

خبر

## حیوانات منشأ الهام تولیدگران



حیوانات همواره منشأ الهام تولیدگران و کارآفرینان در سراسر جهان بودند. پژوهشگران ایتالیایی با الهام از حرکات هشت پا، یک بازوی روباتیک ابداع کرده‌اند که می‌توان به راحتی از آن در فضاهای محدود استفاده کرد. هشت پاها، گونه‌ای ماهوش از سرپایان هستند که توانایی‌های شگفت‌آوری دارند. این موجودات می‌توانند با شاخک‌ها و مکنده‌های خود، اشیاء را به دقت بررسی کنند و با فشردن بدن خود در فضاهای کوچک جا بگیرند. عجیب نیست که دانشمندان، از این توانایی هشت پاها الهام بگیرند تا از حرکات این موجودات تقلید کنند. دو حرکت متفاوت که هشت پا از خود نشان می‌دهد، دستیابی و انتقال است که مورد توجه خاص دانشمندان حوزه روباتیک قرار گرفته است. منظور از دستیابی، نحوه گرفتن طعمه یا اشیاء دیگر توسط هشت پا است و انتقال، انتقال اشیاء نقطه‌ای به نقطه دیگر را شامل می‌شود و غذا خوردن هشت پا کمک می‌کند. دکتر «باربارا مازولای» پژوهشگر موسسه «فناوری ایتالیا» (IIT) و همکارانش با در نظر گرفتن این مفاهیم، یک بازوی روباتیک نرم طراحی کرده‌اند که به ابزار فنجان‌شکلی برای مکش مجهز است و می‌تواند در محیط‌های محدود و تحت فشار، کار کند. این بازو که از سیلیکون ساخته شده، می‌تواند با کمک لوله‌ای به قطر ۷۰ میلی‌متر، به اشیاء دست یابد. این ویژگی بازوی روباتیک، به آن کمک می‌کند تا در محیط‌های صنعتی که با فشار زیادی همراه هستند و گاهی ابزار در آن‌ها گم می‌شوند، به‌درستی عمل کند. این روش می‌تواند برای خیلی‌ها الهام‌آور باشد و شرکت‌های دانش‌بنیان با پژوهش‌هایی در این زمینه، آینده متفاوتی را رقم بزنند.



فاطمه‌علی اصغر  
روزنامه‌نگار

**خانم تقوایی  
تلاش می‌کند  
کلاس‌های  
آموزشی  
مداومی برای  
زنان روستای  
سعیدآباد  
بگذارد تا آن‌ها  
باروش‌های  
متنوعی  
آشنا شوند  
و محصولات  
بیشتری تولید  
کنند**



## در کارگاه «باباعلی» رنگ‌ها شغل می‌سازند

گفت و گو با اعظم تقوایی و حسین مهراسبی، کارآفرینان صنایع دستی

تابلوی «کارگاه صنایع دستی باباعلی» چسبیده روی سردر خانه یکی از خیابان‌های روستای سعیدآباد گلپایگان. تابلویی که در این روستا غریب و حتی عجیب به نظر می‌رسد. روستای سعیدآباد از قدیم الایام کشاورزی‌اش زیانده خاص و عام بوده، اما در سال‌های اخیر بیشتر زمین‌های کشاورزی مردم گرفتار خشکسالی شده است. این روزها هم تنها کارخانه‌های پتروشیمی در آنجا کار آفرینی می‌کنند. کارخانه‌هایی که عایدی‌شان برای مردم تنها انواع آلایندگی‌هاست. حالا زن‌وشوهری از اهالی گلپایگان که اتفاقاً سالیان طولانی است ساکن تهران هستند به این فکر افتادند که دست‌بافته‌های سنتی این شهر کهن را دوباره زنده کنند. آن‌ها برای اجرایی کردن تصمیم‌شان راهی سعیدآباد شدند. کاری‌تر از فرازونشیب با خطرپذیری بسیار بالا. اما آن‌ها توانستند بیشتر این مصائب را پشت‌سر بگذارند و امیدوارند چشم‌انداز روشنی پیش روی‌شان داشته باشند.

حالا می‌توانند برای خودشان فرش و گلیم و گیسبه ببافند. طرح و نقش‌های متنوعی در دسترس آن‌هاست که بتوانند زندگی‌شان را رنگ دیگری بدهند. خانم تقوایی می‌گوید: «ایده اصلی ما احیای صنایع دستی اصیل گلپایگان بود حالا توانستیم برای زنان خانه‌دار شغل هم ایجاد کنیم.» خانم تقوایی تلاش می‌کند کلاس‌های آموزشی مداومی برای زنان روستای سعیدآباد بگذارد تا آن‌ها با روش‌های متنوعی آشنا شوند و محصولات بیشتری تولید کنند.

با این حال مشکلات بسیاری هم بر سر راهشان است. بازار دست‌بافته‌ها به شدت رقابتی است و اگر کار متفاوتی با نخ‌های باکیفیت تولید شود قیمت بالاتری پیدا می‌کند: «ما به سختی توانستیم وارد بازار رقابتی شویم. هیچ حمایتی از ما نمی‌شود. با این حال کارگاه سرپا مانده و آن‌ها امیدوارند بتوانند چشم‌انداز روشنی داشته باشند و بازار فروش‌شان بیشتر و بیشتر شود.»

فکر نمی‌کردم که بتوانم اصلاً فرش ببافم، اما اینجا به من این امیدواری را دادند که می‌توانم. حالا حال خوبی دارم. اینکه با نخ‌ها و رنگ‌ها کار می‌کنم حالم را بسیار بهتر کرده است.» او که تا پیش از این ناامید بود، به توانمندی‌هایش اعتماد پیدا کرده و توانسته گلیم‌هایی با طرح‌های ذهنی بسازد و این مسئله روحیه او را متحول کرده است. حالا در کارگاه «باباعلی» زنان توانمندی هستند که به رنگ‌ها و نخ‌ها و طرح‌های ذهنی‌شان ایمان آوردند و می‌توانند گلیم‌شان را از آب بیرون بکشند. آن‌ها به همدیگر کمک می‌کنند تا بتوانند بیشتر ببافند، با اینکه درگیری‌های بسیاری دارند و باید هم‌امور خانه‌شان را سر و سامان دهند و هم سر ساعت خودشان را به کارگاه برسانند. با این حال طرح و رنگ‌های اصیل و بافت روزانه، روحیه بسیاری داده است. حالا آن‌ها می‌توانند هم اقتصاد خانواده را تامین کنند و هم تولیدات زیبایی داشته باشند.

### در انتظار حامی...

این زنان بعد از گذراندن مراحل آموزشی

برآید باید ابتدا از پژوهش‌ها و استادان این حوزه استفاده می‌کرد. مرحله بعد جلب علاقه‌مندان و کسانی بود که نیاز به شغل داشتند. زنان سرپرست‌خانوار بیشترین کسانی بودند که اظهار علاقه می‌کردند تا باورپذیر نبود. با چالش‌های متعددی روبه‌رو بودیم. چه زمان‌هایی به گلپایگان برویم؟ چگونه علاقه‌مندان را جلب کنیم؟ اعظم تقوایی، چهارم‌مصمم و امیدوار دارد، به یاد آن روزها که می‌افتد، لیخند می‌زند: «ما کارمان را در روستای سعیدآباد شروع کردیم، اما باورتان نمی‌شود وقتی اینجا آمدیم تازه متوجه شدیم که تقریباً همه کسانی که طرح و نقش‌های اصیل و قدیمی را می‌دانستند فوت شده‌اند و کمتر کسی آگاهی از دست‌بافته‌های اصیل دارد.»

خانم تقوایی که به امید احیای طرح‌های قدیمی به روستای سعیدآباد آمده است با چالش بزرگی روبه‌رو است و سوال اصلی‌اش این است: «طرح‌ها و نقش‌های اصیل گلپایگان چه هستند؟» او برای اینکه بتواند از پس این مشکل

**چالش بزرگ**  
«ما ساکن تهران بودیم و دور از گلپایگان. وقتی به این فکر افتادیم که دست‌بافته‌های گلپایگان را زنده کنیم اول برای خودمان باورپذیر نبود. با چالش‌های متعددی روبه‌رو بودیم. چه زمان‌هایی به گلپایگان برویم؟ چگونه علاقه‌مندان را جلب کنیم؟ اعظم تقوایی، چهارم‌مصمم و امیدوار دارد، به یاد آن روزها که می‌افتد، لیخند می‌زند: «ما کارمان را در روستای سعیدآباد شروع کردیم، اما باورتان نمی‌شود وقتی اینجا آمدیم تازه متوجه شدیم که تقریباً همه کسانی که طرح و نقش‌های اصیل و قدیمی را می‌دانستند فوت شده‌اند و کمتر کسی آگاهی از دست‌بافته‌های اصیل دارد.» خانم تقوایی که به امید احیای طرح‌های قدیمی به روستای سعیدآباد آمده است با چالش بزرگی روبه‌رو است و سوال اصلی‌اش این است: «طرح‌ها و نقش‌های اصیل گلپایگان چه هستند؟» او برای اینکه بتواند از پس این مشکل

لحظه‌آیا  
A H A M O M E N T



مهران امیری  
کارشناس کسب‌وکار

## واقعاً در ایران نمی‌شود؟



در بسیاری از صحبت‌های کوتاه و بلند با افراد مختلف، این گلایه را شنیده‌ایم که: نمی‌گذارند، نمی‌شود و شاید ما هم در پاره‌ای موارد با آن‌ها همراهی کرده‌ایم. اما واقعاً با ملاحظه همه دشواری‌ها، کار در ایران نشدنی است؟ آیا واقعاً در ایران نمی‌شود؟ نخست لازم است به خود و دیگران یادآوری کنیم که ایران و سایر کشورها، از بسیاری جهات تفاوت اساسی با هم ندارند و آنچه تفاوت ایجاد می‌کند نحوه رفتار، نگاه و خواست افراد است. اگر قوانین خوبی در نقاط دیگر وجود دارد، اگر قانون به‌خوبی و با دقت اجرا می‌شود، اگر تصمیم‌گیری‌ها سنجیده و همه‌جانبه است، در نتیجه کنش و واکنش آدم‌هاست. همان آدم‌هایی که ممکن است با قرار گرفتن در شرایط نامناسب رفتارهای نامناسبی بروز دهند، اما آموزش و استمرار آن به شکلی که در زندگی روزمره نمود واقعی پیدا کند موجب برساختن جمع افرادی شده که رفتارهای مفید و درست و رو به جلو دارند.

برای اینکه به‌عنوان کارآفرین خود را در حوزه‌های مختلف ابراز کرده و برای کسب‌وکارمان بازار و مشتری و فضای رشد ایجاد کنیم، باید تلاش کنیم و انتظار نداشته باشیم کسی فرش قرمز پهن کند، که حتماً می‌دانیم در سایر نقاط دنیا هم چنین است.

در همان جاهایی هم که در حکایات دیگران از آن‌ها شنیده‌ایم یا در گشت‌وگذارهای خودمان دیده‌ایم باید تلاش کرد و برای موفقیت موانع بسیاری را پشت‌سر گذاشت. بدون اثبات توانایی و تلاش و پیگیری درازی نمی‌شود و تفاوتی نمی‌کند که این در ایرانی باشد یا مربوط به آن طرف آب!

آن‌ها که سال‌هایی را درگیر زندگی واقعی و روزمره در سایر نقاط دنیا بوده‌اند، همان جاهایی که برای بسیاری یک دنیای آرمانی است، حتماً گفته و خواهند گفت که چیزی بی‌بها و بی‌حمت به کسی داده نشده و نمی‌شود. شاید اگر با اشکالات خودمان مهربانانه‌تر مواجه شویم و در هر بازگویی به جای خودزنی به فکر خودسازی باشیم در مقایسه خودمان با دیگران نتایج متفاوتی به‌دست می‌آوریم.

کارآفرینی و اجرای طرح‌های نو و خلاق همه جادشوار است و در کشور ما دشوارتر. ریشه این دشواری‌ها را ابتدا باید در رفتار و اندیشه خودمان جست‌وجو کرده و در هر مرتبه که زبان به گلایه‌بازی می‌کنیم، نگاهی هم به خودمان بیندازیم و برای کنار گذاشتن یک رفتار و اندیشه نادرست اقدام کنیم. پس از آن است که خواهیم دید در ایران هم می‌شود.



فریبا آغوا  
مترجم

**خانم «شیلا کوچوسف» بنیان‌گذار کسب‌وکاری موفق به نام «V-Star» است که اینک تبدیل به نامی شاخص در صنعت پوشاک شده. او کارش را از خانه شروع کرده**

دوخت‌ودوز باشند، با مشکلاتی مواجه شده. در همین حال تأمین مواد اولیه مناسب برای آن‌ها همواره چالش برانگیز بوده تا حدی که تولید برخی محصولات را ادامه نداده‌اند. او همچنین درباره بازگرداندن قرض همسرش می‌گوید: «اینکه او به من وام داد و محلی را با اجاره در اختیارم گذاشت، خوب است. من در واقع مقداری و لخرج هستم و این کمک باعث شد که با آزادی و سهولت بیشتری در مورد سایر هزینه‌ها اقدام کنم و در سال گذشته به دلیل پرداخت پاداش به کارکنان، ناگزیر به دریافت یک وام بانکی دیگر شدم.» برنامه شیلا برای شرکتش این است که کسب‌وکار را توسعه داده و آن را در سراسر هند گسترش دهد. همچنین او به دنبال دسترسی به بازار در کشورهای بیشتری است. از آنجا که او به دنبال توسعه آرام‌اما پیوسته است، دسترسی به این اهداف می‌تواند شش سال دیگر هم به طول بینجامد.

yourstory.com

سپرد که در صومعه‌ها زندگی می‌کردند. آن‌ها پول، فضا و محیط مناسب زندگی را برای زنانی که از خانواده‌های فقیر بودند، تأمین می‌کردند.

این زنان در زندگی‌شان چرخ‌خیاطی را ندیده بودند و آموزش آن‌ها از صفر شروع شد. این کار تا بدینجا موفقیت‌آمیز بود که امروز خانم شیلا ۱۶ واحد را برای چنین زنانی در اختیار دارد و هزار زن در این واحدها مشغول به کار هستند. آن‌ها امروز انواع لباس‌ها را برای زنان و مردان تولید می‌کنند و علاوه بر فروش محصولات‌شان در منطقه کراالا، انواعی از تولیدات‌شان را به برخی کشورهای خلیج فارس نیز صادر می‌کنند. آن‌ها در سال گذشته موفق شدند ۱۰ میلیون روپیه درآمد داشته باشند.

شیلا با مرور آنچه گذشته، معتقد است، به‌عنوان یک زن کارآفرین با چالش خاصی برای پیشبرد کارش مواجه نبوده، اما به‌عنوان یک کارآفرین برای یافتن کارکنان با مهارت که قادر به انجام امور

که قادر به تهیه الگو باشد، نمی‌شناختم، بنابراین چاره‌ای نبود جز آنکه خودم کار را فرا گرفته و به دیگران آموزش دهم. به این ترتیب وارد کسب‌وکار تولید لباس زیر زنانه شدم.»

خانم شیلا، الگوی هوشمندانه‌ای را برای کسب‌وکارش در پیش گرفت. او در ابتدا هرچه سود کسب می‌شد را در کارش هزینه می‌کرد تا بتواند آن را حفظ کرده و رشد دهد. از طرفی کار دوخت را به زنانی



و منسوجات بود و همیشه در اطراف من، مقادیر زیادی پارچه وجود داشت و ما در خانه خود چرخ خیاطی هم داشتیم که باعث شد من تهیه لباس از پارچه را بیاموزم.»

کسب‌وکار شیلا با به‌کارگیری یک گروه کوچک ۱۰ نفره از همکاران شروع شد. آن‌ها کار را با تولید لباس‌های هندی شروع کرده و محصولات خود را در منطقه کراالا عرضه می‌کردند.

در آن زمان، لباس‌های موجود در بازار پرزرق‌وبرق بودند و بسیاری از زنان دنبال لباس‌هایی ساده‌تر بودند، اما پس از پنج سال کار در این زمینه، مشخص شد که شیلا و همکارانش قادر نیستند با لباس‌هایی که در منطقه مومبای و بنگلور تولید می‌شود، رقابت کنند، بنابراین تعدادی الیسه باکیفیت از این منطقه خرید، دوخت آن‌ها را باز کرده و سعی کرد شیوه دوخت را بیاموزد.

خودش می‌گوید: «در آن زمان کسی

## دوختن تاروپود موفقیت

این کارآفرین موفق گرچه از یک خانواده فعال اقتصادی سربرآورده، اما زمانی که تصمیم گرفت کسب‌وکار خودش را بسازد، چیزی در اختیارش نبود جز اشتیاق فراوان به کاری که قرار بود دنبال کند و یک گروه اجرایی کوچک.

خانم «شیلا کوچوسف» بنیان‌گذار کسب‌وکاری موفق به نام «V-Star» است که اینک تبدیل به نامی شاخص در صنعت پوشاک شده. او کارش را از خانه شروع کرده. شیلا در زمان شروع کسب‌وکار نوپای خود، ناگزیر شد مبلغی با کمک همسرش از بانک وام بگیرد، همچنین همسرش دفتری خالی از هر نوع وسیله را به او اجاره داد. در همین حال او نمی‌خواست از سرمایه و دارایی خانواده برای شروع و پیشبرد کسب‌وکارش استفاده کند. به این ترتیب در سال ۱۹۹۵ او شرکت تولید لباس خودش را تأسیس کرد تا محصولاتی باکیفیت و ارزان قیمت را به‌دست مشتریان برساند. شیلا در این باره می‌گوید: «پدرم درگیر تجارت جواهرات