

## خبر

## راهکاری برای فقر مهارتی

طرح «مهارت‌آموزی در محیط کار واقعی» به‌عنوان یکی از سه طرح ذیل برنامه کارانه اشتغال جوانان (کاج) با هدف ارتقای سطح مهارت جوانان در دستور کار قرار گرفت و از سال ۹۶ اجرایی شد. با توجه به اینکه یکی از طرح‌های ذیل برنامه کاج، «طرح کارورزی» ویژه اشتغال‌پذیری فارغ‌التحصیلان دانشگاهی بود، طرح مهارت‌آموزی در محیط کار واقعی» با تمرکز بر اشتغال‌پذیری کارجویان ۱۵ سال به بالا و عمدتاً فاقد تحصیلات دانشگاهی در دستور کار قرار گرفت. براساس هدف‌گذاری اجرای طرح مهارت‌آموزی در محیط کار واقعی، سالانه مشارکت بالغ بر ۵۰ هزار نفر تحت‌عنوان مهارت‌آموز در بنگاه‌ها و واحدهای اقتصادی، خدماتی، تولیدی و کشاورزی پیش‌بینی شده بود تا زمینه ارتقای مهارت جوانان برای ورود به بازار کار فراهم شود. در این طرح، مهارت‌آموز پس از کسب دانش کافی در یکی از حرفه‌های آموزشی مجاز، به‌منظور کسب مهارت تحت نظارت مرکز یادگیری و مطابق مقررات آموزشی سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای در واحدهای مشمول طرح توسط فردی که تجربه، توان فنی، شغلی و مهارتی وی مورد تأیید صنف یا صنعت مربوطه است و در کارگاه نیز شاغل باشد، تحت‌عنوان مهارت‌آموز فعالیت می‌کند.



## یادداشت

## حمایت شرکای اجتماعی...

## ادامه از صفحه ۱۰

...الان برای تأمین نقدینگی سازمان، از دولت می‌خواهیم براساس ماده «۱۲» برنامه ششم توسعه، بدی ۲۲۰ هزار میلیارد تومانی خود را به تأمین اجتماعی بپردازد. در این صورت دولت باید هر سال ۱۰ درصد بدی خود را بپردازد. در همین بوجه سنواری مقرر شد، در سال ۹۷ نیز ۵۰ هزار میلیارد تومان به سازمان بپردازد، اما متأسفانه تاکنون فقط نزدیک به پنج هزار میلیارد تومان پرداخت شده است. ما به آقای نوبخت نامه نوشتیم که شما به‌عنوان رئیس سازمان برنامه و بودجه، بدی سازمان تأمین اجتماعی را مانند سایر صندوق‌های کشوری، لشگری و فولاد بپردازد.

همچنین با آقای تاجگردون، رئیس کمیسیون تلفیق بودجه و سایر نمایندگان مجلس به‌منظور پرداخت بدی دولت به تأمین اجتماعی جلساتی گذاشتیم. زیرا الان سازمان در هزینه‌های جاری خود و پرداخت حقوق بازنشستگان هزار میلیارد در ماه کم دارد. از طرف دیگر بزرگ‌ترین بدی کشور، بدی دولت به تأمین اجتماعی است، ولی دولت برای تأمین نقدینگی سازمان، آدرس فروش اموالی چون بانک رفاه را می‌دهد. این نشانی غلط برای این است که سازمان برای وصول مطالبات خود، دولت را تحت فشار نگذارد.



## کاروبار با مار و مارمولک!

## گفت‌وگو با فاطمه نیکوروش که نمایشگاه خزندگان راه انداخته و کار آفرین برتر یزد شده

گفت‌وگو

«ببینید این‌ها چه زبان خوشگل و بانمکی دارند.» ایگونی از آرژانتینی در دستان زن تکان تکان می‌خورد و یادمش شلاق می‌زند. زن اما با لهجه یزدی، قربان صدقه‌اش می‌رود. باز دید کنندگان انگشت به دهان رابطه آن‌ها هستند. این فقط ایگونی نیست که دوست عجیب این زن نترس است. مار با هم‌اور می‌شناسد و تنها از دستان او غذای می‌خورد. نمایشگاه سوسمارهای «فاطمه نیکوروش» خیلی‌ها را به هیجان می‌آورد و با دنیایی متفاوت که همیشه از آن وحشت داشتند، روبه‌رو می‌کند. نیکوروش دو سال است در این نمایشگاه تلاش می‌کند، مردم با مار‌ها، مارمولک‌ها و آفتاب پرست‌ها و... دوست باشند و از آن‌ها نترسند. او توانسته با نمایشگاه خود برای خیلی‌ها به صورت مستقیم و غیر مستقیم کار آفرینی کند. فعالیت‌های او در این سال‌ها باعث شده، اداره محیط‌زیست یزد سال گذشته او را کار آفرین زن برتر این شهر معرفی کند.

## کار آفرینی با کمک به طبیعت

نمایشگاه فاطمه نیکوروش خیلی زود در میان علاقه‌مندان شناخته شد. مردم می‌خواستند بدانند واقعا می‌شود خزندگان را دوست داشت. او تمام تلاش خود را می‌کرد تا با توضیحاتش ترس مردم بریزد و از آن‌ها می‌خواست تا به زیبایی این موجودات احترام بگذارد. او با گروه‌های آلمان، اندونزی و کشورهای دیگر را وارد ایران بکند. او می‌خواست با نشان دادن این حیوانات به مردم بیاموزد که آن‌ها اصلاً ترس ندارند: «تنها موجودی که باید از آن ترسید انسان است. این موجود دواست که حیوانات را می‌کشد و چرخه طبیعت را به هم می‌زند. در حالی که اگر کشاورزان و مردم ما آموزش می‌دیدند که حیوانات به‌خصوص خزندگان ترس ندارند هیچ وقت آن‌ها را نمی‌کشتند.» نیکوروش بر این باور است که: «وقتی ما مار‌ها یا مارمولک‌ها را می‌کشیم، مهم‌ترین موجوداتی که آفت‌های کشاورزی را از بین می‌برند، می‌کشیم. به همین خاطر باید برای از بین بردن آفت‌ها از سموم کشاورزی استفاده کنیم. از آنجایی که آفت‌ها به تدریج به سموم مقاوم می‌شوند، بنابراین ما باید از سموم قوی‌تری استفاده کنیم و این روند آن قدر ادامه دارد تا جایی که این سم‌ها انواع سرطان‌ها را تولید می‌کنند. در واقع ما با کشتن خزندگان، خودمان را می‌کشیم.»

## راه اندازی نمایشگاه خزندگان

او سال‌ها برای پاک‌سازی طبیعت از زباله و حمایت از حیوانات تلاش کرد، اما رویاهاش را همچنان با خودش داشت. آرزوی اینکه بتواند یکی از بزرگ‌ترین پرورش خزندگان خاورمیانه را در یزد راه‌اندازی کند. سرانجام دو سال پیش، او توانست یکسری از خزندگان تکثیری از آلمان، اندونزی و کشورهای دیگر را وارد ایران بکند. او می‌خواست با نشان دادن این حیوانات به مردم بیاموزد که آن‌ها اصلاً ترس ندارند: «تنها موجودی که باید از آن ترسید انسان است. این موجود دواست که حیوانات را می‌کشد و چرخه طبیعت را به هم می‌زند. در حالی که اگر کشاورزان و مردم ما آموزش می‌دیدند که حیوانات به‌خصوص خزندگان ترس ندارند هیچ وقت آن‌ها را نمی‌کشتند.» نیکوروش بر این باور است که: «وقتی ما مار‌ها یا مارمولک‌ها را می‌کشیم، مهم‌ترین موجوداتی که آفت‌های کشاورزی را از بین می‌برند، می‌کشیم. به همین خاطر باید برای از بین بردن آفت‌ها از سموم کشاورزی استفاده کنیم. از آنجایی که آفت‌ها به تدریج به سموم مقاوم می‌شوند، بنابراین ما باید از سموم قوی‌تری استفاده کنیم و این روند آن قدر ادامه دارد تا جایی که این سم‌ها انواع سرطان‌ها را تولید می‌کنند. در واقع ما با کشتن خزندگان، خودمان را می‌کشیم.»

درمان ایدز و شیمی‌درمانی هم می‌توان از این حیوانات استفاده کرد.»

## یزد، مهد خزندگان

«یزد، بهترین شهر برای پرورش خزندگان است و از قدیم ایلام انواع مار‌ها و مارمولک‌ها در آن رشد و در اکثر خانه‌ها بودند. مردم در گذشته کاری به کار این موجودات نداشتند، اما متأسفانه با شهری شدن زندگی، خیلی زود آن‌ها را بیرون کردند و کشتند. در حالی که هر جایی مار باشد نشانه سلامتی است.» او خیلی زود تصمیم می‌گیرد کروکودیل پرورش بدهد: «اولین تلاش‌م برای پرورش کروکودیل در حوض خانه پدری‌ام در یزد بود که با شکست مواجه شد، چون باورهای غلطی وجود دارد، مبنی بر اینکه این حیوانات آلوده هستند. به هر حال این کارم با مخالف‌های خانواده‌ام روبه‌رو شد و ابتر ماند، اما ناامید نشدم.» نیکوروش در حالی که آب روی آفتاب‌پرست‌ها می‌ریزد تا پوست‌اندازی کنند، یاد روزهای اول کارش می‌افتد: «این تازه اول راه من بود، خیلی تلاش کردم که خودم را بتوانم با واقعیت‌های تلخ جامعه تطبیق بدهم و بالاخره برای اینکه بتوانم در این زمینه فعالیت کنم، از کارهای کوچک برای اطلاع‌رسانی به اطرافیانم شروع کردم و خیلی زود دیدم تبدیل شدم به یک فعال محیط‌زیستی که تنها هدفم حمایت از طبیعت است.»

## عاشق مارمولک‌ها بودم

از کودکی به خزندگان علاقه‌ای عجیب و باورنکردنی داشت. مادرش همیشه او را شمات می‌کرد و می‌گفت: «دست از سر این موجودات بردار.» اما او کوتاه نمی‌آمد. عاشق مارمولک‌ها بود و نمی‌گذاشت کسی آن‌ها را بکشد: «آنقدر مار‌ها و مارمولک‌ها را دوست داشتم که اگر می‌فهمیدم، می‌خوانند آن‌ها را بکشند، یک جایی مخفی‌شان می‌کردم.» علاقه شدید او به خزندگان، راه زندگی‌اش را تعیین کرد: «من در دانشگاه زیست‌شناسی خواندم و در مورد خزندگان پژوهش‌های بسیار کردم. این پژوهش‌ها باعث شد متوجه شوم این موجودات بسیار تمیز و بدون باکتری هستند به‌خصوص گونه‌های ایرانی که آفتاب می‌گیرند و بیماری مشترک آن‌ها با انسان‌ها صاف است و ما به این موجودات زیبا جفای زیادی می‌کنیم به‌طوری که بسیاری از گونه‌های خاص مارمولک‌های ایرانی منقرض شدند.» نیکوروش به دنبال راهی بود تا بتواند گونه‌های مختلف خزندگان به‌خصوص کروکودیل‌ها را پرورش دهد تا بتواند از آن‌ها مواد دارویی و صنعتی تولید کند: «یکی از اهداف من همیشه این بوده که کروکودیل‌ها را پرورش دهم. آخرین آزمایش‌ها نشان می‌دهد گوشت و پوست و استخوان این موجودات برای درمان بسیاری از دردها موثر است. حتی اخیراً آزمایشی انجام شده که نشان می‌دهد برای



فاطمه علی‌اصغر

روزنامه‌نگار

یزد، بهترین شهر برای پرورش خزندگان است. مردم در گذشته کاری به کار این موجودات نداشتند، اما متأسفانه با شهری شدن زندگی، خیلی زود آن‌ها را بیرون کردند و کشتند.»

## لحظه‌آما

A H A M O M E N T



مهران امیری

کارشناس کسب‌وکار

## روح فردی در کار گروهی



کمتر کسی را می‌توان یافت که در مقابل فلسفه و مزایای کار گروهی مقاومت کند. عموم افراد خود را علاقه‌مند یا دست‌کم همراه با گروه معرفی می‌کنند به‌ویژه آنکه این روزها در معرفی هر شغل جدید به متقاضیان روی داشتن روحیه کار گروهی تأکید زیادی می‌شود. اما به‌راستی ما چقدر با ویژگی‌های کار گروهی آشنا هستیم و آن را رعایت می‌کنیم؟

مشارکت در یک فعالیت گروهی چه با هدف تفریح و سرگرمی باشد و چه با اهداف اجتماعی و چه آنکه در اجرای وظایف شغلی، نیازمند فهم و پذیرش قواعدی است که پایبندی به آن‌ها نه در بیان بلکه در عمل باید نشان داده شود.

در کار گروهی هدف اجرای یک وظیفه مشخص با همکاری و همراهی همه افراد گروه است. آنچه به گروه هویت می‌دهد وظیفه و هدفی است که گروه برای آن تشکیل شده، بنابراین تک‌تک افراد و کل گروه با انجام درست همان کار یا رسیدن به هدف معرفی شده معنا پیدا می‌کنند.

در کار گروهی ابراز نظرات، مطرح کردن افراد، ایجاد میدان فعالیت برای هر فرد و مواردی از این دست، تنها زمانی مجاز و قابل درک است که به پیشبرد برنامه کلی گروه کمک کند. در حقیقت در کار گروهی همه توان و قابلیت افراد در خدمت وظیفه یا هدف گروه است.

بد نیست ببینیم چه چیزی مانع موفقیت بسیاری از گروه‌های کاری می‌شود؟ در واقع تشکیل یک گروه ضامن موفقیت نیست. در مسیر شکل‌دهی و جذب افراد برای یک گروه باید به تمرینش بودن آن‌ها در گروه توجه کرد.

در بسیاری موارد تشکیل گروهی از افراد همسان به‌معنای ناکامی محتمل است. گروه باید ترکیبی از همه توانایی‌های مورد نیاز برای پیشبرد کار باشد. از طرف دیگر تأکید روی این نکته ضروری است که افراد در خدمت گروه هستند و گروه برای ابراز وجود آن‌ها تشکیل نشده.

با این توصیف روشن است که چرا بسیاری از ما تجارب زیادی از کار ناموفق گروهی را در خاطر داریم. گروه‌هایی که پیرامون یک هدف مشخص شکل نمی‌گیرند، گروه‌هایی که افراد آن در خدمت جمع نیستند و به دنبال استخدام گروه برای مقاصد و خواسته‌های خود هستند، در خاطره بسیاری از ما نمونه‌های روشنی دارند. به عبارت دیگر، برای هموار شدن راه موفقیت در فعالیت گروهی باید از وارد کردن روح فردی در کار گروهی پرهیز کنیم.

## درآمد میلیونی با فروش آنلاین لباس محلی



فریا غسوسی زاده

مترجم

سال ۲۰۱۰ بود که «بوتی وادهوا»، زن خانه‌دار اهل دهلی که مسئولیت دختر دوساله‌اش را هم داشت، خود را در مقابل تصمیم همسرش سرگردان دید. همسر وی که تنها تأمین‌کننده معیشت خانواده بود، تصمیم گرفته بود کارش به‌عنوان یک سرمایه‌گذار بانکی را ترک کرده و کسب‌وکار خودش را ایجاد کند. حرکت مخاطره‌آمیزی که همسر بوتی در نظر داشت، او را به این فکر انداخت که لازم است برای تضمین وضعیت مالی خانواده، اقدامی انجام دهد. او که قبلاً سه سال به‌عنوان مدیر بخش منابع انسانی و چند سال پیش از ازدواجش مشغول به کار بود، در این باره می‌گوید: «دریافتم که باید کاری انجام دهم، اما در آن زمان نمی‌خواستم دخترم را در مهد کودک بگذارم، بنابراین به دنبال کاری بودم که بتوانم در خانه انجام دهم.» خانم بوتی از برخی وابستگان شنید بود که می‌توان از کسب‌وکارهای برخط هم درآمدی به‌دست آورد و حتی به او گفته بودند که فروش لباس ساری در فروشگاه برخط می‌تواند منبع درآمد مناسبی باشد. به این ترتیب، او پس از گردآوری اطلاعاتی درباره گزینه‌های مختلف کسب‌وکار، شروع به جست‌وجو در اینترنت برای شناخت بازار کرد و این کار را روزها به مدت ۶ تا ۶ ساعت انجام می‌داد. او در تلاش بود در ک درستی از مشتریانی که خریدار محصول خواهند

بود به‌دست بیاورد، در همین حال به دنبال کسب اطلاعاتی درباره کاهش منابع لازم برای سرمایه‌گذاری در این کسب‌وکار بود، چرا که تنها سرمایه‌ای که در اختیار داشت پنجاه هزار روپیه می‌شد که باید به‌شکلی گزیده و محتاطانه خرج می‌شد. سرمایه پنجاه هزار روپیه‌ای خانم بوتی از پس‌انداز صد هزار روپیه‌ای گرفته شد که همسرش برای ایجاد کسب‌وکار خودش تهیه کرده بود و اینک آن را برای راه‌اندازی کسب‌وکار بین خود و همسرش تقسیم می‌کرد. او در جریان جست‌وجوهایش دریافت بود که برای منسوجات ابریشم خاص که طرح‌هایی روی آن‌ها چاپ شده تقاضای زیادی وجود دارد به همین دلیل کار را با تلاش برای یافتن این نوع منسوجات شروع کرد. این کار آفرین تازه کار برخی از اقلام را انتخاب کرده و اطلاعات آن‌ها را در وبسایت eBay قرار داد. به این ترتیب کسب‌وکار او به نام Sanskrit Vintage متولد شد. گرچه در ابتدا شیوه دسته‌بندی محصولات برایش چالش برانگیز بود، اما به سرعت بر این مشکل غلبه کرد. از طرفی او در روزهای نخست بدون داشتن همکار، ناگزیر بود همه کارها را خودش انجام دهد و محصولات را با استفاده از خدمات پستی برای مشتریان ارسال کند و این به‌معنای ماندن در صف ۳ تا ۴ ساعته خدمات پستی با دختر خردسالش بود. خانم بوتی می‌گوید: «زمانی که

ساری‌های ابریشمی دوخته‌شده به شکل برخط در حال عرضه بود، فرد دیگری این نوع لباس را به این ترتیب عرضه نمی‌کرد و این نقطه تفاوت خوبی برای کسب‌وکار بود. نکته دیگری که به بقا و پیشرفت آن‌ها در بازار کمک کرد اینک کسی در آن زمان حاضر به سرمایه‌گذاری در این کسب‌وکار نشده بود. آن‌ها که علاقه‌مند به فروش این نوع لباس بودند، محصول را با قیمت حدود ۴۰۰ روپیه خرید، چند عکس تهیه کرده و به نمایش می‌گذاشتند، سپس می‌توانستند آن را با قیمتی حدود ۶۰۰ روپیه بفروشند، اما بوتی تصمیم گرفت بازی را تغییر دهد و زیباترین محصولات را که قیمت بیشتری هم داشت انتخاب کرده و برای عکس برداری هزینه کند تا بتواند آن‌ها را به خوبی معرفی کرده و بفروشد. به این ترتیب کسب‌وکاری که با کمترین میزان سرمایه شروع شد، پس از چند سال، گردش مالی سالانه یک میلیون روپیه پیدا کرد و با گروهی ۳۰ نفره از زنان، کارش را ادامه می‌دهد. این کسب‌وکار چنان موفق بوده که در سال ۲۰۱۵، موفق به دریافت جایزه «پیرا» شد که به ۵۰ کسب‌وکاری اعطای می‌شود که در دوسال، بیشترین رتبه را در صادرات از هندوستان به‌دست آورده‌اند.