می‌شکند و اشک در چشمانش می‌پیچد. ناگهان فکری در ذهن او جرقه می‌زند و به راننده اتوبوس می‌گوید: شاگرد می‌خواهی؟ این داستان مربوط به قبل از انقلاب است، که کاروان‌ها و اتوبوس‌ها نظم خاصی نداشتند و سازمان‌دهی شده نبودند.

راننده اتوبوس، نگاهی به چهره حسنک می‌اندازد و چیزی نمی‌گوید. حسنک دوباره حرف خود را تکرار می‌کند. راننده که شاگردی هم نداشته و معمولاً در کارهای خود از همان زائران کمک می‌گرفته، به دلش می‌افتد که حسنک را به عنوان "شاگرد شوفر" ببرد. وقتی حسنک، از راننده جواب مثبت گرفت، موجی از شادی در قلبش پیچید. حسنک عازم و زائر کربلا شد و با خود گفت وقتی راه افتادم و در مسیر قرار گرفتم به شکلی به خانواده‌ام خبر خواهم داد که عازم کربلا شده‌ام؛ پس بدون رفتن به منزل و با همان لباسی که به تن داشت، به عنوان شاگرد راننده مسیر کربلا، مشغول شد.

اتوبوس حرکت کرد. چند روز در راه بودند و حسنک، وظایف خود را به خوبی انجام می‌داد و به خوبی کمک حال راننده بود. تا این‌که بالاخره به کربلا رسیدند. حسنک تا نگاهش به گنبد و بارگاه امام حسین علیه السلام افتاد، چون ابر بهاری اشک می‌ریخت. باور نمی‌کرد که به زیارت قبر امامی آمده که سال‌ها در مصیبت او گریسته است. او خود را دیگر خوشبخت می‌پنداشت؛ اکنون حسنک هم به «زیارت» آمده و هم «کار» پیدا کرده



است. استاد راننده اش هم، بسیار از وی راضی بود، چرا که حسنک در طول مسیر، اوج امانتداری و اخلاق و صداقت را به نمایش گذاشت.

حسنک به خانواده اش هم خبر داد و چند روزی در کربلا بود و تا حدودی با فضای شهر کربلا آشنا شده بود، روزی در کربلا به همراه راننده به یک مغازه «کبابی» می رود تا غذا بخورند. در این مغازه، نشسته بودند که آرزو می کند کاش می شد در این مغازه می ماندم؛ هم کار می کردم و هم در جوار امام حسین علیه السلام بودم. این آرزو را با استاد خودش در میان می گذارد، او هم وقتی شوق حسنک را می بیند قبول می کند، لذا نزد صاحب مغازه می رود و موضوع را طرح می کند و از حسنک هم تعریف می کند که فردی کاری و امانتدار است.

حسنک از این که می بیند پیشنهادش قبول شده خوش حال می شود، اما با استاد شرط می کند که: من بتوانم سه وعده نمازم را بخوانم و گاهی هم به زیارت بروم. صاحب مغازه می پذیرد و می پرسد: جایی برای خوابیدن داری؟ حسنک می گوید: من در این شهر غریبم و فقط آقا امام حسین را دارم، می توانم کنار حرم او بخوابم. صاحب مغازه می گوید: در این مغازه، اتاق تقریباً مناسبی برای خوابیدن هست، شب ها هم این جا بخواب.

دو-سه سال به همین روش گذشت و حسنک اکنون دیگر با شهر کربلا، بهتر آشنا شده بود. او گاهی برای تاجران و کاسبان هم کباب به در منزلشان و مغازه شان می برد و از همین طریق با آنان آشنا شده بود. روزی یکی از تاجران قند و شکر که رفتار خوب حسنک را دیده بود، به او پیشنهاد می کند که اگر استاد کبابی راضی می شود، در حجره من کار کن.

حسنک، این قضیه را با استاد کبابی در میان می گذارد و او هر چند ناراحت بوده، اما می پذیرد.

اکنون دیگر حسنک در حجره تاجر قند و شکر، مشغول به کار شده بود و در این کار هم خودش را به خوبی نشان داده بود. روزی استادش یک کشتی شکر به تاجری از اهالی «کاظمین» می فروشد، اما پس از چند روز، تاجر کاظمینی، جنس را مرجوع می کند. استاد حسنک از تاجر کاظمینی عصبانی می شود به فکرش می رسد که این بار



کشتی را به نام حسنک بزند، لذا به حسنک می گوید که این محموله برای توست و این هم کاغذ فروش آن. تاجر قصدش این بوده که هم حسنک را به سرمایه ای برساند و هم اگر خریدار دیگری برای این بار شکر آمد بگوید فروخته ام و خریدار مجبور شود از حسنک به قیمت بالاتری بخرد.

یک هفته بعد، جنگ جهانی دوم، شروع می شود و قیمت شکر چندین برابر می شود؛ به طوری که در بازار، نایاب می گردد. تاجر به حسنک می گوید: همه این شکر مال تو، هر طور که صلاح می دانی بفروش؛ اما حسنک وسوسه نمی شود و به استاد می گوید: این بار، مال شماست و فقط بارنامه اش به نام من است و من حقی ندارم. استاد از این اخلاق حسنک به وجد می آید و بخش عمده ای از سود حاصل از این کار را به حسنک می بخشد. از آن پس، حسنک صاحب ثروت فراوانی می شود و همچنان با استاد خود، به کارش ادامه می دهد. حسنک به فکر می افتد که ازدواج کند، می دانست که تاجر دختری دارد، پیشنهاد ازدواج می دهد و تاجر و دختر و خانواده اش چون رفتار و کردار حسنک را به خوبی می دانستند، قبول کردند و بدین ترتیب، داماد آن خانواده می شود.

پس از یکی - دو سال صاحب فرزند هم می شوند. او که از شاگردی اتوبوس شروع کرده بود، با صداقت و اخلاق و به تدریج تبدیل به یک تاجر ثروتمند با همسر و فرزندان می شود و البته چندسالی از روستا و خانه و خانواده اش دور بود و خبری هم از آنها و آنجا نداشت. لذا تصمیم می گیرد که با همسر و فرزندش، مسافرتی به یزد بکند. همسرش موافقت می کند و راهی یزد می شوند و یکسره به سراغ روستای خود می رود و به دنبال خانه و مادر و خواهران خود می گردد. کسی را نمی یابد. عمه ای داشته که هنوز در آن روستا بوده است. خودش را به عمه پیر معرفی می کند. داستان خانواده اش را برایش تعریف می کند و می گوید: مادرت، پنج سال پیش فوت کرد، خواهرانت شوهر کرده اند و در حال حاضر، در یزد زندگی می کنند.

حسنک، آدرس خواهران را از عمه می گیرد و سراغشان می رود. آن ها با دیدن حسنک، بسیار خوش حال می شوند و از سوی دیگر از ماشین مدل بالا و سر و وضع حسنک متعجب می گردند که چگونه به این جا رسید. حسنک، داستان خود را برای خواهران شرح می دهد. خواهران، زندگی فقیرانه ای داشتند؛ حتی از داشتن خانه هم



محروم بودند. حسنک تصمیم می‌گیرد که آنان را از این وضع نجات دهد، لذا در ایامی که در یزد بود برای آنان خانه می‌خرد و به زندگی آنان رسیدگی می‌کند. این داستان فرد روستایی و فقیر است که با همت و تلاش و صداقت و امانت، توانست زندگی خود و خانواده‌اش را بسازد. داستان حسنک امروز در برخی روستاهای یزد معروف و مشهور است و البته الگویی است برای همه کسانی که می‌خواهند از صفر شروع کنند.

## ۱۲. توسعه تدریجی

کم و بیش در فضای اقتصاد و کسب و کار با مفهوم "زودبازده" روبرو می‌شویم، اما اصطلاح «زود بازده» در کارهای اقتصادی به این معنا نیست که کسب و کار، تدریجی نباشد، بلکه به این معناست که رسیدن به زمان بازدهی، زیاد طولانی نباشد. پس باید متوجه باشیم در مشاغلی که انتخاب می‌کنیم، به «توسعه تدریجی» اعتقاد داشته باشیم، زیرا کسانی که صبور نبوده و می‌خواهند کارشان خیلی زود نتیجه بدهد، به موفقیت و رونق نمی‌رسند. شهر بزرگ و تاریخی «رُم» با آن بناهای عظیم، یک ساله ساخته نشد، بلکه صدها سال طول کشید تا به شکل کنونی در آمد. ده‌ها پادشاه و وزیر را به خود دید تا شاهد چنین عظمتی شد. تمامی تاجران و تولیدکننده‌های بزرگ نیز همگی به تدریج توانسته‌اند به ثروت و موفقیت دست پیدا کنند.

«توسعه تدریجی در صورتی حاصل می‌شود که اشتیاق و برنامه‌ریزی را با چاشنی صبر و حوصله درآمیزیم»؛ این جمله باید بر سر در هر بنگاه اقتصادی نوشته شود. از طرفی، توسعه تدریجی در مشاغل به این معنا نیز می‌باشد که تمام امکانات را یک جا عرضه نکنیم، بلکه به مرور این کار را انجام دهیم و فایده‌اش، این است که نارضایتی کمتری در مشتریان به وجود می‌آید و مشتری با دیدن این مسیر پیشرفت، اعتماد بیشتری به شما خواهد نمود و کار آفرین، فرصت این را دارد که مشکلات و موانع راه‌های پیشرفت را تجزیه و تحلیل کند و اگر در سال‌های اول فعالیت به مشکلی برخوردند و سود چندانی حاصل نکردند، با صبر و حوصله به سود برسند. پدرم مرحوم حاج محمد آقاجانی، جمله جالبی داشت و می‌گفت: کیمیاگری هم سه سال اولش، ضرر است!





یعنی اگر شما مس را هم به طلا تبدیل کنید، از اول نباید انتظار سود سرشار داشته باشید و باید در صورت دیدن ضرر، صبر و حوصله کنید.

البته باید بر این نکته هم تاکید کنم که به نظر من، تدریج در کسب و کار، به معنای درجا زدن نیست، بلکه "سنجیده حرکت کردن" است.

### ۱۳. رویایی نبودن

هنگام آغاز فعالیت و مشغول شدن به کارهای کوچک، بی جهت رویاپردازی نکنید و نخواهید در همان روزها و ماههای اول، به ثروت کلان برسید. باید با واقعیت زندگی کنید. زندگی با واقعیت، انسانها را عاقل و واقع بین و مقبول همگان می کند. برعکس، رویایی بودن، آدم را مقابل دیگران، سست عنصر، جلوه می دهد و هیچ کس حاضر نیست با آدمهای رویایی کار کند.

🌸 روزی کسی به دفترم آمد و از من تقاضا کرد او را به شغلی راهنمایی کنم. سرمایه نداشت، اما اراده کار در او بود. در ضمن گفتگوها دریافتم که خیلی رویایی است و هنوز کار نکرده، طرحهای بلند پروازانه‌ای در ذهن دارد. خیلی حرف می زد و بیش از این که از من مشورت بگیرد، رویاهایش را می گفت. من تصمیم گرفتم در اولین گام، خصلت رویایی بودن را از او بگیرم. لذا حرفهایش را قطع کردم و عمدا بلند شدم که جلسه را ترک کنم. تعجب کرد، گفتم: مشکل تو رویاپردازی است ابتدا باید این صفت را از خود دور کنی تا بتوانی، کاری را به سامان برسانی. در ضمن باید برای خودت هدف و آرمان داشته باشی و حتما به واقعیتها توجه کنی. این رویاها تو را می شکند و نمی توانی موفق شوی. تو باید از کارهای کوچک شروع کنی.

همین جایاد داستانی از ناصرالدین شاه افتادم. وی در مسافرتی که به اروپا کرد، در بازدید خود از لندن از ملکه انگلستان، علت موفقیت بانک انگلیس را در ایران پرسید و گفت: روزی که این بانک در پایتخت ایران شعبه باز کرد، یک رئیس، یک حسابدار و یک پیش خدمت بیش نداشت و با سرمایه کوچک مشغول کار شد. چطور در اندک زمانی موفقیتی شایان به دست آورد و سود زیادی، نصیبش شده؟



ملکه پاسخ داد: ملت انگلیس هرگز اسرار موفقیت خود را به ملل بیگانه نمی گویند، ولی من به پاس احترام شما آن را می گویم:

ما مردم مغرب زمین، خصوصاً مردم انگلستان، همواره کار را از جای کوچک شروع می کنیم تا اگر سودی نبرسیم راه بازگشت برایمان باز باشد و با دادن ضرر ناچیز، نقشه را دگرگون کنیم و اگر سود بردیم، فوراً وضع موجود را توسعه دهیم.

اما چیزی که من می بینم این است که متأسفانه اغلب افراد، به جای برنامه ریزی برای اهداف خود و نیز راه حل های عملی در جهت تحقق آن، روزها، ماهها و شاید هم سالها با افکار و آرمان های ذهنی خویش، سر می کنند و هرگز بدان مجال خودنمایی نمی دهند. کسانی که دائماً رویاهای خام در سر می پروراند، رفته رفته دچار توهم می شوند و در تصور و خیال خود، همه نقشه های شان را عملی می پندارند، اما غافل از آن که هم چنان در نقطه شروع درجا می زنند.

سخنرانی ها و سمینارهای انگیزشی و موفقیت خیلی خوب است، اما نباید جوانان را به سمت رؤیایی بودن و خواب و خیال و توهم ببرد و از مسیر دشوار موفقیت دور کند.

## ۱۴. استقامت و پشت کار

رونق کارها با «استقامت و پشتکار» امکان پذیر است. کم رونقی، کساد و پستی و بلندی در ابتدای هر کاری طبیعی است. باید صبر کرد، استقامت داشت و مایوس نشد. یکی از رازهای مهم موفقیت همین پشتکار و خسته نشدن است.

داستان یکی از مردان اقتصادی بزرگ، جالب است. او می گوید: من از کارهای کوچک شروع کرده بودم، از قضا به عللی، شکست خودم، مایوس شدم از کار، دست کشیدم و خسته و سرخورده به منزل کوچک و محقر مادر بزرگم رفتم. گوشه ای نشستم و در فکر بودم، ناگاه چشمم به حشره ای افتاد که قصد داشت روی آن سنگ صاف بالا برود و بالای ستون کنار چراغی بنشیند. من از آخر شب تا نزدیکی صبح در کنار آن دیوار نشسته بودم و به بالا رفتن این حشره دقت می کردم، بارها و بارها بالا رفت، اما از میانه راه می افتاد، تا سرانجام، توانست بالا برود و در کنار چراغی آرام گرفت. من از پشت کار و اراده این حشره، در تعجب ماندم. با دیدن این صحنه برخاستم و به خودم گفتم: تو



می‌توانی! به راه افتادم و با عقل و حوصله و صبر، مسیر کارم را ادامه دادم. هر طور بود، سرمایه اندکی جمع کردم و کار را شروع کردم تا این‌که هر روزه کسب و کارم، پر رونق‌تر از قبل شد.

در همین موضوع، درباره «تیمورلنگ» هم این داستان را آورده‌اند که پس از شکست در یکی از جنگ‌هایش به خرابه‌ای پناه برد و در حالی که زانوی غم در بغل گرفته بود و به سرنوشت اندوهبارش می‌اندیشید، نگاهش به مورچه‌ای افتاد که قصد داشت دانه گندمی را از زمین بالا ببرد. مورچه با آن که سعی خود را می‌کرد، هر بار در نیمه راه به زمین می‌افتاد تا بالاخره پس از چند بار تلاش موفق شد کار خود را به آخر برساند. دیدن این منظره، تیمور را چنان تحت تاثیر قرار داد که با اراده استوار برخاست و پس از تلاش پیگیر، لشکریان پراکنده‌اش را جمع کرد و دوباره مبارزه را از سر گرفت و سرانجام به اهدافش رسید.

به نظر من تمامی موفقیت‌ها در عرصه کارآفرینی از استقامت و پشت‌کار حاصل می‌شود و هر کس در این عرصه سربلند باشد، بی‌شک در عرصه کار هم موفق خواهد بود.

## ۱۵. حمله به مشکلات

بحث ما درباره ایجاد فرهنگ اشتغال و عوامل پیشرفت و رونق در آن است، یکی از آن‌ها درگیر شدن منطقی با مشکلات است. در هر کار و زندگی‌ای، مشکلات وجود دارد. اگر کسی از پیش پای این مشکلات فرار کند، شکست می‌خورد. در کسب و کار هم مشکلات زیادی است: کساد بازار، بدقولی مشتریان، رکود، تورم، تامین جنس، نیروی انسانی و ده‌ها نوع مشکل جور و اجور دیگر.

راه موفقیت این است که با سلاح عقل و برنامه‌ریزی به مشکلات حمله کنیم و آن‌ها را از پای درآوریم. پا پس کشیدن یعنی شکست.

🌸 روزی، عقابی که پیر و از کار افتاده شده بود و نفس‌های آخرش را می‌کشید، کلاغ‌هایی را دید که اطرافش حلقه زده و قصد داشتند لاشه‌اش را بخورند. عقاب مغرور که هرگز خود را چنین خوار و ضعیف ندیده بود به خشم آمد و از آخرین نیرویش مدد گرفت و به آن‌ها حمله کرد. با همین حمله، کلاغ‌ها پا به فرار گذاشتند.



عقاب پیر، حتی در حال مرگ نیز از قدرت خویش خبر داشت، اما کلاغ‌های ترسو، با آن که تعدادشان زیاد بود، فرار کردند. مشکلات کار و زندگی بی‌شبهت به داستان این عقاب و کلاغ‌ها نیست.

اگر مثل عقاب بر آن‌ها حمله کنیم می‌توانیم آن‌ها را در چنگال عقل و تدبیر خود بگیریم. اگر همواره از مشکلات بهراسیم و نخواهیم با آنها بجنگیم، آنها بر ما پیروز می‌شوند و در مسیر کار و تلاش، فقط در رویای موفقیت خواهیم ماند!

## ۱۶. تکیه نکردن به بخت و اقبال

رونق کسب و کار به این است که با توکل بر خدا و با تکیه بر عقل و برنامه ریزی، پیش برویم و به خرافه‌ها بی‌اعتنا باشیم. معمولاً آدم‌های تنبل و بی‌برنامه، همه چیز را به بخت و اقبال، حواله می‌دهند و می‌گویند: ما شانس و اقبال نداشتیم که نتوانستیم موفق شویم! باید این را بدانیم که بخت و اقبال، دست آویزهای موهومی هستند که از مغز آدم‌های بی‌تحرک و بی‌برنامه، تراوش می‌کند. خداوند متعال وعده داده است که انسان‌های تلاشگر و عاقل و با برنامه را حمایت می‌کند. قرآن می‌فرماید: «وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَى»؛<sup>۱</sup> یعنی انسان در گرو کار و کوشش خود است.

البته تقدیر و سرنوشت، که در قرآن و روایات، مطرح شده، چیز دیگری است و با شانس و اقبال، تفاوت دارد.

شما حتماً دیده‌اید راننده‌ای به جای این که در رانندگی احتیاط کند و ترمز و لاستیک و وسایل دیگر خود را کنترل نماید، نعل اسب به عقب ماشین خود می‌بندد تا حافظ او باشد، طبیعتاً راه اشتباهی را در پیش گرفته است.

خطاکاران معمولاً این گونه اشعار را دوست دارند که:

کوکبِ بخت مرا هیچ منجمِ شناخت      یارب از مادرِ گیتی به چه طالع زادم  
در حالی که باید این شعر ناصر خسرو را حفظ کنند که می‌گوید:  
نکوهش مکن چرخ نیلوفری را      برون کن ز سرباد خیره سری را  
تو خود، چون کنی اختر خویش را بد      مدار از فلک، چشم نیک اختری را

۱. سوره نجم، آیه ۳۹.



شکست خوردگان در کسب و کار باید از بی‌تدبیری و بی‌برنامگی خود، گله کنند نه از چرخ و فلک. سرنوشت و چرخ و فلکی که این‌ها می‌گویند وجود ندارد آن چه هست یک سلسله موجودات آسمانی و زمینی است که به فرمان خداوند، خدمت‌گزار بشوند.

### ۱۷. پرهیز از راحت طلبی

هیچ اقتصادی با راحت طلبی، رونق نمی‌گیرد. کسب و کاری که شروع شده باید با جدیت پیش برود. افرادی که در همان ابتدای کارشان می‌خواهند راحت و مرفه زندگی کنند و به مسافرت‌های پرخرج بروند و دستشان در مخارج باز باشد، موفق نمی‌شوند. به قول شاعر:

مرد بزرگ باید و عزمی بزرگ تر      تا حل مشکلات به نیروی او کنند  
قانون خلقت است که باید شود ضعیف      هر ملتی که به راحتی و عیش، خو کنند  
تجربه هم نشان داده که انسان‌ها یا ملت‌های راحت طلب به پیشرفت و توسعه نرسیده  
اند. راه‌های سخت، آدم‌ها را می‌سازد و آدم‌های راحت طلب، هم در زندگی و هم در  
کسب و کار، توان مقاومت ندارند. امیر مومنان علی علیه السلام می‌فرماید:

«اگر از من پرسند این شجاعت جسمی و قدرت روحی شما معلول چیست؛ در صورتی که غذای روزانه شما نان جو و نمک و سرکه است؟ من در پاسخ می‌گویم:  
درختان بیابانی که در سنگلاخ‌ها و زیر آفتاب سوزان و با چندین عوامل تلخ، دست  
به گریبانند، از درختان و گیاهانی که در لب جویبار، پرورش یافته‌اند، محکم‌تر و با  
دوام‌ترند»<sup>۱</sup>.

درختان لب جوی آب، که در مهدِ نعمت و در آغوش نوازش باغبان پرورش یافته‌اند با  
مشکلات و مصائب، خونگرفته‌اند، ولی درختان بیابانی در آغوش مشکلات بزرگ شده  
اند؛ فرزند مشکلاتند و مربی آن‌ها بادهای سوزان، آفتاب داغ، کم‌آبی و بی‌بارانی است.

ناصر خسرو هم سروده است:

تا نبیند رنج و سختی مرد، کی گردد تمام      تا نیاید باد و باران، گل کجا بویا شود  
سرگذشت مردان بزرگ اقتصادی که از میان مشکلات سخت، گذر کرده‌اند، درس

۱. نهج البلاغه، نامه ۴۵



بزرگی برای کسانی است که می‌خواهند مشاغل کوچک را آغاز کنند. شرح حال دانشمندان بزرگ که موفقیت‌های خود را از کارهای کوچک و باسختی و مشکلات شروع کردند، خواندنی است؛ مثلاً «فرگوسن» که با یک کارد کوچک، یک ساعت چوبی ساخت. یا «نیوتن» که به وسیله یک ذره بین و یک قطعه کاغذ، نور را تجزیه کرد یا شرح حال دانشمندان بزرگ ایرانی چون بوعلی سینا و زکریای رازی که با کمترین امکانات، خدماتی بزرگ و شایان توجه به بشریت داشتند و هنوز هم آثار آنها پابرجاست، بی‌گمان همه این توفیقات حاصل تحمل سختی و مرارت و دوری از راحت طلبی بوده است.

❁ پسر جوانی در شهری زندگی می‌کرد و در آن شهر هیچ کاری نداشت، دایی اش در یک شهر بزرگ ساکن بود و وضع مالی اش خوب بود. پسر همواره با ترس و نگرانی به رفتن به شهر بزرگ می‌اندیشید و دایی اش می‌گفت در این شهر پول ریخته فقط باید جمع کنی! پسر باورش نمی‌شد و با شک به این موضوع می‌نگریست تا بالاخره تصمیمش را گرفت و عازم شهر بزرگ شد.

در ورود به شهر، دایی اش به استقبالش آمد و با هم به سمت خانه حرکت کردند. جوان نگاهش به بالا و پایین شهر بود و خوشحال بود از این که بالاخره می‌تواند از بیکاری رها شود و پولدار شود و طبق حرف دایی اش از کف خیابان پول جمع کند! همین طور که در مسیر حرکت می‌کردند، ناگهان در مسیر پیاده‌رو، سکه پولی را روی زمین دید، خم شد و سکه را در جیبش گذاشت و به دایی اش با خوشحالی گفت: دایی! راست می‌گفتی در این شهر، پول ریخته، فقط باید آن را جمع کنیم.

دایی، خنده‌ای کرد و گفت: عجله نکن! این طور که فکر می‌کنی هم نیست! جوان متوجه حرف دایی اش نشد و با خوشحالی به فردها اندیشید که می‌رود در خیابان و پول جمع می‌کند. آن شب را جوان با این رویاها خوابید و فردا بدون این که بادایی خدا حافظی کند، راهی خیابان شد تا از کف خیابان پول جمع کند! آن روز را تا شب در خیابان‌ها پیاده روی کرد اما حتی سکه‌ای کم ارزش هم پیدا نکرد! شب هم بدون این که بادایی در این باره صحبت کند، خوابید! او می‌ترسید که دایی اش مسخره اش کند که نتوانسته از کف خیابان پول پیدا کند و در واقع بی‌عرضه بوده است! چند روزی به همین منوال گذشت؛ دایی هم که از کار او خبر داشت، چیزی نمی‌گفت. تا این که بالاخره صبر



جوان تمام شد و به دایمی اش اعتراض کرد که اصلا در خیابان های این شهر پولی نریخته است و من غیر از روز اول، نتوانستم پولی جمع کنم! دایمی خنده ای به جوان کرد و گفت: خواهرزاده عزیزم، منظور من از این که کف خیابان پول ریخته، سکه و پول نیست! بلکه فرصت های زیادی است که می توانی از آنها استفاده کنی! آیا اصلا می دانی کار من چیست؟ من ضایعات و زباله های به درد بخور کنار خیابان ها را جمع و دسته بندی می کنم و می فروشم. صبح تا شب در خیابان ها می چرخم، چیزهای مفید را که مردم دور انداخته اند جمع می کنم و می فروشم، این طور است که می گویم در خیابان پول ریخته است! بله! پول ریخته است اما با سختی و مرارت و زحمت!

اگر فکر کنیم که پول های ریخته با تنبلی و راحت طلبی به دست می آید، مسیر را اشتباه رفته ایم. پول، ریخته اما برای کسی که تلاش کند و با عقل و برنامه پیش برود. هیچ چیز را مجانی به کسی نمی دهند.

## ۱۸. شناخت نیازهای روز

یکی دیگر از عوامل رونق و پیشرفت کسب و کار این است که نیازهای روز را بسنجیم و ببینیم که جامعه به چه چیزهایی نیاز دارد و مطابق همان نیازها، کالاهای خود را تولید یا توزیع کنیم. کسی که نیازسنجی نکند، موفق نمی شود. ممکن است جنسی که ما امروز قصد تولید یا توزیع آن را داریم مورد نیاز مردم نباشد و روی دستمان بماند. کاسب هوشیار، منطقه و شهر و مردم خود و نیازهای آن ها را خوب بررسی می کند و بعد، اقدام می نماید. چند مغازه مشابه در یک محله، فروشی ندارد.

چه در گذشته و چه امروز، شناخت نیاز مشتری و ارائه پیشنهادهای اثرگذار و رفع نیاز و تقاضای مخاطبان، امری مهم و حیاتی در یک کسب و کار است.

این نیازسنجی امر مهمی است که در بازاریابی و مارکتینگ و بیزینس مدل هر کسب و کاری باید به دقت مورد بررسی قرار گیرد و کسی که نیازسنجی نکند، مثل همان مردی است که در کار تجارت بوق شکست خورد، داستانش را برایتان تعریف خواهیم کرد:

❀ قدیم ها حمام ها، شیپور و بوق داشت و گرمابه داران برای آگاه ساختن مردم از باز شدن حمام، یک ساعت پیش از طلوع صبح، شیپور می زدند. اتفاقاً روزی در یکی



از شهرها، شیپور حمام خراب شد. اما از آن جا که در آن شهر فقط دو گر مابه وجود داشت و شیپور و بوق هم مصرف چندانی نداشت، گر مابه دار با زحمت زیادی، بوقی را با قیمت گران تهیه کرد و به حمام آورد.

از قضا مرد غریبی همان روز وارد آن شهر شد و به گر مابه رفت و پای درد دل گر مابه دار نشست که چقدر گرانی شده و امروز یک بوق را به قیمت ده سکه خریده ام! تازه وارد که از قیمت بوق در شهر خود، خبر داشت، تعجب کرد که در این شهر بوق یک سکه ای راده سکه می خرنند! با خیال خود، قرعه شانس در خانه اش رازده بود! مرد، فوراً تصمیم گرفت که تعداد زیادی بوق بخرد و به این شهر بیاورد تا ده برابر سود کند. همین کار را هم کرد و هر چه مال داشت شیپور و بوق خرید و به این شهر آورد. او هر روز در میدان بزرگ شهر بساط می کرد تا بوق ها را به فروش برساند. اما کسی از او خرید نمی کرد، آخرش حاضر بود که بوق ها را به قیمت خریدش همان یک سکه هم بفروشد اما باز هم دریغ از یک مشتری! بازرگانِ حکیمی که عصا به دست از آن میدان عبور می کرد علت آوردن این همه بوق را از آن مرد پرسید. او سرگذشت خود را بازگو کرد. بازرگان خردمند از نادانی او تعجب کرد و گفت: «تو فکر نکردی این شهر، دو گر مابه بیشتر ندارد و این همه بوق و شیپور در این جا به فروش نمی رسد!»

اکنون داستان این مرد بوق فروش، ضرب المثلی شده برای کاسب هایی که بدون شناسایی نیاز مردم، گام در مسیر کسب و کاری می گذارند که از پیش برنامه ریزی نشده است و درباره این دسته کاسب ها می گویند: «فلانی تجارت بوق کرده است!»

## ۱۹. پرهیز از تقلید

در تجارت و کسب و کار، رقابت مثبت خوب است و باعث پیشرفت هم می شود؛ مانند کسی که با دوست یا همسایه اش در کیفیت ارائه محصولات رقابت کند. اصلاً اساس بازار و تولید و کسب و کار، بر رقابت است. لازمه این رقابت هم این است که من بدون حسادت، رفتار اقتصادی رقیب را زیر نظر داشته باشم و توجه کنم که کجا و در چه زمینه ای می توانم با او رقابت کنم. جنبه های مثبت کار او را ببینم و از او «پیروی» کنم. اما این پیروی کردن به معنای تقلید کورکورانه نیست، چون این نوع تقلید، نابود





کننده است و همهٔ فرصت و سرمایه انسان را می‌گیرد. ما می‌دانیم که در هر جایگاهی به الگوبرداری از افراد خبره و متخصص نیاز داریم اما این الگوبرداری با کپی کاری متفاوت است! بعضی از افراد در کسب و کار با همین تقلید، از بین می‌روند؛ مثلاً چون دیده رفیق یا فامیلش فلان شغل را راه انداخته او هم نسنجیده، تقلید می‌کند. همین جا بگویم که تقلید کورکورانه در هیچ زمینه‌ای خوب نیست؛ چه در موقع انتخاب لباس، منزل، ماشین، مسافرت رفتار و کردار، مخصوصاً در عرصهٔ فرهنگ و اقتصاد.

ما به کرات می‌بینیم که تولیدکننده‌ای موفق است و تولیداتش به خوبی فروش می‌رود، بعد از چندی، افرادی بدون تحقیق و شناخت بازار، رقیب او می‌شوند و همان کالا را تولید می‌کنند و البته معمولاً هم موفق نمی‌شوند. یا می‌بینیم تولیدکننده‌ای، بدون شناخت بازار، کالایی تولید می‌کند که نیاز بازار نیست. بعضاً می‌بینیم که در منطقه‌ای مغازه‌ای کسب و کار خوبی دارد، بعد از چندی افرادی همان مغازه را در آن منطقه باز کرده و با این کار، به خودشان و مغازه قبلی ظلم می‌کنند!

بد نیست درباره تقلید به این داستان شیرین که مولوی در «مثنوی» آورده و خیلی مشهور است، اشاره کنم.

❁ در خانقاهی، چند درویش فقیر زندگی می‌کردند. از قضا درویش مسافر و رهگذری از آن نزدیکی می‌گذشت، او که خسته بود، یکسره به خانقاه رفت و «الاغ» خود را به خادم خانقاه سپرد تا یک شب را با درویشان، سپری کند. درویشان گرسنه از آمدن او خوش حال شدند و پی بردند که الاغی هم دارد. پنهانی با هم گفتند: ما که گرسنه‌ایم و در حالت اضطرار هستیم و در این حالت، می‌توانیم از مال این رفیقمان هم استفاده کنیم، پس بیایید الاغ او را بفروشیم و با پول آن غذایی بخریم و از گرسنگی نجات پیدا کنیم. همین کار را کردند و با پول الاغ، غذای مفصلی با حضور خود مسافر خوردند. پس از پایان غذا، مراسم پایکوبی درویشان را شروع کردند و ذکر مطرب برای این پایکوبی، این جمله بود: «خر برفت و خر برفت.»

همهٔ درویشان، همین جمله «خر برفت و خر برفت» را یک صدا با هم می‌گفتند و مجلس خود را گرم کردند. خود آن درویش صاحب الاغ هم که از همه جایی خبر بود، از روی تقلید، همین جمله را گرم‌تر از دیگران می‌گفت.



باری، این ورد «خر برفت» تا نزدیک صبح ادامه داشت و خود آن درویش هم کورکورانه آن ورد را می گفت.

صبح که شد درویش ها خانقاه را خلوت کردند و هر کسی به خانه خود رفت. درویش صاحب الاغ بیرون آمد و از خادم خانقاه، الاغ خود را خواست، او گفت: صوفیان گرسنه آن را فروختند و با پول آن غذا خریدند و خود شما هم سر سفره بودید! درویش گفت: چرا مرا خبر نکردی؟! خادم گفت: به خدا قسم من چندین بار آمدم تا شما را خبر کنم، ولی دیدم تو خودت پرشورتر از دیگران، ورد «خر برفت و خر برفت» را می گویی، لذا گفتم که حتما اطلاع داری! درویش بی نوا گفت: نه، من دیدم دیگران این جمله را می گویند و من هم خوشم آمد!

مولوی در آخر با این بیت نتیجه می گیرد:

خلق را تقلیدشان بر باد داد ای دو صد لعنت بر این تقلید باد  
بالاخره ما هم در کسب و کار و صنعت باید خیلی مراقب باشیم که با تقلید بیجا از دیگران مغبون نشویم و بانگ «خر برفت» سر ندهیم!

## ۲۰. نظم و انضباط

موفقیت در هر کاری با «نظم» امکان پذیر است. کار و کاسبی و تولید و تجارت هم با انضباط و نظم به سر و سامان می رسد. شما هیچ وقت یک کاسب بی نظم را نخواهید دید که در کارش موفق باشد.

این نظم و انضباط باید در جنبه های مختلف باشد: در رفت و آمد، در خرج کردن، در ارائه محصول، در مدیریت زمان و در وظایف دیگر. من چند کاسب خوب در همین مشاغل کوچک را می شناسم که مردم به خاطر همین نظم و انضباطشان مشتری دائم آن ها هستند. می گویند: ما دقیقا می دانیم که او چه ساعتی مغازه خود را باز می کند یا می بندد.

یکی از نشانه های نظم این است که اوقات شبانه روز را برای امور و کارهای خود تقسیم کنیم، امام کاظم علیه السلام می فرماید:

«بکوشید اوقات شبانه روز خود را چهار بخش کنید: قسمتی برای مناجات با خدا، مقداری برای به دست آوردن معاش و بخشی برای معاشرت با برادران مورد اعتماد، که



شما را به عیب‌های تان واقف می‌سازند و در باطن به شما خلوص و صفا دارند و ساعتی را هم به تفریحات و لذت‌های خود اختصاص دهید و از مسرت آن، نیروی انجام وظایف و وقت‌های دیگر را تأمین کنید.»<sup>۱</sup>

کسانی که کار امروز را به فردا می‌اندازند، در کاسبی عقب می‌مانند. از یک تولید کننده موفق پرسیدند: «چطور به این همه کار می‌رسی؟! گفت: آن چه را امروز می‌توانم انجام دهم به فردا موکول نمی‌کنم.»

بی‌گمان موفقیت برخی کشورها مثل چین و ژاپن در توسعه اشتغال و کارآفرینی همین نظم و انضباط است که مثال‌زدنی شده است.

## ۲۱. پذیرفتن واقعیت‌ها

در مشاغل کوچک و بزرگ، پیشرفت و رونق، وقتی رخ می‌دهد که واقعیت‌ها را بپذیریم و نگاه ما واقع بینانه باشد. باید به انتقادی که مشتری به طرز کار و معامله و یا نامرغوبی جنس دارد، گوش داد، باید از انتقادهای باروی باز، استقبال کرد و آن‌ها را به عنوان یک «هدیه» پذیرفت. امام صادق علیه السلام می‌فرماید: «از میان دوستان و برادرانم آن کس را بیشتر دوست دارم که عیب و نقص مرا به من هدیه کند.»<sup>۲</sup>

تولید کننده و صاحبان کسب و کارهای موفق، معمولاً دو کار مهم انجام می‌دهند: یکی این که در جلسات ماهیانه و هفتگی و خصوصی با مدیران میانی و کارمندان خود گفتگو می‌کنند و نظرات آن‌ها را جویا می‌شوند تا بیشتر به ایرادات و مشکلات مجموعه خود مسلط شوند و از دیگر سو به صورت حضوری و تلفنی و به شیوه‌های دیگر، نظرات مشتریان خود را جویا می‌شوند و نیز نظرسنجی می‌کنند و می‌کوشند با روی گشاده انتقادهای و پیشنهادهای مشتریان را پذیرا باشند. کسی که از شنیدن انتقادهای ناراحت می‌شود و نمی‌خواهد واقعیت‌ها را آن چنان که هست ببیند، نباید از مردم ناراحت شود و به روی آنان چنگ بیندازد، او باید خود را بشکند نه آینه را، به قول حافظ: «خودشکن، آینه شکستن خطاست.»

۱. تحف العقول، ج ۱، ص ۴۰۹: «إجتهدوا فی أن یکونَ زمانکم أربع ساعاتٍ...».

۲. کافی، ج ۲، ص ۶۳۹: «أحبُّ إخوانی الّیّ من أهدی الّیّ عُیوبی.».



## ۲۲. همت و اراده

داستان جالبی درباره همت و اراده و نقش آن در موفقیت و پیروزی یک بازرگان شنیده‌ام.

❁ روزی بازرگان موفق از مسافرت برگشت و متوجه شد خانه و مغازه‌اش در غیاب او آتش گرفته و کالاهای گران بهایش همه سوخته و خاکستر شده‌اند و خسارت هنگفتی دیده است. فکر می‌کنید آن مرد چه کرد؟ خدا را مقصر شمرد؟ اشک ریخت؟ خود را ورشکسته و بدبخت پنداشت؟ به زمین و آسمان فحش داد؟ نه، هیچ کدام! بلکه او دست به سوی آسمان بلند کرد و گفت: خدایا! کمک کن تا اراده‌ام نشکند. مرد تاجر، پس از نابودی کسب پر رونق خود، تابلویی بر ویرانه‌های خانه و مغازه‌اش آویخت که روی آن نوشته بود: مغازه‌ام سوخت، اما ایمان و اراده‌ام نسوخته است، فردا شروع به کار خواهم کرد.

همت و اراده در مسیر کسب و کار و خستگی ناپذیری، موضوعی مهم است که در زندگی افراد موفق، به کرات قابل بررسی است. یکی از دوستان موفقم می‌گفت: من بیش از بیست مرتبه در کسب و کار و تولید خود شکست خورده‌ام، اما همه شکست‌ها را سرلوحه پیروزی نمودم و با همت و اراده، دوباره از اول ساختم تا این که موفق شدم. البته مردم بیشتر همین ظاهر و موفقیت امروزی‌ام را می‌بینند و از شکست‌ها و تلاش‌ها و اراده خستگی ناپذیرم بی اطلاع‌اند.

در خاطرات موفق‌ترین تولیدکننده‌ها و نخبه‌های جهان هم دو عنصر شناخت قابلیت‌ها و توانایی‌ها و دیگری خستگی ناپذیری و همت و اراده، بسیار به چشم می‌خورد که نباید از آن غافل شویم.

همت بلند دار که مردان روزگار از همت بلند به جایی رسیده‌اند

❁ داستان «کلنل ساندرس» که امروز برندی جهانی دارد، شنیدنی است. یک روز ساندرس در منزل نشسته بود، در این میان، نوه‌اش آمد و گفت: بابا بزرگ، این ماه برایم یک دوچرخه می‌خری؟ او نوه‌اش را خیلی دوست داشت، گفت: حتماً عزیزم. «ساندرس» بعد با خودش حساب کرد ماهی ۵۰۰ دلار حقوق



بازنشستگی می‌گیرم و حتی در مخارج ماهانه هم می‌مانم. شروع کرد به فکر کردن درباره موفقیت و پیدا کردن راه‌هایی برای درآمد بیشتر. روزی کتابی درباره موفقیت می‌خواند که در یکی از بندهایش نوشته بود: «قابلیت‌های خود را شناسایی کنید و روی کاغذ بنویسد.»

«ساندرس» داشت قابلیت‌های خود را می‌نوشت که نوه‌اش آمد و گفت: بابابزرگ، چه کار می‌کنی؟ پدر بزرگ گفت: دارم کارهایی را که بلدم می‌نویسم. پسرک گفت: بابا بزرگ، بنویس که روش پختن مرغ‌های خوش مزه را هم بلدی.

پیرمرد، پودرهایی درست می‌کرد که وقتی به مرغ‌ها می‌زد مزه مرغ‌ها شگفت‌انگیز می‌شد. دلیل خوش مزگی مرغ‌ها، نوعی «پودر» بود که به عنوان چاشنی به آن‌ها می‌زد و فرد دیگری این پودر و این شیوه پخت را بلد نبود.

از همین جا بود که «ساندرس» راه خود را پیدا کرد، او تصمیم گرفت پودر مرغ درست کند و به غذاخوری‌ها و رستوران‌ها بفروشد. با همت و اراده به راه افتاد و به رستوران‌های زیادی رفت، اما هیچ‌کدام از او نخریدند. به ده‌ها رستوران سر زد و کسی نپذیرفت اما او مایوس نشد تا این که پس از ماه‌ها رفت و آمد، بالاخره یک غذاخوری، حاضر شد پودر مرغ او را بخرد و در غذاهای خود از آن استفاده کند.

امروزه برند «کی اف سی» و کارخانه پودر مرغ کنتاکی در ۱۲۴ کشور دنیا نمایندگی دارد و میلیون‌ها نفر از مرغ‌های خوش مزه او خورده‌اند و اگر در آمریکا کسی بخواهد عکس «ساندرس» و پودر مرغ کنتاکی را جلوی رستوران‌ش بزند باید پنجاه هزار دلار به این شرکت پرداخت کند.

از این موارد و مثال‌ها درباره معجزه همت و اراده فراوان است که حتماً خودتان هم بسیار خواننده و شنیده‌اید.

## ۲۳. درس از شکست‌ها

یکی از راه‌های مهم برای ادامه کار و رونق دادن به آن، درس گرفتن از شکست‌هاست. همان‌طور که اشاره کردم نباید به محض این که در کاری موفق نشدیم پا پس بکشیم و مایوس شویم، باید مقاومت کرد و از شکست‌ها درس آموخت.



❁ خوب است به داستان «جیمز دایسون» اشاره کنم که اکنون صاحب شرکت عظیم «دایسون» است. یکی از ایده‌های فوق العاده او، جاروبرقی بدون کیسه آشغال بود. او یکی از مغزهای خلاق در عرصه اقتصاد است و در بیشتر مصاحبه‌ها و سخنرانی‌هایش، بیش از این که درباره پیروزی‌ها و موفقیت‌هایش حرف بزند از شکست‌ها ناکامی‌هایش حرف می‌زند. این مغز بزرگ اقتصادی می‌گوید: بزرگ‌ترین درس‌هایی که در زندگی گرفته می‌شود درس از شکست‌هاست. همه ما سال‌ها اشتباه می‌کنیم، اما مهم این است که از این شکست‌ها درس بگیریم و از این درس‌ها برای پیشرفت استفاده کنیم.

دایسون و تیم تحقیق او، حدود پنج هزار آزمایش روی جاروبرقی‌ها انجام دادند و شکست خوردند، اما در آخرین پژوهش، بالاخره موفق شدند. وی می‌گوید: مهم این است که شکست‌ها شما را متوقف نکند. هر شکست می‌تواند به شما نشان دهد که در چه جایی و چه زمینه‌ای مشکل داشته‌اید و با برطرف کردن آن‌ها می‌توانید به موفقیت برسید.

## ۲۴. علاقه به کار

من از ابتدای نوجوانی، علاقه به کار داشته‌ام و تا به امروز که بیش از پنجاه سال است مشغول به کار هستم و از صبح زود تا شب به کارهای مختلف می‌پردازم، همین علاقه به کار، محرک و عامل انگیزشی من بوده است. من معتقدم بدون علاقه به کار، در آن موفق نمی‌شوید. این که بسیاری از کارمندان و کارگران در کارشان موفق نمی‌شوند به خاطر همین موضوع است که به کارشان علاقه ندارند. توصیه من به همه جوانان این است که اول علاقه خود را پیدا کنند و بعد در همان مسیر گام بردارند تا موفق شوند. وجود علاقه، نوعی اکسیر در روح و روان و جسم فرد ایجاد می‌کند که بلاشک او را در مسیر موفقیت قرار می‌دهد.

احتمالاً همه شما «بیل گیتس» را می‌شناسید. وی بنیان‌گذار شرکت «مایکروسافت» یکی از بزرگ‌ترین سرمایه‌داران کل تاریخ محسوب می‌شود. کار خود را از شغل‌های کوچک و در مکانی بسیار محدود آغاز کرد. او در سخنرانی‌اش در مورد دلایل پیشرفت و رونق کارش می‌گوید:



روزی که کارم را شروع کردم، اصلاً فکر نمی‌کردم که ثروتمند شوم؛ چه رسد به این که در میان ثروتمندان بزرگ قرار بگیرم. اما علت موفقیت‌م این بود که به کار علاقه داشتم و با عشق آن را دنبال می‌کردم. مطمئن باشید مهم‌ترین مسئله این است که باید عاشق کاری باشید که می‌خواهید انجام دهید، باید به خودتان اعتماد و ایمان داشته باشید. علاقه به کار، هم در مدیر و مالک کسب و کار و هم در تمامی کارمندان و پرسنلی که با او مشغول به کار هستند، بسیار مهم است؛ یک تحقیقات میدانی نشان داده که علاقه به کار تاثیر مهمی در سلامتی و طول عمر دارد. در روان‌شناسی صنعتی، اولین عاملی که به آن توجه می‌کنند، علاقه و اشتیاق به کار است.

## ۲۵. دوری از حاشیه

کارها و مشاغل کوچک، وقتی به رونق می‌رسند که از حاشیه و هیاهو دور باشند. افرادی که بخواهند مدام در معرض حاشیه قرار بگیرند، از کار اصلی خود دور می‌مانند. کسی که کاری را شروع کرده باید با جدیت، اراده و علاقه، دنبال رونق و پیشرفت کارش باشد و به دام حاشیه‌ها نیفتد.

🌸 به تازگی داستان زندگی یک فرد موفق و جوان را خوانده‌ام. یکی از میلیاردرهای مشهور جهان، آقای «جان کوم» در سال ۱۹۷۶ در خانواده‌ای فقیر در «اوکراین» به دنیا آمد؛ خانواده او حتی امکان دسترسی به آب بهداشتی هم نداشتند. وی با مادرش به آمریکا مهاجرت کرد. در حالی که در فقر و با کوپن غذا زندگی می‌کردند. جان کوم رشته کامپیوتر خواند و کم‌کم در زمینه فناوری اطلاعات، فعالیت خویش را آغاز نمود. او کارهایش را در دفتر کوچکی شروع کرد. در ابتدای امر، حتی پول نداشت که برای دختر کوچکش، وسایل مورد نیاز بخرد. آن‌ها وسیله گرم‌کننده نداشتند و مجبور بودند خود را در پتو بپیچند. مایحتاج زندگی را نیز از اتاق کناری قرض می‌گرفتند. زمان گذشت تا این که او به تدریج، نرم‌افزاری کاربردی به نام واتس‌آپ (whatsapp) را بنا نهاد و به تدریج آنقدر پیشرفت کرد که امروز به یکی از ثروتمندترین مردان جهان تبدیل شده است و به بنیادهای خیریه کمک‌های شایانی می‌کند.



جان کوم در خصوص علل موفقیت خود می گوید: من در طول دوران کاری ام کوشیده ام تا از حاشیه ها به دور باشم، دنبال کار خودم بودم و از هیاهو پرهیز کردم، به کسی حسادت نورزیدم؛ او می گوید: برای کالای خود، تبلیغ کنید اما کمتر حرف بزنید و بیشتر کار کنید و همواره از حاشیه ها دور باشید.

متأسفانه یکی از مشکلات برخی افراد که در ایران مطرح می شوند پروژه های بزرگ در دست دارند همین حاشیه هاست؛ حاشیه هایی که در ایران کم نیست و همواره آن ها را از مسیر موفقیت دور می سازد.

## ۲۶. پرهیز از پراکنده کاری

افراد مختلفی را دیده ام که به من می گویند که تو الگوی ما هستی و چون می بینند که من در چند رشته کاری فعالیت می کنم و کارخانجات مختلفی دارم و به تجارت و بازرگانی مشغول هستم، آنها هم می خواهند از ابتدای مسیر، همین گونه چند کار را با هم شروع کنند؛ غافل از آن که در مورد هر یک از این مشاغل و حیطه های کاری، سال های سال فعالیت شده و بعد از موفقیت نسبی در هر مورد، کار بعدی را شروع کرده ام و بی گمان اگر من هم از پنجاه سال قبل می خواستم، همزمان در زمینه های متعدد فعالیت کنم، حتما شکست می خوردم!

در همین راستا جوانانی را می بینیم که می خواهند چند کار را همزمان انجام دهند؛ مخصوصاً کارهایی که زمینه یکسان ندارد و هر کدام، شغل جداگانه ای هستند. کسی که شغلی را انتخاب کرده یکی از آفت های مهم در این مسیر آن است که «پراکنده کار» باشد. انجام دادن چند کار در یک زمان، رفتن از این شغل به شغل دیگر، از این شاخه به شاخه دیگر پریدن، از انواع پراکنده کاری است.

این پراکنده کاری ها، استعداد و علاقه انسان را هدر می دهد و از پیشرفت جلوگیری می کند. در واقع پراکنده کاری معمولاً از کسانی سر می زند که نقشه ای برای کار خود ندارند و مثل یک کشتی بدون قطب نما سرگردانند. معلوم است چنین کشتی ای در اثر برخورد با کوه های مخفی دریایی نابود می شود. خوب است که در این زمینه یک خاطره و یک داستان برایتان نقل کنم:





❁ چندی قبل یکی از دوستانم که در صنعت فرش دستباف موفق بود، به توصیه فرزندش وارد عرصه تولید کفش ماشینی شد و یک کسب و کاری ارتباط با کار خودش را راه اندازی کرد، یک سالی نگذشت که چون در کار تولید تخصص زیادی نداشتند، دچار ضرر و زیان شدند و البته چون در کار قبلی خود هم تمرکز گذشته را نداشتند، فرش فروشی آن‌ها هم با افول مواجه شد و فردی که سال‌ها موفق بود، با دو کسب و کار ضعیف، مشکلات و تبعات فراوانی را تحمل کرد تا به روز اول برگردد.

❁ آقای "لئوناردو دل وکیو" یکی از تاجران بسیار بزرگ و موفق ایتالیایی است، او در شهر «میلان» به دنیا آمد. وی طراح و سازنده قاب‌های عینک است. قاب‌هایی که کیفیت بالایی دارد. «لئوناردو» اکنون در جایگاه هفتم ثروتمندان دنیا قرار دارد. وی از خانواده‌ای فقیر بود. خردسال بود که پدرش از دنیا رفت و چون مادرش قادر نبود او را تامین کند، به یتیم خانه سپرده شد.

لئوناردو، نوجوان بود که در کارگاه کوچکی که قطعات عینک می‌ساختند به شاگردی مشغول شد. او علاقه و مهارت خود را در این کار نشان داد و به شهر «آگوردو»، که مرکز اصلی بسیاری از صنایع عینک بود، نقل مکان کرد. او پس از سال‌ها کار، شرکت «لوکسوتیکا» را به همراه شرکایش در زمینه تولید قاب عینک، تاسیس کرد. به تدریج، شعبه‌های خود را در سراسر دنیا گسترش داد و مطرح شد و در حال حاضر «لوکسوتیکا» بزرگ‌ترین شرکت انواع عینک در جهان است.

وی که بیش از بیست میلیارد دلار ثروت دارد، در شرح حالش، یکی از رازهای موفقیت خود را در این می‌داند که: «پراکنده کار» نبوده است. وی می‌نویسد: من به فلزکاری روی قاب عینک علاقه داشتم، ظرافت‌های این کار را آموختم، بعضی کارهای دیگر هم غیر از عینک سازی برایم پیش آمد که می‌توانستم هم‌زمان انجام دهم، ولی هیچ کار دیگری نکردم و فقط هوش و حواسم به همین کار بود و در همین کار توانستم یکی از موفق‌ترین افراد در دنیا بشوم. البته بعد از مطرح شدن برند لوکسوتیکا و در هنگامی که این مجموعه به نقطه اوج رسید، محصولات و تولیدات دیگری را هم روانه بازار کرده است.

به نظر من کسب و کار شما مثل سرنیزه است نمی‌توانید با هر دو طرف آن به



بازار حمله کنید بلکه باید یک طرف را تیز کنید و از همان سمت حمله کنید! اگر روزی مشاهده کردید که در کسب و کار خود به اوج رسیده‌اید و ظرفیت کار دیگری دارید، آن زمان می‌توانید دوباره سرنیزه جدیدی برای خود و کسب و کار خویش فراهم آورید.

## ۲۷. به روز کردن اطلاعات شغلی

کارهای تولیدی کوچک و بزرگ، وقتی به خوبی رونق پیدا می‌کند که افراد دست اندرکار آن، اطلاعات شغلی خود را به روز کنند. در ژاپن، طی تحقیقی که شد به این نتیجه رسیدند که کنجکاوی برای پیدا کردن راه‌های جدید، عامل موفقیت در تولید بهتر و کیفی‌تر است.

چندی قبل گفتگوی یکی از افراد موفق را می‌خواندم که در مشاغل کوچک مشغول است. وی می‌گفت: وقتی کار روزانه‌ام تمام می‌شود و از محل کار خود خارج می‌شوم تازه کارم شروع می‌شود؛ به این صورت که به کتاب‌فروشی‌ها می‌روم تا ببینم چه کتابی برای کار و وضعیت من مناسب است و چه راه‌حلی را برای رشد بهتر نشان داده‌اند تا بتوانم در کار خود از آن‌ها استفاده کنم.

آری، آموزش و آگاهی در زمینه کسب و کاری که انجام می‌دهیم، خواندن کتاب و مقاله در آن رابطه، حضور در نمایشگاه‌های داخلی و خارجی، حضور در همایش‌ها و سمینارهای مرتبط، بررسی و شناخت رقبا و روزآمد کردن اطلاعات شغلی، باعث پیشرفت و رونق هر کسب و کاری خواهد شد. این کار است که به توسعه فردی شما و توسعه شغل و کسب و کار شما کمک خواهد کرد.

## ۲۸. استعدادیابی

روشن است که همه انسان‌ها علاقه و استعداد یک جور و یکسان ندارند و هر کدام به حرفه و شغل خاصی علاقه دارند می‌توانند در آن توسعه پیدا کنند. به قول مولوی هرکسی را بهر کاری ساختند میل آن را در دلش انداختند در واقع خداوند متعال افراد را با ذوق و استعداد‌های ویژه‌ای آفریده است. اکنون که



چنین است و وظیفهٔ مربیان و معلمان و پدران و مادران آن است که استعدادیابی کنند و هر جوان را به شغل و رشته‌ای که استعداد و علاقه دارد راهنمایی نمایند.

❁ داستان جالبی دربارهٔ یک هنرمند نقاش خوانده‌ام. وی در محیط دبیرستان، دانش آموز تنبلی بود و درس نمی‌خواند. یک روز مشاور مدرسه او را خواست تا دربارهٔ علت درس نخواندنش صحبت کنند. هنگام سخن گفتن متوجه شد که دانش آموز با ذغال بر روی زمین نقاشی می‌کشد؛ او عکس یک پرنده را روی درختی کشید. از همین جا استعداد او را کشف کرد و متوجه شد که او در نقاشی استعداد خوبی دارد. با پدر و مادرش صحبت کرد و آن‌ها را تشویق نمود که فرزندشان را در هنر نقاشی پرورش دهند. همین کار را هم کردند و او نقاش برجسته‌ای شد.

در کتاب «درس‌هایی از یک کارآفرین موفق» هم اشاره کردم به داستان یکی از دوستان پزشکی که علاقه داشت فرزندش در رشته پزشکی تحصیل کند، اما او علاقه‌ای به این کار نداشت و استعداد و علاقه اش در زمینه مکانیک و تعمیر ماشین آلات بود که بالاخره با موافقت پدرش، در این زمینه فعالیتش را آغاز کرد و امروز یکی از افراد موفق در شهر هست که در نمایندگی خودرو فعالیت می‌کند.

حتماً داستان «ادیسون» را هم خوانده‌اید که در کودکی از مدرسه اخراج شد و استعداد وافرش در زمینه اختراعات، جهان را دگرگون کرد. هرکس برای پیشرفت فردی لازم است استعدادهایش را بشناسد و در همان عرصه فعالیت کند.

## ۲۹. نگاه مثبت به ثروت

متأسفانه گاهی در جامعه ما، زمان‌ها و مقاطعی به وجود آمده که به ثروت و ثروتمندان، دید خوبی ندارند و آن‌ها را با تعبیرهایی چون «زالوصفت»، «استثمارگر»، «مفت‌خور» و از این جور عبارات نام می‌برند! این فرهنگ غلطی است. کسی که با ثروت و فکر خود در جامعه به صورت مثبت و موثر کار و تولید می‌کند، مفیدترین عنصر است، چون در جهت تامین معاش مردم و به کارگیری نیروهای مولد تلاش می‌کند و این تامین معاش، در راستای تامین معاد هم هست، زیرا پیامبر صلی الله علیه و آله فرمود: «مَنْ لَمْ يَمَسَّ لَهْ لَمْ يَمَسَّ لَه»؛ کسی که معاش نداشته باشد، معاد هم ندارد.



در کشورهای صنعتی و پیشرفته، داشتن پول یا کالای مادی، ننگ و عار نیست و هیچ کس ثروت خود را پنهان نمی‌کند.

«چرچیل» می‌گوید: اگر جامعه مرفه و ثروتمندی می‌خواهید باید ثروتمندان را که برای جامعه مفیدند به دیده احترام بنگرید.

جامعه گدامنش، جامعه خوبی نیست، دین ما هم گدامنشی را مذمت کرده است. دین ما، مال و ثروت صحیح را زینت زندگی معرفی کرده است؛ چنان که قرآن می‌فرماید: «مال و فرزندان، زینت زندگی دنیوی هستند.»<sup>۱</sup>

از استاد شهید مطهری، نکته جالبی در این باره خوانده‌ام، ایشان می‌گوید: «در اسلام، مال و ثروت هیچ وقت تحقیر نشده است، نه تولیدش نه مبادله اش، نه مصرف کردنش، بلکه همه این‌ها تاکید و توصیه شده است و برای آن‌ها شرایط و موازین مقرر شده است و هرگز ثروت از نظر اسلام، دور افکنی نیست، بلکه دور افکندن آن اسراف، تبذیر و تضييع مال و حرام قطعی است.»<sup>۲</sup>

ارزش ثروت صحیح در دین ما تا جایی است که دفاع از مال در حکم جهاد در راه خداست و کشته شدن در این راه، اجر شهید را دارد؛ چنان که مرحوم علامه مجلسی در کتاب بحار الانوار این حدیث را از رسول خدا ﷺ نقل کرده است که: «هر کس در راه دفاع از مال خود کشته شود شهید است.»<sup>۳</sup>

همین نگاه‌های مثبت به ثروت و سرمایه، باعث تشویق مردم به کار و تلاش خلاقیت و به جریان انداختن استعدادها می‌شود. جوانان و نوجوانان هم باید با نگاه مثبت به ثروت و کسب ثروت توجه کنند، بی‌گمان اگر کسی نگاهش به ثروتمند و ثروت، مثبت نباشد و آن را بد بداند و درباره اش انرژی منفی داشته باشد، هرگز به آن دست پیدا نخواهد کرد.

به نظر من فرهنگ اشتغال در ایران هرگز نهادینه نخواهد شد، مگر این‌که نگاه مثبت و صحیح به ثروت و ثروت آفرینی و کار آفرینی در همه عرصه‌ها ایجاد شود.

۱. سوره کهف، آیه ۴۶: «الْمَالُ وَالْبَنُونَ زِينَةُ الْحَيَاةِ الدُّنْيَا».

۲. استاد مطهری، نظری به نظام اقتصادی اسلام، ص ۱۷.

۳. بحار الانوار، ج ۱۰، ص ۱۰۰: «الْمَقْتُولُ دُونَ مَالِهِ شَهِيدٌ».



### ۳۰. استفاده از فرصت‌ها

در مسئله ایجاد شغل و رونق گرفتن کسب و کار، استفاده از فرصت‌ها، نکته بسیار مهمی است؛ یعنی فردی که عزم و اراده کاری کرده باید با هوش و خلاقیت خود، از فرصت‌ها به خوبی استفاده کند و از همین طریق، بن بست‌ها را بشکند و بتواند به کسب و کار خود، رونق بدهد.

بسیاری از افراد، علت شکست خوردن خود را در زندگی، پیش نیامدن فرصت‌های خوب برای خودشان می‌دانند؛ حال آن که مردان کارآفرین و خلاق، فرصت‌ها را "ایجاد کرده‌اند"؛ یعنی از عادی‌ترین وضعیت‌ها، بزرگ‌ترین فرصت‌ها را به وجود آورده‌اند. این که بعضی‌ها می‌گویند خوش شانس نیستیم و یا می‌گویند ما شانس نداریم که موفق شویم! اینها حرف غلطی است... در واقع شانس یعنی همین فرصت‌ها و استفاده از فرصت‌های پیش روی ما.

این که چگونه فرصت‌ها به دست می‌آیند و از کجا و چگونه به آن‌ها دست پیدا کنیم و اصلاً یافتن فرصت‌ها چگونه و از چه راه‌هایی است، خودش بحث مفصلی است، ولی خلاصه‌اش این است که یافتن فرصت‌ها عمدتاً در هنگام برخورد با مشکلات به وجود می‌آیند. بسیاری از آدم‌ها وقتی به مشکل برخورد می‌کنند معمولاً به آه و ناله می‌افتند یا از این و آن، گله می‌کنند، اما بعضی دیگر هم مشکلات را مسیر بسیار مناسبی برای ایجاد فرصت‌ها می‌دانند. خوب است در این زمینه چند مثال بزنم:

❁ فردی در لبنان از این که فست فود و رستوران خوب در بسیاری از مناطق محبوب شهر پیدا نمی‌شد، ناراضی بود و آن را مشکلی برای خود و دیگر مردم می‌دید. در فکر بود که چه کند؟ تا این که به فکرش رسید رستوران زنجیره‌ای کوچکی به نام «فرانک» ایجاد کند. همین کار را کرد. او کیوسک‌های فروش ساندویچ را به صورت زنجیره‌ای و در مکان‌های مختلف شهر برپا نمود و در مدت کوتاهی، زنجیره او در تمام لبنان، شناخته شد.

نمونه دیگر برای استفاده از فرصت‌ها، در مصر بود: چند سال پیش در کشور مصر، یک مشکل زیرساختی و اقتصادی، سبب کمبود برق شد و در برخی مناطق، چند ساعت



متوالی، برق منطقه، به طور کامل قطع می شد. همه از این مشکل بی برقی شکایت داشتند و زندگی شان به کلی مختل شده بود. در این میان، افرادی تصمیم گرفتند از این مشکل، فرصت بسازند، آن ها شرکتی تاسیس کردند که ژنراتور می فروخت و در مدت کوتاهی موفقیت زیادی به دست آوردند، چون نیاز مردم را در حفظ برق در خانه و محل کارشان پاسخگو بود.

❁ جوانی به من می گفت: من به روان شناسی علاقه زیادی داشتم و ساعت های زیادی را صرف مطالعه در این زمینه می کردم، در این اثناء با یک مانع جدی روبه رو شدم. مانده بودم که با این مانع چه کنم؟ چگونه جواب سوال هایی که در زمینه روان شناسی برایم پیش می آمد، به دست آورم؟ مقاله ها و کتاب های موجود، جواب مرا نمی دادند. به این فکر کردم که حتما افراد زیادی هستند که مانند من به منابع کافی شامل راهکارهای کاربردی و عملی در زمینه روان شناسی دسترسی ندارند و سوالات آنان بی پاسخ مانده است، لذا تصمیم گرفتم دانش خود را تکمیل کنم و یک سایت روان شناسی با راهکارهای عملی راه بیندازم، از همین جا بود که در کسب و کار در فضای مجازی موفق شدم.

این را هم بدانیم که ما باید همچون شکارچی ماهر، در کمین فرصت ها باشیم و از آن ها به خوبی بهره برداری کنیم، چون فرصت ها همیشه به وجود نمی آیند. به فرمایش امیر مومنان علی علیه السلام «فرصت ها مانند ابر، از (آسمان زندگی) می گذرند، مواقعی که فرصت های خیری پیش می آید غنیمت بشمارید»<sup>۱</sup>.

از امام صادق علیه السلام هم نقل شده که فرمود:

«اگر تصمیم برای انجام کاری داری، در آن شتاب کن چون از پیش آمد و حوادث

آینده خبر نداری»<sup>۲</sup>.

❁ در یکی از کشورهای پیشرفته، جوانی پول هایش را جمع کرد و توانست قطعه زمینی را خریداری کند و با امید فراوان و آرزوهای بسیار، کارش را برای کشاورزی در آن مزرعه شروع کرد. اما پس از چند روزی متوجه شد که تعداد زیادی مار زنگی در

۱. نهج البلاغه، حکمت ۲۱: «الفرصة تمرُّ ممَّا السحابِ فانتبهوا فرض الخیر.»

۲. بحار الانوار، ج ۶، ص ۲۲۲.



آن زمین وجود دارد، به علاوه، خاک آن زمین، استعداد رویش گیاه خاصی ندارد. با این وضع، خیلی دل سرد شد، چون این مزرعه مناسب کار نبود؛ زمین شور بود و مملو از مارا!

شاید اگر خیلی از ما جای این جوان بودیم، به شانس خود لعنت می فرستادیم و می گفتیم که با این خرید و این تهدید و بدشانسی، ورشکست شده ایم و باید تا آخر عمر با مشکل زندگی کنیم. اما جوان از همین تهدید، فرصتی برای خودش فراهم آورد، او برای این کار، به مطالعه درباره انواع مار پرداخت و متوجه شد که بسیاری از گونه های کمیاب مار در مزرعه اش وجود دارد. بنابراین با آزمایشگاه های سم شناسی ارتباط برقرار کرد و بعضی مارها را به آن ها فروخت. بعد متوجه شد که گوشت برخی مارها برای تهیه کنسرو و پوست آن ها برای تهیه کیف و کفش زنانه مناسب است، لذا با کارخانه هایی که در این زمینه ها کار می کردند قرارداد بست. از طرف دیگر، با اقدامات حفاظتی، مزرعه خود را مکان مناسبی برای بازدید توریست ها کرد و سالانه تعداد زیادی گردشگر از مارهای سمی آن مزرعه دیدن می کردند و از همین راه، مبالغ زیادی به دست آورد. به این ترتیب او که در گام اول، خود را شکست خورده می دید، اولاً: تهدید را تبدیل به فرصت و ثانیاً: فرصت را تبدیل به شانس کرد و با استفاده از فرصت ها توانست شغل خوبی برای خود، دست و پا کرده و به ثروت و درآمد و موفقیت زیادی دست یابد. این ها نمونه های اندکی از شناخت و بهره گیری از فرصت هاست که جلوی همه ما وجود دارد. فقط باید آن ها را ببینیم و از آن ها غافل نشویم.

### ۳۱. مشتری مداری

از موضوعات مهم در ایجاد فرهنگ اشتغال و توسعه آن، توجه به مشتری و جلب رضایت اوست. اگر فرهنگ مشتری مداری در ذهن و عملکرد ما، جایگاهی نداشته باشد، ما در کسب و کارمان هم توفیقی نخواهیم داشت. بر این اساس است که جلب رضایت مشتری، هدف همه شرکت ها و صاحبان مشاغل است. روشن است که جذب مشتری در گام اول با ارائه کالای کیفی و محصول خوب و مرغوب، امکان پذیر است.



برخوردهای پسندیده با مشتری، رعایت اخلاق و انصاف و رساندن به موقع کالا، از مواردی است که به مشتری مداری کمک می‌کند. و شعار مشتری مداری، وقتی تحقق می‌یابد که مالک و مدیر کسب و کار واقعا به آن باور قلبی داشته باشد.

داستان معروفی برایتان نقل می‌کنم که مرتبط با موضوع مشتری مداری است:

❁ روزی پسری برای پیدا کردن کار از خانه‌اش به راه افتاد و به یکی از فروشگاه‌های بزرگ در شهر «پاریس» رسید. وارد فروشگاه شد و با مدیر آن صحبت کرد که کاری به او بدهد. مدیر فروشگاه به او گفت: یک روز، فرصت داری تا به طور آزمایشی کار کنی، اگر توانستی مشتریان را جذب کنی، آن گاه در مورد استخدام تو تصمیم می‌گیرم. ضمناً تو برای جلب مشتری باید دو اصل را فراموش نکنی: یکی این که همیشه حق با مشتری است. دوم این که در مواقعی که شک داری آیا حق با مشتری است یا نه، به اصل اول رجوع کنی.

در پایان اول روزکاری، مدیر به سراغ پسر رفت و از او پرسید: چقدر فروش کرده‌ای؟ پسر گفت: یک فروش. مدیر تعجب کرد و گفت: فقط یک فروش؟! بی تجربه‌ترین فروشنده‌ها حداقل بیست فروش دارند. پسر گفت: اما همین یک فروش من به اندازه صد فروش بوده است. مدیر گفت: صد فروش! پسر گفت: بله. من یک مشتری داشتم که از من سراغ یک قرص آرام بخش را گرفت، اما حدود ده هزار دلار به او جنس فروختم. من مشتری را کمی ناراحت و عصبی دیدم، ظاهراً با همسرش بگومگو داشت، آمده بود که یک بسته قرص اعصاب بخرد، من نظر او را عوض کردم و یک برنامه ماهی‌گیری شادی بخش و آرام کننده به او دادم، مشتری خیلی راضی رفت و این هم لیست خریدهایش: اول، یک قلاب ماهی‌گیری کوچک، بعد یک قلاب ماهی‌گیری بزرگ، بعد به او گفتم که به یک چادر چندنفره و یک قایق هم نیاز دارید و آنها را هم به وی فروختم.

به نظر شما دلیل این فروش بالا چه بود؟ احترام به مشتری و حس کمک کردن به او و همان اصلی که اول کار، مدیرش به او گوشزد کرده بود.

امروزه تمامی فروشگاه‌های بزرگ، رستوران‌ها و تولیدکننده‌ها به شرطی موفق می‌شوند که اصل مشتری مداری را سرلوحه کار خویش قرار دهند.





### ۳۲. نیت خیر

من به عنوان آخرین نکته مهم در توسعه فرهنگ اشتغال به موضوع اخلاق و نیت خیر می پردازم. به نظر من همه عوامل پیشرفت در کسب و کار، به مادیات نیست، بلکه عوامل معنوی هم تاثیر فراوانی در رونق کار دارند. یکی از آن‌ها داشتن «نیت خیر» است. کسی که با انگیزه خیررسانی وارد کسب و کار و تجارت و تولید می شود به دنبال این است که گره‌ای باز کند و مشکلی را بگشاید. اگر تولید کننده‌ای انگیزه صحیحی برای کار و کاسبی نداشته باشد، دیر یا زود کارش از رونق می افتد.

یکبار یک راننده محترم که مسافرکشی می کرد، می گفت: روزی مسافری سوار کردم، وقتی حرکت کردیم گفت: آقا، با عرض معذرت، مسیر من طولانی است و هیچ پولی همراه ندارم، وقتی به خانه‌ای که مقصدم هست برسم، از صاحب خانه پول می گیرم و به شما می دهم. رفتنم به آن جا خیلی واجب است. اما اگر صاحب خانه نبود، چون من پادرد شدیدی دارم، لطف کن و مرا به همین جا که سوار کردی برسان. من وضع و حالش را که دیدم با خودم تصمیم گرفتم هر طور که شده و بدون کرایه، او را به مقصد برسانم. به مقصد که رسیدیم، صاحب خانه بود. پول را گرفت و به من داد. وقتی می خواستم برگردم در همان مسیر، مسافری به من خورد که برای رفتن به یک مقصد، چند برابر کرایه معمولی را به من داد.

آری، تلاش‌ها و برنامه ریزی‌های ما با نیت خیر به سامان می رسد و رفتارهای شایسته ما با نیت‌های شایسته، به سامان می رسد؛ یعنی همان سخن امیر مومنان علی علیه السلام که فرمود: «شایستگی رفتار به شایستگی نیت است.»<sup>۱</sup>

امیدوارم جوانان عزیز با بهره‌گیری از این ۳۲ نکته‌ای که عرض کردم و عنایت همیشگی به اخلاق و نیت خیر در مسیر اشتغال و کارآفرینی رو به تعالی باشند.

۱. غرالحکم، ص ۳۵: «صَلَحُ الْعَمَلِ بِصَلَحِ النَّيَّةِ».



برای آن که اشتغال با هزینه‌های کم یا بدون هزینه نقدی را رونق دهیم، ابتدا باید «فرهنگ اشتغال» را ایجاد کنیم، زیرا تا چنین فرهنگی به وجود نیاید اشتغال نیز دوام نخواهد یافت. پس باید فضایی ایجاد کرد که در آن، فرهنگ اشتغال، خودبه‌خود، منجر به اشتغال پایدار شود.





بخش سوم:

# ایجاد کسب و کار کم هزینه

(خانگی و غیر خانگی)







## \* کسب و کارهای کم هزینه

ما در موضوع کسب و کارها و مشاغل کم هزینه یا بدون هزینه با دو حوزه کاری مواجه هستیم:

۱- کسب و کارهای عمومی و استارت آپ های کم هزینه؛

۲- مشاغل و استارت آپ های خانگی کم هزینه یا بدون هزینه.

هر یک از این حوزه ها، نیاز به تعریف و ارائه نمونه دارد که به صورت اجمالی به آن اشاره خواهیم کرد. اما پیش از باز کردن این موضوع باید به سوال اساسی دیگری جواب داد، که هر فردی که قصد آغاز کار دارد باید از خودش پرسد: آیا کاری که می خواهم شروع کنم و ایده ای که به نظر رسیده است را اصلاً باید عملیاتی بکنم یا نه و آیا راه اندازی این کسب و کار به صلاحم هست یا نه؟

امروزه، شرایط اقتصادی و کسب و کار ما در سراسر جهان تغییر کرده است. همچون گذشته کسب و کارهای سنتی، استاد و شاگردی، در کنار مغازه در انتظار مشتری نشستن و... به سر آمده و دنیایی جدید فراروی همه ما قرار گرفته است. اگر در ابتدای قرن بیستم، عمده اشتغال مردم در حیطه کشاورزی بود و اگر در اواسط قرن بیستم، اکثر مردم در صنعت و تولید فعالیت می کردند، برای بیست سال آینده، پیش بینی این است که حدود ۹۰ درصد کسب و کار مردم در حیطه خدمات، استارت آپ ها و برنامه های مرتبط با فضای مجازی و دیجیتال باشد.



## سؤال‌های اساسی برای راه اندازی کسب و کار

همه ما باید خودمان را برای زندگی در این دنیای جدید آماده کنیم و قبل از هر امری، بررسی کنیم که چه باید بکنیم؟

فارغ از موضوع فوق، شرایط اقتصادی کشور ایران و تورم‌ها و رکودها و تحریم‌ها و بیکاری‌ها و بحران‌های اقتصادی و سیاسی، بسیاری از جوانان را در این مسیر قرار می‌دهد که باید خودشان دست به کار شوند و کسب و کاری راه بیندازند. لیکن تجربه چند سال گذشته در زمینه استارت‌آپ‌ها و کار آفرینی جوانان، این واقعیت را روشن می‌سازد که خیلی از افراد، بی‌گدار به آب زده‌اند و با مشکلات متعددی روبرو شده‌اند و اکثراً نتوانسته‌اند به سر منزل مقصود برسند. ما با خیلی از استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای جدید و مغازه‌ها و فروشگاه‌ها و شرکت‌های خدماتی و تولیدی روبرو هستیم که مشکل تامین سرمایه دارند، مشکل تولید دارند، بحران نیروی انسانی دارند، خوب نتوانسته‌اند تبلیغات کنند، نمی‌تواند بازاریابی و بازاریابی و جذب مشتری کنند و در نهایت یا بسیار ضعیف ادامه فعالیت می‌دهند و یا این‌که به مرور تعطیل می‌شوند.

من به صورت مختصر و اجمالی سوالات اساسی را مطرح می‌کنم که می‌تواند راه‌گشای هر فردی برای راه اندازی یک کسب و کار جدید باشد. اگر هر جوان و نوجوان و جویای کاری پاسخ این سوالات را بدهد و تمامی مسائل در زمینه‌های ذیل را حل کند، بی‌گمان می‌تواند آن کار را راه اندازی کند. اما اگر نتوانست و نمی‌تواند به این سوالات پاسخ دهد و برای مسائل پیش‌رو، راه‌کاری ندارد، حتما صبر کند، عجله نکند و وقت و انرژی و سرمایه خود را هدر ندهد!

### ۱. مخاطبین این کسب و کار چه کسانی هستند؟

در مرحله اول باید بینم کاری که می‌خواهیم راه اندازی کنیم، چقدر مخاطب دارد؟ آیا آقایان مخاطب ما هستند یا خانم‌ها؟ از نوزادان، کودکان، نوجوانان، جوانان، میانسالان، پیرسالان، کدامیک مشتری بالقوه ما خواهند بود؟ از لحاظ جغرافیایی مآ قرار است یک محله، یک خیابان، بخش‌هایی از یک شهر، یک استان و کشور را درگیر کنیم



یا خدمات ما ملی و فراملی است؟ از لحاظ قشر اجتماعی، مخاطب ما چه ویژگی‌هایی دارد؟ اینها سوالاتی است که باید به آن فکر کنیم و جواب آن را از قبل بدانیم. شاید مخاطب ما می‌تواند ترکیبی از موارد فوق باشد یا انحصاراً مربوط به یک سن و قشر و جغرافیا باشد؛ اما به هر حال باید از قبل، مخاطب را انتخاب کرد و بر اساس آن، به ارائه خدمات یا محصول و کالا پرداخت. باید به این فکر کنیم که بر اساس قدرت و توانایی و مزیت‌ها و امکانات خودمان، چه مخاطبی را انتخاب کنیم و بیشتر روی چه مشتریانی لازم است تمرکز کنیم؟ آیا قرار است انرژی مان را روی جذب همه مخاطبین بگذاریم یا مثلاً ۲۰ درصد مشتریان خاص را جذب کنیم؟

## ۲. خدمات و ارزش‌های قابل ارائه ما چیست؟

ما قرار است به مخاطبی که انتخاب کرده ایم، چه خدمات یا محصولاتی ارائه دهیم؟ این محصول، چه ارزش‌هایی دارد؟ چه مزایایی نسبت به محصولات موجود دارد؟ قرار است چه نیازی از مشتری را رفع کند؟ چقدر محصول ما جدید یا خاص هست؟ و چقدر می‌تواند از رقبا متفاوت باشد و مشتری را به سمت خود جلب کند؟ این‌ها سوالاتی است که خیلی از ما قبل از راه اندازی یک کسب و کار برای آن پاسخی نداریم! بعضی از ما از آنجا که مشاهده می‌کنیم یک کسب و کار در شهر و کشور، موفق بوده است ما هم می‌خواهیم همان را کپی کنیم بدون این که ارزش پیشنهادی جدیدی ارائه دهد و فکری برای جلب و جذب مخاطب داشته باشد!

## ۳. نقاط قوت و فرصت‌های پیش روی این کسب و کار چیست؟

دو موضوع مهم در هر کسب و کاری نقاط قوت و فرصت‌های یک مجموعه است که بررسی می‌شود. حال که می‌خواهیم کسب و کاری راه اندازی کنیم، بررسی نقاط قوت ما هم مهم است. خود ما به عنوان راه انداز یک کسب و کار، چه نقاط قوتی داریم و کسب و کار ما هم در فضای اقتصادی چه نقاط قوتی دارد؟ اینها را باید لیست کنیم و بررسی نماییم. در کنار آن، لازم است فرصت‌های بازار را بسنجیم، کم بودن رقبا، خاص بودن محصول ما، علاقه مردم به خدمات اینترنتی، راحت طلبی مردم، تورم، تحریم‌ها،



افزایش نرخ ارز خارجی، تغییر فرهنگ مردم و... همه اینها می‌تواند فرصت‌هایی فراروی کسب و کاری باشد که قرار است راه اندازی کنیم. هنر یک کارآفرین این است که نقاط قوتش را تقویت کند و از آنها استفاده نموده و البته از فرصت‌ها نیز حداکثر بهره را ببرد.

#### ۴. نقاط ضعف ما چیست؟ چه تهدیدهایی اطراف ما وجود دارد؟

موضوع مهم دیگر در راه اندازی کسب و کار، بررسی نقاط ضعف و تهدیدهاست. ما باید بدانیم خودمان و کسب و کارمان چه نقاط ضعفی دارد. مشکلات ما چیست؟ کمبود سرمایه، مشکل نیروی انسانی، عدم تمرکز، خارج از مرکز بودن و... همه نقاط ضعفی است که باید از قبل آنها را بدانیم و شناخت کامل نسبت به آنها داشته باشیم. تهدیدهای اطراف کسب و کارمان و خودمان را هم باید بشناسیم و لیست کنیم؛ بدانیم که راه اندازی یک کسب و کار در اقتصاد ایران با چه تهدیدهایی مواجه است، رکود، کاهش قدرت خرید مردم، مسائل حقوقی و مالیاتی و... همه تهدیدهایی است که اطراف کسب و کار ما وجود دارد و باید از قبل به آنها واقف باشیم و برای حلشان راهکار داشته باشیم. بی شک هنر کارآفرین این است که نقاط ضعف خود را کاهش داده یا رفع کند و تهدیدهای بیرونی را تبدیل به فرصت نماید.

#### ۵. ما قرار است چه جایگاهی در ذهن مخاطب ایجاد کنیم؟

مخاطب چه بینشی قرار است به ما داشته باشد. آیا ما را گرانفروش می‌داند یا ارزان فروش؟ ما باید به ذهنیت و این سوالات مخاطب جواب دهیم که آیا سرعت ما خوب است؟ عملکرد ما خوب است؟ کیفیت ما خوب است؟ دقت ما خوب است؟ خدمات پس از فروش ما خوب است؟ مشتری مداری ما خوب است یا هر ذهنیت دیگری که در مشتری ایجاد می‌شود، همگی از قبل باید به آن اندیشیده شود و در ذهن مخاطب القا شود... البته باید توجه کنیم که این موضوعات و جایگاه‌یابی فقط با شعار و تبلیغات محقق نمی‌شود و عملکرد هر مجموعه است که جایگاه آن را در ذهن مخاطب ایجاد خواهد کرد.





## ۶. چشم انداز ما و اهداف ما چیست؟

هر کسب و کاری باید چشم انداز مکتوب داشته باشد و برنامه و اهداف آن مشخص باشد. وقتی شما در بالای کوه، ندانید که به کدام سمت می خواهید بروید، به هیچ جا نخواهید رفت! چشم انداز، مسیر بلند مدت و آرزوهای محقق شدنی ما را مشخص می کند و برنامه های کوتاه مدت و میان مدت، مسیرها و استراتژی ها و تاکتیک های دستیابی به آن هدف بزرگ را مشخص خواهد کرد. لذا برای راه اندازی یک کسب و کار موفق، تدوین یک چشم انداز مشخص و حرفه ای الزامی است.

## ۷. از چه طریق با مخاطب ارتباط برقرار خواهیم کرد؟

اکنون که ارزش های پیشنهادی ما مشخص است و مخاطب را انتخاب و اهداف خود را نیز مکتوب کرده ایم، باید بدانیم که راه های جذب این مخاطب چگونه است؟ قرار است تبلیغات کنیم؟ از تبلیغات محیطی استفاده کنیم؟ از فضای مجازی بهره مند شویم؟ بازاریابی حضوری داشته باشیم؟ همایش و نمایشگاه برگزار کنیم؟ مخاطب را ویزیت کنیم؟ تراکت و بروشور چاپ کنیم؟ در مجلات، تبلیغات کنیم و... بررسی این مسائل، عمدتاً به مشاور نیاز دارد که به طور دقیق و حرفه ای راه های ارتباط شما با مخاطب را مشخص می کند. این موضوع نیز اهمیت بسزایی دارد که بسیاری از کسب و کارها در آن مشکل دارند و یا مسیر را اشتباه می روند و یا این که هزینه اشتباه می کنند و یا چون مسیر را نمی دانند، اصلاً اقدامی انجام نمی دهند!

## ۸. چرخه عمر کسب و کار ما چگونه است؟

از ابتدای امر باید بررسی کنیم که فاز اول راه اندازی کسب و کار ما چقدر زمان می برد. باید هم سرمایه اولیه را بدانیم و برآورد کنیم و هم زمان لازم برای به نتیجه رسیدن را در نظر بگیریم. بسیاری از کسب و کارها از آنجا که به این موضوع فکر نکرده اند، در همان فاز اول به شکست می انجامند. ما باید از ابتدا فکر کنیم که چرخه عمر محصول و کسب و کار چند سال است. حتماً هم لازم نیست که کسب و کار ما مادام العمر باشد، ممکن است به تبع



شرایط، فصلی یا چند ساله باشد؛ اما به هر حال باید از قبل بدانیم که این کسب و کار، چند سال می‌تواند ادامه پیدا کند و با تغییرات تکنولوژی و فرهنگ و سبک زندگی مردم چقدر افول کرده و احتمال نابودی آن وجود دارد و یا چقدر توسعه پیدا می‌کند و رشد می‌یابد.

#### ۹. برای راه اندازی، چه منابع و فعالیت‌هایی لازم است؟

از سوال‌های مهم برای راه اندازی یک کسب و کار، بررسی منابع مورد نیاز است. ما چقدر به منابع مادی و سرمایه اولیه نیاز داریم؟ به چه منابع انسانی نیازمند هستیم؟ بودجه جاری ما چقدر باید باشد؟ برای جذب مخاطب و تبلیغات به چه میزان سرمایه نیاز داریم؟ شرکای کلیدی و همکاران ما در طی این مسیر چه کسانی هستند؟ با چه افراد و موسسات و شرکت‌هایی باید تفاهم کنیم؟ و چه فعالیت‌ها و اقدامات کلیدی برای راه اندازی کسب و کارمان باید انجام دهیم؟ همه این‌ها باید قبل از راه اندازی کسب و کار بررسی شده و مورد توجه قرار گیرد.

#### ۱۰. بودجه بندی را برای سال اول فعالیت تعیین کرده ایم؟

سال اول فعالیت هر کسب و کاری بسیار مهم است. البته برای برخی کسب و کارها این موضوع ممکن است در ۳-۴ ماه خلاصه شود و برای برخی دیگر ۱-۲ سال اول فعالیت... اما به هر حال بررسی بودجه بندی سال اول فعالیت کسب و کار، حیاتی است! برای سال اول چقدر سرمایه داریم؟ چقدر برای هزینه‌های جاری سال اول، از قبل سرمایه داریم؟ چقدر روی درآمد جاری حساب کرده ایم؟ هزینه‌های جاری ۳-۴ ماه اول فعالیت چقدر است و از کجا قرار است تامین شود؟ اگر درآمدی که فکر می‌کنیم، محقق نشد، از کجا می‌توانیم تزریق سرمایه داشته باشیم و وام و شریک بگیریم؟ این دست سوالات، مسائلی است که خیلی‌ها به آن فکر نکرده‌اند و من کسب و کارهای بسیاری را دیده‌ام که در طول سال‌های گذشته به خاطر فکر نکردن به آنها با مشکل مواجه شده‌اند! کارآفرین موفق کسی است که از قبل با واقع بینی، هزینه‌ها و درآمدهای سال اول کسب و کار خودش را برآورد نماید و بداند که اگر هم قرار است سال اول فعالیت ضرر کند، این چگونه جبران خواهد شد؟



## ۱۱. آیا توان و علاقه انجام این کار دارم؟

شاید بتوانیم به تمام سوال‌هایی که طرح شد پاسخ بدهیم و برای همه موارد فوق، راهکار داشته باشیم و از لحاظ عقلانی و شرایط کسب و کار، امکانات و سرمایه و برنامه‌ریزی لازم را کرده باشیم... اما سوال اینجاست که آیا ما توان و علاقه و انگیزه انجام این کار را داریم؟

ما باید از خود سوال کنیم آیا شغل مورد نظر از لحاظ احساسی برای من پذیرفتنی است و قلباً به آن علاقه مند هستم؟ آیا از لحاظ منطقی و عقلانی و خانوادگی هم‌شان من هست؟ آیا چشم انداز آتی خودم را بر اساس این شغل می‌توانم متصور شوم؟ هر کسب و کاری که دیگران در آن موفق هستند و از آن پول در می‌آورند، حتماً نمی‌تواند مناسب‌شان و علاقه و شرایط من باشد! آیا به این موضوع توجه کرده‌ام؟ از دیگر سو، آیا مهارت و علم و تجربه و توانایی این کار را دارم؟ آیا توان مدیریت این کسب و کار را دارم؟ آیا می‌توانم یک تیم بزرگ را در صورت نیاز مدیریت و راهبری کنم؟ بی‌گمان اگر توان و علاقه کاری را نداریم اگر هم در کوتاه مدت موفق شویم، حتماً در بلند مدت شکست خواهیم خورد. همان‌طور که اشاره کردم سوالات فوق، موضوعات مهم و اساسی در راستای راه‌اندازی یک کسب و کار جدید است که باید به‌طور دقیق و کامل و جامع بررسی شود. این کار اگر توسط خودتان، یا تیم یا دوستان شما و یا بهره‌گیری از مشاوران انجام شود، بی‌گمان می‌تواند شما را یاری کند تا شغل و کسب و کاری موفق ایجاد کنید و برای خود و جامعه‌تان، موفقیت را به ارمغان آورید.



کسب و کارهای کم‌هزینه، یکی از راه‌های بسیار مؤثر برای کشور است و فعالیت جوانان در این زمینه‌ها باعث رونق تولید و اقتصاد است، اما باید متوجه باشند که بی‌گدار به آب نزنند. از همین رو هر جوان علاقه‌مندی، قبل از شروع کسب و کار باید به این یازده سؤالی که در این بخش، مطرح کرده‌ام پاسخ دهد. اما اگر نتوانست به این سؤالات پاسخ دهد، بی‌تردید به سردرگمی دچار می‌شود و مسیر خود را نمی‌یابد.





## \* کسب‌وکارهای کم‌هزینه و استارت‌آپ‌ها

بعد از بررسی اجمالی سؤالاتی که مطرح شد و به نظر مهم‌ترین سؤالات در زمینه راه‌اندازی کسب و کار است، حال می‌توانیم درباره کسب و کارهای کم‌هزینه بیشتر گفت‌وگو کنیم.

به طور کلی مشاغل کوچک و کم‌هزینه یا بدون سرمایه دو قسمت‌اند: یک دسته، کسب و کارهایی‌اند که نیاز به تکنولوژی جدید مثل اینترنت و موبایل ندارند و به همان شکل سنتی قدیم که در خانه‌ها انجام می‌شد، امروزه هم می‌توان انجام داد؛ مثل قالی‌بافی، گل‌دوزی، قلاب‌بافی، تهیه و آماده کردن شیرینی، ترشی، غذا و امثال این‌ها.

اما نوع دیگر مشاغل کوچک - چه درون خانه انجام شود چه بیرون خانه - به فن‌آوری جدید و اینترنت و موبایل و کامپیوتر نیاز دارند؛ مثل «اسنپ» و کارهای دیگری که نیاز به فضاهای مجازی و ارتباطات اینترنتی دارد. در دنیای امروز به این نوع کسب و کارهای اینترنتی و موبایلی، «استارت‌آپ» (Startup) می‌گویند. تعریف ساده «استارت‌آپ» همان شرکت نوپایی است که با یک ایده ساده شروع می‌شود و به نوعی ممکن است از اینترنت و موبایل استفاده کند تا به کاربران زیادی دسترسی داشته باشند و از این طریق، درآمدهای بالاتری کسب کنند.

در مملکت ما از قدیم، شغل‌های خانگی وجود داشته است، چون در آن زمان‌ها



بیشتر مردم، کارشان کشاورزی و باغداری بوده، معمولاً در فصل سرما، کار در صحرا و باغ نداشتند، لذا به کارهای تولیدی خانگی مفیدی مشغول می‌شدند. قالی بافی، گلیم بافی، ظریف‌کاری روی پارچه و چوب و فلز، گیوه‌دوزی و کارهای دیگری از این قبیل. زنان مخصوصاً در این گونه کارها بسیار فعال بودند. بنده، خاطره‌های بسیار خوب و شیرینی از این نوع کارهای خانگی در همین شهر خودمان «قم» دارم. در شهرها و روستاهای دیگر هم وضع به همین صورت بود. اکنون متأسفانه آن مشاغل، ضعیف شده و باید تلاش کنیم با فرهنگ سازی، دوباره احیا شود.

به گفته کارشناسان، کسب و کارهای خانگی، یکی از بهترین و مطمئن‌ترین راه‌های درآمدزایی و کاهش نرخ بیکاری شناخته می‌شوند و بخش عمده‌ای از نیاز اشتغال ۱۵۰ کشور جهان را تامین می‌کند. ممکن است این مشاغل خانگی در نگاه اول برای ما کم اهمیت باشد و فکر کنیم که امور زندگی ما را تامین نمی‌کند، اما حقیقت این است که اگر کمی صبر و حوصله داشته باشیم و سنجیده عمل کنیم، برای ما پرجاذبه خواهد شد. خوشبختانه امروزه کسب و کارهای خانگی، مورد استقبال واقع شده و به سرعت در حال رواج است. مخصوصاً در خانواده‌هایی که سرمایه خوبی ندارند و از نظر اقتصادی تحت فشارند مشاغل خانگی، بهترین راه کسب درآمد است و خانواده‌ای را از فقر و ناداری، نجات می‌دهد؛ منتها شرطش این است که پشتکار و حوصله داشته باشیم و با خلاقیت و ابتکار، نیاز مردم را بشناسیم و در همین راستا عمل کنیم.

اتفاقاً مشاغل خانگی، مورد حمایت سازمان بین‌المللی کار (ILO) - نماینده سازمان ملل متحد در مسائل کارگری - هم قرار گرفته و آن را به رسمیت شناخته است. در کشور ما هم در سال ۱۳۸۹ قانون ساماندهی مشاغل خانگی به تصویب رسیده و بیش از پیش مورد توجه قرار گرفته است.

### تصور غلط از مشاغل خانگی

بیشتر افراد از مشاغل خانگی تصور ناقصی دارند و فکر می‌کنند هر کاری را می‌توان در خانه انجام داد و آن را مشاغل خانگی نامید، در حالی که این طور نیست. آرایشگاه یا آموزشگاه خیاطی جزو مشاغل خانگی محسوب نمی‌شود و نمی‌توان یک خانه را به



چلوکبابی تبدیل کرد! چون یکی از ویژگی‌های مشاغل خانگی این است که درون خانه و بدون هرگونه مزاحمت فردی یا ازدحام جمعیت انجام شود تا آرامش ساکنین خانه‌ها و آپارتمان‌ها هم مختل نشود و سر و صدا یا ترددی به وجود نیاید.

کسانی که به شیرینی پزی یا پخت و پز غذا، درست کردن ترشی خانگی یا تدارک جعبه‌های کادویی و پکیج‌های خوراکی برای مناسبت‌های خاص مثل عید نوروز، ماه رمضان یا شب یلدا علاقه مند و مسلطند، می‌توانند در خانه این کار را انجام دهند، ولی قبل از آن باید با یک فروشنده شیرینی یا مرکز تهیه غذا یا مغازه‌های سطح شهر وارد مذاکره شوند تا محصولات خانگی خود را برای فروش به آن‌ها عرضه کنند و یا از طریق شبکه‌های مجازی بدون واسطه مشتری جذب کنند و تلفنی سفارش بگیرند و ارسال کنند.

لذا مشاغل خانگی به فعالیت‌هایی اطلاق می‌گردد که فرای سن و جنس از سوی هر زن و مرد و دختر و پسری در هر سنی در خانه بتوان انجام داد و عرضه آن هم در خارج از خانه باشد. این موضوعی است که هزینه تولید را پایین و میزان تولید را هم بالا می‌برد، امری که در کشور چین به وفور قابل مشاهده است و به نظر می‌رسد یکی از علل رشد اقتصادی و تولید فراوان در این کشور، همین موضوع و روی آوردن به مشاغل خانگی باشد.

### اهمیت و فواید مشاغل خانگی

کار کردن در خانه، زندگی افراد را از جنبه‌های مختلفی بهبود می‌بخشد، چون در این شرایط، وقت بیشتری برای خانواده و تربیت و پرورش فرزندان می‌گذارند و بدون این که اجباری به ترک منزل و ساعت‌ها ماندن در شلوغی خیابان‌ها و ترافیک داشته باشند با خیالی آسوده و بدون دغدغه به فعالیت اقتصادی در خانه می‌پردازند. این شیوه کسب و کار علاوه بر منافع مادی که برای اقتصاد خانواده دارد، در حل مشکل بیکاری هم نقش دارد و با توسعه مشاغل خانگی می‌توان افراد بیشتری را به کار مشغول کرد.

در اشتغال خانگی، فرد شغل خود را به منزل می‌آورد و به جای این که هزینه‌های زیادی برای اجاره یا خرید ساختمان بدهد، می‌تواند در منزل، کار و شغل خود را انجام دهد. در این نوع کسب و کار، ارزش افزوده کالاها و خدمات تولید شده، نصیب صاحب خانه می‌شود. کشورهای توسعه یافته، امروزه به دنبال توسعه مشاغل خانگی هستند، برای مثال



ایتالیا، استرالیا، انگلستان و چین از جمله‌های کشورهای موفق در زمینه توسعه کسب و کار خانگی و کار آفرینی خانوادگی به شمار می‌روند؛ به طوری که این دسته مشاغل حتی در انگلستان به شکل حرفه‌ای و تخصصی دنبال می‌شود و شنیده‌ام که ۵۰ درصد از اقتصاد و تولیدات این کشور مختص کسب و کار خانگی است.

در نهایت امروز اشتغال خانگی به دلیل ریسک پذیری پایین، کاهش مصرف انرژی، خلاقیت بیشتر و سرمایه‌گذاری کمتر، مورد اقبال و توجه بسیار قرار گرفته است. با توجه به اهمیت کسب و کارهای خانگی و تاکید صاحب نظران در مورد درآمدزایی و اشتغال زایی بالای این مشاغل، اگر کمی وقت بگذارید و فرصت‌های شغلی منطقه خود را شناسایی و بر اساس نیاز بازار اقدام کنید حتما یک شغل خوب و پردرآمد برای خود دست و پا خواهید کرد.



تایوانی‌ها یک ضرب‌المثل جالبی دارند، می‌گویند: «هر خانه یک کارخانه و هر کارخانه یک خانه.» واقعا این سخن حکیمانه‌ای است؛ باید هر خانه‌ای را محلی برای درآمدزایی کرد؛ یعنی کارخانه‌ای در حد خود. مردم ما در گذشته نیز همین کار را می‌کردند؛ یعنی خانه‌شان غیر از محل آسایش، محل کار هم بود.

امروزه در دنیای جدید هم به کسب و کار خانگی اهمیت می‌دهند و به آن‌ها (home business) می‌گویند. البته معلوم است منظور از مشاغل خانگی، این نیست که لزوما همه اعضای خانواده به کار خاص مشغول باشند، بلکه اگر حتی یک نفر از اعضای خانواده هم به آن مشغول باشد به آن، «شغل خانگی» می‌گویند. این شغل‌ها امروزه جایگاه مهمی در اقتصاد کشورها و خانواده دارد.







## \* خاطره‌هایی از مشاغل کم‌هزینه

در ادامه گفت‌وگوهایم فهرست بلندی را از مشاغل بدون سرمایه یا کم سرمایه در بخش‌های خانگی و غیرخانگی ارائه خواهم کرد. اما قبل از پرداختن به آن فهرست، دوست دارم چند خاطره را که برای خودم در خصوص مشاغل این‌چنینی، پیش آمده است برای شما نقل کنم. بنده چون تولیدکننده هستم و به کسب و کار علاقه دارم، معمولاً به مشاغل توجه خاصی می‌کنم و به این جنبه از زندگی انسان‌ها حساسم. نقل این خاطره‌ها می‌تواند ذائقه خواننده را تغییر دهد و او را در این زمینه با ما هم‌دل تر کند.

### ۱. کاسکو فروش

روزی اتفاقی به یک مغازه «کاسکو» فروشی رفته بودم و قصد کردم تا یکی از آن‌ها را بخرم. قیمت کردم، فروشنده گفت: سه میلیون تومان. تا من آن جا ایستاده بودم، سه عدد از کاسکوها را فروخت. تعجب کردم و آن را شغل پردرآمدی یافتم. با او وارد صحبت شدم و آن مرد، نحوه ورودش را به این شغل این‌گونه گفت: من بچه شاه عبدالعظیم (شهرری) هستم. پدرم معلم بود و بچه کارگرا را درس می‌داد. من هم همراه پدرم می‌رفتم. روزی در راه دیدم مردی کاسکو می‌فروشد، ایستادم، در کار او دقت می‌کردم



دیدم که یک کاسکورا به شصت هزار تومان فروخت. تعجب کردم! پی بردم که باید کاسبی پردرآمدی باشد.

به او گفتم: من می‌توانم شاگرد شما باشم، قبول کرد. فردا آمدم، او تا چند مدت به تدریج نحوه حرف زدن به کاسکورا به من یاد داد. در این کار، علاقه و پشتکار نشان دادم و چند سال گذشت و من با تسلط و علاقه، به کار کاسکوفروشی ادامه می‌دادم. این کار عشق و علاقه و استمرار می‌طلبد، یعنی شما باید یک بچه کاسکوبخوری (که قیمتش کمتر از ۵۰۰ هزار تومان است)، باید از او مراقبت کنی و وقت بگذاری و آموزشش بدهی و با او صحبت کنی تا به حرف زدن بیفتد، آن وقت است که می‌توانی کاسکورا به چند برابر قیمت بفروشی! امروز رونق کاری‌ام به جایی رسیده که چهار مغازه کاسکوفروشی و پرنده‌فروشی در جاهای مختلف دارم. به نظر این شغل، کاری است که هم نیاز به بودجه چندانی ندارد و هم درآمد زیادی می‌تواند عاید فرد کند.

## ۲. خرید و فروش ضایعات

یک روز مردی نزد من آمد و ناله می‌کرد که بیکار است و پولی برای مشغول شدن به کاری ندارد. من که آن روز در کارخانه بودم و داشتم از پشت شیشه دفترم به کارخانه نگاه می‌کردم، ناگهان کار خوبی به نظر رسید و به او «ضایعات فروشی» را پیشنهاد دادم، گفتم: چگونه و از چه راهی؟ گفتم: از همین کارخانه ما شروع کن. ما ضایعات فراوانی مثل کارتن، پلاستیک، کاغذ، تخته و امثال این‌ها داریم. همین امروز مشغول شو و همین‌ها را جمع کن و پول آن‌ها را بعد از آن که فروختی به من بده. او قبول کرد و با مسئول این کار در کارخانه آشنایش کردم. او تا شب مقدار زیادی ضایعات را جمع‌آوری کرد، یک ماشین وانت کرایه کرد و تا فردا صبح آن‌ها را فروخت و کل پول را برای من آورد، من هم بخشی از مبلغ را به عنوان حق الزحمه به وی دادم و از همین جا کارش شروع شد. او به تدریج علاوه بر جمع‌آوری ضایعاتی که از روز قبل در کارخانه ما تولید شده بود، در شهرک صنعتی هم که هستیم، به کارخانه‌ها و تولیدی‌های دیگر نیز مراجعه کرد و ضایعات را از آنها می‌خرید و می‌برد و به فروش می‌رساند. با این کار، صاحب کارخانه هم خوشحال می‌شد که ضایعاتش را رایگان از کارخانه جابجا می‌کند و تازه مبلغ اندکی هم دریافت می‌کند و او



هم این ضایعات را دسته بندی می کرد و می فروخت و کم کم دیدم که کارش گرفته و امروز هم ماشین دارد و هم فرزندش به کمکش آمده و درآمد خوبی دارد.

### ۳. بازسازی ماشین های قدیمی

چندی قبل برای مسافرت به تبریز رفته بودم. از هتل که بیرون آمدم، ماشین پیکان خوشرنگ و تمیزی دیدم که مسافرکشی می کرد، و راننده اش هم خوش مشرب به نظر می رسید، با خودم گفتم که سوار همین ماشین شوم و با راننده اش هم گپی بزنم. از نظم و نظافت ماشین و راننده، تعجب کردم. یک ماشین مسافرکش، این همه تمیز و پاکیزه! در مسیر از او پرسیدم چطور به یک ماشین پیکان اینقدر رسیده‌ای و آن را نووار کرده‌ای؟ او گفت: من ماشین های قدیمی و کارکرده را می خرم و مدتی روی آن ها کار می کنم و تمیز و پاکیزه شان می کنم و از نظر موتور، رنگ و صندلی و تودوزی و تزئینات آن ها را به صورت بسیار چشمگیری در می آورم و بعد به عنوان «عتیقه» می فروشم. راننده شروع به تعریف داستان زندگی اش کرد و گفت: چند سال قبل تمام سرمایه ام را جمع کردم و یک پیکان رده خارج و قراضه را نهصد هزار تومان خریدم که با آن مسافرکشی کنم اما شب اول که ماشین را به خانه آوردم همسرم سوار نمی شد و می گفت: خجالت می کشم. مدتی به همان روش، روی آن کار کردم اما خودم هم بدم آمده بود، لذا مقداری از کاسبی ام را جمع کردم و خرج ماشین کردم و آن را رنگ و تزئینات کردم به شکلی که دیگر خانمم هم خوشش می آمد تا این که فردی در خیابان از ماشین خوشش آمد و آن را به ۳ میلیون تومان خرید! با خودم گفتم چه کاسبی خوبی و الان بیشتر مشغول این کار هستم و مسافرکشی را کنار کارم انجام می دهم. او می گفت: چندی قبل یک پیکان قدیمی را به همین صورت آماده کردم؛ ماشین را حدود ۱۰ میلیون تومان خریدم و حدود ۱۰ میلیون تومان هم خرج رنگ و تزئینات آن کردم و بعد، به یک مشتری که شیفته اش شده بود حدود ۵۰ میلیون تومان فروختم! همین ماشینی که شما هم سوارش هستید، طالب زیادی دارد، اما منتظرم به یک شیفته اش با قیمت خوبی بفروشم.

### ۴. مهندس عسلویه

عسلویه، منطقه نفتی بسیار گسترده‌ای است و چند هزار کارمند و کارگر در آن



مشغولند. مهندسی - که با من آشناست - از ابتدای تاسیس آن منطقه در آن جا کار می‌کند، اما وضع مادی اش پر رونق‌تر از همطرازانش هست. علتش را از او پرسیدم، این گونه توضیح داد:

در ابتدای تاسیس عسلویه که من کارمند بودم و مهندسان و کارکنان به تدریج به آن جا اضافه می‌شدند، در اداره می‌شنیدم که کارکنان امروز، از نبود وسایل خانگی در آن جا گلایه می‌کردند و می‌گفتند که باید از تهران وارد کنیم و گران تمام می‌شود. شوهرخواهر من در تهران لوازم خانگی داشت، من فکر کردم که بیایم از این فرصت استفاده کنم و این نیاز را برطرف کنم و خودم به سود معقولی برسم.

این کار را شروع کردم و از کارکنان، صورت نیازهای لوازم خانگی آن‌ها را گرفتم و به تهران سفارش دادم و به صورت اعتباری خرید کردم. یعنی نه جنسی را از قبل می‌خریدم و نه انبار می‌کردم فقط صورت می‌گرفتم و با چک می‌خریدم و وقتی می‌فروختم، پولش را پرداخت می‌کردم. روزهای اول، چند تایی لوازم خانگی طبق صورت درخواستی می‌آوردم اما بعد، کم کم همه منطقه من را شناختند و در همان عسلویه خانه‌ای به عنوان «انبار» گرفتم و وسایل و لوازم را می‌خریدم و انبار می‌کردم و به تدریج کارم رونق گرفت. در کنار آن، لوازم خانگی دست دوم را هم با قیمت کمی می‌خریدم و در همان منطقه یا جاهای دیگر فروختم.

او می‌گفت با همین رویکرد، کم کم درآمد بیشتر شد و سرمایه خوبی جمع آوری کردم و الان در عین حال که در عسلویه مشغول به کارم، در یک کارخانه یخچال سازی هم شریک هستم.

## ۵. نانوای سیار

من کسی را می‌شناسم که خود، همسر و فرزندانش با پختن نان در خانه و فروش آن‌ها، زندگی خوبی دارند و برای چند نفر شغل ایجاد کرده است. یعنی با سرمایه بسیار اندک توانسته است چند نفر را به کار وادارد. او مردی است که آرد آزاد می‌خرد و در خانه، تنوری درست کرده و با کمک همسرش، نان‌های خوشمزه‌ای را می‌پزد. سه فرزند پسر هم دارد که نان‌ها را به صورت خیلی تمیز و بهداشتی می‌پزند و در کیسه‌های نایلونی



بسته بندی می‌کنند و داخل یک دوچرخه می‌گذارند و در چند گوشه خیابان‌های نزدیک منزلشان و یا به سوپرمارکت‌های متفرقه به فروش می‌رسانند. او از این راه زندگی خود را می‌گذراند و تازگی‌ها در صدد است یک نانوائی بزرگ احداث کند.

این اقدام نانوائی خانگی، نتیجهٔ خلاقیت و همت اوست. او برای این کار، دنبال سرمایه‌هنگفت نبوده، از کم شروع کرده و رفته رفته در حال بالا کشیدن خود است. خیلی از این نان‌هایی که در سوپرمارکت‌ها به فروش می‌رسد و به صورت تنوری و با آردم‌گندم و جو و با سبزیجات و به صورت تازه و خشک شده و... به فروش می‌رسند، اکثرآ در خانه‌های شهری و روستایی در حال تولید است و کسب و کارهای خوب و پیر رونق و با برکتی برای صاحبان خود ایجاد کرده است.

## ۶. پیک موتوری

یک روز با هواپیما در حال سفر به مشهد بودم. در حین سفر، با فرد کنار دستم شروع به صحبت کردم و متوجه شدم که مدیر یک شبکه بزرگ پیک موتوری در تهران است. از او خواستم داستان زندگی اش را برایم بگوید.

او گفت: من چند سال قبل هیچ مهارت خاصی نداشتم، سرمایه‌ای هم نداشتم و برای امرار معاش به عنوان پیک موتوری در یک شرکت مشغول به کار شدم. کم‌کم خیابان‌های تهران را خوب یاد گرفتم و از چم‌وخم این کار سر در آوردم اما کار در آن شرکت مرا ارضا نمی‌کرد، به فکر افتادم که خودم یک دفتر پیک موتوری تاسیس کنم. ابتدا با پنج نفر که خودشان موتور داشتند و بیکار هم بودند، صحبت کردم و گفتم: شما حاضرید با من با این شرایط کار کنید؟ قبول کردند. کمی پولهای قبلی ام را جمع کردم و مقداری از طلای همسرم را فروختم و پول مختصری برای رهن دفتر سی متری آماده کردم و یک میز و صندلی و یک خط تلفن اجاره کردم و با همان پنج نفر شروع کردم، کمی این طرف و آن طرف تبلیغ کردم، همسرم هم تلفن‌ها را جواب می‌داد و من خودم کار پیک موتوری انجام می‌دادم و از آن پنج نفر هم درصدی به عنوان حق الزحمه می‌گرفتم. خدا هم کمک کرد و به تدریج کارم را توسعه دادم و توانستم پیک‌های موتوری بیشتر و خط تلفن بیشتر و کارمند و حسابدار و دفتر بزرگ‌تری بگیرم. اکنون در مجموعه ما هفتصد نفر موتوری



در امر حمل و نقل مردم فعالیت دارند. من مدیر این مجموعه هستم و همسر من هم مدیر داخلی آن است و توانستم بدون سرمایه و فقط با یک مدیریت صحیح و تلاش و انگیزه و پشتکار، کسب و کارم را به این مرحله برسانم.



هرکس که با تولید و کسب و کار به صورت جدی، سروکار داشته باشد خاطره‌های جالبی از مشاغل کم هزینه در ذهن و ضمیرش هست. بنده نیز معمولاً در برخوردها و دیدارها و مسافرت‌ها و با صحبت کردن با صاحبان مشاغل، خاطره‌های جالبی در این مورد به دست آوردم.





## \* معرفی بعضی از کسب و کارهای کم‌هزینه و بدون هزینه

هر فردی متناسب با استعداد و علاقه خود و بر اساس نیازهای محیط زندگی اش می‌تواند به شغل‌های کم‌سرمایه و کوچک، مشغول شود. اگر سوالات اساسی که به آنها اشاره کردم مورد توجه قرار گیرد، اگر ظرفیت‌ها، توانایی‌ها، مهارت‌ها، دانش و سواد هر فرد، توسط خودش بررسی شود و علاقه و انگیزه نیز مدنظر قرار گیرد، همانند افرادی که به سرگذشت آنها اشاره کردم و خود شما هم بسیار از آنها را سراغ دارید، لیست بلندبالایی از مشاغل وجود دارد که هرکس می‌تواند برای خود انتخاب نماید؛ این مشاغل بسیار زیادند. در ادامه برای جوانان و نوجوانان دختر و پسر اعم از شهری و روستایی، چه آنهایی که سرمایه دارند و چه آنها که سرمایه‌ای اندک دارند و چه آنان که اصلاً سرمایه‌ای ندارند، به لیست صدتایی از مشاغل مختلف خانگی و غیرخانگی اشاره می‌کنم. برخی از این مشاغل یک نفره است و یک نفر خودش به تنهایی در داخل خانه یا بیرون از آن می‌تواند انجام دهد و برخی هم نیاز به تیم یا پرسنلی دارد که به انجام آن کمک کنند، برخی از آنها در اصطلاح استارت‌آپ هستند و برخی از نمونه شغل‌های قدیمی است که قبلاً هم وجود داشته و در آینده هم ادامه خواهد داشت.

به نظرم لیست صدتایی مورد اشاره، که با استفاده از مقالات و نوشته‌ها در سایت‌های اینترنتی و تجربیات مختلف جمع‌آوری شده، راهنمای خوبی برای انتخاب در دنیای امروزی است که برای همه ما می‌تواند مفید باشد.



## ۱. معلم تقویتی دروس مدرسه

شما هم روزی دانش آموز بوده اید و خوب می دانید ضعف در دروس ریاضی و فیزیک و عربی و املا و انشا چقدر دردناک است. پس اگر دیپلم خود را گرفته اید و چند سالی هم در دانشگاه درس خوانده اید و از طرفی به امر آموزش هم علاقه مند هستید می توانید یک آگهی تدریس خصوصی حضوری و آنلاین بزنید. اگر تدریس حضوری را پذیرفتید که حتما می دانید چه کار باید بکنید ولی اگر تدریس آنلاین داشتید به جای این که در کلاس درس بایستید، از طریق نرم افزارهایی مثل اسکایپ یا کانال و ربات تلگرامی و صفحه اینستاگرامی و... یا در قالب جلسات درس ضبط شده تدریس می کنید. تقاضا برای معلم در همه موضوعات، به ویژه موضوعات اصلی مانند زبان انگلیسی، عربی، ریاضی، فیزیک و کامپیوتر همواره وجود داشته است.

## ۲. نویسندگی و تهیه محتوا

نویسندگی عشقی می خواهد که باید حتما در شما وجود داشته باشد. این شغل بدان معنی نیست که شما یک نویسنده برای کتاب ها و محصولات چاپی باشید بلکه به این معناست که شما برای وبلاگ ها، صفحات وب سایت، معرفی محصول، تهیه اسناد فنی و موارد بسیاری از این دست محتوا تولید می کنید. در حال حاضر نویسندگان زیادی برای سایت های مختلف مقاله می نویسند که باعث شده نویسندگی یکی از محبوب ترین شغل های آزاد باشد. شما نیز می توانید با ایجاد صفحه ای شخصی در هر یک از وب سایت های معروف، کار در این زمینه را آغاز کنید. و یا با مراجعه به فروشگاه ها و شرکت ها، کار تولید محتوا را برای آن ها انجام دهید.

## ۳. طراحی گرافیکی

این شغل، برای هر فردی که با نرم افزارهای گرافیکی آشناست و ذوق هنری و سلیقه گرافیکی دارد و عاشق تجربه کردن کارهای جدید است، شغل مناسبی است. این روزها همه به دنبال این هستند که برای خودشان کارت ویزیت زیبا، تراکت تبلیغاتی، کتاب و





مجله و هزار کار هنری و چشمگیر دیگر انجام دهند. شما مهارت‌های تصویرگری تان را با طراحی پوستر، تبلیغات، کارت ویزیت، و غیره به کار گیرید. حتی اگر کار کردن با نرم افزارهای گرافیکی را هم بلد نیستید می‌توانید یک دوره کوتاه مدت ثبت نام کنید و بعد به کار مشغول شوید.

#### ۴. ویرایش و نمونه‌خوانی

این شغل برای آن‌هایی که همیشه در دوره مدرسه، املا و انشای خوب داشتند بسیار مناسب است! این روزها تعداد زیادی از نویسندگان به دلیل کمبود وقت و گرفتاری‌های شغل دوم و سوم خود، نیاز به ویراستارانی دارند تا محتوای کتاب‌ها و مقالات چاپی و الکترونیکی آنان را ویرایش کنند. در حال حاضر ویراستاران مستقل بسیاری وجود دارند که بسیاری از آن‌ها هم خدمات ویرایش و هم نویسندگی را انجام می‌دهند، می‌توانید با مراجعه به یکی از سایت‌های مرتبط و مجلات بزرگ، شغلی مناسب در زمینه ویراستاری بیابید. برای تبلیغ و معرفی کار خود هم می‌توانید با مراجعه به دانشگاه‌ها و اساتید و یا ناشران و یا از خود فضای مجازی استفاده کنید.

#### ۵. تایپ

اگر اندکی حوصله و مهارت ورود اطلاعات به برنامه و تایپ کردن را داشته باشید، این شغل می‌تواند برای شما پولساز باشد. درست است که در عصر حاضر همه سعی می‌کنند کارهای مربوط با تایپ و داده‌هایشان را خودشان انجام دهند، اما هنوز هم بسیاری از مردم فقط با قلم و کاغذ راحت هستند و به یک تایپیست ماهر نیاز دارند. اگر مهارت تایپ داشته باشید، جهت فعالیت در حرفه‌های دیگر از جمله حسابداری، منشی‌گری، خبرنگاری، نویسندگی و تولید محتوا... نیز می‌توانید بهتر مشغول به کار شوید.

#### ۶. کسب درآمد از راه فضای مجازی

این کار را تقریباً همه در هر سن و جنسی می‌توانند انجام دهند. این روزها تمام وقت



مردم در پیام رسان‌هایی مثل تلگرام، واتس‌آپ و اینستاگرام و امثال این‌ها می‌گذرد، پس یک گوشی هوشمند و یک برنامه پیام رسان شروع خوبی برای کار است. می‌توانید برای کسب و کارهای مختلف از طریق این پیام رسان‌ها کارهای مختلف بازاریابی کنید و محتوا یا فیلم و عکس بسازید. کانال و گروه تخصصی بسازید و حتی آگهی بگیرید. بسیاری از مجموعه‌ها و شرکت‌ها و تولیدی‌ها علاقه‌مند هستند که صفحاتی فعال و پویا در فضای مجازی داشته باشند، اگر شما مهارت خوبی در این عرصه داشته باشید، درآمد خوبی کسب خواهید کرد.

## ۷. خرید و فروش کتاب‌های دست دوم

این شغل برای هر آدمی امکان‌پذیر است و برای افرادی که به کتاب علاقه‌مندند بسیار دلپذیر هم هست. امروزه سایت‌های خرید و فروش اینترنتی زیادی مثل شیپور، دیوار و... راه افتادند که شما می‌توانید کتاب‌ها را در آن‌ها تبلیغ کنید. بنابراین کافی است عزم‌تان را جزم کنید و تعدادی کتاب دست دوم با قیمت مناسب بخرید، تر و تمیزشان کنید و در سایت‌های حراجی آنلاین برایشان آگهی کنید و به فروش برسانید. و یا این‌که خودتان یک سایت یا صفحه مجازی برای خرید و فروش در این زمینه ایجاد کنید.

## ۸. تدریس آنلاین زبان

آموزش و یادگیری زبان انگلیسی سال‌هاست که جدی شده است. اگر شما دانش آموخته رشته زبان انگلیسی هستید و یا دوره‌های حرفه‌ای و تخصصی این رشته را گذرانده‌اید و مدرک قابل قبولی دارید تجربه خوبی برای شما می‌تواند باشد. چون بیشتر زبان‌آموزان در محیط اداری کار می‌کنند و همچنین به رایانه و اینترنت پرسرعت هم دسترسی دارند بنابراین می‌توانید یک گروه در پیام رسان‌ها درست کنید، برای خودتان تبلیغات راه بیاندازید، در باره تخصص‌ها و مهارت‌تان سخن بگویید و چند شاگرد زبان آموز برای خودتان پیدا کنید.

در این کار درس‌ها یا به صورت تلفنی یا از طریق یک سرویس تماس تصویری ارائه می‌شود. گاهی این جلسات شب‌ها برگزار می‌شود، چون شما با زبان‌آموزانی در شغل‌ها



و شهرهای مختلف کار می‌کنید. باید متعهد شوید حداقل بیست ساعت در هفته در زمان‌های مشخص کار کنید، و می‌توانید تا ۳۵ ساعت هم کار کنید و البته درآمد خوبی هم کسب نمایید.

نکته این جاست که امروزه آموزش زبان فقط در حوزه زبان انگلیسی نیست و تقاضا برای آموزش زبان‌های عربی، چینی، روسی، کره‌ای، آلمانی و ... هم وجود دارد.

## ۹. فعالیت‌های کامپیوتری

اگر به کامپیوتر و اینترنت علاقه مند هستید، بد نیست به شغل‌هایی مانند طراحی وب یا آموزش مجازی کار با نرم افزارهای پرطرفدار مثل ایندیزاین، فتوشاپ و کورل و حتی برنامه نویسی فکر کنید. تنها هزینه‌ای که برای شروع کار خود لازم دارید هزینه سیستم‌های کامپیوتری است. امروزه مهارت در نرم افزارهای کامپیوتری بسیار مورد نیاز است و می‌تواند جایگاه شغلی خوبی برای شما ایجاد کند.

## ۱۰. راه‌اندازی مزون لباس خانگی

یکی از کارهایی که دختران می‌توانند راه‌اندازی کنند، راه‌اندازی مزون لباس است؛ شما می‌توانید یک سری لباس از برخی شهرها و مراکز مجاز تهیه کنید و یکی از اتاق‌های منزل‌تان را قفسه‌بندی و تبدیل به مزون کنید و با مراجعه حضوری آشنایان و یا فروش اینترنتی و در فضای مجازی آن‌ها را به فروش برسانید. اگر خودتان خیاطی یاد بگیرید و به تولید لباس دست بزنید که سود بیشتری حاصل شما خواهد شد.

## ۱۱. ساختن زیورآلات تزئینی

ساختن زیورآلات تزئینی از دیگر موارد مشاغل خانگی است که می‌توانید با در نظر گرفتن میزان بودجه خود آغاز کنید. اگر اوضاع مالی خوبی داشتید از نقره و طلا شروع کنید وگرنه می‌توانید با هر نوع مواد اولیه‌ای از پارچه گرفته تا چرم و سرامیک و چوب، انواع و اقسام زیورآلات را درست کنید و به فروش برسانید. البته سلیقه و نوآوری در این شغل حرف اول را می‌زند که اگر واقعا ایده‌ای به ذهنتان نمی‌رسد



می‌توانید سری به اینترنت و فضای مجازی بزنید و هر آن چه را که لازم است فرا بگیرید و پیاده‌سازی کنید.

## ۱۲. بازاریابی

کسی که روحیه کارآفرینی و انرژی زیادی دارد می‌تواند برای شرکت‌های مختلف و تولیدکننده‌های بسیار زیادی که در بازار کشور وجود دارند نامه نگاری کند و درخواست دهد که محصولاتش را به فروش برساند. برای شروع مثلاً می‌توانید از یک نمایندگی مواد غذایی یا شوینده‌ها آغاز کنید. برای این کار، مستقیماً به شرکت‌ها درخواست بدهید. معمولاً نمایندگان شرکت‌ها برای شروع با سرمایه‌گذاری‌های کوچک آغاز می‌کند و گاهی پولی را برای کالای فروشی پرداخت می‌کنند، بعد از آن، می‌توانید هر اندازه می‌خواهید، کم یا زیاد، کار کنید و براساس میزان فروش تان سود کنید. به عنوان مثال می‌توانید برای فروش اجناس شرکت، دوره‌هایی برگزار کنید و به مرور زمان، مجموعه‌ای از مشتریان را گرد آورید. امروزه یکی از پردرآمدترین مشاغل که هیچ سرمایه‌ای جز مهارت ارتباط نیاز ندارد، بازاریابی است.

## ۱۳. مشاوره

این شغل برای تمام افرادی که یک حرفه بلد هستند عالی است. هر حرفه و هنری که می‌خواهد باشد. بالاخره همیشه یک عده آدم هستند که تازه می‌خواهند وارد شغل شما شوند و نیاز دارند بدانند چه رشته‌ای بخوانند، چه کار کنند، از چه سازمان‌ها و ارگان‌هایی کمک بگیرند، چطور کار پیدا کنند و چطور وقتی بیکار شدند زندگی را بگذرانند! مشاوره در زمینه‌های روان‌شناسی، ازدواج، کتاب‌خوانی، تندخوانی، تبلیغات، گرافیک، مدیریت کسب و کار و... زمینه‌های مختلفی است که می‌توانید انجام دهید.

## ۱۴. آرایشگری و خدمات زیبایی

این حرفه برای افراد علاقه‌مند و مشتاق به خدمات زیبایی بسیار عالی است. اگر در این زمینه تخصص دارید که چه بهتر! اگر هم ندارید می‌توانید دوره‌های کوتاه مدت آرایشگری را بگذرانید و با تبدیل یک اتاق در محل زندگی تان یا بیرون از آن به این کار پردازید. خلاقیت



در این زمینه و انجام امور آرایشگری به صورت تلفنی و اینترنتی و حضوری در مکان شخص متقاضی، می‌تواند شما را از دیگران متمایز سازد. البته امروزه آرایشگری و سالن زیبایی مردانه و زنانه درآمد زیادی دارد که جوانان نباید از آن غافل باشند.

### ۱۵. خیاطی و دوخت و دوز

اگر به کار با پارچه و نخ و چرخ خیاطی علاقه مندید، در واقع یک حرفه بسیار پولساز را در پیش رو دارید. این روزها مردم بیشتر از گذشته به فکر سر و وضع و لباس هایشان هستند و داشتن یک خیاط زبردست و خوش قول در هر محله‌ای نعمت بزرگی برای ساکنان آن منطقه به شمار می‌آید.

### ۱۶. نقاشی

همه مردم از داشتن یک تابلوی نقاشی زیبا و با قیمت مناسب، استقبال می‌کند. پس اگر استعداد طراحی و نقاشی دارید، می‌توانید از راه نقاشی و سفارش گرفتن یا فروش تابلوهای موجود درآمد داشته باشید. برای این کار لازم نیست حتما کارگاهی داشته باشید، بلکه برای ارائه آثارتان می‌توانید از طریق وب سایت یا صفحات اجتماعی، هنرتان را برای نمایش و فروش در آن جا عرضه کنید.

### ۱۷. نماینده خدمات مشتری

این کار برای افراد صبور و بخشنده که می‌توانند هم‌زمان هم با تلفن صحبت کنند و هم با کامپیوتر کار کنند بسیار مناسب است.

بسیاری از شرکت‌ها با خدمات فروش آنلاین به دنبال کارکنانی با قابلیت صحبت کردن عالی و مهارت‌های رایانه‌ای قوی هستند تا مشتریان را راهنمایی کنند؛ مثلاً سفارش را ثبت کنند، یک مناقشه را حل کنند، سایز و رنگ دلخواهشان را پیدا کنند و... البته موقعیت‌های شغلی تمام وقت و نیمه وقت، هر دو در شرکت‌ها وجود دارند اما به علت محدودیت فضا و دردهای بیمه و مشکلات قانونی بسیاری از کسب و کارها ترجیح می‌دهند با یک نیروی دورکار مسلط، کار کنند.



## ۱۸. پرورش قارچ و گیاهان

کافی است که شما کمی اهل گل و گیاه بوده و از برخی شرایط و شیوه‌های نگهداری از گیاهان و خاک و غیره مطلع باشید. این روزها پرورش قارچ تبدیل به یک شغل خانگی بسیار پررونق شده است. البته یادتان باشد قبل از شروع کار فضایی که در اختیار دارید را بررسی و با یک متخصص این رشته هم مشورت کنید. همچنین می‌توان با پرورش گیاهان مختلف و تولید آنها در شیوه‌های جدید و به صورت تزیینی و تراریوم و... به جذب مشتری پرداخت.

## ۱۹. تهیه مواد غذایی و آشپزی

برای این شغل یا باید آشپزی ماهر باشید و یا دست پخت دیگران را عرضه کنید. در هر صورت آشپزی می‌تواند یک شغل پردرآمد خانگی باشد. کافی است استعداد آشپزی داشته باشید، سلیقه مشتری‌ها را بشناسید و به غذا و آشپزی علاقه مند باشید. هم می‌توانید محصولات خود را در فضای مجازی تبلیغ کنید و بفروشید و هم می‌توانید تراکت‌هایی آماده کنید و در محله پخش کنید. ممکن است ماه اول و دوم مشتری نداشته باشید اما با ارائه محصول خوب، رفته رفته تعداد مشتریان افزایش می‌یابد. آشپزی برای ناهار، شام، عصرانه، کیک، نان، دسر و... امروزه از کارهای پررونق است.

## ۲۰. خدمات کاریابی

می‌توانید با تاسیس یک شرکت کوچک به سایر شرکت‌ها، خدمات استخدامی بدهید. فقط به اطلاعات خوبی درباره‌ی جویندگان کار نیاز دارید. تنها کافی است که یک فرد جویای کار را به یک شرکت ارجاع دهید و از این طریق کسب درآمد کنید. این کار رادر فضای مجازی نیز می‌توانید به بهترین نحو انجام دهید که خلأ فراوانی در زمینه آن وجود دارد.

## ۲۱. برگزارکننده جشن‌ها



جشن گرفتن در کلان شهرها یک نوع فرهنگ است. اگر قصد دارید در یک کلان شهر، کسب و کاری به راه بیندازید، ارائه خدمات برنامه ریزی برای یک جشن می تواند ایده کسب و کار خوبی باشد. از آماده سازی وسایل و خوراکی ها و دعوت نامه و خواننده و میز و صندلی و سن و ... همه در این عرصه قابل انجام است.

## ۲۲. خدمات رسانه های اجتماعی

امروزه رسانه های اجتماعی نقش بزرگی در کسب و کار دارند. بسیاری از شرکت ها به دنبال متخصص و تهیه کننده خدمات رسانه های اجتماعی هستند. می توانید شرکتی را تاسیس کنید که برای کسب و کارها امور رسانه ای و روابط عمومی انجام دهد و در بلاگ ها، صفحات فیسبوک و حساب های توئیتر، محتوا بارگذاری کند.

## ۲۳. خدمات ترجمه

امروزه شرکت های بسیاری در سراسر دنیا کار می کنند و گاهی در ارتباط با زبان های مختلف دچار مشکلاتی می شوند. خدمات ترجمه برای برگردان هر نوع سندی لازم است، می توانید در یک یا دو زبانی که به خوبی صحبت می کنید تخصص یابید یا مترجمانی استخدام کنید که به چندین زبان تسلط داشته باشند. امروزه در ایران ترجمه در زبان های انگلیسی و عربی و چینی و روسی جایگاه مهمی دارد و اگر تخصص خوبی در این زمینه ها داشته باشید و بتوانید خوب ارتباط بگیرید، درآمد خوبی کسب خواهید کرد.

## ۲۴. تجهیزات ویدئو کنفرانس و اتاق جلسه

بسیاری از کسب و کارهای کوچک و متوسط، تجهیزات ویدئو کنفرانس یا اتاق جلسه ندارند. اگر فضا، سرمایه و تخصص تجهیزات ویدئو کنفرانس یا اتاق جلسه دارید، می توانید به فکر کسب درآمد از این طریق باشید. اجاره اتاق کنفرانس و تجهیزات مرتبط، جهت برگزاری کلاس و دوره و همایش از نیازهای امروز است که می تواند کسب درآمد خوبی برای شما فراهم کند.



## ۲۵. تور درمانی

به دلیل اینکه معالجه بیماران در بعضی کشورها ارزان تر است، برخی بیماران برای درمان به آنجا سفر می کنند؛ مثلاً هزینه درمان در هند، در مقایسه با کشورهای اروپایی بسیار کمتر است و بسیاری از ملیت ها برای درمان های پزشکی به هند سفر می کنند. در کشور ما هم بعضی خدمات پزشکی برای خارجی ها ارزان تمام می شود. لذا شما می توانید با توجه به نرخ های خارجی و البته پیشرفت پزشکی در ایران، یک شرکت خدماتی تاسیس کنید و به ملیت های خارجی که برای درمان به ایران سفر می کنند سرویس دهید؛ این کار به سرمایه چندانی هم نیاز ندارد و اگر فردی زبان خارجی بداند و ارتباطات خوبی داشته باشد، می تواند در این زمینه به موفقیت های خوبی نائل شود و با تبلیغات در فضای مجازی خود را معرفی کند و مشتری جذب نماید.

## ۲۶. مشاوره تغذیه

اکثر افراد در مورد خوراکی هایی که می خورند نگران هستند و اغلب به دنبال راهنمایی درباره عادت های غذایی و برنامه رژیمی هستند. اگر در این زمینه تخصص دارید می توانید یک مجموعه خدمات مشاوره تغذیه تاسیس کنید. برای این کسب و کار، یک متخصص تغذیه خوب استخدام کنید. یا خودتان آموزش ببینید و در فضای مجازی خود را معرفی نمایید.

## ۲۷. واسطه ماشین های دست دوم

برای بسیاری از افراد قشر متوسط، خرید ماشین، رویایی است که تنها عده معدودی می توانند به آن دست یابند. لذا بسیاری از آن ها به ناچار خرید ماشین دست دوم را انتخاب می کنند. کسی که روابط عمومی بالایی دارد، می تواند با دلالی ماشین های دست دوم یک کسب و کار شروع کند. و البته اگر بتواند ماشین ها را اصلاح و تعمیر و تزئین کنند، با قیمت بالاتری هم می توانند آن را بفروشند.





### ۲۸. تعمیرگاه سیار

گاهی ماشین‌ها در مناطقی خراب می‌شوند که تعمیرگاهی در دسترس نیست، راه‌اندازی یک تعمیرگاه سیار با تعمیرکاران ماهر، فرصتی برای استفاده از این خلاء است. شما می‌توانید به صورت تلفنی یا اینترنتی، در دسترس دارندگان خودرو باشید که با سهولت با شما ارتباط بگیرند و بتوانند از خدمات مکانیکی و تعمیر ماشین شما بهره‌مند شوند. این کار نیاز به سرمایه‌چندانی ندارد و بیش از همه به مهارت و علاقه نیاز دارد.

### ۲۹. تزئین اتومبیل

همه افراد قادر به خرید خودروهای خارجی نیستند و اغلب برای طراحی و ظاهر خوب به دنبال اصلاح خودروی خود هستند. این امر موجب تولد یک کسب و کار خوب به نام خدمات تزئین اتومبیل شده است. اگر در این موضوع سلیقه داشته باشید و تزئینات اتومبیل خصوصاً برای جوانان را به خوبی انجام دهید، به حتم مشتریان قابل توجهی خواهید داشت، این موضوع نیز سرمایه‌چندانی نمی‌خواهد.

### ۳۰. کلاس‌های سرگرمی

امروزه والدین به دنبال پرورش همه‌جانبه فرزندان‌شان هستند و حاضرند به خاطر آن هزینه کنند. این امر منجر به تولد یک ایده کسب و کار خوب به نام کلاس‌های سرگرمی شده است. بر اساس مهارت‌هایی که دارید، می‌توانید کلاس‌هایی برای سرگرمی‌های مفید برگزار کنید. کلاس‌های سرگرمی در کنار مهارت‌آموزی و بازی به کودکان امروزه، تقاضای زیادی ایجاد کرده است.

### ۳۱. مربی‌گری ورزش

ورزش، نیاز همه - به ویژه جوانان - است و افراد زیادی ورزش را به عنوان حرفه دنبال می‌کنند و بسیاری از والدین تمایل دارند فرزندان‌شان در فعالیت‌های فوق برنامه شرکت کنند. اگر در رشته‌های ورزشی، حرفه‌ای هستید می‌توانید به عنوان یک مربی ورزش



کارتان را شروع کنید. مربی ورزشی در باشگاه‌ها و یا به صورت خصوصی اگر همراه با مهارت‌های به روز و دانش جدید باشد، امروزه به عنوان یک شغل، جایگاه خوبی در میان جوانان پیدا کرده است. مربی‌گری ورزش به صورت خصوصی و عمومی و ارائه تمرین و برنامه تمرینی و غذایی برای مخاطبین یکی از مهارت‌های مورد نیاز است.

### ۳۲. نگهداری از کودکان

شاغل بودن مادران، نگهداری کودکانشان را با مشکل روبرو کرده است، لذا به مرکز مطمئنی نیاز دارند که فرزندان شان را به آنجا بسپارند. اگر در یک کلانشهر، خدمات نگهداری از کودکان را آغاز کنید احتمال موفقیت بالایی دارید. ایجاد خانه بازی یا مکان‌های نگهداری و سرگرمی کودکان با کمترین هزینه، از نیازهای امروز خانواده‌های شهری خصوصاً در شهرهای بزرگ است.

### ۳۳. خدمات پیک

خدمات پیک‌رسانی یک کسب و کار قدیمی است. امروزه بسیاری از افراد به دنبال قیمت‌های بهتر حمل و نقل و ارسال زمان‌بندی شده هستند. به نظرم، کسب و کار خوبی است؛ اگر همراه با بهره‌گیری از نرم‌افزارها و خدمات جدید و اینترنتی باشد و به روز رسانی شود.

### ۳۴. خدمات غذایی سیار

ارائه غذای سالم و خوشمزه به شکل خدمات سیار ایده بسیار خوبی است. در این کسب و کار به سرمایه عظیمی نیاز ندارید اما باید غذای سالم و خوشمزه ارائه کنید. و مثلاً غذاها و شیرینی‌های خانگی تولید کنید و با پیک رایگان و به صورت تلفنی یا اینترنتی برای متقاضیان ارسال نمایید.

### ۳۵. بسته‌بندی و جابه‌جایی وسایل

بسته‌بندی و حمل وسایل، همیشه برای کسانی که مجبورند چند وقت یک بار جابه‌جا



شوند، مخصوصاً مستاجران، کار مشکلی است، لذا به افرادی نیاز دارند که در این کار حرفه‌ای باشند. این هم از نیازهای مهم در شهرهای بزرگ است که بیش از سرمایه نیاز به معرفی و ارتباطات و ذوق و سلیقه دارد.

### ۳۶. برداشت آب باران

کشور ما با معضل بزرگ کم‌آبی روبروست، یکی از راه‌های جبرانی استفاده بهینه از آب باران است. برداشت آب باران به معنی ذخیره آب باران برای استفاده در آینده است. در برخی کلان‌شهرها ذخیره آب باران ضروری است. اغلب افراد برای یادگیری درباره برداشت آب باران به کمک نیاز دارند. می‌توانید کسب و کار خودتان را در زمینه ارائه مشاوره درباره برداشت آب باران تاسیس کنید و به افراد مختلف و کشاورزان در این زمینه مشاوره بدهید.

### ۳۷. خرید و فروش محصولات دست‌دوم

این کسب و کار برای کسانی است که قادرند زیبایی را در چیزهای کهنه بیابند. در این کسب و کار، افراد برای کسب درآمد محصولات دست‌دوم خرید و فروش می‌کنند. نکته این جاست که در این عرصه می‌توان از نرم افزارهای کامپیوتری و تلفن هوشمند نیز بهره‌مند شد و هم محصولات دست‌دوم را خرید و هم آن‌ها را در زمینه‌های مختلف عرضه کرد و فروخت.

### ۳۸. فروشگاه سبز

حفظ محیط زیست، یکی از هدف‌های مهم مردم شده و دغدغه آن را دارند. لذا یکی از راه‌های حفظ محیط زیست را گرایش به محصولات سبز دانسته‌اند. محصولات سبز، محصولاتی است که به محیط زیست لطمه نمی‌زند. مثلاً گیاهان ارگانیک، میوه‌های ارگانیک، دمنوش‌ها، عرقیات و... شما می‌توانید یک فروشگاه سبز به صورت حقیقی یا مجازی راه‌اندازی کنید، زیرا دسترسی به چنین محصولاتی همیشه ساده نیست. این کار می‌تواند هم مشکل گشا و هم ایده خوبی برای کسب درآمد باشد.



### ۳۹. مراقبت از حیوانات خانگی

افراد ثروتمندی هستند که حیوانات خانگی دارند اما بعضی اوقات قادر به مراقبت از آن‌ها نیستند. این، فرصتی است که شما می‌توانید از آن بهره‌جسته و در ازای نگهداری از حیوانات خانگی، دستمزد دریافت کنید. این ایده به خصوص در مناطق ثروتمندنشین شهری، خوب جواب می‌دهد؛ شما می‌توانید هم در زمینه نگهداری حیوانات (وقتی که صاحبان آنها به مسافرت می‌روند) و هم در زمینه آموزش، تهیه غذا، حمام کردن، پرستاری و درمان حیوانات خانگی فعالیت داشته باشید.

### ۴۰. خدمات باغبانی

یک باغ برای سرسبز ماندن به وسایل و امکانات مختلفی نیاز دارد؛ از بیل و داس و کلنگ گرفته تا کود و سم. همچنین باغ‌ها و باغچه‌ها به نگهداری نیاز دارند: بیل زدن، هرس کردن، چیدن علف‌های هرز و امثال آن. یکی از مشاغل مفید وارد شدن به خدمات باغبانی است که برای خانه‌های بزرگ، آپارتمان‌ها و ویلاها مورد نیاز است.

### ۴۱. خدمات تعمیر وسایل

تعمیرات وسایل و تجهیزات داخل منزل، از جمله مشاغلی است که سال‌های سال وجود داشته است. اگر این موارد به صورت آنلاین و اینترنتی و بسیار انجام شود، جایگاه بهتری در میان متقاضیان ایجاد می‌کند و این مورد هم از جمله مشاغلی است که نیازی به سرمایه‌چندان ندارد و فقط باید مهارت خوب داشته باشید و البته اگر بیمه نامه و گارانتی ویژه خودتان را هم به مشتریان ارائه بدهید، مشتری وفادار و دائمی ایجاد خواهید کرد که درآمد سرشاری برایتان به ارمغان خواهد آورد.

### ۴۲. امنیت فناوری اطلاعات

با استفاده روزافزون اینترنت، جرایم مرتبط با آن به طرز چشم‌گیری افزایش یافته است. سازمان‌ها همواره به دنبال کارشناسان خبره امنیت آی‌تی و سایبری هستند. اگر



در خدمات امنیت آی تی مهارت دارید می توانید این مهارت را به یک ایده کسب و کار خوب تبدیل کنید و در شرکت ها و موسسات مختلف به ارائه خدمات شبکه و امنیت شبکه و آی تی بپردازید.

### ۴۳. تبلیغات مجازی

اگر بتوانید در اینستاگرام، تلگرام یا دیگر فضاهای مجازی، یک بستر جذاب اطلاع رسانی و خدماتی راه اندازی کنید، بی گمان دنبال کننده های فراوانی خواهید داشت؛ وقتی شما بتوانید هزاران دنبال کننده و به قول معروف فالوور جذب کنید، در این صورت می توانید از شرکت ها و مراکز مختلف، سفارش تبلیغات گرفته و کسب درآمد داشته باشید. امروزه برخی جوان ها صفحات جذابی ایجاد کرده اند و روزانه میلیون ها تومان از تبلیغات در صفحات خود کسب می کنند.

### ۴۴. مشاور املاک

خرید و فروش ملک، از نیازهای انسان است و افراد زیادی برای این کار به مشاور نیاز دارند، بنابراین راه اندازی آژانس املاک، شغل کوچک مناسبی است. گرچه این شغلی قدیمی است؛ اما شما می توانید با نوآوری و علم روز آن را توسعه دهید؛ مهارت های ارتباطی خود را گسترش دهید، سواد خود را در زمینه ملک و ساختمان، راهکارهای برقراری ارتباطات و فروش، قوانین فروش و اجاره توسعه دهید و همچنین از بسترهای فناوری اطلاعات برای فروش و رهن و اجاره بهره گیری کنید تا در این زمینه متمایز و موفق باشید.

### ۴۵. آژانس مسافرتی

مسافرت، همیشه نیاز انسان بوده و افراد تمایل دارند به کمک آن، آرامش کسب کنند و در این میان نمی خواهند نگرانی بابت گرفتن بلیط، رزرو هتل، و چیزهای دیگر، از شیرینی سفرشان بکاهد یا آن را دچار تاخیر کند؛ لذا حاضرند پول خوبی به یک آژانس مسافرتی بدهند تا این کارها را برایشان انجام دهد. اگر بتوانید به صورت آنلاین و سریع،



خدمات بلیط، رزرو مکان، اتومبیل و غیره را برای مسافران انجام دهید، مشتریان زیادی خواهید داشت. امروزه سایت‌ها و شرکت‌های معتبر و بزرگی در این زمینه وجود دارد، اما خلأ‌هایی هم هست که می‌توانند خصوصاً در شهر خود به صورت بومی به آن توجه کنید.

#### ۴۶. سالن ورزشی کوچک

سلامتی، ثروت بزرگی است و به همین دلیل، انسان‌ها باید برای حفظ سلامتی‌شان به خوبی برنامه‌ریزی کنند. ورزش، بهترین راه تامین سلامتی است. همه مردم به باشگاه‌های دولتی و بزرگ، دسترسی ندارند لذا راه اندازی یک باشگاه کوچک در محل، از کسب و کارهای خوب است. سعی کنید در باشگاه خودتان از افراد متخصص تغذیه و ورزش استفاده کنید، از امکانات و مشاوره‌های جدید استفاده کنید و به صورت متمایز و متفاوت خدمات دهید.

#### ۴۷. خدمات غذایی ارگانیک

ارائه خدمات غذای ارگانیک ایده‌ای جدید اما نوآورانه است. در حال حاضر خوراکی‌های ارگانیک، بزرگ‌ترین دغدغه در مصرف غذای سالم است. حتی با وجود آن که گران‌تر هستند، بسیاری از افراد ثروتمند حاضرند به هر قیمتی خوراکی ارگانیک و سالم بخرند. اگر خوراکی‌های مختلفی نظیر نان، ماست، پنیر، شیرینی، غذای سرد و گرم را بتوانید توسط مواد ارگانیک و روش سالم تولید و عرضه کنید، بی‌گمان مشتریان زیادی در مناطق شهری و طبقات بالای اجتماعی خواهید داشت.

#### ۴۸. خدمات برنامه‌ریزی مالی

یکی از مشکلات عمده مدیران، عدم برنامه‌ریزی در مسائل مالی، حساب و کتاب، مالیات و... است اگر در این زمینه تخصص و مهارت دارید، می‌توانید مشاوره و برنامه‌ریزی مالی و حسابداری و ترازنامه مالی و... را به عنوان خدمتی خوب به مدیران کسب و کارها عرضه کنید.



## ۴۹. صنعت آکواریوم

نگهداری یک مخزن یا آکواریوم ماهی، به آرامش فضا و افراد کمک می‌کند. می‌توانید باره اندازی یک فروشگاه آکواریوم، کسب و کار خود را شروع کنید. خصوصا اگر بتوانید خدمات و مشاوره‌های جدید بدهید و به صورت آنلاین و اینترنتی و البته تضمینی خدماتی در زمینه تمیز کردن آکواریوم به صورت حضوری، فروش، نگهداری و زاد و ولد ماهی به مشتریان عرضه نمایید.

## ۵۰. اسباب‌بازی

یکی از وسایل سرگرم کننده که باعث رشد فکری و روحی کودکان می‌شود اسباب بازی است. بچه‌ها اسباب بازی را دوست دارند و پدر و مادرها نیز از خرید اسباب بازی‌های استاندارد استقبال می‌کنند. شما اگر ذوق و سلیقه و هنر دارید می‌توانید خودتان و با کمک چند نفر شروع به تولید انواع اسباب بازی و عروسک کنید و آنها را به صورتی عمده فروشی، خرده فروشی یا اینترنتی در بازار عرضه کنید.

## ۵۱. کتاب آموزشی

جویندگان دانش، همیشه دنبال کتاب هستند. علاوه بر آن، کتاب‌های درسی و کمک درسی و کنکوری نیز از نیازهای دائمی نوجوانان است. اگر بتوانید کتاب آموزشی کتبی و صوتی تولید کنید و یا کتاب‌های منتشر شده کمیاب در بازار را به صورت تلفنی، پیامکی و اینترنتی بفروشید و با پیک رایگان عرضه کنید، هم نیازی از مخاطبین را برطرف کرده اید و هم برای خود درآمد خوبی کسب می‌نمایید.

## ۵۲. عکاسی

عکاسی، شغلی زیبا و خاطره انگیز است. شاید مغازه‌های عکاسی مانند گذشته درآمد مشتری چندان نداشته باشند اما آتلیه‌های عکاسی برای عروسی و تولد و همچنین انجام خدمات عکاسی برای فروشگاه‌ها، طراحان، همایش‌ها، نمایشگاه‌ها و تولید محتوا برای



سایت‌های اینترنتی و شبکه‌های مجازی و هنوز به مهارت عکاسی نیاز دارند. با تهیه یک دوربین عکاسی خوب و گذراندن دوره آموزشی و کسب مهارت و البته توانایی برقراری ارتباطات خوب برای جذب مشتری، می‌توانید در این حرفه کسب درآمد داشته باشید.

### ۵۳. کارواش

آدم‌ها سوار شدن به یک خودروی تمیز را ترجیح می‌دهند، بنابراین رانندگان حاضرند برای شستشوی ماشین خود، هزینه کنند و به همین خاطر تعداد کارواش‌ها رو به رشد است. اگر شما بتوانید خدمات جدید در کارواش ارائه بدهید، نوبت دهی تلفنی بکنید، در زمان انتظار خدمات خاصی مثل اینترنت رایگان و کتاب و مجله و صندلی ماساژور داشته باشید، در محل خودرو، شستشو انجام دهید (کارواش سیار) و متفاوت از دیگران عمل کنید، بی‌گمان در این عرصه نیز که به سرمایه چندانی نیاز ندارد، موفق خواهید بود.

### ۵۴. داروهای گیاهی

اگر در زمینه داروهای گیاهی و گیاهان دارویی تخصص و مهارت دارید، می‌توانید با بسته‌بندی خوب و عرضه این محصولات به صورت مشاوره‌ای و تخصصی چه در سوپر مارکت‌ها و چه در یک مکان خاص و چه به صورت اینترنتی و با پیک رایگان فعالیت خود را شروع کنید. امروزه مصرف داروهای گیاهی و گیاهان دارویی به جای داروهای شیمیایی تقاضای فراوانی پیدا کرده‌اند.

### ۵۵. دستیار خانه

امروزه دستیاران و خدمتکارها بسیار مورد نیاز هستند. شهروندان حاضرند برای دریافت دستیاران خوب هزینه کنند. می‌توانید ارائه خدمات دستیار خانه را شروع کنید و ماهیانه هزینه شارژ بگیریید. خدمات تمیزکاری خانه، پخت و پز، شستشو و اتوکشی لباس‌ها، خرید اقلام ضروری خانه‌ها و آپارتمان‌ها و... خدمات مختلفی است که یک خانه یا خانه‌های داخل یک آپارتمان یا بلوک ساختمانی به آن نیاز دارند و شما می‌توانید در این زمینه فعالیت کنید.





## ۵۶. کتابفروشی سیار

شما می‌توانید یک ماشین ون یا استیشن بخرید و با ناشران مختلف مرتبط شوید و انواع کتاب‌های جذاب و پرفروش را در همین ماشین و در فضاهای مختلف به فروش برسانید. پارک‌ها، نمایشگاه‌ها، فضاهای عمومی، بوستان‌ها و... در شهرهای مختلف مرکز فروش شما خواهد بود.

## ۵۷. خرید و فروش بازار سهام

یکی از فعالیت‌های اقتصادی خوب، حضور در بازار سهام و بورس است که خیلی‌ها علاقه دارند به آن بپردازند، اما در این زمینه تخصصی ندارند، اگر بتوانید با حضور در کلاس‌ها و کسب تجربه و مهارت، به عنوان مشاور بورس فعالیت کنید، هم برای خودتان می‌توانید کسب درآمد کنید و هم به دیگران در این زمینه مشاوره بدهید و حق الزحمه دریافت کنید.

## ۵۸. مشاوره تلفنی نرم افزار و سخت افزار

با فراگیر شدن استفاده از کامپیوتر در اکثر منازل و کسب و کارها و با توجه به اینکه بسیاری از کسانی که از آن استفاده می‌کنند، تحصیلات و تخصصی در زمینه نرم افزار و سخت افزار ندارند، نیاز به حل مشکلات کامپیوتری توسط یک کارشناس زبده در میان مردم وجود دارد. اگر به کار در این زمینه علاقه دارید، می‌توانید با مطالعه و گذراندن دوره‌های آموزشی، یک مشاور تلفنی کامپیوتر شوید. گرفتن یک شماره تلفن هوشمند که بسته به زمان مکالمه، هزینه مشاوره دریافت می‌شود از راهکارهای کسب درآمد در این زمینه است.

## ۵۹. پیاده‌سازی فایل‌های صوتی

بسیاری از محققان، نویسندگان، دانشجویان، خبرنگاران و... که در حرفه خود مشغله زیادی دارند، از یک نیروی متعهد و دقیق که بتواند فایل‌های صوتی ضبط شده



شان (نظیر مصاحبه با افراد، سخنرانی‌ها، کلاس درس اساتید و...) را تایپ کند، استقبال می‌کنند. اگر به این کار علاقه دارید و سرعت تایپتان بد نیست، با یک بازاریابی کوچک در قالب ارسال ایمیل، پیامک و تبلیغ در فضای مجازی و یا تماس با مراکز متقاضی می‌توانید به جذب مشتری پردازید.

### ۶۰. خبرنگاری

اگر سرتان برای ماجراجویی درد می‌کند، احتمال این‌که خبرنگار موفق شوید بسیار است! در میان شهر بگردید و سوژه خبری پیدا کنید، هنگام حوادث در محل وقوع حاضر شوید و اتفاقات ریشه‌یابی کنید، نمونه خبرهای داغ خود را به سردبیر دفاتر روزنامه‌ای و مسئولین کانال‌های خبر مجازی نشان دهید تا به جذب مخاطب پردازید. برای موفقیت در این حرفه، کارهای خبرنگاران دیگر را جهت الگوبرداری مدام رصد کنید و سعی کنید قلم جذاب و متفاوتی داشته باشید. خبرنگاران خوب و حرفه‌ای امروزه درآمد خوبی می‌توانند کسب کنند.

### ۶۱. انیمیشن سازی

فضای مجازی و دنیای تبلیغات مدرن، از متن و تصویر عبور کرده و به تبلیغات پویا روی آورده است. اگر ذهنی خلاق و ایده پرداز دارید، با گذراندن دوره‌های انیمیشن سازی و تبحر در نرم افزارهای مربوطه، می‌توانید چند نمونه انیمیشن کوتاه تبلیغاتی بسازید، در یک پیج اینستاگرامی بارگذاری کنید و با فرستادن پیام و یا مراجعه حضوری جهت مذاکره با مدیران کسب و کارهای مختلف که تمایل به تبلیغ محصولات خود دارند، سفارش کار بگیرید.

### ۶۲. بازاریابی شبکه‌ای

پیش از هر چیز این نکته را خاطر نشان کنم که بازاریابی شبکه‌ای با بازاریابی هر می (گلدکوئست) که فعالیتی غیرقانونی است متفاوت است. در بازاریابی شبکه‌ای، بازاریاب جنس مورد نظر را با قیمت کمتر از شرکت خریداری می‌کند و به دوستان و



آشنایان و مشتریان خود می‌فروشد. اگر ارتباطات اجتماعی گسترده‌ای دارید می‌توانید از این فرصت، به نفع خود استفاده نمایید. امروزه شرکت‌های مختلف و مجوزداری در این زمینه فعالیت می‌کنند و برای بازاریابان خود، درآمدهای خوبی ایجاد می‌کنند،

### ۶۳. برنامه‌ریزی مراسم

جامعه پر مشغله امروزی، از افراد منظم و دقیقی که بتوانند صفر تا صد برگزاری مراسم شادی و عزا را به عهده بگیرند استقبال می‌کند. افرادی که هیچ جزئیاتی را از قلم نیندازند. به عنوان مثال برای برگزاری یک جشن عقد و عروسی، رزرو سالن، عاقد، آرایشگاه، مزون، گل فروشی، ارکستر، فیلمبردار، گل آرایی، سفره عقد، خرید میوه، شیرینی، برنامه‌های ویژه و ... از جمله کارهای است که باید طبق جدول زمان بندی مناسب به بهترین نحو انجام شود. اگر استعداد و علاقه این حرفه را دارید، مشتری خود را از میان قشر ثروتمند بیابید.

### ۶۴. خرید جهیزیه

همان‌طور که در مورد قبلی ذکر شد، جامعه پر مشغله امروزی، باعث بروز فرصت‌های جدیدی برای متقاضیان مشاغل کم‌سرمایه شده است. خرید جهیزیه نیز چندی است به فهرست این مشاغل پیوسته و برای خانم‌های با سلیقه، دقیق و منظم و با پشتکار مناسب می‌باشد. برای جذب مشتری می‌توانید از شبکه‌های مجازی استفاده نموده و پس از ملاقات حضوری با عروس خانم و خانواده او اطلاع از سلیقه و تم مورد علاقه و محدوده هزینه مورد نظر ایشان، لیستی از وسایل مورد نیاز به همراه قیمت تهیه کرده و پس از هماهنگی نهایی، به خرید وسایل و چیدن منزل آنان پردازید.

### ۶۵. مشاوره دکوراسیون داخلی

اهمیت زیبایی دکوراسیون و چیدمان محیط خانه و محل کار از جمله عوامل موثر در نشاط روحی و در مراکز فروش، عامل جذب مشتری می‌باشد. و چه بهتر که این امر



به متخصصان و معماران دکوراسیون داخلی سپرده شود تا با در نظرگیری تمامی جوانب و عوامل موثر نظیر رنگ، نورپردازی، سهولت دسترسی، فضا سازی و... مطلوب ترین نتیجه حاصل گردد. اگر فارغ التحصیل رشته معماری هستید و یا در این زمینه مطالعه و توانمندی دارید می توانید با تبلیغ توانمندی های خود به جذب مشتری بپردازید.

### ۶۶. اجرا روی صحنه

اگر روابط عمومی بالایی دارید و در فن بیان مهارت دارید یا می توانید مهارت خود را در این زمینه افزایش دهید، اجرا روی صحنه، معجری گری، استندآپ کمدی و... از مواردی است که می توانید به آن بپردازید و کسب درآمد کنید.

### ۶۷. مشاوره تلفنی موبایل و تبلت

همان طور که پیش تر در خصوص مشاوره نرم افزار و سخت افزار کامپیوتر گفتیم، افراد زیادی به دلیل نداشتن تخصص بالا در زمینه پیچیدگی سیستم موبایل، تبلت، کنسول های بازی و دیگر گجت ها، هنگام بروز مشکلات به یک کارشناس نیاز دارند تا در همان لحظه از او کمک بگیرند. اگر به فعالیت در این زمینه علاقه دارید با گذراندن دوره های تخصصی و به روز نگه داشتن دانش خود و پس از گرفتن یک شماره تلفن هوشمند که بسته به زمان مکالمه، هزینه مشاوره برای شما محاسبه شود، کار خود را شروع کنید. شما می توانید هم تلفنی و هم اینترنتی به ارائه مشاوره به مخاطبین در این زمینه بپردازید.

### ۶۸. کرایه منزل و ماشین به مسافران

اگر شهر محل زندگی شما مسافر پذیر است و اگر منزل شما یا اطرافیان شما دارای بخشی مجزا برای سکونت چند روزه مسافران است می توانید از این فرصت استفاده کنید و با اجاره چند روزه آن، کسب درآمد داشته باشید. برای این کار می توانید از بستر سایت های اینترنتی مربوطه برای نمایش تصاویر منزل مورد نظر و جذب مسافر بهره ببرید. همچنین می توانید با ارائه آپشن هایی مانند سرو صبحانه و یا دیگر وعده های غذایی، اجاره خودرو با راننده



و یا بدون راننده (پس از گرفتن تضمینات قابل اطمینان)، تورهای گردشگری اماکن دیدنی شهر، شستشو و اتوکشی لباس و دیگر خدمات برای خود تمایز ایجاد کنید.

## ۶۹. ماساژ درمانی در منزل

اگر به فعالیت‌های مربوط به سلامت اشتیاق دارید، می‌توانید یک دوره ماساژ و یک کلینیک را به راحتی در خانه خود راه‌اندازی کنید. هنگامی که دوره‌های آموزشی خود را کامل کردید و مجوز مربوطه را اخذ نمودید، باید در خرید یک تخت ماساژ و همچنین روغن‌های مناسب و محصولات ماساژ سرمایه‌گذاری کنید و به صورت حضوری در مکان‌های مختلف و یا منزل خود مشتری به ارائه ماساژ پرداخته و کسب درآمد کنید.

## ۷۰. انجام کارهای اداری به صورت وکالتی

دوندگی‌های کارهای اداری نظیر اخذ انواع مجوز، پروانه کسب، مجوزهای مربوط به ساخت و ساز، تغییر کاربری و .. همواره موجب کدورت خاطر افراد بوده است و از این‌که یک نفر دیگر این کار را برایشان انجام دهد بسیار استقبال می‌کنند، اگر انرژی کافی برای طی کردن مراحل اداری را دارید، منظم، پیگیر و دارای روابط عمومی خوبی هستید می‌توانید با انجام این امور به صورت وکالتی دستمزد دریافت کنید.

## ۷۱. خدمات درمانی در منزل

بسیاری از بیماران به دلیل مشکلات متعدد، توانایی مراجعه به درمانگاه جهت انجام تزریق آمپول و سرم، چک کردن فشار خون، تعویض سوند، نمونه‌گیری خون و ادرار جهت تحویل به آزمایشگاه، چکاپ و خدماتی از این دست ندارند. لذا در صورتی که دوره‌های مربوطه را گذرانده و مجوز آن را دریافت نموده‌اید می‌توانید با ارائه این خدمات به صورت حضوری، درآمدزایی داشته باشید.

## ۷۲. تهیه مواد آشپزی

باز هم برمی‌گردیم به تغییرات دنیای جامعه پر مشغله امروزی و زنان و مادرانی که



برای انجام کارهایی نظیر خرد کردن سبزی، سرخ کردنی ها، پاک کردن حبوبات، تهیه رب گوجه خانگی، آب لیمو، ترشیجات و... وقت ندارند. لذا تهیه مواد آشپزی، شغل خانگی مناسبی است که مشتریان چشمگیری دارد؛ هم در میان زنان و مردان خانه‌ها و هم در میان فست‌فودها و رستوران‌ها.

### ۷۳. تعمیر و تجهیز موبایل در محل

شما می‌توانید از طریق فضای مجازی و اینستاگرام در عرصه موبایل فعال شوید. تعمیرات موبایل، تأمین قطعات و تجهیزات و قطعات مصرفی و شارژر و... را به صورت سیار و در محل انجام دهید و در کمترین زمان کنار مشتری باشید و نیازهایش را پاسخ دهید و کسب درآمد کنید.

### ۷۴. پرورش گل در منزل

اگر در زمینه کاشت و پرورش گل و گیاه مهارت دارید می‌توانید با عرضه گیاهان پرطرفدار، کاکتوس و بن‌سای و همچنین ساخت تراپیوم‌های تزئینی و در کنار آن انجام خدماتی چون بازدید و رسیدگی حضوری از گیاهان در محل، احیاء گیاهان آسیب دیده، مشاوره تلفنی و تلگرامی (دریافت عکس کنونی گل‌دان، تشخیص بیماری و راهنمایی صاحب آن) یک کسب و کار کوچک برای خود راه‌اندازی کنید. پرورش گیاهان و سبزیجات باروش هیدروپونیک (بدون نیاز به خاک) نیز از روش‌های کارآمد در این زمینه می‌باشد.

### ۷۵. چرم دوزی

یکی از مشاغل پرسود امروزی عرضه اجناس چرم دست‌دوز است که اقبال زیادی نیز در بین اقشار مختلف جامعه دارد. اگر به این هنر علاقه مندید، با گذراندن دوره آموزشی، دوخت نمونه کارهای خلاقانه (انواع کیف‌های زنانه، مردانه، کوله‌پشتی، کیف پول، کیف موبایل در سایزهای مختلف و...) و سپس نمایش نمونه کارها در صفحه اینستاگرام، کانال تلگرام و وب‌سایت یا وبلاگ شخصی و یا بازاریابی حضوری و گرفتن سفارش از فروشگاه‌های مرتبط، به فروش دست‌سازه‌های خود بپردازید.



## ۷۶. انجام تحقیقات میدانی

انجام تحقیقات میدانی از جمله خدماتی است که ممکن است مورد نیاز هر موسسه یا شرکتی باشد. به عنوان مثال یک شرکت برای تحقیق بازار و رصد رقبای خود به کارشناسی احتیاج دارد که با حضور در فروشگاه‌ها و شرکت‌های مختلف به مقایسه ویژگی‌ها بپردازد و آن را گزارش نماید و یا هنگام راه اندازی یک کسب و کار یا تغییر در محصولات، جهت شناخت نیاز و علایق مشتریان، به نیروی فعالی احتیاج دارد که پرسشنامه‌هایی را در جامعه هدف تکمیل نماید. سپس یافته‌ها را در جداول مربوطه وارد کرده و نتایج آماری را گزارش نماید. اگر روابط عمومی خوبی دارید در این زمینه نیز می‌توانید فعال شوید خودتان را در عرصه‌های مختلف معرفی کنید و جذب مشتری و درآمد کنید.

## ۷۷. پرورش مرغ بومی در منزل

پرورش مرغ بومی برخلاف طیور صنعتی از بازده اقتصادی زیادی برخوردار است، زیرا پرورش طیور صنعتی با نوسانات قیمت تخم مرغ و گوشت مرغ در بازار کنونی صرفه اقتصادی ندارد و اکثر مرغداران چه در پرورش مرغ گوشتی و چه در پرورش مرغ تخمگذار صنعتی با ضررهای بسیاری روبرو شده‌اند. تا جایی که در برخی از استان‌ها بیش از ۵۰ درصد مرغداری‌ها تعطیل شده‌اند. هر چند اگر در پرورش مرغ بومی یا همان مرغ محلی، بلد رچین و... از تجهیزات مدرن استفاده شود، سود بیشتری نصیب پرورش دهنده می‌شود، اما با خلاقیت می‌توان تجهیزات پرورش شامل: آبخوری، دان خوری، لانه تخم گذاری و... را با وسایل ساده ساخت. شما در فضاهای مختلف می‌توانید به پرورش مرغ بومی دست بزنید و از تخم مرغ، گوشت، پر و... آن درآمد کسب کنید.

## ۷۸. صنایع هنری

انجام کارهای تزییناتی از قبیل گل دوزی، قلاب بافی، گل چینی، نمددوزی و غیره جهت تهیه ست آشپزخانه (پیشبند، دستکش، حوله، دمکنی و...) و یا سیسمونی



بچه (رویه بالش، روتختی، بالش های عروسکی و...) و کارهایی خلاقانه از این قبیل، در صورت تبلیغات و معرفی از طریق کانال های موثری که مخاطب آن خانم ها باشند می تواند کسب درآمد خوبی در پی داشته باشد.

### ۷۹. پارکینگ خودرو

اگر در شهرهای بزرگ و در مرکز شهر به هر طریقی بتوانید مشکل پارکینگ را حل کنید، نیاز مهم و اساسی را پاسخ گفته اید. گرفتن ماشین و بردن به پارکینگ، ایجاد نرم افزار و اپلیکیشن یا هر طریق دیگری که این مشکل را حل کند، از نیازهای مهم است که می تواند برای شما درآمد ایجاد کند.

### ۸۰. همراه بیمار در بیمارستان

بسیاری از بیماران هستند که به دلایل مختلف هنگام بستری شدن در بیمارستان و انجام عمل جراحی، کسی را ندارند که به عنوان همراه در کنار آنان مانده و در انجام کارها کمکشان کند. این نیز فرصتی است که علاوه بر کسب درآمد، حس خوب کمک به هم نوع را نیز در انسان برمی انگیزد.

### ۸۱. دوبله و گویندگی

اگر صدای دلنشین و تاثیرگذاری دارید و به هنر گویندگی نیز علاقه مندید، پس از این استعداد خدادادی بهره برده و با مراجعه به مراکز صدا و سیمای شهر خود و یا آژانس های تبلیغاتی ای که در استودیوها به تولید تیزرهای تبلیغاتی می پردازند شانس خود را در این حرفه امتحان نمایید.

### ۸۲. خشک کردن میوه

بسیاری از میوه های خشک رایج در بازار بادی اکسید گوگرد خشک می شوند، اما شما می توانید در منزل با روش های مختلفی مثل پهن کردن تکه های میوه در آفتاب، گذاشتن در فر با درجه حرارت کم، خشک کردن با شکر یا روش سرخ کردن، میوه ها را





به صورت سالم تری خشک کرده و چپیس میوه تهیه شده را به صورت فله و یا بسته‌بندی شده بفروشید.

### ۸۳. نگهداری از منازل خالی

در ایام تعطیل، بسیاری از خانواده‌ها هنگام مسافرت و ترک منزل، دغدغه‌هایی همچون آب دادن به گل‌ها، چک کردن امنیت منزل، تحویل گرفتن بسته‌های پستی را در زمان نبودنشان و... دارند و از اینکه یک فرد قابل اعتماد و تضمین شده هنگام غیاب آنها به نگهداری از منزل و رسیدگی به چنین اموری بپردازد استقبال می‌نمایند. برای شروع، می‌توانید این کار را از نگهداری خانه‌های محله خودتان که نسبت به شما شناخت دارند آغاز کنید و کم‌کم به دیگران هم خودتان را معرفی کنید.

### ۸۴. راهنمایی توریست‌ها

توریست‌های زیادی هستند که جهت کاهش هزینه، به جای سفر از طریق تورهای تفریحی، به صورت انفرادی مسافرت می‌کنند. اگر در مکالمه زبان‌های خارجی مهارت دارید، از این فرصت بهره‌جسته و در قبال رزرو مکان، راهنمایی و گرداندن توریست‌ها با ماشین شخصی در شهرهای مختلف دستمزد دریافت کنید. برای جذب این مشتریان بایستی کانال‌های تبلیغاتی کشورهای مختلف را پیدا کرده و در فروم‌های مرتبط با گردشگری عضو شده و برای این موضوع تبلیغ نمایید. این شغل هم از توریست کسب درآمد می‌کند هم از فضا‌های توریستی.

### ۸۵. آموزش رانندگی حرفه‌ای

آموزشگاه‌های رانندگی فقط مقدمات رانندگی را به متقاضیان تعلیم می‌دهند، اما آموزش نکات عملی جهت راننده حرفه‌ای شدن، نیاز به داشتن یک مربی ماهر دارد. اگر یک راننده حرفه‌ای هستید، از این فرصت بهره‌جسته و با تبلیغ در کانال‌های تلگرامی و اینستاگرامی پر بازدید به جذب مشتری پرداخته و در ازای آموزش جلسه‌ای، هزینه دریافت کنید. این شغل خصوصاً در مورد خانم‌ها متقاضیان زیادی دارد.



## ۸۶. ساخت وسایل از مواد بازیافتی

فرهنگ بازیافت مواد پلاستیکی چندی است که در کشور ما جا افتاده است. علاوه بر بازگرداندن این مواد به چرخه تولید، می‌توان با استفاده از بطری‌ها و ظروف پلاستیکی و دورریختنی، وسایل کاربردی و تزئینی ساخت و به فروش رساند. این کار خلاقانه طرفداران زیادی را در بین دوستداران طبیعت خواهد داشت.

## ۸۷. خدمات نگهداری از سالمندان

بسیاری از فرزندان که پدر و مادر پیر و ناتوان دارند، به دلیل تشکیل زندگی و مشغله کاری، امکان این را ندارند که به صورت تمام وقت از والدین خود پرستاری کنند و همواره این دغدغه و نگرانی را بر دوش می‌کشند. وجود یک نیروی قابل اعتماد که ساعاتی از روز در کنار سالمندان بوده و احتیاجات آنان را فراهم آورد و همچنین به فنون کمک‌های اولیه آشنا باشد تا در مواقع ضروری به آنها رسیدگی کند، مورد استقبال جامعه پر مشغله امروزی قرار گرفته است. اگر به پرستاری علاقه دارید، این شغل هم درآمد خوبی دارد و هم تقاضا در مورد آن زیاد است.

## ۸۸. پخش تراکت و تبلیغات محیطی

این کار به تخصص ویژه‌ای نیاز ندارد، اما از موفقیت در آن، داشتن پویایی و مسئولیت‌پذیری است. این که شخصی که مسئولیت پخش تراکت و آگهی نامه‌ها را به عهده می‌گیرد، وجدان کاری داشته و تک‌تک آنها را در مکان‌های مدنظر به دست مردم بدهد و همچنین پشتکار داشته و خستگی ناپذیر باشد. با این خصوصیات شما متقاضیان زیادی خواهید داشت. در فضای مجازی تبلیغ کنید و مشتری جذب کنید.

## ۸۹. تأسیس بوفه در دانشگاه‌ها، بیمارستان‌ها و ..

این کار به مقداری سرمایه نیاز دارد اما با اندکی خلاقیت، می‌تواند شغل درآمدزایی باشد؛ به‌طور مثال شخصی تعریف می‌کرد که در دانشگاه محل تحصیلش، یکی از



دانشجویان که اهل همان شهر بود، مسئولیت بوفه دانشگاه را به عهده گرفته بود و غذاهای مختلفی که مادرش در خانه درست می‌کرد را با قیمت مناسب به فروش می‌رساند. با این کار، هم دانشجویان از شرفست فودرها شده بودند و هم در کنار تحصیل، منبع درآمدی برای خود کسب کرده بود. این فرصت در بیمارستان‌ها نیز وجود دارد، زیرا در آنجا به همراهان بیمار غذا داده نمی‌شود و می‌توانند مشتریان خوبی برای بوفه‌های عرضه‌کننده غذاهای خانگی باشند.

### ۹۰. قالی بافی

فروش دستباف از دیرباز طرفداران ویژه‌ای داشته است. برپایی دار قالی در منزل و بافتن فرش و قالی با طرح و نقش جذاب از مشاغل خانگی شناخته شده‌ای است که در صورت پیوستن به کانال‌های فروش مناسب، کسب درآمد خوبی را برای خانواده دارد.

### ۹۱. کلاس آموزشی (ویژه دانشجویان)

دانشجویان نیز می‌توانند بر اساس توانمندی‌های خود و ارائه خدمات به سایر همکلاسیانشان، درآمذزایی داشته باشند؛ به عنوان مثال اگر دانشجوی درس خوانی هستید و بر تمامی تمرین‌ها و مسائل واحد درسیتان وقوف کامل دارید، می‌توانید در ایام نزدیک امتحانات، برای دیگر دانشجویان کلاس آموزشی جهت مرور مفاهیم و حل تمرین برگزار کنید. این کار برای تمامی دروس، هم برای همکلاسی‌ها در ترم جاری و هم در ترم‌های آینده برای دانشجویان سال پایینی قابل انجام است. همچنین، هنگامی که بدانید تسلط بر مفاهیم، برای شما درآمذزایی مستقیم خواهد داشت، انگیزه تان برای درس خواندن بیشتر و لذت بخش‌تر خواهد شد.

### ۹۲. برگزاری تورهای دانشجویی

یکی دیگر از منابع درآمد در دوران دانشجویی، برگزاری تورهای تفریحی است. پس از اخذ مجوز مربوطه، برای انجام مراحل زیر برنامه‌ریزی کنید: تعیین ظرفیت و



محاسبه هزینه، اطلاع‌رسانی و ثبت نام دانشجویان، کرایه اتوبوس، آماده کردن وسایل مورد نیاز، تدارک صبحانه و ناهار و....

### ۹۳. فعالیت در زمینه مُد

امروزه مد و مدگرایی از نیازهای مهم جوانان است. ایجاد مدهای جدید، معرفی مدها، برپایی نمایشگاه‌های مد و پوشاک براساس فرهنگ ایرانی و اسلامی از موضوعات مهم و درآمدزا برای شما می‌تواند باشد.

### ۹۴. پشتیبان و مشاور تحصیلی برای کنکوری‌ها

دانشجویانی که در کنکور توانسته‌اند رتبه خوبی را کسب کنند، می‌توانند در ازای پشتیبانی از پشت کنکوری‌ها و راهنمایی آنان در برنامه‌ریزی تحصیلی و همچنین برگزاری کلاس‌های تست زنی و مرور درس‌ها برای خود کسب درآمد داشته باشند. این کار، نه تنها برای محصلین، بلکه برای دانشجویانی که قصد شرکت در آزمون کارشناسی ارشد و یا دکترا دارند و همچنین کسانی که سال‌ها از دوره دانشگاهشان می‌گذرد و درس‌ها را فراموش کرده‌اند و آنهایی که می‌خواهند در رشته دیگری ادامه تحصیل دهند نیز مناسب می‌باشد. فقط لازم است به خوبی خود را معرفی کنید و واقعاً در این زمینه مهارت داشته باشید، مشتری و مخاطب شما تضمین شده است.

### ۹۵. تولید کتاب صوتی

اگر صدای دلنشینی دارید و از طرفداران کتاب‌خوانی هستید، می‌توانید این لذت را با دیگر افراد نیز به اشتراک بگذارید. کتاب‌های برجسته و پرطرفدار را انتخاب کنید، یک بار از روی آن بخوانید تا با تلفظ درست تمامی کلمات و نشانه‌گذاری‌ها آشنا شوید، سپس با استفاده از یک نرم افزار ضبط صدای مناسب، یک کتاب صوتی تهیه کنید. استفاده از موزیک متن متناسب با موضوع هر بخش، می‌تواند به جذابیت فایل صوتی شما بیفزاید. سپس از طریق وب سایت شخصی و یا شبکه‌های اجتماعی کتاب صوتی تولید شده را به صورت آنلاین بفروشید.



## ۹۶. رستوران سیار

اگر یک ون یا مینی بوس دارید و یا می‌توانید به صورت شراکتی در اختیار داشته باشید، به ایده ماشین تغذیه بیندیشید. شما می‌توانید با رفتن به مراکز مختلف در ساعات مناسب، مثلاً محوطه بیرونی مدارس در وقت تعطیل شدن، محوطه بیرونی دانشگاه‌ها و یا شب‌هنگام در پارک‌ها و بوستان‌ها به عرضه غذاهای سریعی مانند فلافل، سمبوسه، کتلت، فرچیس، پیراشکی و... همچنین نوشیدنی‌هایی مانند چای، قهوه، شکلات داغ، آبمیوه طبیعی و... پردازید. مزیت سیار بودن محل کسب شما، توانایی جابه‌جایی و حضور در مراکز پر مخاطب در ساعت‌های گوناگون است.

## ۹۷. اسانس‌گیری

پیش‌تر به اقبال امروزی جامعه به درمان گیاهی به نسبت داروهای شیمیایی اشاره نمودیم. یکی دیگر از مشاغل زیرمجموعه طب سنتی، تهیه اسانس از برگ‌ها و گل‌ها، پوست و ساقه، بذرها و میوه‌ها، چوب و ریشه‌ها است. پس از گذراندن دوره آموزش و دریافت مدرک فنی حرفه‌ای، به فعالیت در این حوزه پردازید.

## ۹۸. تهیه ویدیوهای آموزشی

اگر هنری دارید، می‌توانید از مراحل کار خود فیلم آموزشی تهیه کرده و ویدیوها را در یک سایت اینترنتی، به صورت آنلاین بفروشید. ویدیوهای کوتاه در خصوص فنون نرم‌افزاری، برنامه‌نویسی خیاطی، گلدوزی، قلاب بافی، آشپزی، گل‌آرایی، گل‌چینی و... اگر به صورت کاربردی و با کیفیت باشد، می‌تواند مشتریان زیادی را به سوی خود جذب کند.

## ۹۹. مدیریت مراسم عزا و ختم

یکی از نیازها و دغدغه‌های مردم خصوصاً در هنگام وفات نزدیکان و اقوام، مدیریت و برگزاری مراسم عزا و ختم است. از مراسم کفن و دفن گرفته تا نماز میت، مداح، قاری،



سخنران، پذیرایی و... که در این زمینه از چندسال قبل شرکت‌هایی ایجاد شده است اما اگر بتوانید خلأها و نیازهای بیشتری در این زمینه رفع کنید و بهتر و مدون‌تر در این زمینه که نیاز چندانی به سرمایه هم ندارد، فعالیت کنید، حتماً موفقیت خوبی کسب خواهید کرد.

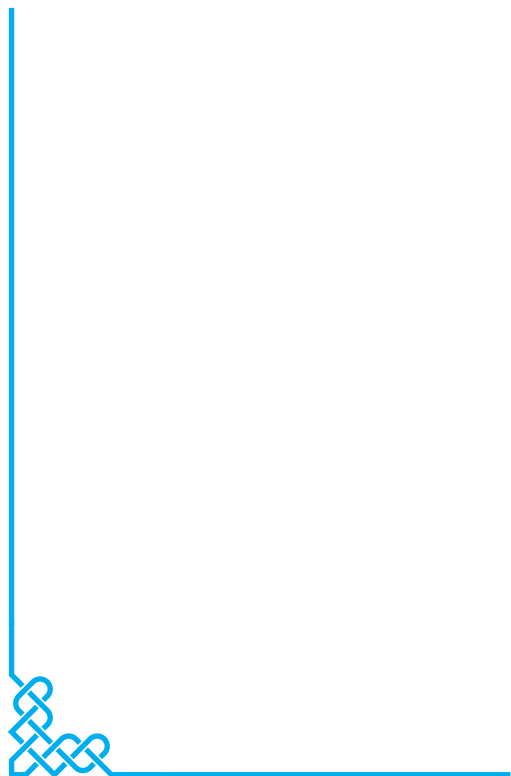
### ۱۰۰. طراحی اپلیکیشن

با گذراندن دوره‌های آموزشی، می‌توانید اپلیکیشن‌های جذاب و باب‌نیاز روز تولید کرده و با فروش و یا پرداخت درون برنامه‌ای از طریق اپلیکیشن بازار، گوگل پلی یا اپ‌ستور عرضه نمایید. امروزه شرکت‌ها و مؤسسات نیاز فراوانی به اپلیکیشن و برنامه‌ریزی در این زمینه دارند.



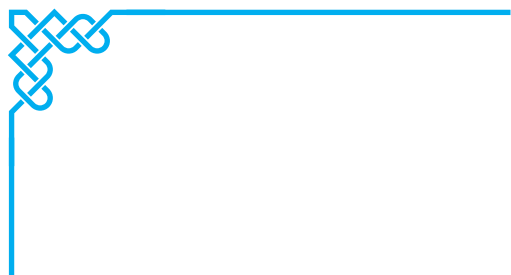
هر فردی، متناسب با استعداد و علاقه خود و بر اساس نیازهای محیط زندگی‌اش می‌تواند به شغل‌های کم‌سرمایه و کوچک مشغول شود. لیست بلندبالایی از مشاغلی که در این بخش، آن‌ها را معرفی کردیم می‌تواند راهنمای خوبی برای یک فرد علاقه‌مند و جویای کار باشد.





بخش چهارم:

## اشتغال بانوان









## ❖ اشتغال بانوان

کار و تخصص بنده، اقتصاد و تولید و کار آفرینی است، اما به دو جهت وارد بحث اشتغال بانوان می‌شوم: یکی این که خودم در کارخانه‌های تولیدی تحت پوششم با اشتغال زنان سروکار دارم. دوم این که: در شهر قم رشد کرده‌ام و از گذشته با بزرگانی از علما، مراوده داشته و دارم، مطالبی در مورد اشتغال بانوان و مسائل شرعی مربوطه، از آن بزرگواران شنیده‌ام که جا دارد در این کتاب به آنها پرداخته شود. در این باره، دیدگاه‌ها یا سلايق متفاوتی وجود دارد که در چهار دسته می‌توان بررسی کرد:

گروه اول می‌گوید: زن به هیچ وجه نباید در بیرون از خانه شاغل باشد، چون آیات و روایات و مسائل تجربی، این امر را نهی می‌کنند.

گروه دوم، از نظر شرعی، منعی برای اشتغال زنان نمی‌بینند، اما معتقدند: حضور زن در بیرون از خانه از جنبه تربیتی به کانون خانواده لطمه می‌زند.

گروه سوم، نظرشان این است که: حضور زنان در اجتماع و اشتغال آنان - با رعایت حریم‌ها و ضوابط - هیچ منع شرعی ندارد.

گروه چهارم: «فمنیست‌ها» هستند که نگاه افراطی به حضور زنان در مشاغل اجتماعی دارند و اصلاً نظرشان این است که زن در همه جنبه‌ها حقوق یکسانی با مرد دارد.



## بررسی نظریات مختلف درباره اشتغال بانوان

### ۱. نظر مخالفان اشتغال بانوان

این دیدگاه آیاتی از قرآن کریم و روایاتی از ائمه و برخی از دیدگاه‌های تجربی را برای تأیید نظر خود می‌آورد.

از جمله آیه «الرِّجَالُ قَوَّامُونَ عَلَى النِّسَاءِ بِمَا فَضَّلَ اللَّهُ بَعْضَهُمْ عَلَى بَعْضٍ وَبِمَا أَنْفَقُوا مِنْ أَمْوَالِهِمْ»؛<sup>۱</sup> مردان، سرپرست و نگهبان زنانند، به سبب برتری‌هایی که خداوند (از نظر نظام اجتماع) برای بعضی دیگر قرار داده است و به خاطر انفاق‌هایی که از اموالشان به زنان می‌دهند.

به مقتضای این آیه کریمه، مردان ولی و حاکم بر زنان هستند و لازمه این فضیلت و برتری آن است که مرد حق دارد زن را در منزل نگه دارد و مانع خروج وی از منزل شود. و این آیه با اشتغال زنان منافات دارد.

آیه دیگر می‌فرماید: «در خانه‌هایتان قرار گیرید و زینت خود را به مردان بیگانه مثل جاهلیت پیشین ظاهر مسازید».<sup>۲</sup>

یا احادیث مختلفی در این زمینه داریم از جمله امام صادق علیه السلام فرمود:

رسول خدا کارهای داخل منزل را به حضرت فاطمه و کارهای بیرون را به حضرت علی سپرد. و حضرت زهرا در این زمینه فرمود: خدا می‌داند که چه اندازه خوشحال شدم؛ زیرا رسول خدا مرا از انجام کارهایی که مربوط به مردان است باز داشت.<sup>۳</sup>

روایت دیگر از حضرت فاطمه علیها السلام است که فرمود: «برای زنان بهتر این است که مردان را نبینند و مردان هم آن‌ها را نبینند».<sup>۴</sup>

اما این مخالفان، دلایل تجربی هم دارند؛ یعنی می‌گویند: علاوه بر آیات و روایات، ما به تجربه فهمیده‌ایم که کار کردن زنان در بیرون خانه، لطمه‌ها و معایب مختلفی را هم دارد. از جمله:

۱. سوره نساء، آیه ۳۴.

۲. سوره احزاب، آیه ۳۳.

۳. قرب الاسناد، ص ۷.

۴. بحار الانوار، ج ۵۲، ص ۱۹.



**الف) خستگی جسمی و روحی:** اگر زنی در بیرون از خانه کار کند، وقت و انرژی زیادی از او گرفته می‌شود، لذا طبیعی است که نمی‌تواند آن‌طور که شایسته است برای خانه و همسر و فرزندان، وقت بگذارد.

**ب) توجه کمتر به همسر و فرزندان:** زنان شاغل علاوه بر کار خارج از خانه ناچارند عمده‌ترین کارهای داخل خانه را هم به تنهایی به دوش بکشند. در حالی که اکثر مردان یا مهارت‌های مربوط به خانه‌داری را نمی‌دانند و یا همکاری لازم را برای همسری که پا به پای آن‌ها در بیرون از منزل مشغول به کار است ندارند. همین باعث شده از یک طرف باعث خستگی بیش از حد زن می‌گردد که نتیجه آن، کم‌توجهی به همسر و فرزندان می‌شود و ثمره نهایی آن، اختلاف خانوادگی است.

**ج) کوتاهی در تربیت فرزندان:** مهم‌ترین عیبی که اشتغال زنان در بیرون از خانه دارد، کوتاهی در تربیت فرزندان است. در بسیاری از موارد، کار مادر و بچه‌داری در تضاد یکدیگر قرار می‌گیرد. برای مثال با توجه به تعهدات مادر در محل کار و مسئولیت‌هایی که وی بر عهده دارد همیشه این نگرانی را دارد که آیا می‌تواند وقت برای فرزندش بگذارد و با او حرف بزند؟ و آیا می‌تواند در امر تربیت وی نقش اصلی و اساسی را داشته باشد؟

## ۲. نظر موافقان اشتغال زنان

گروه دیگری از متدینان، اشتغال زنان را مطابق آیات و روایات صحیح می‌دانند و معتقدند: در قرآن و سیره معصومین، شواهدی هست که به زنان، اجازه کار در بیرون از منزل را داده است.

در قرآن در سوره قصص، وقتی به داستان حضرت موسی علیه السلام می‌رسد، یک صحنه از آن را برخورد این پیامبر الهی پس از خروج از مصر، بر سر چاه آبی در شهر «مدین» با دختران حضرت شعیب نقل می‌کند، آیه مربوط آن این است: چون به آب «مدین» رسید، گروهی از مردم را دید که چارپایان خود را آب می‌دهند و پشت سرشان دوزن را دید که گوسفندان خود را باز می‌رانند. گفت: شما چه می‌کنید؟ گفتند: ما آب نمی‌دهیم تا آن گاه که چوپانان باز گردند، که پدر ما پیری بزرگوار است.<sup>۱</sup>

۱. سوره قصص، آیه ۲۳.



همچنین خداوند متعال در قرآن کریم، حق مالکیت زنان بر اموالشان را، در کنار مالکیت مردان، مورد تأکید قرار داده می‌فرماید: «مردان نصیبی از آنچه به دست می‌آورند دارند و زنان نیز نصیبی».<sup>۱</sup>

از این آیه، افزون بر پذیرش حق مالکیت برای زنان، به طور ضمنی جواز اشتغال برای آنان را نیز استفاده کرده‌اند، چون جایز بودن اکتساب (تحصیل در آمد) در آیه، مفروض گرفته شده و سپس درباره مالکیت در آمد حاصله سخن گفته شده است. آیات دیگری هم هست که مردان و زنان را به طور مساوی به کار کردن چه در خانه و چه در اجتماع تشویق و ترغیب می‌کنند.

نکته دیگر این که حضرت خدیجه که از زنان بزرگوار و برگزیده است، خود تاجری ثروتمند بود که به کار و کاسبی بیرون از منزل می‌پرداخت و پیامبر ﷺ نیز برای مدتی از جانب ایشان به تجارت مشغول بود و اسلام از آن منع نکرده است.

یا در روایات آمده است که «حولا»، زنی عطرفروش بود که پیامبر ﷺ او را موعظه می‌کرد به این که جنس سالم و با قیمت مناسب به مردم بفروشد و هرگز در جنس خود تقلب روا مدارد؛ زیرا حضرت معامله سالم را، پاک تر و سبب خیر و برکت می‌داند.<sup>۲</sup>

همچنین در جنگ‌های پیامبر ﷺ همواره عده‌ای از زنان حاضر بودند که به آب‌رسانی و پرستاری از زخمی‌ها می‌پرداختند؛ مانند «لیلی غفاری» که بارها در میدان‌های نبرد حضور یافت و از بیماران و مجروحان جنگی پرستاری و آنان را مداوا و معالجه کرد.<sup>۳</sup>

علاوه بر اینها، مشارکت زنان در امور سیاسی نیز از نظر اسلام مذموم نیست، بلکه در اموری واجب است، و جالب اینجاست که یکی از اولین مسلمان‌ها، یک زن بوده است و فاطمه بنت اسد مادر امیر مومنان، به عنوان اولین زن با پیامبر بیعت کرده است.

۱. سوره نساء، آیه ۳۲.

۲. اصول کافی، ج ۵، ص ۱۵۱.

۳. شرح نهج البلاغه ابن ابی الحدید، ج ۱۴، ص ۲۶۶ و سیره ابن هشام، ج ۳، ص ۳۵۶.



به طور کلی طرفداران اشتغال زنان در بیرون از خانه هم دلایل تجربی برای حضور زنان دارند؛ به شرح زیر:

**الف. احساس مثبت بودن:** وقتی زنان از تخصص و تحصیلات خود بهره می‌برند در خود، احساس مثبت بودن می‌کنند و همین احساس، آنان را با نشاط می‌سازد.

**ب. استقلال مالی:** یک زن در دوران کهنسالی و کهولت سن و در نبود همسر به علت برخورداری از مستمری، وابسته و نیازمند فرزندان نخواهد بود که خود این مسئله در سلامت روان دوران پیری و استقلال بیشترشان موثر خواهد بود. در دوره سالمندی سربار دختر یا پسر نخواهد بود، زیرا یک مستمری و حقوق بازنشستگی برای دوران کهولت خود دریافت می‌کند؛ بنابراین از این خانه به آن خانه فرستاده نمی‌شود که کشنده‌ترین دردهای نگفتنی در کهنسالی است.

**د. کسب دانش اجتماعی:** زن به علت حضورش در خارج از خانه و جامعه، از معلومات و دانش اجتماعی روز، اطلاع پیدا می‌کند، به خصوص اگر به خاطر پیشرفت در کارش مجبور باشد کمی مطالعه و تحقیق هم کند. از طرفی، مطالعه باعث می‌شود در تربیت فرزندان از آگاهی بیشتری برخوردار شود.

❁ روزی با یکی از دوستانم که در تهران طلافروشی دارد، در حال صحبت بودم، از وضع کاسبی اش راضی بود اما می‌گفت: وضع پرسنل خوب نیست. ۵-۶ نفر پرسنل آقا دارم که منظم نیستند، لباسشان مرتب نیست و وضع ظاهری شان در شان یک طلافروشی لوکس نیست؛ هر چه هم تویخ و تشویقشان می‌کنم، چند روزی خوب می‌شوند و باز هم وضع قبلی ادامه پیدا می‌کند. تازگی یکی شان را هم اخراج کرده‌ام و دنبال نیروی فروش خوب می‌گردم!

فکری کردم و گفتم: اگر یک کار بگویم انجام می‌دهی بدون این که سوال کنی؟ گفتم بله من تو را قبول دارم، هر کاری بگویی می‌کنم. گفتم: به جای یک نفر آقا، یک خانم فروشنده استخدام کن و در مغازه ات مشغول به کار کن.

دوست طلافروش ما، حرف من را پذیرفت و یک خانم استخدام کرد و بعد از ۲-۳ هفته‌ای باز با همدیگر صحبت کردیم، گفتم: چه خبر از اوضاع مغازه؟ گفت: خیلی خوب شده، همه پرسنل منظم شده‌اند، لباس‌ها و وضع ظاهری پرسنل و مغازه ام



نظم و ترتیب گرفته و همه چیز عالی شده است. او پرسید: واقعا این تغییرات به خاطر حضور آن خانم بوده است؟ گفتم: بله! خانم‌ها هم خودشان در کار، نظم و انضباط بهتری از آقایان دارند و به نظافت و مرتب بودن محیط، اهمیت بیشتری می‌دهند و هم حضورشان در آن محیط باعث شده که آقایان نیز هم از لحاظ ظاهری و هم رفتاری، بهتر عمل کنند.

این موضوعی است که به نظر من در خیلی از کسب و کارها و شرکت‌ها و مغازه‌ها در صورت رعایت شئون اسلامی خانم‌ها و عدم استفاده ابزاری از آنها حکمفرماست و می‌تواند مورد استفاده قرار گیرد.

### راهکارهایی برای حضور زنان در عرصه کسب و کار

نظر مخالفان و موافقان اشتغال زنان را مرور کردیم. اما نتیجه این بحث چیست؟ بالاخره ما کدام یک از این دو نظر را انتخاب کنیم؟ موافقیم یا مخالف؟  
وضع دنیای امروز، به کلی با قدیم فرق کرده و دختران و زنان تحصیل کرده و آموزش دیده، گروه‌گروه فارغ‌التحصیل می‌شوند، آیا می‌توان به این‌ها گفت از آموزش‌ها و حرفه‌هایی که یاد گرفته‌اند چشم‌پوشند و فقط در خانه کار کنند و یا مشاغلی در خانه برای خود جور کنند، پس راهکار چیست؟ چه کنیم که هم کانون خانواده حفظ شود و هم زنانی که داوطلبند بتوانند در بیرون خانه کار کنند. ما بعضی راه‌ها را توضیح می‌دهیم:

۱. گسترش کارهای نیمه وقت یا پاره وقت برای بانوان.
۲. جدی‌تر شدن بحث دورکاری و در نظر گرفتن اولویت برای دور کار شدن زنان، به خصوص مادران دارای فرزند کوچک.
۳. در مراکز تولیدی که امکانش هست تفکیک محیط‌های شغلی مردان و زنان برای پیش‌گیری از بروز برخی آسیب‌های اخلاقی.
۴. توسعه مشاغل خانگی و محلی. در بحث‌های مشاغل خانگی در همین گفت‌وگوها به طور مفصل این مشاغل را معرفی می‌کنیم.
۵. پرهیز از تجمل‌گرایی و رعایت اعتدال و قناعت در هزینه‌ها و مخارج زندگی و به



نوعی بازگشت به سبک زندگی ایرانی و اسلامی، سبب کاهش چشم‌گیر نیازهای مادی خانواده می‌شود.

۶. تقسیم کار میان اعضای خانواده.

این‌ها راه‌کارهایی است که به نظر ما می‌رسد و می‌تواند به حضور بهتر و پایدارتر زنان در مشاغل اجتماعی کمک کند.



وضع دنیای امروز به کلی با قدیم، فرق کرده و دختران و زنان تحصیل کرده و آموزش دیده، آمادهٔ فعالیت تولیدی می‌شوند. آیا می‌توان به این‌ها گفت از آموزش‌ها و حرفه‌هایی که یاد گرفته‌اند چشم‌پوشند و فقط در خانه کار کنند، پس راه‌کار چیست؟ به نظر ما با این راه‌حل‌ها می‌توان مشکل را حل کرد: گسترش کارهای نیمه‌وقت یا پاره‌وقت برای بانوان، دورکاری، پرهیز از تجمل‌گرایی، تقسیم کار میان اعضای خانواده و تفکیک محیط‌های شغلی مردان و زنان.







## مشاغل خانگی برای بانوان

بحث ما دربارهٔ اشتغال و تولید با هزینه‌های کمتر یا گاهی بدون هزینه است. ما باید چه کنیم تا زنان هم در تولید کشور نقش داشته باشند و به اقتصاد مملکت و خانواده، کمک کنند و هم در خانه و در کنار فرزندان با آرامش بیشتر حضور داشته باشند. یکی از راه‌های موثر در این مورد، مشاغل خانگی است. من دوست دارم ابتدا به مزایای مشاغل خانگی اشاره داشته باشم، بعد یک سری شغل‌های تولیدی مفید و کارساز را معرفی کنم. شاید این معرفی‌ها بعضی را به طرف این مشاغل راهنمایی کند.

### محاسن شغل‌های خانگی برای بانوان

بیشتر زنان دوست دارند در خانه، شغل‌های اقتصادی و درآمدزاد داشته باشند، این فکر خوبی است و مزایا و محاسنی دارد که به آن‌ها اشاره می‌کنم:

۱. مشاغل خانگی باعث توسعه فرهنگ کار در خانواده می‌گردد. در عین حال که فرزندان از حضور پدر یا مادر خود در خانه احساس امنیت می‌کنند، اهمیت کسب و کار را از نزدیک یاد می‌گیرند.

۲. می‌توان در کنار خانواده و همراه با مراقبت از فرزندان، در محیط آرام، راحت و امن خانه مشغول به کار و کسب درآمد شود.

۳. در مشاغل خانگی تفکیک جنسیتی وجود ندارد و زنان و مردان می‌توانند با



دقت و مهارت خود در خانه، نه تنها برای خود بلکه برای سایر اعضای خانواده شغل ایجاد کنند.

۴. بهره‌گیری از نیروی کار سایر اعضای خانواده و ایجاد اساس کار خانوادگی، مزیت دیگر مشاغل خانگی می‌باشد و همین طور در کسب و کارهای خانگی امکان انتقال تجارب از طریق آموزش غیررسمی به شیوه استاد- شاگردی بین اعضای خانواده نیز وجود دارد.

۵. مزیت دیگر مشاغل خانگی، کاهش هزینه‌های رفت و آمد و همین طور مشکلات ناشی از ترافیک و کارکردن در ساعت‌های خاص می‌باشد.

۶. انعطاف‌پذیری مشاغل خانگی، مزیت دیگری است؛ به گونه‌ای که فرد با هزینه بسیار اندکی می‌تواند برای تغییر و بهبود کارش قدم بردارد.

۷. از دیگر مزایای مشاغل خانگی بهره‌گیری از فضای مجازی اینترنت برای کسب درآمد، بازاریابی و دسترسی راحت به خریداران می‌باشد که بسیار آسان‌تر از روش‌های بازاریابی سنتی است.

۸. با سرمایه‌اندک و محدود می‌توان کار خود را آغاز کرده و نیاز به دفتر، میز، منشی و غیره نمی‌باشد و با داشتن حداقل امکانات از قبیل یک خط تلفن و کارت ویزیت و یک سایت یا حضور در فضای مجازی برای معرفی خودتان به خریداران کالا یا خدمات می‌توان یک کسب و کار پیروزراه اندازی کرد.

### برخی مشاغل کم‌هزینه برای خانم‌ها

۱. صنایع دستی شاخه نساجی سنتی، شامل:

توربافی، شال بافی، موج بافی، ترمه بافی، مخمل بافی، سجاده بافی، شمدبافی، تکه دوزی، شبکه دوزی، ابریشم دوزی، جاجیم بافی، چادرشب بافی، عبا بافی و...

۲. زیراندازها: قالیبافی، گلیم بافی، گبه بافی، زیلو بافی و امثال این‌ها.

۳. پوشاک سنتی: گیوه بافی، چاروق دوزی، چموش دوزی، پوستین دوزی، طراحی و دوخت لباس محلی، قلاب بافی، میل بافی و....

۴. صنایع دستی چرمی: معرق چرم، نقاشی روی چرم، نقش اندازی ضربی روی



- چرم «حکاکی چرم» سراجی سنتی (تولید کمر بند و کیف و ...)، طراحی به صورت داغ روی چرم (سوخت روی چرم) و ...
۵. صنایع دستی فلزی: قلمزنی، مشبک سازی فلزی، حکاکی روی فلز، میله سازی، زیورآلات سنتی «جواهر سازی»، صنایع دستی مسی (تابلو- وسایل تزئینی) و ...
۶. صنایع دستی چوبی و حصیری.
۷. سفال و سرامیک و کاشی سنتی: سفال و سرامیک، معرق کاشی، نقاشی روی سفال، مهر سازی و ...
۸. صنایع دستی دریایی: نقاشی روی صدف، صدف سازی، تراش صدف و امثال این‌ها.
۹. صنایع دستی ظریف: مینیاتور سازی (نگارگری ایرانی)، نقاشی، تذهیب، طراحی، جلد سازی، صحافی سنتی و ...
۱۰. صنایع دستی سنگی: تراش سنگ‌های قیمتی و نیمه قیمتی مثل «گوهر تراشی».
۱۱. کارهای تولیدی شامل کشاورزی، دامپروری، شیلات و فعالیت‌های پرورش طیور و حشرات: پرورش دهنده اردک گوشتی، پرورش دهنده بوقلمون گوشتی، پرورش دهنده کرم ابریشم، پرورش دهنده غاز، پرورش دهنده کبک، پرورش دهنده پرندگان زینتی، کبوتر و قناری، پرورش دهنده پرندگان خوراکی وحشی، پرورش دهنده بلدرچین، جوجه کشی و ...
۱۲. خدمات کشاورزی: بسته بندی انواع مواد غذایی از محصولات کشاورزی «سنتی - صنعتی» و گیاهان دارویی. بسته بندی و درجه بندی محصولات زراعی، تهیه و بسته بندی سبزیجات فرآوری شده (خشک، پودر، سرخ کرده، پاک کرده و خرد کرده) تهیه و بسته بندی بذر محصولات جالیزی، بلغور سازی، فرآوری محصول زعفران در قسمت خشک کردن و بسته بندی، فرآوری و بسته بندی زرشک، خشک کردن و بسته بندی میوه جات، بسته بندی و پاک کردن انواع دانه‌های روغنی.
۱۳. خدمات دامپروری، شامل: خدمات جمع آوری شیر، زنبورداری، تهیه فرآورده‌های لبنی مثل کشک، پنیر، دوغ، فرآوری و بسته بندی عسل و ...
۱۴. فعالیت‌های تولیدی صنعت: شاید خیاطی را بتوان جزو سرشناس مشاغل



خانگی قرارداد و صنایع نساجی، پوشاک و سراجی («مشروط به عدم بهره‌گیری از چرخ صنعتی»). طراحی و دوخت لباس، خیاطی لباس عروس، شلواردوزی، راسته‌دوزی، نازک‌دوزی مردانه، ضخیم‌دوزی مردانه، نازک‌دوزی زنانه، بچه‌گانه‌دوزی، پیراهن‌دوزی مردانه و شومیزه‌زنانه، بافندگی، ملحفه‌دوزی، پرده‌دوزی، تولید رومیزی و بافت‌های ترکیبی و... .

۱۶. صنایع غذایی: تولید بسته‌بندی ترشیجات و شور، ماست بندی، تولید گلاب و عرقیات گیاهی، تولید بسته‌بندی آبلیمو، آبغوره، سرکه، نارنج، نبات پزی، شیرینی پزی سنتی، پخت انواع نان، تهیه شکلات، تهیه لواشک، تهیه مرباجات، تهیه ماهی فرآوری شده (دودی و شور) تولید انواع رب، تولید رشته آشی.

۱۷. سایر بخش صنعت: از مشاغل خانگی زنان می‌توان مونتاژ اسباب بازی و لوازم پرورش فکری کودکان، مکرومه بافی، کیف‌سازی، کوبلن‌دوزی، عروسک‌دوزی، تولید جعبه‌های فانتزی، طناب بافی، گلسازی، تولدی میوه‌های خمیر چینی، مهرسازی، قاب‌سازی، توپ‌دوزی پارچه‌ای، توپ‌دوزی چرمی، تابلوساز تزئینی را نام برد.

۱۸. کسب و کارهایی با گرایش فناوری اطلاعات طراحی و گرافیک و معماری و تهیه برنامه نرم‌افزاری: در این قسمت می‌توانید با تهیه نرم‌افزارهای کامپیوتری و ارتباط اینترنتی یک شغل خانگی پردرآمد برای خود داشته باشید.

۱۹. آموزش‌های مجازی، برنامه‌نویسی، خدمات ترجمه، تایپ، حروف چینی و صفحه‌بندی کتاب و مجلات، طراح شبکه‌های ارتباطی، تجارت الکترونیک و... .

۲۰. طراحی لباس و کفش، طراح داخلی، دکوراسیون، خدمات حسابداری و... . این‌ها فهرستی از مشاغل خانگی بود که خانم‌ها می‌توانند با سرمایه بسیار اندک، به آن‌ها مشغول شوند؛ کارهایی که هم برای آن‌ها درآمدزا خواهد بود و هم به وظایف درون‌خانه‌شان، لطمه نمی‌خورد.

البته امروزه ما شاهدیم که زنان در بیرون از خانه هم مشاغل متناسب با خود را دارند و با حفظ ضوابط در عرصه‌های مختلفی چون: پزشکی و رشته‌های وابسته به آن، معلمی، استادی دانشگاه، کارخانه‌ها، مراکز تولیدی، مناصب مدیریتی، اداره‌ها و شرکت‌ها مشغول به کار هستند و موفقیت‌های چشم‌گیری هم به دست آورده‌اند.



این نکته مهم را هم اضافه کنم که تحصیلات بالای خانم‌ها نباید مانع ازدواج آنان با مردان با تحصیلات پایین‌تر شود: بنده چون عضو هیئت مدیره و مسئول کمیسیون اقتصادی «موسسه خیریه الزهراء» هستم، که عمدتاً مربوط به ازدواج است، در بررسی علل طلاق یا کم شدن ازدواج، پی بردیم که یکی از علت‌های مهم همین مدرک تحصیلی است؛ یعنی خانم‌های تحصیل کرده، توقعشان این است که چون مدرک لیسانس دارم، پس حتماً باید مردی در حد لیسانس یا مدرک بالاتر به خواستگاری من بیاید و بعضی اوقات هم دیده‌ایم یک خانم با مدرک کارشناسی ارشد و دکتری نمی‌تواند با مردی که تحصیلات لیسانس دارد، زندگی کند و آخر کارشان به طلاق می‌کشد.



مشاغل خانگی به عنوان بارزترین شغل‌های کم‌هزینه، از قدیم‌الایام در جامعه ما رواج داشته و کمک مؤثری به تولید کشور و اقتصاد خانواده کرده و می‌کند. این مشاغل که معمولاً بانوان، محور آن هستند باعث توسعه فرهنگ کار در خانواده می‌گردد؛ در عین حال که فرزندان از حضور مادران خود در خانه، احساس امنیت می‌کنند، هم‌چنین کسب و کار را از نزدیک، یاد می‌گیرند.





بخش پنجم:

# اشتغال های کوچک روستایی









## ❖ اشتغال در روستا و در میان روستاییان

بنده بارها به کشورهای مختلف صنعتی و توسعه یافته سفر کرده‌ام، در این سفرها یکی از نکته‌هایی که نظرم را به خود جلب کرده، همین مسئله توسعه روستایی و ایجاد مشاغل کوچک و کم‌هزینه در آن جا بوده است. کشورهای مختلف، متناسب با شرایط و اولویت‌ها و موقعیت‌های جغرافیایی و سرزمینی که دارند برنامه‌های جالبی را در مورد توسعه روستایی در پیش گرفته‌اند، که ما باید از این تجربیات استفاده کنیم، چون بدون استفاده از تجربیات جهانی، نمی‌توان توفیق چندانی به دست آورد. یک نکته اساسی دیگر این است که دولت برای جلوگیری از مهاجرت روستائیان به شهرها و به وجود آمدن مشکلات فراوان باید به اشتغال‌های کم‌هزینه روستایی اهمیت بدهد.

روستا از قدیم الایام مرکز تولید کشور در زمینه‌های کشاورزی و دامی و یا صنایع دستی بوده است. امروزه می‌توان همان‌ها را تقویت و پشتیبانی کرد و در کنار آن، مشاغل متناسب با نیازهای روز به وجود آورد.

❖ ما یک باغچه در روستای خاوه‌قم داریم که چند وقت یکبار خصوصا تابستان‌ها به آن سر می‌زنیم. روزی یکی از اهالی روستا که با من سلام و علیکی دارد، به دیدن من آمد و گفت می‌خواهم برای گوسفندانم علوفه بخرم و پول ندارم و از من کمک



می خواست. من که در حال قدم زدن در باغ بودم، نگاهی به اطراف کردم و گفتم برای چه می خواهی علوفه بخری، داخل همین باغ ما این همه علوفه هست، همین ها را جمع کن و به گوسفندان بده! معمولاً باغ های مناطق بیلاقی، علف های زیادی دارد و صاحبان ویلاها و باغ ها، نیازی به علف های هرز باغ ندارند و جمع کردن و کندن آنها هم برای صاحب باغ، خودش مشکلی است. با این کار، هم علف های هرز جمع آوری می شد و هم آن فرد به مرادش می رسید.

فرد روستایی ابتدا با دیده شک و تردید به این راهکار نگاه کرد و بالاخره قبول کرد و فردا صبح مشغول چیدن علوفه شد و تا یک هفته، علوفه خوبی برای گوسفندانش فراهم شد، بعد از آن به او گفتم: غیر از باغ ما می توانی به باغ های دیگر هم بروی و با اجازه صاحبان آن ها، علف ها را بچینی. آن ها خیلی هم خوشحال می شوند که شما علف های هرز باغشان را می چینی. هم شما به علوفه رایگان می رسی و هم آنان از علف های هرز، خلاص می شوند. او کم کم این کار را توسعه داد و به علوفه ای بیش از نیاز گوسفندانش رسید و به جایی رسید که از این راه کسب درآمد هم می کند. جالب این جاست که سال گذشته وقتی از او خواستم علف های باغ ما را جمع کند، وقت نداشت و بعد از چند روز آمد!

### نقش دولت در توسعه روستایی

در شهر یا روستا نمی توان همه کارها را به دولت سپرد. تجربه نشان داده که دولت، تولید کننده خوبی نیست، آنچه از دولت انتظار می رود، در درجه اول ایجاد زیرساخت های تولید و همچنین حمایت است. در مورد روستا هم باید گفت: زیرساخت های روستایی مطمئن، راه بسیار مناسبی برای ایجاد انگیزه در روستاییان برای ماندن در روستا و جلوگیری از مهاجرت است. اگر در یک روستا امکانات بهداشتی، آموزشی، رفاهی و ورزشی مناسبی باشد، جاده های مطمئن و آسانی برای رفت و آمد ایجاد شود و مهم تر از همه امکان کار و کاسبی در آن فراهم باشد، دیگر انگیزه ای برای مهاجرت به شهر وجود ندارد.

پس، زیر ساخت ها عامل اصلی جلوگیری از مهاجرت و پایه ی اول توسعه روستایی



است و این کار باید به دست دولت صورت گیرد. هر چه دولت در این زمینه موفق باشد، از توسعه‌ی بی‌رویه شهرها و حاشیه‌نشینی جلوگیری می‌کند. حاشیه‌نشینی که عمدتاً ناشی از همین مهاجرت روستایی است، عواقب ناگواری برای هر نظام حکومتی و دولتی به وجود آورده و می‌آورد. وظیفه دولت فقط به ایجاد و توسعه زیرساخت‌ها نیست، بلکه باید پیش از هر اقدامی «برنامه ریزی» جامع برای روستا داشته باشد. برنامه ریزی و داشتن یک نقشه جامع، حرکتی هدفدار برای روستاست.

### توجه به صنعت در روستا

ما معمولاً روستا را با دام یا کشاورزی می‌شناسیم و هرگاه نام روستا به گوشمان می‌خورد فوراً باغداری و کشاورزی و دامداری به ذهنمان می‌آید، حال آن که امروزه، فعالیت‌های صنعتی و هنری و گردش‌گری و مشاغل مرتبط با آن هم باید در روستا توسعه یابد. در بسیاری از کشورها - مخصوصاً کشورهای آسیایی - فقط دام و زراعت نمی‌تواند اشتغال کافی را برای جمعیت موجود ایجاد کند، به این دلیل که ظرفیت زمین محدود است. بنابراین باید در روستاها به ایجاد اشتغال سودآور و غیرزراعی هم پرداخت.

حتماً لازم نیست صنایع بزرگ به روستا منتقل شود، بلکه صنایع کوچک و مشاغل کم‌هزینه هم راه مناسبی برای ایجاد اشتغال و رفع معضل بیکاری است. روستاییان می‌توانند قسمتی از نیازهای صنایع را برطرف سازند.

اساساً روستا با کشاورزی و باغداری و دامداری، شناخته می‌شود. محور اصلی فعالیت‌های روستا در همین دو عرصه است. نکته مهم ما در این باره آن است که از کنار همین دو شغل اصلی، می‌توان مشاغل کوچک و کم‌هزینه‌ای را نیز به وجود آورد و به رونق کسب و کار در روستا کمک کرد.

برای نمونه می‌توان به این مشاغل اشاره کرد:

- بسته‌بندی محصولات کشاورزی و دامی.

- کمک در خدمات کشاورزی و دامداری.

- مهارت در تعمیر ماشین‌آلات مربوط به این دو عرصه.



- فروش فراورده‌های دامی و کشاورزی.
- فرآوری محصولات.
- بازاریابی محصولات.
- ایجاد خدمات بهداشتی مربوط به دام.

### مشاغل مربوط به گردشگری در روستا

گردشگری، یکی از اقدامات مفید برای اشتغال‌زایی در روستاهاست. امروزه، گردشگری در همه دنیا یکی از صنایع مهم برای ایجاد مشاغل می‌باشد؛ به طوری که از نفت و معادن زیرزمینی، برای بعضی از کشورها پر درآمدتر شده است.

برگزاری تورهای یک روزه روستاگردی، اقلیم‌گردی، بوم‌گردی، اقامتگاه‌های روستایی، ساماندهی خانه‌های شخصی و استیجاری در روستاها، تشکیل ستاد جذب گردشگر خارجی به روستاها، معرفی صنایع دستی روستاییان به گردشگران و تشکیل بازارهای مربوط به روستاییان، از جمله مشاغل کم‌هزینه‌ای است که می‌توان در روستاها ایجاد کرد.

اتفاقات بسیار جالبی در همین روستاهای کشور خودمان در رابطه با مسئله گردشگری افتاده که جا دارد در قالب یک رمان و داستان واقعی و جذاب یا یک مقاله و کتاب پژوهشی مربوط به مشاغل، آورده شود.

❁ یک روز در روستایی اطراف قم، میهمان بودم. در کوچه‌های روستا قدم می‌زدم که جوانی را دیدم که آشنایی قبلی هم با من داشت؛ در حین صحبت‌ها گفت که به علت بیماری تنفسی دکتر به من تجویز کرده که در روستا زندگی کنم و آمده‌ام اینجا ساکن شده‌ام. از کسب و کارش پرسیدم، گفت: فعلاً کاری ندارم و در حال رفت و آمد به شهر هستم و از سرمایه‌های قبلی‌ام مصرف می‌کنم. اما می‌خواهم در اینجا یک سوپر مارکت بزنم. من که قبلاً در روستا رفت و آمد داشتم پرسیدم آیا در روستا سوپر مارکت دیگری، وجود ندارد؟ گفت: چرا چندتایی هست من هم کنار آنها! گفتم: این کار به صلاح نیست. همانطور که در کوچه‌ها قدم می‌زدیم، پرسیدم: در این روستا آرایشگاه یا سلمانی هست؟ گفت: نه. گفتم: خب، در این روستا چند صد



نفری ساکن هستند و پنج شنبه و جمعه‌ها هم از شهر افراد زیادی می‌آیند، به نظرت این افراد کجا آرایشگاه می‌روند؟ فکری کرد و گفت: نمی‌دانم شاید به شهر می‌روند یا داخل خانه‌هایشان و آشنایانشان این کار را انجام می‌دهند. به او گفتم: این کار خوبی به نظر می‌رسد. گفت: من که آرایشگری بلد نیستم! گفتم: کاری ندارد چند جلسه‌ای در شهر در آموزشگاه‌های مرتبط شرکت کن و یاد بگیر. گفت: به نظرت این کار خوبی است؟ گفتم: اول آرایشگری را یاد بگیر، همزمان مغازه‌ای اجاره کن و کار راه اندازی کن، بعدش بیا من ادامه کار را هم بهت یاد می‌دهم.

بعد از دو-سه ماه، آن فرد را دوباره دیدم گفتم: کسب و کارت چگونه است؟ گفت خوب است و مشتری دارم، اما خیلی اوقات بیکار هستم. گفتم: حالا وقت ادامه کار است. به کسی که هر روز به شهر می‌رود، سفارش مقداری میوه بده که در روستا موجود نیست و هر روز مقداری میوه تازه هم در مغازه ات عرضه کن. این هم مکمل کاسبی ات می‌شود و کسب و کارت رونق بیشتری هم می‌گیرد.

### مشاغل کم هزینه‌ی زنان روستایی

ایجاد اشتغال برای زنان روستایی، معمولاً کم هزینه است. گسترش تعاونی‌های زنان روستایی به منظور ایجاد اشتغال و درآمد در روستاها ضروری است. بسیاری از کارهایی که یک زن روستایی می‌تواند انجام دهد، بودجه و امکانات زیادی لازم ندارد. استفاده از محصولات تولیدی در روستاها به ویژه محصولات صنایع دستی، گسترش آموزش‌های فنی و حرفه‌ای در روستاها، برگزاری نمایشگاه عرضه محصولات روستایی، تشکیل کلاس‌های بهداشتی و همچنین دوره‌های آموزشی مشاغل، از جمله کارهایی است که دولت و مدیران می‌توانند در جهت حمایت از مشاغل روستایی کم درآمد انجام دهند.

### خدمات و بازارچه‌های محلی و روستایی

یکی از کارهای مفید برای ایجاد مشاغل کم درآمد، تشکیل بازارچه‌های محلی در روستاها یا شهرهای کوچک است. ایجاد بازارچه‌های محلی و نمایشگاه‌های روستایی



برای فروش محصولات مناسب و ارزان قیمت، تاثیر بسیار مثبتی در رونق کسب و کارها دارد. وظیفه‌ی دولت، حمایت از این بازارچه‌ها و تعیین محل‌های مناسب برای این کار و زیرسازی و ساماندهی آنهاست.

در این بازارچه‌ها انواع محصولات کشاورزی و دامی مربوط به روستاها، عرضه می‌شود و متقاضیان هم کالاهای کیفی و با قیمت مناسب می‌خرند.



کشورهای مختلف، متناسب با شرایط و اولویت‌ها و موقعیت‌های جغرافیایی و سرزمینی که دارند برنامه‌های جالبی را در مورد توسعه روستایی در پیش گرفته‌اند، ما باید از این تجربیات استفاده کنیم، چون بدون استفاده از تجربیات جهانی، نمی‌توان توفیق چندانی به دست آورد. یک نکته اساسی این است که دولت برای جلوگیری از مهاجرت روستائیان به شهرها و به وجود آمدن مشکلات فراوان باید به اشتغال‌های کم‌هزینه روستایی اهمیت بدهد.

روستا از قدیم‌الایام مرکز تولید کشور در زمینه‌های کشاورزی و دامی و یا صنایع دستی بوده است. امروزه می‌توان همان‌ها را تقویت و پشتیبانی کرد و در کنار آن، مشاغل متناسب با نیازهای روز به وجود آورد.





بخش ششم:

# نقش دولت در حمایت از مشاغل









## ❖ دولت و کارآفرینی

خیلی اوقات که از شغل و کارآفرینی می‌گوییم، افراد مختلف می‌گویند که دولت حمایت نمی‌کند! دولت اشتغال ایجاد نمی‌کند! دولت وام نمی‌دهد! دولت باید شغل ایجاد کند! و... تمامی مباحثی که تاکنون داشتیم در این راستا بود که ما برای ایجاد اشتغال و کسب و کار، نیاز چندانی به دولت نداریم و با انگیزه، تلاش، ذکاوت، نیازسنجی و استمرار می‌توانیم با کمترین هزینه در شهر و روستا و با هر سن و جنسی ایجاد شغل کنیم و برای خودمان، خانواده مان و جامعه مان مفید باشیم.

لیکن تجربه کشورهای مختلف خصوصاً کشورهای مثل چین و هند که با وجود جمعیت فراوان، توانسته‌اند اشتغال زیادی ایجاد کنند به ما ثابت می‌کند که در این جوامع، دولت نه تنها منفی و خنثی نبوده که نقشی مثبت و اثرگذار در ایجاد اشتغال داشته و نباید از نقش آن در توسعه اشتغال غافل ماند. از این رو من در ادامه بحث‌ها و گفت‌وگوها، مطالبی مختصر را در خصوص نقش دولت در حمایت از کسب و کارهای کوچک و مهم‌ترین وظایف دولت در این مسیر، بیان می‌کنم.

ابتدا باید بگوییم منظور من از دولت، فقط قوه مجریه نیست بلکه مجموعه یک نظام حکومتی است؛ یعنی در بحث اشتغال نه فقط قوه مجریه، بلکه قوه مقننه، قضائیه و دیگر نهادها و ارکان‌های حاکمیتی و سیاسی و امنیتی، هم دخیلند؛ منتها در این میان، قوه مجریه - که همان دولت باشد - با مجموعه وزارت‌خانه‌ها و اداره‌هایی که تحت پوشش



دارد و مسئول تنظیم بودجه و مسائل مالی است، نقش برجسته‌تری دارد. نکته دیگر این‌که: دولت نباید در مسئله تولید و اشتغال، به صورت مستقیم دخالت کند، بلکه باید نقش حمایتی را داشته باشد و با ایجاد زیرساخت‌ها و بسترهای مناسب، کسب‌وکارها را رونق ببخشد. آنچه در اینجا به آن‌ها خواهیم پرداخت همین بسترسازی‌ها و نقش‌های حمایتی دولت است. و این‌که دولت چه وظایفی در این راستا دارد. لذا با هم این موارد را مرور می‌کنیم:

#### ۱. ایجاد امنیت

مردم برای زندگی به «امنیت» نیاز دارند. همه فعالیت‌های فردی و اجتماعی انسان‌ها در سایه امنیت صورت می‌گیرد. امنیت همچون هوای پاک است و برای ادامه حیات ضروری است و زندگی در جامعه ناامن، همچون تنفس در هوای ناپاک، سبب آلودگی و بیماری است. در جامعه ناامن، قانون رنگ می‌بازد و هر کس برای جلب منافع حداکثری، از پایمال کردن حقوق دیگران ابایی ندارد.

در بحث اقتصاد و اشتغال هم امنیت، نقش اول را دارد، زیرا تا فضای مناسب نباشد نمی‌توان به کار و تولید پرداخت. در جامعه ناامن، فعالیت‌های اقتصادی دچار رکود می‌شود و هیچ‌کس فکر و روان آسوده‌ای ندارد تا بتواند برای تولید برنامه‌ریزی کند. وظیفه دولت آن است که با ایجاد امنیت، به امر تولید و اشتغال کمک کند. روشن است که این وظیفه جنبه‌های مختلفی دارد؛ یک جنبه آن، امنیت معمولی است؛ یعنی دولت با در اختیار داشتن نیروهای نظامی، امنیتی و اطلاعاتی در مملکت خود محیطی امن به وجود آورد تا همه مردم از تولیدکننده تا اقشار دیگر، همگی در سایه امنیت زندگی کنند.

جنبه دیگر، امنیت اخلاقی است؛ بدین معنا که مال و آبروی دیگران حفظ شود. این نوع امنیت معمولاً از راه فعالیت‌های فرهنگی به دست می‌آید؛ یعنی متولیان امور فرهنگی و پدران و مادران و مدرسه و دانشگاه بکوشند تا زمینه گناه و فساد را از بین ببرند و مردم به فضائل اخلاقی آراسته شوند.



جنبه دیگر، که به بحث ما بیش تر مربوط می شود، امنیت اقتصادی است. شک نیست که همه ابعاد امنیتی دیگر یعنی امنیت عمومی، اجتماعی و اخلاقی در امر اقتصاد و تولید، بسیار اهمیت دارد تا عرصه عمومی اجتماع با وجود نیروهای کارآمد امنیتی، در آسایش نباشد، تولید هم امکان ندارد. اما در این میان ما به نوعی دیگر از امنیت هم نظر داریم که خاص اقتصاد است. منظورم آن است که دولت با تدابیر تخصصی و اقتصادی و برنامه ریزی صحیح نگذارد که قوانین ضدونقیض، واردات بی رویه، مالیات های سنگین و مواردی مثل مالیات بر ارزش افزوده، قاچاق و عواملی از این قبیل، باعث هرج و مرج شود. فکر تولیدکننده و کاسب باید امنیت داشته باشد. شوک های اقتصادی، نوسانات ارزی دائمی و ثابت نبودن قیمت ها، امنیت و آسایش را از بین می برد. بزرگ ترین وظیفه دولت در حمایت از مشاغل و کسب و کار، پیش گیری از بروز این ناامنی ها و مبارزه با عوامل برهم زننده آرامش است.

همین جا باید بگویم: نحوه برخورد و مجازات چند تاجر خلافکار نباید باعث ایجاد دلهره و ناامنی در تاجران درستکار شود. مثلاً بعضی از خلافکاران، بعد از آزادی از زندان، خلاف خود را نمی گویند. بلکه این طور مطرح می کنند که دولت به پول احتیاجم داشت، ما مبلغی دادیم و مشکل حل شد! این شیوه طرح، باعث می شود که تاجر، که یکی از اصلی ترین تأمین کنندگان مواد اولیه کارخانجات هستند، کنار بروند و با سرمایه زیادی که دارند، به کارهایی مثل خرید و فروش زمین و ملک و سکه و ارز بپردازند و از همین راه اقتصاد کشور فلج شود.

## ۲. تربیت نیروی انسانی شایسته

یکی دیگر از وظایف دولت در حمایت از کسب و کارهای مفید، تربیت نیروی انسانی شایسته است. چون چرخ تولید و اقتصاد با نیروی انسانی کارآمد به گردش در می آید. نیازمندی های انسان در طبیعت به صورت حاضر و آماده نیست، بلکه انسان باید با کار و تلاش خود به آن ها دست یابد. حکمت خداوند بر آن تعلق گرفته که با قرارداد مواد خام در طبیعت، انسان را وادارد تا با کار و تلاش خود، نیازمندی هایش را به دست آورد و از این طریق، استعداد هایش را شکوفا سازد.



تأمین صحیح این نیازمندی‌ها و استخراج منابع و تبدیل آن‌ها به انواع کالاها در گرو نیروی انسانی شایسته است. این تربیت باید از دوره نوجوانی و در مدارس شکل بگیرد. همانطور که گفتم، برنامه‌ریزی‌های مدارس باید طوری باشد که دانش‌آموزان را فقط براساس حفظیات، تربیت نکنند؛ یعنی نظام آموزشی ما، «حافظه محور» نباشد بلکه آن‌ها را برای انجام دادن کارهای مختلف آموزش دهند.

در تربیت نیروی انسانی باید توجه داشت که هم کارگران و کارمندان و نیروهای رده‌های مختلف تولید باید آموزش ببینند و هم مدیران باید از جنبه‌های تخصصی و اخلاقی صلاحیت داشته باشند. کسانی که باید در رأس بنگاه‌های اقتصادی قرار گیرند که از نظر علمی، فنی و اخلاقی شایسته باشند. سپردن مدیریت‌های اقتصادی - چه کوچک و چه بزرگ - به افرادی که تخصص و تجربه کافی ندارند، آفت مهم تولید و اشتغال است. به فرمایش امیر مؤمنان علی (ع): «سپردن کارها به افراد پست یا تازه‌کار، موجب تباهی و عقب‌گرد دولت‌هاست».

دولت باید بکوشد با استفاده از بودجه‌های لازم، در مدارس و دانشگاه‌ها و دیگر مراکز آموزشی، به تربیت نیروی انسانی لایق همت گمارد. کسب و کارهای کوچک، وقتی به ثمر می‌رسد که توسط افراد آموزش دیده اداره شود.

❁ در داستان‌ها آمده است که یکی از حاکمان، از منطقه‌ای در قلمرو حاکمیتش، مبلغی پول و جواهرات گران‌بها برایش رسید. این پادشاه که از حاکمان با تدبیر و دانا بود و مشاوران زیادی داشت و فقط به فکر عیاشی و خوشگذرانی و جمع مال و جواهر نبود، بعد از دست یافتن به این مقدار از طلا و پول، جلسه‌ای ترتیب داد و با مشاوران خود در نحوه مصرف این پول، به مشورت پرداخت. هرکدام از مشاورین نکته‌ای گفتند و راهکاری ارائه دادند: یکی گفت: پول را میان فقرا تقسیم کنیم.

دیگری گفت: برویم اقلام مورد نیاز سالهای دیگر را از کشورهای همسایه خریداری کنیم.

دیگری گفت: کشاورزی را سامان دهیم و بالاخره هر کدام نظری دادند. در آن میان، یکی از مشاوران گفت: به‌نظرم این مبالغ را صرف تربیت نیروی انسانی کارآمد کنیم،



چون اگر انسان‌های آموزش دیده و متخصص داشته باشیم، می‌توانیم بخش‌های دیگر را هم آباد کنیم و صدها برابر این پول را سود ببریم.

حاکم، این نظر را بسیار پسندید، فردی را مسئول این امور کرد و کتابخانه‌ای فراهم کردند و برای آموزش کودکان و نوجوانان همت گماردند و در بلند مدت، نتایج بسیار مطلوبی گرفتند.

تربیت نیروی انسانی شایسته از طریق «آموزش» امکان‌پذیر است که در این گفت‌وگوهای خود بارها بر آن تأکید کرده‌ام. به نظر من، هم آموزش باید در کودکی و از همان اوان طفولیت آغاز شود و نباید به آینده و بزرگسالی موکول شود، امیر مومنان علی علیه السلام می‌فرماید: آموزش در سنین کودکی همانند نقش در سنگ ماندگار خواهد شد.<sup>۱</sup>

بنده در کشورهای پیشرفته از نزدیک شاهد بوده‌ام که چگونه دولت‌ها از طریق آموزش توانسته‌اند کسب‌وکار رادر مملکت خود رونق بدهند. در این کشورها آموزش نیروی انسانی و آموزش کارآفرینی از طریق نهادهایی انجام می‌شود که بعضی از آنها تحت نظارت دولت هستند؛ مثلاً در هندوستان مؤسسه‌های مختلف از جمله «مؤسسه توسعه کارآفرینی هند» (EDII) از طریق آموزش‌های کارآفرینی، به تربیت نیروی انسانی می‌پردازند. این مؤسسه، پیش‌گام جنبش کارآفرینی و مشاغل کوچک در سراسر هند به‌شمار می‌رود. ایده آن هم این است که: «کارآفرین‌ها، از مادر، کارآفرین متولد نمی‌شوند، بلکه از طریق آموزش و برنامه‌ریزی به این مهم دست می‌یابند». اعضای هیئت علمی این مؤسسه و استادان آن، از بهترین و باتجربه‌ترین استادان آن کشورند که سال‌ها در زمینه کارآفرینی تلاش کرده‌اند. این مؤسسه با حمایت دولت و سازمان‌های دولتی از محیط فیزیکی بسیار عالی، کتابخانه، مرکز اطلاعات و انتشارات برخوردار است و فیلم‌های آموزشی در رابطه با مشاغل و کسب‌وکارها و روش کارآفرینی تهیه می‌کند.

### ۳. آموزش از راه دور

درباره اهمیت آموزش، مطالبی گفتیم، اما این را هم بدانیم که آموزش صرفاً از راه

۱. بحارالانوار، ج ۱، ص ۲۲۴.



تشکیل کلاس در مدرسه و دانشگاه و مؤسسه نیست، گاهی آموزش از راه دور بسیار مؤثرتر است. بعضی از مواقع، بُعد مسافت و پراکندگی جغرافیایی و دوری مسیرها، امکان آموزش نزدیک را نمی‌دهد لذا آموزش از راه دور، روش مناسبی برای عبور از این موانع می‌باشد. امروزه با توجه به پیشرفت تکنولوژی و بودن امکاناتی مانند ویدئو، اینترنت و امثال این‌ها، آموزش از راه دور به آسانی انجام می‌گیرد.

هدف این آموزش‌های از راه دور، فراهم کردن زمینه‌های شغلی مناسب برای نیروهای است که توان و استعداد کار را دارند اما به دلایل مختلف امکان دسترسی به آموزش‌های دانشگاهی و مدرسه‌ای برایشان فراهم نیست.

برای نمونه شنیده‌ام که در «هند»، مؤسسه‌ای با نام IGNOU، به همین منظور تأسیس شد و در آموزش از راه دور عملکرد بسیار موفق‌تری داشت. امروزه «آموزش‌های مجازی» هم به دنبال چنین هدفی هستند.

مانند در ایران مان نیاز به دانشگاه‌ها و مهارت‌گاه‌های مختلف داریم که از راه دور و نزدیک و به صورت اینترنتی و آنلاین مهارت‌های مختلف را جهت رشد جامعه، به کودکان و نوجوانان و جوانان آموزش دهند.

#### ۴. برنامه‌ریزی

از وظایف دیگر دولت در حمایت از مشاغل و کسب‌وکارها، برنامه‌ریزی تدوین استراتژی و دادن الگوها به بنگاه‌های اقتصادی است. کار و تولید، مستلزم برنامه‌ریزی صحیح و کارآمد است و بدون آن نمی‌توان به شکوفایی اقتصادی دست یافت. این برنامه‌ریزی باید از جنبه‌های مختلفی صورت بگیرد: برنامه‌ریزی‌های کلان برای همه مراکز تولیدی و اقتصادی (اعم از کوچک و بزرگ)، برنامه‌ریزی برای رونق کسب‌وکارهای کوچک، نحوه صحیح واردات و صادرات، تسهیلات مالی، هماهنگی دستگاه‌های دیگر با بخش تولید و اقتصاد و مسائل دیگری از این قبیل.

در کسب‌وکارهای کوچک، که تمرکز مادر این گفت‌وگوها بیش‌تر بر مدار آن است دولت باید با برنامه‌ریزی صحیح، آن‌ها را گسترش دهد و با حمایت‌های اصولی باعث رونق آن‌ها شود. متأسفانه شاهدیم که گاهی این مشاغل کوچک، زیرپای یک



بی‌برنامگی یا تصمیماتی نسنجیده له می‌شوند و از تاب و توان می‌افتند. دنیای اقتصاد و تولید به گونه‌ای است که بعضی اوقات با یک اظهار نظر بی‌جا و غیرکارشناسی به لرزه می‌افتد و بازار دچار نوسان می‌شود.

برنامه‌ریزی مثل یک اتومبیل مجهز است که ما را به مقصد می‌رساند و اضطراب‌ها و استرس‌ها را از بین برده و قدرت تصمیم‌گیری را افزایش می‌دهد. همه اجزای این ماشین باید هماهنگ باهم کار کنند تا بتوانند وسیله را به جلو ببرند. دولت نیز باید با برنامه‌ریزی، همه دستگاه‌های خود را در حمایت از مشاغل به کار گیرد تا چرخ اقتصاد کشور را تواناتر به گردش درآورد.

#### ۵. ریشه‌یابی بیماری‌های اقتصاد

دولت باید با تشکیل اتاق‌های متعدد فکر در بخش‌های مختلف اقتصادی، اختلالات در نظام معیشت و تولید مردم را دریابد. در بخش مشاغل و کسب‌وکارهای کوچک هم از راه آسیب‌شناسی، بتواند به نیروهای شاغل در قسمت‌های مختلف مشاوره داده و آنان را از شکست نجات دهد.

❁ روزی شاه عباس از وزیر خود پرسید: امسال اوضاع اقتصادی کشور چگونه است؟ وزیر گفت: الحمدلله، وضع طوری است که تمام پینه‌دوزان توانستند به زیارت کعبه و حج روند!

شاه عباس گفت: اگر اوضاع اقتصاد خوب بود، کفاش‌ها باید به مکه می‌رفتند نه پینه‌دوزان، پس معلوم است چون مردم نمی‌توانند کفش بخرند ناچار به تعمیرش می‌پردازند. بررسی کن و علت آن را پیدا نما تا ببینیم چه آفت و بیماری بر معیشت و کسب‌وکار بازار افتاده است!؟

دقت در این داستان، عمق توجه به بیماری‌های کسب‌وکار و معیشت و نوسانات درآمدی و ضرورت اتاق فکر را نشان می‌دهد.

دولت باید با بررسی همه جانبه، ریشه‌های بیماری‌های اقتصادی کشور را دریابد و در مسیر اصلاح آن گام بردارد، امروز چرا قیمت کالای تمام شده در ایران بالاست؟ چرا اینقدر قاچاق کالا داریم؟ چرا اکثر تولیدکننده‌ها موفق نیستند؟ آیا به سیاستگذاری‌ها



و مالیات ارزش افزوده و سود بانکی زیاد برای اختصاص وام اندیشیده ایم؟ آیا این معضلات را دیده ایم و برای حل آن راهکاری داریم؟

#### ۶. فرهنگ‌سازی در جهت رونق کار و کارآفرینی

در بخش‌های قبلی، به طور مفصل درباره اهمیت فرهنگ در رونق اشتغال و کسب و کار بحث کردیم. در این جا به طور خلاصه به نقش دولت در فرهنگ‌سازی، اشاره می‌کنم: حکومت، بودجه و امکانات و ابزارهای فراوانی برای فرهنگ‌سازی در اختیار دارد. نظام آموزشی مدارس، دانشگاه‌ها، صداوسیما، مطبوعات مختلف، رسانه‌های مجازی و دیگر ابزارهایی از این قبیل در اختیار دولت و حکومت است که از طریق آن‌ها می‌تواند فرهنگ کار و اشتغال را در میان جامعه ترویج کند و اعضای جامعه را از نوجوانی و جوانی به مشاغل و کسب و کارها تشویق نماید. در حال حاضر برای همه دولت‌های توسعه یافته و مدرن، "فرهنگ‌سازی" نقش اول را دارد.

تشویق و معرفی افراد موفق در کسب و کارهای کوچک، یکی از راه‌هایی است که آن‌ها برای گسترش فرهنگ کار در پیش گرفته‌اند؛ مثلاً در سنگاپور به کارآفرینان کوچک جوایز متعددی داده می‌شود و آن‌ها را از طریق رسانه‌های جمعی به عموم مردم معرفی می‌کنند؛ حتی از قهرمانان ورزشی هم بیش‌تر برای آنان تشویق و تمجید در نظر می‌گیرند. آنان در برنامه‌های تلویزیونی خود به تشریح زندگی کارآفرینان موفق و صاحبان کسب و کار کوچک می‌پردازند و راز و رمز موفقیت آن‌ها را به مردم معرفی می‌کنند. در نشریات و روزنامه‌های مختلف هم پیروزی‌های مردان و زنان میدان کار و تولید را منعکس می‌نمایند.

در هندوستان، چین، ژاپن و برخی دیگر از کشورهای که اقتصاد توانا دارند از همین طریق برای رونق گرفتن مشاغل و کسب و کارهای کوچک اقدام می‌کنند.

#### ۷. مشاوره‌های مدیریتی و فنی

از وظایف دیگر دولت در موضوع مشاغل، دادن مشاوره‌های مدیریتی و مالی و فنی به صاحبان مشاغل است. واقعیت این است که کسب و کارهای کوچک به مشاوره‌های





مالی و فنی و مدیریتی نیاز دارند و دولت می‌تواند با ایجاد مراکز مشاوره، به این کار اقدام ورزد.

در کشور کانادا، مؤسسه‌ای است با نام «مجمع صنعت کانادا» که متشکل از سازمان‌های مختلف دولتی و تحقیقاتی است و ۱۵۰ شعبه در سراسر کانادا دارد که به صاحبان کسب‌وکارها مشورت می‌دهند. بانک توسعه کسب‌وکارهای کانادا هم با داشتن مشاورانی ورزیده در زمینه مدیریت مالی، مشورت‌های راه‌گشایی به صاحبان مشاغل می‌دهد. هلند، ایتالیا، فرانسه و همه کشورهای پیشرفته یا در حال توسعه، متخصصان ورزیده و صاحب تجربه‌ای دارند که در قالب مؤسسه‌ها به مشاغل کوچک مشورت می‌دهند و در موفقیت آن‌ها سهیم می‌شوند. در ایران هم با حمایت دولت و با بهره‌گیری از افراد باتجربه و جوانان خوشفکر می‌توان مراکز مشاوره برای تولید و کارآفرینی ایجاد کرد که به صورت حرفه‌ای و جدی به کارآفرینان مشاوره دهند.

## ۸. اطلاع‌رسانی

دولت برای حمایت از مشاغل کوچک، وظیفه مهم دیگری هم دارد که همان اطلاع‌رسانی است.

نقش اطلاعات در ایجاد کسب‌وکار و همچنین در بقا و رشد آن بسیار حیاتی است. کارآفرین باید اطلاعات داشته باشد تا بر اساس آن، نوع کار و مسیر خود را انتخاب کند. هرچه کسب‌وکار پیچیده‌تر باشد، سیستم اطلاعاتی اهمیت بیش‌تری می‌یابد.

باتوجه به اهمیت فوق‌العاده اطلاعات و اطلاع‌رسانی در ایجاد و اداره کسب‌وکارهای کوچک، در بسیاری از کشورهای دنیا، دولت و سازمان‌های وابسته به آن، چنین رسالتی را بر عهده دارند. برای نمونه در «کانادا» وزارت صنایع، بانک اطلاعاتی کسب‌وکارها را راه‌اندازی و انواع و اقسام اطلاعات تجاری، فنی و مدیریتی را به صورت اینترنتی در دسترس علاقه‌مندان به مشاغل کوچک قرار می‌دهد. در سنگاپور، ژاپن، کره جنوبی و...، چنین نظام اطلاعاتی از سوی دولت‌ها راه‌اندازی شده است که جریان آزاد اطلاعات و ارائه اطلاعات و دیتا و آمار و ارقام مفید و کاربردی را به کارآفرینان بر عهده دارند.



## ۹. وضع قوانین مناسب

دولت با وضع قوانین مناسب می‌تواند کمک مؤثری به مشاغل کوچک کند. قانون‌هایی مرتبط با تأسیس کارگاه‌ها، بیمه، خدمات دولتی، مالیات‌ها و اقدامات دیگری از این قبیل بسیار کارگشا خواهد بود. گاهی بعضی قوانین، مانع اشتغال صحیح است و دست و پای کارآفرینان را می‌بندد. دولت می‌تواند با بردن لایحه‌های مناسب و سنجیده به مجلس و تلاش برای تصویب آن‌ها و حضور فعال وزرا و نمایندگان دولت در کمیسیون‌های مجلس و بحث و گفت‌وگو درباره لایحه‌های پیشنهادی، به وضع قوانین و تأسیس و رونق مشاغل کمک کند و از هرج و مرج و بی‌قانونی و یا وجود قوانین دست‌وپاگیر جلوگیری نماید.

دولت و مجلس با لایحه‌ها و قوانین مناسب و قوه قضائیه با نظارت خود باید امر تولید و اقتصاد را قانون‌مند کنند و نگذارند در بازار پولی و مالی و در معیشت مردم، اختلال به وجود می‌آید و بنگاه‌های اقتصادی به سبب قوانین نامناسب تعطیل شوند و مردم به دلالی و سفته‌بازی رو بیاورند.

## ۱۰. ارائه خدمات بانکی

دادن تسهیلات و ارائه خدمات بانکی، نوعی دیگر از حمایت‌های دولت از کسب و کارهاست. چرخه مالی کشور به دست بانک‌هاست، آن‌ها می‌توانند کمک کار بسیار خوبی برای صاحبان مشاغل باشند. سود بالای بانکی برای مشاغل به نفع تولید کشور نیست. بانک‌ها باید گروه‌های کارشناسی برای رسیدگی به نحوه کارکرد صاحبان مشاغل داشته باشند تا اگر یک واحد تولیدی، به دلایل غیر عمدی و بدون سوء نیت در حال ورشکستگی بود، به گونه‌ای او را کمک کنند و برای او در پرداخت وام مهلت قرار دهند تا بتواند به حیات خود ادامه دهد.

از سوی دیگر، مشاغلی هم که به صورت موفقیت آمیز در حال فعالیت هستند باید مورد حمایت و تشویق بانک‌ها قرار گیرند و بتوانند با کیفیت و سرعت بهتر به مردم و جامعه خدمات‌رسانی کنند.



متأسفانه شاهدیم که گاهی بانک‌ها رقیب سرسخت تولیدکنندگان هستند؛ یعنی به جای تزریق پول، خودشان به بنگاهداری رو می‌آوردند. امروزه، نبود نقدینگی مهم‌ترین مشکل صاحبان کسب‌وکار و مراکز تولیدی است و این واحدها به سرمایه در گردش برای خرید مواد اولیه نیاز دارند. بانک‌ها باید منابع تسهیلاتی را به سوی فعالیت‌های مولد و اشتغال‌زایی که توجیه فنی، مالی و اقتصادی دارند، هدایت کنند.

### ۱۱. بازاریابی و بازاریابی و بازاریابی

حمایت مهم دیگر دولت از مشاغل کوچک، کمک کردن آن‌ها در بازاریابی و بازاریابی است. بالاخره، کارآفرینی که محصولی تولید کرده باید آن را در جایی به فروش برساند، برای این کار به بازارهای مناسب نیاز دارد و این دولت است که می‌تواند با سهولت بیشتری، این بازارها را هم در داخل و هم در خارج کشور برای کارآفرین ایجاد کند. در داخل، تأسیس بازارچه‌های محلی و مرزی، به مکان مناسب، مجوز و هم‌چنین به امنیت و بعضی امکانات عمومی مثل سرویس‌های بهداشتی، روشنایی، خیابان و ابزار دیگری مانند این‌ها نیاز دارد و همه این امکانات در دست دولت است. البته دولت چنین کارهایی را انجام می‌دهد، اما باید آن‌ها را بیش‌تر کند و ضعف‌ها را برطرف نماید. در خارج از کشور نیز به وسیله هماهنگی با سفارت‌خانه‌ها باید مکان‌های بهتری را برای عرضه کالاها و حضور در نمایشگاه‌ها به وجود آورد. همیشه بخش اقتصادی وزارت خارجه و سفارت‌خانه‌ها نقش کلیدی را در انجام دادن وظایف به عهده دارند. فعال کردن بخش اقتصادی سفارت‌خانه‌ها، امر تولید و کسب‌وکار را در داخل کشور پر رونق می‌کند.

### ۱۲. ثبات اقتصادی

ایجاد ثبات اقتصادی، مهم‌ترین وظیفه و حمایت دولت از صاحبان کسب‌وکار است، زیرا تا در بازار اقتصاد، ثبات نباشد، تولید هم در سطح کوچک و کلان، صورت نمی‌گیرد. امروزه اقتصاددانان پذیرفته‌اند که ثبات اقتصادی، شرط لازم برای رشد اقتصادی بالا و دائمی است. پژوهشی که درباره علل رشد سریع کشورهای جنوب شرق آسیا انجام



شده، نشان می‌دهد که عامل کلیدی در رشد آن‌ها، ثبات اقتصادی بوده است. نرخ تورم یک رقمی و مدیریت سنجیده بودجه، به چنین امری کمک می‌کند.

نرخ بالای تورم را می‌توان به عنوان مهم‌ترین شاخص بی‌ثباتی اقتصاد نام برد چون نرخ تورم بالا و نوسان‌های آن، هزینه‌های فراوانی را بر اقتصاد کشور تحمیل می‌کند. دولت می‌تواند از طریق نظام بانکی، اتخاذ سیاست‌های مناسب و هماهنگ و ابزارهای کنترلی، نقدینگی را به سوی تولید و اشتغال هدایت کند.

شاید در کوتاه‌مدت و برای برخی افراد، تورم، مثبت و مفید باشد و همه از رکود گریزان باشند ولی کار آفرینی و توسعه در سایه ثبات اقتصادی ایجاد خواهد شد.

بی‌ثباتی اقتصادی، فرصتی طلایی را برای سودجویان فراهم می‌کند و اعتماد عمومی مردم را - که مهم‌ترین سرمایه ملی است - با خطر جدی مواجه می‌نماید، لذا اگر ثبات اقتصادی نباشد نه تنها به مشاغل و کسب و کارها لطمه وارد می‌آید، بلکه فرهنگ و دین و معنویات مردم هم دچار آسیب شدید می‌شود.

### ۱۳. ایجاد زیرساخت‌های مناسب

دولت و حکومت نباید رقیب تولیدکنندگان باشد، بلکه به عنوان یک حامی عاقل و سنجیده باید زیرساخت‌ها، بسترها و زمینه‌های کسب و کار را برای مردم به وجود آورد. اساس حرف ما این است که دخالت مستقیم دولت در مسئله اشتغال و تولید مفید نیست چون افزایش حضور و مداخله دولت در اقتصاد، نهایتاً به گسترش فساد و رانت و کاهش تولید منجر خواهد شد. اما دولت باید با ایجاد زیرساخت‌ها به اقتصاد کمک کند. یک مثال ساده در این مورد، اسنپ و تپسی و امثال این‌ها هستند که صدها هزار راننده را در این مسیر فعال کرده، اما دولت نقشی در ایجاد این مشاغل نداشته، بلکه از طریق ایجاد فضا و بستر مناسب و حمایت از توسعه اینترنت و آزادی اقتصادی به فعالیت در این امر کمک کرده است.

توسعه راه‌ها، تقویت اینترنت، امکانات حمل و نقل آسان‌تر، تأسیس مراکز آموزشی برای یادگیری و ارائه مشاوره به مشاغل و کارهای دیگری از این قبیل می‌تواند امر تولید را در کشور ما پررونق کند؛ در واقع وظیفه دولت، ایجاد زمینه اشتغال از راه تدارک



زیرساخت‌ها و بسترسازی است نه این‌که خود، تولیدکننده باشد و رقیب تولیدکننده‌ها باشد. دولت و حکومت خصوصی‌سازی واقعی را باید جدی بگیرند و نقش خود را در عرصه تولید فقط در زمینه ایجاد زیرساخت ببینند نه تصدی‌گری اقتصادی و تولیدی و فنی.



تجربه کشورهای مختلف، خصوصاً چین و هند که با وجود جمعیت فراوان توانسته‌اند اشتغال زیادی ایجاد کنند به ما ثابت می‌کند که در این جوامع، دولت نه تنها خنثی نبوده، بلکه تأثیرگذار بوده است، اما نقش آن‌ها در کارآفرینی در این زمینه‌ها، چشم‌گیر است: تربیت نیروی انسانی کارآمد، آموزش از راه دور، برنامه‌ریزی، ایجاد امنیت، فرهنگ‌سازی در جهت رونق کار، مشاوره‌های مدیریتی و فنی، اطلاع‌رسانی، وضع قوانین مناسب و ارائه خدمات بانکی.





بخش هفتم:

# آسیب شناسی اشتغال









## ❖ آسیب‌شناسی شخصی اشتغال

همان‌گونه که ایجاد فرهنگ اشتغال و نهادینه کردن فرهنگ کار و اشتغال و کارآفرینی مهم به نظر می‌رسد، از دیگر سو خوب است به آسیب‌شناسی اشتغال هم بپردازیم و آفت‌ها و آسیب‌هایی که ممکن است در مسیر اشتغال و کارآفرینی و توسعه کسب و کار، دامنگیر ما شود، مورد دقت قرار گیرد.

این بخش را اختصاص می‌دهیم به بررسی خصوصیات فردی که در اثر بی‌توجهی، کسب‌وکار و تجارتش، دچار آسیب و آفت می‌شود و از مسیر صحیح دور می‌افتد. آنچه می‌گوییم موعظه اخلاقی و نصیحت نیست که فقط به روح و معنویت شغل، لطمه بزند، بلکه آفت‌هایی است عینی و واقعی که جنبه مادی کار و شغل را هم چون موربانه‌ای می‌خورد و دنیا و آخرت او را نابود می‌سازد. این آفت‌ها و آسیب‌ها شخصیت فرد کاسب و تاجر را هم لگه‌دار می‌کند؛ یعنی ابتدا دنیای او را خراب می‌کند و به تبع آن، دین و آخرتش را هم به باد فنا می‌دهد.

در ادامه، بعضی از این آسیب‌ها را توضیح می‌دهم:

### ۱. دروغ

دروغ، کلید هر زشتی و بدی است. مطابق معیارهای اسلامی، انسان با ایمان نباید دروغ بگوید. از پیامبر ﷺ پرسیدند: «آیا مؤمن ممکن است ترسو باشد؟ فرمود: آری.



سپس سؤال کردند: ممکن است بخیل باشد؟ فرمود: آری. پرسیدند: ممکن است دروغگو باشد؟ فرمود: خیر»<sup>۱</sup>.

دروغ‌ها به تناسب شخصِ دروغگو، متفاوت است و به روحیه، موقعیت، وضع اقتصادی یا سطح خانوادگی بستگی دارد. در کسب و کار و تجارت، بعضی به انگیزه سود بیش‌تر دروغ می‌گویند و با این کلمات باطل، خود را به گناه آلوده می‌کنند. شخصیت کاسب و تاجر در بازار کار و سرمایه در درجه اول بر پایه اعتبار استوار است نه ثروت و مال. اگر سرمایه‌داری در بازار اعتبار نداشته باشد جایگاهی ندارد باید قول تاجر در بازار از سند دولتی هم معتبرتر و محکم‌تر باشد. داستان جالبی درباره دروغگویی شنیده‌ام که بازگو می‌کنم:

❁ روزی حضرت عیسی علیه السلام با پای پیاده در سفری بود که در مسیر، همراهی پیدا کرد و با هم عازم سفر بودند. پس از مدتی که راه رفتند و گرسنه شدند، به دهکده‌ای رسیدند. حضرت به آن مرد همراه خود فرمود: بهتر است به این دهکده برویم و نانی تهیه کنیم. آن مرد پذیرفت که تهیه نان با او باشد و حضرت هم مشغول نماز و عبادت شد. بعد از چندی آن مرد سه قرص نان آورد و مقداری صبر کرد تا نماز حضرت به پایان رسد. چون مقداری طول کشید، مرد، یکی از نان‌ها را خورد و دو نان را جلوی عیسی گذاشت. حضرت پرسید: قرص دیگر نان چه شد؟ او گفت: همین دو تا بود. و بعد از آن هر یک، یکی از قرص نان‌ها را خوردند و راه افتادند.

پس از آن که مقداری راه رفتند به چند آهو برخوردند، حضرت یکی از آن‌ها را به نزد خود فراخواند و بعد ذبح کرد و با یکدیگر خوردند. بعد از خوردن، حضرت به آن آهو فرمود: «به اذن خدا حرکت کن. آهو حرکت کرد، آن مرد از آن جا که حضرت را نمی‌شناخت بسیار تعجب کرد و «سبحان الله» گفت. حضرت فرمود: تو را قسم می‌دهم به حق آن کسی که این نشانه قدرت را برای تو آشکار نمود، بگو نان سوم چه شد؟ جواب داد: دو تا نان بیش‌تر نبود. دو مرتبه به راه افتادند. نزدیک دهکده دیگری رسیدند، در آن جاسه خشت طلا افتاده بود. همراه حضرت گفت: ظاهراً این جا ثروت و مال فراوان است، کاش کمی از این طلاها را برمی‌داشتیم.

۱. بیهقی، شعب الایمان، ج ۴، ص ۲۰۷.



حضرت فرمود: آری، یک خشت طلا از تو، یکی از من و سومی هم مال کسی است که نان را برداشته!

مرد حریص که تا آن موقع به دروغ می‌گفت: نان سوم را نخورده‌ام، چون دید که مسئله مال به میان آمده است، اقرار کرد. آن‌گاه حضرت هر سه را به او واگذار کرد و از او جدا شد و رفت. آن مرد کنار خشت‌ها نشسته بود و در حال فکر کردن بود که چگونه آن‌ها را با خود ببرد، در همین حین، سه نفر از آن‌جا عبور نمودند و این مرد را با طلاها دیدند. این‌ها نتوانستند از آن همه ثروت چشم‌پوشی کنند، لذا آن مرد را کشتند و طلاها را برداشتند. آنها همین‌طور که کنار سه خشت طلا و آن فرد کشته شده نشسته بودند، حس گرسنگی کردند و قرار بر این گذاشتند که یکی از آن سه نفر نان تهیه کند تا بخورند. شخصی که برای تهیه نان رفته بود، با خود گفت: من نان‌ها را مسموم می‌کنم تا آن دو پس از خوردن بمیرند و خود، همه را بردارم. آن دو نفر هم قبل از آوردن نان با خود عهد بستند که رفیق خود را پس از بازگشت بکشند تا چیزی سهم او نباشد، لذا هنگامی که نان را آورد، او را کشتند و با خیالی راحت به خوردن نان مشغول شدند. طولی نکشید که همه آن‌ها مردند. حضرت عیسی پس از مراجعت، جنازه این چهار مرد کشته شده را به خاطر دروغ‌گویی و برای رسیدن به مال دنیا مشاهده کرد و فرمود: این است عاقبتِ دروغ‌گویی و رفتار دنیا با اهل آن.<sup>۱</sup>

## ۲. غش در معامله

آفت دیگر در کسب و کار، غش در معامله است. غش یعنی مخفی کردن عیب کالا یا قالب کردن جنس بدل یا دست دوم به جای جنس اصلی یا جنس معیوب را با جنس خوب، مخلوط کردن، مانند مخلوط کردن شیر با آب، گندم بد و خوب، روغن حیوانی با روغن نباتی، چای مرغوب با نامرغوب و امثال این جور کارها.

رسول خدا ﷺ از کنار مغازه خرما فروشی می‌گذشت، نگاهش به ظرف خرمایی افتاد، وقتی دقت کرد، دید خرما فروش، جنس مرغوبش را در معرض نگاه مشتری قرار داده و خرما

۱. حاج شیخ عباس قمی، سفینه البحار، ج ۲، ص ۱۸.



نامرغوب را با آن مخلوط نموده و از آن به مشتری می دهد، حضرت به فروشنده فرمود: «فلانی! می دانی کسی که در کسب و کارش به مسلمین خیانت کند از مسلمانان نیست»<sup>۱</sup>. پدران ما اکثراً به نوعی اهل کسب و کارهای کوچک بودند، آنان در شغل خود، به پرهیز کردن از غش در معامله، پای بند بودند. حتی اگر معامله ای سود فراوانی برای آنان داشت حاضر نبودند از اصول انسانی و اسلامی کوتاه بیایند. جلوه انسانیّت را در این داستان می توان مشاهده کرد:

❁ روزگاری، قحطی و خشک سالی شده بود. مردم در تنگنا و سختی بودند، کاسبی، خرماي مرغوب و نامرغوب داشت، کسی به او گفت: نامرغوب ها را به قیمت خرماي خوب بفروش و خرماهاي مرغوب را دو برابر کن، مردم در هر شرایطی می خرنند قحطی است، کسی به پول گیر نمی دهد. کاسب گفت: من امروز اجناسم را کمی ارزان تر از روزهای قبل می دهم. ما باید با مردم همراهی کنیم. من نه غش در معامله می کنم و نه گران فروشی.

این نمونه ای از صاحبان کسب و کارهای درست کار هستند. بیش تر کاسبان قدیم به همین روش و رویه بودند.

### ۳. تدلیس و فریب کاری

تدلیس به معنای دروغ عملی است؛ یعنی جنسی که فاقد صفت ممتازی است را واجد صفت، وانمود کردن و خلاف واقع نشان دادن است؛ مثل این که خانه را سفید و رنگ کاری کنند تا مشتری از ترک های دیوار اطلاع پیدا نکند. در سبد میوه، میوه های درشت را بالا قرار دهند، کیلومتر اتومبیل را تغییر دهند و کارهای دیگری از این قبیل. برای مثال اگر مغازه داری بداند جنسی که برای فروش گذاشته، رنگش دوام ندارد اما به عنوان جنسی با کیفیت ماندگار به مشتری بفروشد، تدلیس و فریب است. البته در همه این موارد، اگر بر مشتری خلاف واقع معلوم شود، حق فسخ را خواهد داشت. بنابراین تدلیس، نوعی خیانت، تقلب و کلاه برداری است. کاسب سالم از این کردار زشت پرهیز می کند.

۱. کافی، ج ۵، ص ۱۶۰. «یا فلانُ أما عَمِلْتَ اِنَّهُ لیسَ مِنَ الْمُسْلِمِیْنَ مَنْ عَشَّهْمُ».



#### ۴. کم‌فروشی

یکی دیگر از آفت‌های کسب‌وکار، کم‌فروشی است. این خصیصه ناپسند باعث می‌شود که در مبادله و دادوستد، اعتماد عمومی مردم از بین برود و جامعه دچار اختلال گردد.

قرآن کریم با تعبیر بسیار تند و شدید، این صفت زشت را نکوهش می‌کند و می‌فرماید: «وای بر کم‌فروشان، آنان که به هنگام تحویل گرفتن جنس، کامل تحویل می‌گیرند، ولی به هنگام تحویل دادن، ناقص تحویل می‌دهند»<sup>۱</sup>.

در آب گذاشتن مرغ یا سبزیجات برای این‌که وزن آن‌ها بیش‌تر شود، سبک کشیدن کالاها، نمونه‌های کم‌فروشی است. همه این‌ها باعث از دست رفتن اعتماد مردم و رفتن برکت از شغل و کسب‌وکار است.

#### ۵. احتکار

احتکار، همیشه آفت اقتصاد و معیشت مردم بوده است. با احتکار، کالاهاى مورد نیاز مردم از سطح بازار جمع‌آوری و به انبارها منتقل می‌شود. با این کار، نه تنها حقوق مردم پایمال می‌شود، بلکه بر اثر وجود پول با نبود کالا یا کمبود آن در بازار، تورم به وجود می‌آید.

سیستم‌های اقتصادی کارآمد، تلاش می‌کنند که با جلوگیری از شوک‌های گوناگون سیاسی، اجتماعی و اقتصادی، نگذارند کالاها احتکار شود و معیشت مردم دچار اختلال گردد. کسی که به دنبال کسب‌وکار و تجارت صحیح است هیچ‌گاه از راه احتکار به ثروت نمی‌رسد، چون می‌داند که شیوه ناپسندی است و عاقبت آن، سختی مردم، بی‌برکتی کاسبی و مختل شدن نظام اقتصادی است.

#### ۶. پراکنده‌کاری

آفت دیگر در مسیر کسب‌وکار، پراکنده‌کاری است. فردی که به کاری مشغول شده،

۱. سوره مطفین، آیات ۱-۳.



نباید به شغل های متعدد دیگر بپردازد. چون تعدد مشاغل او را سرگردان و حیران می کند و اجازه نمی دهد کالای کیفی تولید نماید و از کار و زندگی خود، لذت ببرد. بالاخره، کار کردن برای آن است که ما از زندگی خود، بهره ای ببریم؛ اگر آن قدر سر خود را شلوغ کنیم که متوجه کیفیت کالا، یا متوجه زن و فرزند و زندگی نشویم دیگر کار کردن چه فایده و هدفی دارد. یک ضرب المثل می گوید: «کسی که همه راه ها را می جوید، همه را از دست می دهد».

دیل کارنگی «می گوید: «راه حقیقی موفقیت در هر رشته ای این است که شما خود را در آن رشته به مرحله استادی برسانید. پراکنده کاری، هیچ کسی را به مقصد نمی رساند. افرادی که یک رشته کاری یا درسی را انتخاب می کنند حتماً موفق می شوند».



آسیب شناسی شخصی اشتغال به ویژگی های اخلاقی و رفتارهای ناپسند و آسیب زنده انسان شاغل برمی گردد. این آسیب ها برکت را از کسب و کار می گیرد و اعتماد را از جامعه سلب می کند. دروغ، فریب کاری، کم فروشی، احتکار، غش در معامله و پراکنده کاری، از جمله آفت هایی است که ریشه درخت تولید و کار را می خشکاند و فعالیت ها را بی ثمر می سازد.





## ❖ آسیب‌شناسی دولتی اشتغال

فارغ از حمایت و وظایفی که حکومت در قبال اشتغال دارد، دخالت‌ها و مشکلات و مسائلی از سوی دولت و حکومت ممکن است متوجه کسب و کارها شود که اینها هم نیاز به بررسی دارد. بنده به طور خلاصه برخی از این موارد را که در طول این سالیان، مشاهده کرده‌ام شرح می‌دهم؛ همین جا بگویم که بحث‌های ما هیچ‌کدام، رنگ و بوی سیاسی یا جناحی ندارد بلکه به طور مطلق در خصوص مشکلات اقتصادی و پیدا کردن راه‌حل‌های آن و در اختیار گذاشتن تجربه‌هاست.

### ۱. دخالت بیش از حد دولت در اقتصاد

در بحث‌های قبل، اشاره کردیم که دولت باید در عرصه اقتصاد، زمینه‌ها و زیرساخت‌ها را برای فعالیت‌های اقتصادی مردم آماده سازد و به ارزاق و خدمات و رفاه عمومی توجه کند و از دخالت بیش از حد پرهیزد، چون اگر همه یا بیش‌تر اقتصاد در دست دولت باشد رانت‌خواری، اختلاس و فساد گسترش پیدا می‌کند. در صورتی که بخش خصوصی چون انگیزه دارد از مال و سرمایه خود حفاظت می‌کند و آن‌ها را در مسیر تولید بهتر به کار می‌گیرد.

در سیستم‌های اقتصادی که دولت در نقش ناظر، برنامه‌ریز و بسترساز عمل می‌کند، معیشت مردم، دچار تکانه‌های شدید نمی‌شود و چرخ اقتصاد به خوبی گردش می‌کند.



## ۲. ناکارآمدی مدیران

ناکارآمدی مدیران یکی دیگر از آسیب‌هایی است که اشتغال را با مشکل مواجه می‌کند. مدیران در همه عرصه‌های فرهنگی، اجتماعی، سیاسی و اقتصادی باید توان و لیاقت لازم را داشته باشند. در زمینه تولید و کسب‌وکار، اگر مدیری شایسته نباشد و به وظایف خود عمل نکند، صاحبان مشاغل را دل‌سرد می‌کند و تولید را به رکود می‌کشاند. تجربه‌های چندین ساله در رجوع به ادارات، این درس را به من داده است که مدیر خوب، می‌تواند قوانین ناقص را هم تکمیل کند و تولیدکننده را دل‌گرم سازد و با برخورد‌های شایسته، کمبودها را هم جبران نماید. اما اگر برعکس عمل کند، تولید را به اختلال می‌کشاند. رفتار متکبرانه، گوش ندادن به حرف‌ها و پیشنهاد‌های صاحبان کسب‌وکار، رشوه‌خواری، سخنان توهین‌آمیز، دروغ‌گفتن، فرار از مسئولیت و غیره از عواملی است که یک مدیر را ناکارآمد می‌کند.

## ۳. واردات بی‌رویه

صاحبان مشاغل وقتی کالایی تولید می‌کنند، انتظار دارند که در بازار، مشتری داشته باشد اما اگر کالاهای خارجی آن‌قدر در بازار وجود داشته باشد که جایی برای تولید کننده داخلی نباشد، سیستم اقتصادی کشور دچار آسیب جدی می‌شود. اساساً کار بیهوده‌ای است که یک تولید کننده را تشویق به کسب‌وکار و تولید کنیم، اما از کشورهای دیگر به صورت بی‌رویه، کالا وارد نماییم. این کار، باعث دل‌سردی و بی‌رونقی تولید داخلی می‌گردد. ما به ازای هر یک میلیارد دلار واردات، صد هزار فرصت شغلی در اختیار تولیدکنندگان کشوری که به ما کالا صادر می‌کند قرار می‌دهیم. اگر سری به بازار بزنیم بسیاری از کالاها و محصولات خارجی را می‌بینیم که مشابه آن را در داخل داریم. کفش، پوشاک و دیگر لوازم گوناگون مورد نیاز مردم، یا در داخل هست و یا می‌تواند امکان تولیدش فراهم شود.

ذائقه مصرف‌کنندگان ما هم طوری شده که متأسفانه همیشه مرغ همسایه را غاز می‌دانند. ما قبول داریم که بعضی کالا‌های تولید داخل، کیفیت مناسبی ندارند، اما





اگر به درستی پشتیبانی شوند می‌توانند خود را به سطح کالاهای مرغوب و کیفی برسانند.

من به انحصار و عدم واردات و تعرفه‌های گمرکی سنگین معتقد نیستم، بلکه عقیده‌ام این است که دولت با سیاست‌گذاری صحیح باید از تولیدکنندگان داخلی که بهره‌وری لازم را دارند حمایت کند.

#### ۴. عدم ثبات در سیاست‌های اقتصادی

آفت دیگر، تزلزل سیاست‌های اقتصادی است. دولت‌ها خیلی راحت، سیاست‌های خود را عوض می‌کنند و بخش خصوصی و صاحبان کسب‌وکارها نمی‌توانند برنامه ریزی بلند مدت داشته باشند. اقتصاد باید ثبات داشته باشد تا در سایه آن، صاحبان مشاغل بتوانند با اطمینان خاطر به کار پردازند.

#### ۵. کم‌توجهی به مسئله قاچاق

متأسفانه قاچاق، واقعیتی است که اقتصاد و جامعه ایرانی را درگیر کرده و آثار ناخوشایندی به جای گذاشته است. کم‌توجهی به مسئله قاچاق، یکی از آفت‌ها و آسیب‌ها برای تولید و اشتغال است. اصولاً هدف و انگیزه اصلی قاچاق، سودآوری است و این هدف، تمامی اصول اخلاقی، ملی و مذهبی را برای افراد قاچاق‌چی تحت الشعاع قرار می‌دهد. از طرف دیگر، قاچاق کالا یکی از راه‌های ورود ابزار تهاجم فرهنگی است که نسل جوان را تهدید می‌کند.

اتلاف منابع ارزی، کاهش تولید ناخالص داخلی، مصرف انرژی و افزایش تقاضا برای پول در گردش، از عواقب ناگوار دیگر قاچاق است. درست است که دولت و نهادهای دیگر حکومتی، با قاچاق مبارزه می‌کنند، اما سخن ما این است که این مبارزه باید جدی‌تر و گسترده‌تر باشد.

#### ۶. رانت‌خواری

همه اقتصاددانان عقیده دارند درآمدهایی که خارج از فعالیت‌های مولد اقتصادی



و با بهره‌گیری از قدرت و نفوذ سیاسی یا اقتصادی صورت می‌گیرد، آفتی برای نظام اقتصادی هر کشور است. ارائه انحصاری کالاها، سپردن مسئولیت‌های مهم اقتصادی به مدیران دولتی، گوشه‌ای از عوامل رشد رانت خواری محسوب می‌شود. رانت خواری باعث کاهش بهره‌وری، افزایش تورم، ایجاد فساد، بیکاری و فقر و از بین رفتن خلاقیت در جامعه است.

رشد بیش از اندازه دولت به‌ویژه در عرصه اقتصاد، زمینه مناسبی برای گسترش رانت خواری می‌شود. پس بزرگ شدن بیش از حد حجم دولت و کارمندان، عاملی است که آفت رانت را به وجود می‌آورد.

## ۷. گران تمام شدن کالا

یکی از آسیب‌های مهم در حوزه تولید و اشتغال، گران تمام شدن کالا است. واقعیت این است که تولید کالا برای تولیدکننده ایرانی، گران تمام می‌شود و همین عامل باعث می‌شود که قدرت رقابت از تولیدکننده گرفته شود و نتواند در بازارهای داخلی و خارجی، با دیگر تولیدکنندگان رقابت کند. وقتی کالای چینی یا ژاپنی و کره‌ای و ترک در بازار، ارزان‌تر از کالای ایرانی باشد، چگونه می‌توان تولید کرد یا رقابت نمود و علت مهم گران تمام شدن کالاها، وضع قوانین اشتباه، مالیات‌های سنگین، مالیات بر ارزش افزوده و سود سنگین تسهیلات بانکی است.

## نتیجه‌گیری

در پایان بحث می‌خواهم نتیجه‌گیری کنم که:

کسب و کارهای کوچک، هر چند خصوصی هستند، اما تأسیس و رونق گرفتن آن، با حمایت‌های سنجیده و کارشناسی شده دولت‌ها انجام می‌گیرد.

دولت است که می‌تواند در مدارس، دانشگاه‌ها و موسسه‌های وابسته به خود، انواع مشاغل و راه‌های موفقیت در آن را آموزش دهد.

دولت است که می‌تواند از راه بودجه‌های کلانی که در اختیار دارد آموزش‌های نزدیک یا از راه دور را تقویت کند. فرهنگ کار و روحیه کارآفرینی را ترویج نماید،



سیاست‌های مالی و قوانین متناسب با آن‌ها را تدوین کند، مشاوره بدهد و اطلاعات مفیدی در اختیار بگذارد.

تأسیس مراکز توجیهی برای کسب‌وکار، اقدام دیگری است که دولت می‌تواند انجام دهد. تشکیل کسب‌وکارهای جدید و حمایت از حیات مشاغل تازه تشکیل شده از طریق مشاوره، دادن اطلاعات، شیوه‌های مالی و حساب‌رسی در همین مراکز توجیهی باید دنبال شود.

باز هم همان نکتهٔ اساسی را تکرار می‌کنم که دولت نباید خودش در همه زمینه‌ها تولیدکننده باشد بلکه باید زمینه‌های تولید را از جنبه‌های مختلف فراهم آورد. امروزه متأسفانه تقریباً ۸۰٪ اقتصاد ایران در دست دولت و حکومت است که باید با ابزارهای قانونی، نقش مستقیم خود را در تولید کم‌رنگ کند.

امید آن دارم که هم با تغییر نگاه دولت و هم با تغییر نگاه جوانان و نوجوانان، ایران ما بیش از پیش شاهد رشد کارآفرینی و فرهنگ کار و توسعه باشد و به زودی بتوانیم شاهد جامعه‌ای بالنده و موفق و توسعه‌مند باشیم.



دولت با امکانات مالی و انسانی گسترده‌ای که در اختیار دارد باید زمینه‌های رشد بهتر تولید را از نظر آموزشی، حرفه‌ای، امنیتی و صادرات و واردات فراهم کند. دولت نباید در همه زمینه‌ها تولیدکننده باشد، بلکه باید بسترهای سالمی را از جنبه‌های مختلف اقتصادی فراهم آورد. ورود بیش از حد دولت در تولید و تجارت، آسیب‌هایی دارد که رانت‌خواری، قاچاق، عدم ثبات در سیاست‌های اقتصادی از جمله آن‌هاست.





بخش هشتم:

# نمونه‌هایی از کارآفرینان بدون سرمایه







## ❖ کارآفرینی بدون سرمایه

داستان و خاطره، در هر زمینه‌ای جذاب و شیرین است. در عرصه اقتصاد و تولید، گاهی نقل داستان‌هایی از سرگذشت کارآفرینان موفق می‌تواند به افراد انگیزه بیشتر بدهد. بحث ما در مورد کسب و کار بدون سرمایه است، بعضی تا این عبارت را می‌شنوند با خود می‌گویند مگر می‌شود بدون سرمایه یا با سرمایه اندک، به بنگاه‌های بزرگ رسید. منطق آن‌ها همیشه و در همه حال این است که: «پول، پول را می‌آورد.» ولی مادر این جا سرگذشت افراد موفق را نقل می‌کنیم که بدون داشتن سرمایه و فقط با اتکای به خدا و نیروی اراده و پشت کار خود به موفقیت‌های بالایی دست یافته‌اند و در اقتصاد کشور، بسیار موثر بوده‌اند.

بنده حقیر، خلاصه‌ای از سرگذشت خود را در کتاب قبلی با نام «درس‌هایی از یک کارآفرین موفق»<sup>۱</sup> آورده‌ام. در آن کتاب، سرگذشتم را شاید ضمن دو صفحه نوشته‌ام و قصدم سرگذشت‌گویی نبوده، بلکه فقط تجربه‌های خودم را در عرصه تولید آورده‌ام. در این جا نمی‌خواهم از خودم بگویم، بلکه سرگذشت چهار نفر از پیش‌کسوتان و بزرگان معاصر عرصه تولید را مرور می‌کنم که چگونه از کسب و کارهای کوچک به کارخانه‌های تولیدی بزرگ، دست یافتند. شما هم می‌توانید سرگذشت ده‌ها نفر از کارآفرینان موفق ایرانی و خارجی را مطالعه کنید که بر همین اساس و با کمترین سرمایه و از صفر شروع کرده‌اند.

---

۱. چاپ نشر طوبی، قم، ۱۳۹۷. همچنین برای مشاهده و دریافت کتاب به سایت ما به آدرس زیر رجوع کنید:



## ۱. علاء الدین میر محمد صادقی

جناب آقای علاء الدین میر محمد صادقی در اصفهان متولد شد. پدرش روحانی ساده زیستی در محلات فقیرنشین اصفهان بود. برادر بزرگ ترش از دوران کودکی در بازار اصفهان کار می کرد. روحیات خانواده ایشان مذهبی است و همچنان این روال نزدیک به شش دهه باقی مانده است. او دوران کودکی سختی را گذراند. ابتدا به مکتب خانه می رفت اما هنگامی که از سیزده سالگی مجبور به کار در بازار اصفهان شد، تحصیل شبانه را پیش گرفت. هزینه خانواده از طریق فعالیت دو برادر در بازار اصفهان تامین می شد. پدر روحانی اش هم هر از چندگاهی به دلیل فعالیت های سیاسی علیه حکومت رضاخان راهی زندان می شد. مدتی بعد پدر چهره در نقاب خاک کشید.

بهاالدین (برادر بزرگ تر) تصمیم گرفت، ستاره بختش را در تهران بجوید. او راهی پایتخت شد و حجره ای کوچک برای فروش قماش اجاره کرد. چند ماه بعد نامه ای برای علاء الدین نوشت و از برادر هم دعوت کرد راهی تهران شود. اوج گیری خانواده از همین نقطه آغاز شد. علاء الدین و بهاء الدین در سرای اصفهانی های بازار تهران به سرعت شناخته شدند. ویژگی برجسته آن ها تدین بود. علاء الدین برای خرید پنبه به شهرستان های مختلف می رفت و بهاء الدین در بازار تهران مقدمات فروش آن ها را مهیا می کرد. ده سال از کار سخت گذشت تا سرمایه ای جمع شد. خانواده بهاء الدین و علاء الدین در تمام این سال ها در کنار هم در یک خانه در جنوب تهران زندگی می کردند. آن ها در بازار تهران مشتری های بسیاری پیدا کرده بودند و حجره شان محل رفت و آمدها شده بود. اما ستاره بخت شان زمانی طلوع کرد که اولین پیشنهاد سرمایه گذاری در صنعت به آن ها ارائه شد. علاء الدین در جریان سفرهای بسیار به شهرهای مختلف متوجه نیاز کشور به سیمان و گچ شده بود. او انباری در بازار تهران اجاره کرد و از دورافتاده ترین نقاط کشور، سیمان به تهران می آورد. مدتی بعد به فکر تاسیس کارخانه گچ افتاد. هر دو برادر به سمنان رفتند و یک معدن به نام خود ثبت کردند. کارخانه گچ سمنان - مازندران به سرعت تاسیس شد. مدتی بعد سرمایه های خانواده افزون تر شده بود.

مهندس سالور، پیشرو سیمان ایران به آن ها پیشنهاد سرمایه گذاری در سیمان فارس -





خوزستان و سیمان صوفیان را ارائه داد. هر دو کارخانه در آستانه ورشکستگی بودند، ولی برادران میرمحمد صادقی تصمیم به خرید آن‌ها گرفتند. تمام تلاش خود را برای رونق دوباره کارخانه‌ها به کار بستند و هر دو کارخانه به سوددهی رسیدند. همزمان خبر رسید بازار ایران اشباع شده است و علاالدین برای توسعه بازار، راهی کشورهای حاشیه خلیج فارس شد. او کویت را برای صادرات انتخاب کرد. صادرات سیمان و گچ به کویت هم سود بسیاری برای آن‌ها به ارمغان آورد. اما همچنان حلقه صنعتی خانواده تکمیل نبود. آن‌ها برای انتقال سیمان به کویت با مشکل حمل و نقل دریایی مواجه بودند. بنابراین خط «کشتیرانی نوح» به نام آن‌ها به ثبت رسید. نزدیک به پنج دهه از فعالیت‌های خانواده آن‌ها می‌گذرد. هر دو برادر از محل درآمدهای اقتصادیشان صد مدرسه تاسیس کردند. نزدیک به سیزده هزار کارمند و کارگر را به استخدام درآوردند و بیش از ده صندوق قرض الحسنه نیز راه اندازی کردند. کارخانه‌های آنان همچنان به فعالیت ادامه می‌دهند. علاالدین هنوز خاطرات روزهای سخت کار در کودکی و نوجوانی را در ذهن دارد. او روایت می‌کند هر چه به دست آورده حاصل تلاش‌های شبانه روزی و توکل به خدا بوده است.<sup>۱</sup>

۱. مجله نامه اتاق بازرگانی، ش ۵۳۰، خرداد ۱۳۹۱.



## ۲. محسن آزمایش

محسن آزمایش در تهران به دنیا آمد. هیچ سرمایه‌ای نداشت. کارش را از شاگردی در بازار تهران آغاز کرد. مدت‌ها در کارگاه‌های کوچک کار می‌کرد و سرمایه‌های اندکش را جمع می‌کرد تا روزگاری کار بزرگی انجام دهد. هزینه‌های خانواده پس از مرگ پدر بر دوش او بود.

محسن آزمایش مؤسس کارخانه آزمایش و یکی از مشهورترین تولیدکنندگان لوازم خانگی در ایران روزهای سخت جوانی را هرگز از یاد نمی‌برد. او حتی برای راه اندازی کارگاهی کوچک در خیابان فدائیان اسلام تهران هم پول کافی در اختیار نداشت و به همین دلیل سال‌ها شاگردی کرد. حاصل فعالیت‌های شبانه روزی او طی ده سال، تنها صد هزار تومان سرمایه شد. خانه را فروخت و هر چه داشت را برای راه اندازی کارگاه‌های تولید صندلی هزینه کرد. وضع زندگی او داشت قدری سر و سامان می‌یافت که مادرش فوت کرد و محسن آزمایش مدتی در افسردگی مرگ مادر بود. چند ماه بعد باز هم به کارخانه بازگشت تا کسب و کار را آغاز کند، ولی این بار اتفاق ناگواری دیگر رخ داد و کارخانه او به دلیل حادثه‌ای ناخواسته در آتش سوخت و او باز هم به همان مرد بدون سرمایه بدل شد. محسن آزمایش این بار تصمیم می‌گیرد باز هم خانه اش را بفروشد و کسب و کاری تازه راه اندازی کند. تا سال‌ها بعد او نقل می‌کرد که آتش سوزی در کارخانه عمدی بوده است. محسن آزمایش بعد از این حادثه بهترین کارخانه خود را تاسیس کرد. او هنوز توان و علاقه‌ای برای ادامه زندگی داشت. قصد کرده بود تا در زندگی رسم بزرگی پیاموزد و شیوه مردان اسطوره‌ای را پیش گیرد، از همین روی، زمینی در جاده تهران نو خریداری کرد تا این بار بیرون شهر پایه‌های کسب و کار خود را گذارد. کارگاه در سال ۱۳۳۶ سوخته بود و در سال ۱۳۳۷ کارخانه‌ای جایگزین کارگاه کوچک شده بود. سال ۱۳۴۴ سرمایه اولیه کارخانه محسن به ۳۰ میلیون ریال رسیده بود. سال ۱۳۴۷ سرمایه اولیه به ۲۰۰ میلیون ریال رسید. او کمی بعد زمینی به مساحت ۱۸۵ هزار متر در کیلومتر ۱۰ جاده آبدلی خرید تا به مجموعه سابق افزوده شود و



باز هم زندگی را از سر گیرد. یخچال و لوازم خانگی آزمایش هنوز که هنوز است به عنوان یک برند در ایران شناخته می شود. محسن آزمایش به یکی از بزرگ ترین تولیدکنندگان لوازم خانگی ایران بدل شد. او سرمایه اولیه کسب و کارش را از راه شاگردی در بازار تهران کسب کرده بود.<sup>۱</sup>

---

۱. پیشگامان رشد، ج ۱، ص ۲۵۲ (ناشر اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران) و سرگذشت کنشگر اقتصادی ایران، ص ۷۱-۸۰ (تهران، نشر فرهنگ صبا).



### ۳. سید محمد گرامی

سید محمد گرامی در شهر «یزد» به دنیا آمد. در جوانی به همراه یکی از دوستانش از یزد به تهران آمد. نوجوانی خود را در فقر مطلق گذراند. پدرش وقتی کمتر از ده سال داشت خانواده را رها کرد و به تهران رفت و ازدواج مجدد کرد و خانواده خود را برای همیشه به فراموشی سپرد. مادر و ادا شد برای تامین هزینه‌های زندگی خود و فرزندانش به کار سخت پرداخت. مادر جناب آقای محمد گرامی در خیاطخانه‌ای به کار پرداخت و برای دوخت یک پیراهن دو قران و نیم، اجرت می‌گرفت. محمد ده ساله بود که مجبور شد تحصیل را رها کند. مدتی بعد برای کار به حجره حاج علی اکبر ریسمانی از تجار مشهور و نیکوکار یزد رفت. محمد به دلیل اعتقادات مذهبی به سرعت در نظر حاج علی اکبر درخشید و طی دوره شاگردی برای این تاجر اصفهانی صد تومان سرمایه به دست آورده بود. او به همراه دوستش رهبر، به تهران آمد تا زندگی خود را تغییر دهد. هر دو تصمیم می‌گیرند با همان سرمایه اندک در نوزده سالگی به خرید و فروش بپردازند. حاج آقاگرچی موسس کارخانه «چای جهان» مدتی بعد در تهران با محمد آشنا می‌شود. او از آقای گرامی دعوت می‌کند تا ویزیتور محصولاتش شود. محمد هر روز صبح از خیابان پانزده خرداد تهران تا پل حافظ را پیاده طی می‌کرد تا برای چای جهان مشتری پیدا کند. چند ماه بعد حاج آقاگرچی، دو چرخه‌ای برای او تهیه می‌کند تا فشار کاری برای محمد کمتر شود. در ۲۱ سالگی به توصیه مادر ازدواج می‌کند. دو هزار تومان سرمایه از ویزیتوری جمع‌آوری کرده بود و بدون برگزاری مراسم عروسی مفصل، زندگی مشترک را آغاز می‌کند. چند ماه بعد محمد تصمیم می‌گیرد به جای کار برای چای جهان به صورت شخصی به خرید و فروش بپردازد. با سرمایه‌ای اندک و البته اعتباری که کسب کرده بود دفتری برای توزیع چای، راه اندازی می‌کند. ده نفر پرسنل برای دفترش استخدام کرد و کم‌کم پیشرفت کرد تا این که در سال ۱۳۴۴ تعداد کارمندانشان به شصت نفر رسید و انباری هزار متری در میدان شوش تهران خریداری کرد. کارخانه گلستان در همین انبار تاسیس شد. سرمایه‌ها که قدری افزون شد دستگاهی برای بسته بندی چای وارد کردند. همزمان به شراکت با حاج علی اکبر برخوردار پرداخت و یک مرغداری هم در میدان



پونک تهران راه اندازی کردند. همین مرغداری سال‌های بعد به انبار اصلی چای گلستان بدل شد.

محمد پس از پنج سال کار، سرمایه‌ای کسب کرد. فرزندانش را برای تحصیل به امریکا فرستاده بود. پس از بازگشت آن‌ها تصمیم به واردات خودرو گرفتند و شرکت «ایران سرعت» را با ایده واردات از کارخانه هیوندای بنیان گذاشتند. کسب و کار خانواده با توزیع انواع کالاهای کارخانه گلستان رونقی دوباره پیدا کرد. محمد گرامی در پایان عمر یکی از ثروتمندترین افراد ایرانی بود با داشتن چندین کارخانه و برند و نمایندگی برندهای معتبر خودروهای خارجی، اما هیچ‌گاه فراموش نکرد که مسیر خود را از شاگردی و ویزیتوری شروع کرده است. وی تا لحظه مرگ (سال ۸۷) یک بیت شعر را که در یزد به خاطر سپرده بود به دیوار اتاقش زده بود:

آنان که خاک را به نظر کیمیا کنند      آیا بود که گوشه چشمی به ما کنند<sup>۱</sup>



#### ۴. برادران همدانیان

علی و حسین همدانیان، دو برادر بودند که در اصفهان به دنیا آمدند. زندگی رادر تنگدستی آغاز کردند. پدرشان پیشه‌وری ساده و کم درآمد بود و حتی به گفته علی همدانیان توان تامین هزینه‌های زندگی خانواده را هم نداشت. علی همدانیان در ۲۴ سالگی موفق شد پس از سال‌ها شاگردی در بازار اصفهان حجره‌ای برای خود راه اندازی کند. او به فروش پارچه سرگرم بود. سرمایه‌ای برای گسترش کسب و کار خود نداشت، ولی آرزوهای بزرگی در سر می‌پروراند. مدتی بعد با حاج آقا کازرونی موسس کارخانه بزرگ نساجی وطن آشنا شد. کازرونی به روحیات مذهبی همدانیان علاقه مند شد و او را مردی متدین و معتمد شناخت. به همین دلیل نمایندگی کارخانه نساجی وطن در اصفهان را به او واگذار کرد. همدانیان از راه خرید و فروش پارچه پس از ده سال قدری به سرمایه‌های خود افزود، ولی هنوز هزینه‌های زندگی و فقر خانوادگی به او اجازه توسعه کسب و کار را نمی‌داد. حضور ده ساله اش در بازار اصفهان سبب شده بود تا بازاریان به او اعتماد کنند. به توصیه حاج آقا کازرونی با فعالان اقتصادی اصفهان شریک شد و اولین کارخانه نساجی اصفهان را راه اندازی کرد. یک سال بعد، «پتو» هم تولید می‌کرد. تولید سالیانه کارخانه به ۴۵۰ هزار متر انواع پارچه و ۷۰ هزار بقچه نخ شماره ۲۰ رسید. ۶۰۰ تن پشم و ۴۰۰ تن پنبه تمام مواد اولیه مورد نیاز کارخانه او بود. کسب و کارش که قدری رونق گرفت، تعداد دوک‌های ریسندگی کارخانه را به ۳۲۴۰ دوک نخ پشم و ۳۳۰۰۰ دوک ریسندگی پنبه و ۶۰ دستگاه ماشین بافندگی رساند. او برای اولین بار پارچه «تترون» را در ایران و در همین کارخانه تولید کرد. از سود حاصل از کارخانه اول، کارخانه «پشمباف» اصفهان را تاسیس کرد. ارتش به یکی از اصلی‌ترین خریداران محصولات او بدل شد و مدتی هم کارخانه نساجی «بافناز» را راه اندازی کرد. کارخانه سوم او پنجاه هزار دوک ریسندگی داشت. چهار هزار و دویست کارگر او سالیانه ۳۲ میلیون متر پارچه تولید می‌کردند. اما اوج‌گیری فعالیت‌های اقتصادی همدانیان به تاسیس کارخانه سیمان اصفهان به عنوان بزرگ‌ترین کارخانه سیمان ایران مربوط است. کارخانه او هشتاد هزار متر مربع زیربنا داشت و ۲۳ هزار تن سیمان تولید می‌کرد. او



در این دوره، سرمایه خود را به ۳۵۰ میلیون ریال رسانده بود. تجارت پرسود نساجی و سیمان، همدانیان را به سمت تاسیس کارخانه‌ای دیگر کشاند. «قند نقش جهان» در همین دوره با سطح زیر کشت ۲۴۵ هزار متر مربع چغندر قند تاسیس شد. در همین دوره همدانیان تصمیم گرفت، بخش مهمی از درآمدهای خود را به بنیاد «خیریه همدانیان» انتقال دهد. این بنیاد ۱۷ مدرسه در مناطق محروم اصفهان ساخت و هزینه زندگی ایتام، زنان بی سرپرست و خانواده‌های فقیر اصفهانی را تامین می‌کرد. برادران همدانیان اعتقاد داشتند، رسیدن از شاگردی مغازه تا کارخانه‌داری تنها در سایه اعتقادشان صورت گرفته است. دو برادر پیش از مرگ تمامی کارخانه‌ها، خانه‌ها، زمین‌های کشاورزی و اموالشان را وقف کردند. همدانیان با این اقدام، زمینه را برای خوشبختی کودکان یتیم که سرمایه‌ای برای کسب و کار نداشتند، مهیا کرد.<sup>۱</sup>

---

۱. مجله تاریخ معاصر ایران، ش ۱۳۸۲، ۳۷ و پایگاه اینترنتی موسسه خیریه علی و حسین همدانیان.



کارآفرینان بدون سرمایه، کسانی هستند که با همت و اراده و پشت‌کار و داشتنِ خلاقیت، توانسته‌اند فرصت‌های درخشانی برای تولید و تجارتِ سالم، به وجود آورند و در جهتِ به‌کارگیری نیروهای انسانی و امکانات مالی، موفق عمل کنند. در همهٔ فرهنگ‌ها و ملیت‌ها، چنین کارآفرینانِ موفق‌ی وجود دارد، در کشور ما نیز نمونه‌های این انسان‌های بااراده‌ای بوده و هستند که توانسته‌اند در اقتصاد ملی، مؤثر باشند.



برای آشنایی بیشتر با آقای حسن آقاجانی  
و برای تهیه این کتاب و کتاب «درس‌هایی از یک کارآفرین موفق»  
به وبسایت:

[www.hasanaghajani.com](http://www.hasanaghajani.com)

مراجعه فرمایید.