

## نیمی از جهان تا پایان ۱۶ ۲۰ آنلاین خواهند شد

گزارش یکی از سازمان های تحت نظر سازمان ملل متحد حاکی از آن است که تا پایان سال ۲۰۱۶، با گسترش کاربرد شبکه‌های موبایل و کاهش هزینه‌ها، تقریباً نیمی از جمعیت جهان از اینترنت استفاده خواهند کرد. این خبر خوبی است برای کسانی که می‌خواهند کسب و کار اینترنتی راه بیندازند. به گفته اتحادیه بین المللی مخابرات سازمان ملل، در کشور های توسعه یافته جهان حدود ۸۰ درصد جمعیت از اینترنت استفاده می کنند اما این میزان در کشور های در حال توسعه تنها حدود ۴۰ درصد و در جوامع کمتر توسعه‌یافته کمتر از ۱۵ درصد است. بنابراین اگر کسی به فکر راه‌اندازی شغلی است باید راهکارهای فروش اینترنتی آن را نیز بررسی کند و قبل از هر اقدامی ببیند در دنیای مجازی چه می‌گذرد.

یکشنبه ۱۴ آذر ۱۳۹۵ ● شماره هشتاد و دو

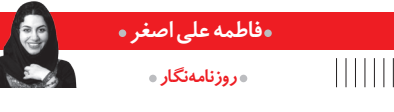
ا ت ی v ع ه ن و



من راه زیادی در پیش دارم تا یک کار آفرین تمام عیار شوم. تلاش می‌کنم به هدفم برسم و آن زمانی است که تمام هنر جوینام بتوانند در کار گاهم کسب در آمد داشته باشند

گفت و گو با راحله رضایی، کار آفرین بازار چرم دست‌دوز

# صنایع دستی، فرصت‌سازی برای اشتغال بیکاران



● فاطمه علی اصغر ●

● روزنامه‌نگار ●

در دانشگاه کاشان حسابداری می‌خواند که به واسطه هم‌خانه‌ای‌های با کارهای هنری و صنایع دستی آشنا شد، اما این آغاز راه راحله رضایی نبود. او خیلی زود از دواج کرد و مادر شد. اما هرگز تسلیم روزمرگی زندگی نشد. با جرقه کوچکی کارش را آغاز کرد و تبدیل به کار آفرینی شد که بیش از ۶۸ هنر جو تا امروز داشته است: «بعد از ازدواج هنوز فعالیتی در زمینه‌های هنری انجام نمی‌دادم. روزی یکی از دوستانم در مورد کارهای چرم دست‌دوز برابرم توضیح داد و از آنجایی که مورد علاقه من بودو می‌توانستم این کار را در خانه انجام دهم، به فکر اقدام و رفتم سراغ نزدیک‌ترین هنرستان فنی و حرفه‌ای نزدیک خانهمان در ساوه.» با سرمایه‌ای اندک و بدون هیچ تخصصی در زمینه چرم دست‌دوز، کارش را آغاز می‌کند و حالا کارگاهی دارد که چراغش را هر روز خودش روشن می‌کند. در تمام مدت فعالیتش به زنان زیادی روحیه داده و آن‌ها را به استقلال و خودکفایی دعوت کرده‌است. به کارگاهی گسترده می‌انیدشد که هنر جوهای بسیاری از آن می‌توانند به استقلال و ثروت برسند. او در کنار دو فرزندش توانسته کار آفرین موفق باشد.

### ● محرومیت و گشایش

راحله هرگز آن روزها را یاد نمی‌برد، روزهایی که از رفتن به دانشگاه محروم شد. در دبیرستان رشته تجربی خوانده بود و در دانشگاه دولتی شهر مهاباد پذیرفته شد، اما چون پدرش با رفتن او به مهاباد مخالفت کرد، دو سال از ادامه تحصیل محروم شد تا اینکه با راهنمایی یکی از دوستانش رشته انسانی را در عرض سه ماه خواند و همان سال دانشگاه کاشان در رشته حسابداری پذیرفته شد. سال ۷۶ بود که در رشته حسابداری مشغول به تحصیل شد، اما این رشته برایش آغازگر هیچ راهی نبود؛ مسیر زندگی او از جایی شروع می‌شود که در کنار هم‌خانه‌ای‌اش در دوران دانشگاه با رشته صنایع دستی آشنا می‌شود:

«دوران تحصیل را کنار افراد باذوقی گذراندم که در رشته صنایع دستی تحصیل می‌کردند. به خاطر علاقه‌ای که از کودکی به هنر داشتم، پایه‌پای آن‌ها کار می‌کردم؛ کارهایی چون قلم‌زنی، نگارگری، چاپ باتیک، بافت گلیم، عکاسی و...» راحله از دوران کودکی ذوق هنری داشت و وقتی در کنار هم‌خانه‌ای‌هایش قرار گرفت، بار دیگر سرشار از ذوق و اشتیاق شد: «بدون کنار هم‌خانه‌ای‌هایم از یک طرف و ازدواج با همسرم که در دانشگاه هنر و معماری کاشان تحصیل می‌کرد از سوی دیگر، باعث شد همه زندگی‌ام با هنر آمیخته شود.»

### ● چگونه جرقه تبدیل به آتش شد

«بازدن این جرقه، به فکر اقدام کار را شروع کنم. همه جوانب را در نظر گرفتم. درواقع هم رشته هنری مورد علاقه من بود و هم منبع درآمد خوبی داشت و کنار فرزندانم بودم. بی‌معطلی آن را شروع کردم.» راحله چه یاید می‌کرد؟ او در ابتدای راه بود. «اولین چیزی که به ذهنم رسید این بود که در هنرستان فنی و حرفه‌ای محل سکونت‌تم (ساوه) ثبت‌نام کنم، اما در این هنرستان تنها آموزش ابتدایی و پایه می‌دهند و آموزش‌های آن‌ها برای مهارت یافتن کافی نیست. بنابراین برای شرکت در کلاس‌های تخصصی به تهران رفتم و بعد از آن پیش یکی از اساتید کهنه کار این رشته به نام استاد لطفی، رفتم و با تشویق بسیار این استاد مواجه شدم. او به من سفارش کار برای خارج از کشور داد و کارهایم را در فروشگاهی گذاشت که البته با استقبال خوبی روبه‌رو شدند.» این اتفاق باعث شد او اعتماد به نفس بیشتری بگیرد: «سعی کردم با استفاده از رنگ‌های زنده و نقاشی اصیل ایرانی کار تولید کنم و خیلی زود نمایشگاه اختصاصی

## پیشرفت

اولین چیزی که به ذهنم رسید این بود که در هنرستان فنی و حرفه‌ای محل سکونت (ساوه) ثبت‌نام کنم، اما در این هنرستان تنها آموزش ابتدایی و پایه می‌دهند. بنابراین برای شرکت در کلاس‌های تخصصی و پیشرفته به تهران رفتم و بعد از آن پیش یکی از اساتید کهنه کار این رشته به نام استاد لطفی، رفتم و با تشویق بسیار این استاد مواجه شدم. او به من سفارش کار برای خارج از کشور داد و کارهایم را در فروشگاهی گذاشت که البته با استقبال خوبی روبه‌رو شدند.

بر گزار کردم.» راحله می‌گوید: «روا افتتاحیه از اداره میراث فرهنگی هم آمدند و خیلی تشویق کردند. آن‌ها مرا راهنمایی کردند که مجوز بگیرم. بعد از گرفتن مجوز و بازتاب قوی نمایشگاهم، هر روز انگیزه بیشتری می‌گرفتم تا کارها را بهتر و بهتر انجام دهم.» او هر روز در کنار هنر جوها یادمی‌گرفت و یاد می‌داد: «موزش و یادگیری هر روز کارهایم را قوی‌تر می‌کرد و من توانستم نمایشگاه‌های زیادی بر پا کنم. کم‌کم مدیر گروه صنایع دستی در اداره ارشاد اسلامی شدم و کارگاه‌های آموزشی را بر گزار کردم و بعد هم سر مربی حلقه صالحین هنرندان.» یکی از مهم‌ترین اقدامات او در این دوره راهنمایی زان است برای اینکه زندگی هدفمندی داشته باشند و اینکه می‌توانند به اقتصاد خانواده‌شان کمک کنند و مفید واقع شوند: «هر روز به آن‌ها می‌گفتم که باید مهارتی یاد بگیرند تا در زندگی‌شان دچار روزمرگی نشوند»

### ● سرمایه اندک برای چرم دست‌دوز

«یکی از دلایل قوی من برای ورود به این رشته این بود که عاشق چرم و مواد طبیعی‌اش بودم و دیگر اینکه وسایل و ابزار خاصی نمی‌خواست و می‌توانستم آن را با دست‌بدوزم. با سرمایه اندک و ابزار ساده می‌توانستم چیز جدیدی خلق کنم. از طرف دیگر این کار تلفیقی از صنعت و هنر بود و پیشرفته‌تر از کار دستی و محصولات دست خودم، کاربردی و قابل استفاده بودند و در ضمن ماندگار و ارزشمند. به همین دلیل، تعل نکردم و با تمام توان با همه سختی‌ها جنگیدم. همین الان هم می‌جنگم، و دست از تلاش بر نمی‌دارم تا همه آن اتفاق خوب را ببینم.» او بعد از شناخته شدن، کارش را هدفمند می‌کند و شروع می‌کند به



## کتیو | ۰۹

برنامه‌ریزی، که اولینش زدن کارگاه بودو گسترش دادن کار و رسیدن به کار آفرینی، «در حال حاضر کارگاهی در بازارچه صنایع دستی دارم و با تمام سختی‌ها، مشقت راه و کمبودها، در آن مشغول به کار هستم. چراغ آنجا را روشن نگه داشتم. حدودا از ابتدای کار ۶۷ هنر جو داشتم، به‌جز کسانی که برای رفع اشکال و... مراجعه می‌کنند. ۱۲ نفر هنر جوی ما هر دارم که کار برابرم تولید می‌کنند و هنر جوهایی هم هستند که به من لطف دارند و قبول زحمت می‌کنند از شهرهای دور و نزدیک می‌آیند اینجا برای گذراندن دوره‌های فشرده.» راحله پس از زدن کارگاه، به دنبال راهی بود که بیشتر شناخت شود: «صفحه‌ای در اینستاگرام راه انداختم. در همایش‌های کار آفرینی شرکت می‌کردم. به تولیدکنندها ایمیل می‌زدم و کارهایم را برایشان می‌فرستادم. امروز چندین شرکت که دارای محصولات چرمی هستند از من دعوت به همکاری کرده‌اند.» این زن، با اینکه کارش را از ابتدا در خانه و در یک اتاق آغاز کرده بود حالا اقتدر تقاضا دارد که کارش دارد فراتر از کارگاهش می‌رود. او درباره چگونگی فروش کارهایش این گونه توضیح می‌دهد: «برای فروش کارهایم ابتدا از کسانی که می‌شناختم و به من اعتماد داشتند شروع کردم، تا اینکه از طریق نمایشگاه‌هایی که در کنار نمایشگاه‌های مختلف فرهنگی –هنری بود، مثل نمایشگاه کتاب، از طرف شهرداری دعوت شدم، از طریق اینستاگرام و از طریق هنر جوهایی که هر کدامشان نقش بازار یاب‌های حرفه‌ای را ایفا می‌کردند، بعد از طریق اداره میراث فرهنگی معرفی شدم به ادارها و شرکت‌ها تا برای تهیه کادو و جوایز به من اعتماد کنند.»

### ■ کانال‌های تلگرامی کافی نیست

«من راه زیادی در پیش دارم تا یک کار آفرین تمام عیار شوم. تلاش می‌کنم به هدفم برسم و آن زمانی است که تمام هنر جوینام بتوانند در کار گاهم کسب در آمد داشته باشند. تمام کارهایشان را به نمایشگاها می‌برم و به فروش می‌رسانم تا حتی لحظه‌ای فکر نکنند سعی و تلاششان بیهوده بوده.» راحله می‌گوید: «دستاوردهای من در زندگی دودسته‌اند: معنوی و مادی. معنوی از آن جهت که قابل رؤیت نیستند و فقط یاد حس شوند. اول اینکه برای بچه‌هایم الگو بودم و آن‌ها دیدند که چطور مادرشان دچار روزمرگی نشده و هدفمند است. دیگر اینکه با انجمن‌های مختلف خیریه آشنا شدم و وجودم و هنر و مهارت‌م مثرم ثمر واقع شد.» او در کارگاهش تنها مهارت یاد نمی‌دهد: «در کار گاهم فقط مهارت یاد نمی‌دهم، بسا هنر جو انس می‌گیرم و موجب تخلیه روحی و روانی‌شان هستم. با کمک هم مشکلات را حل می‌کنیم. موسیقی گوش می‌دهیم و از هم می‌آموزیم.» دستاورد دیگر او این است: «برای خودم پایگاه اجتماعی قوی دارم که در سایه‌اش زمینه‌ساز کارهای مفید و مثبت می‌شوم. شغل انجابه می‌کنند به روز باشم، پس مطالعه می‌کنم و وقتم را به بطلات نمی‌گذرانم. بدون قضاوت و مهم‌تر از همه، به آسان‌ترین روش راه کسب در آمد را به هنر جوها منتقل می‌کنم. دستاوردهای مادی آن‌ها برای من ارزشمند است چون توانستند مستقل شوند و من هم در خوشبختی آنان سهمی داشتم.» راحله به دوستداران این رشته توصیه می‌کند: «برای یادگیری حرفه‌ای و اصولی به محیط‌های کارگاهی مراجعه کنند تا زیربوم کار را یاد بگیرند. کانال‌های تلگرامی برای مبتدی‌ها یا حتی حرفه‌ای‌ها گنگ و مبهم است و فقط شیوه‌ای برای کسب در آمد راحت و آسان است. به دوستداران این حرفه شیرین گوشزد می‌کنم از الگوهای آماده استفاده نکنند، بلکه الگو کشی را بیاموزند. این حرفه احتیاج به سرمایه اندکی دارد اما شما را قطعاً به ثروت می‌رساند، البته اگر کوشا و خلاق باشید. ما باید بدست‌ر ا متجدد کنیم تا با اقبال عمومی مواجه شویم، و در نهایت پشتکار مهم‌ترین عامل برای رسیدن به موفقیت است.» چشم‌انداز راحله برای زندگی‌اش این است: «من هرگز پیر و فقیر و تنها و درمانده نمی‌شوم چون خودم را تقویت کردم و ساخت. تا جایی که در توانم است از تلاش دست بر نمی‌دارم تا بتوانم چراغ راه دیگران باشم. به همین دلیل می‌گویم که زنان باید جسور باشند و همت بلند داشته باشند. هیچ کس از آسمان برای ما نعمت نمی‌آورد مگر تلاش خودمان که ما را به عرش می‌برد. در آینده کارم را گسترش می‌دهم و از صنایع دستی کشورم سلاخی می‌سازم برای مقابله با کالای وارداتی و بیکاری. من هنر جوهای زیادی داشتم‌ام از زن و مرد، زوج‌هایی هم هستند که با هم در کلاس‌ها شرکت می‌کنند و روان در مانگر ها برای تخلیه روحی –روانی بیمار را به کارهای دستی دعوت می‌کنند.»



● نگاه ●

● مهران امیری ●

## کار آفرینی؛ از رویا تا واقعیت

خلاقت و نوآوری، گردآوری توانمندی‌های اندک برای انجام کارهای بزرگ، به کارگیری استعداد و پشتکار شخصی و گروهی، و ایجاد اشتغال برای دیگران از ویژگی‌های شناخته‌شده کار آفرینان است. اما این گروه به‌ویژه در زمان راه‌اندازی کسب و کارهای جدید با شکست‌ها و دشواری‌های بزرگی روبه‌رو می‌شوند. آمارها نشان می‌دهند که بیش از ۹۵ درصد کسب و کارهای جدید کار آفرینان دچار شکست می‌شود. مشکل را در کجا باید یافت؟ پاسخ ساده و عموماً قفوری برای این پرسش آن است که از عوامل بیرونی، قوانین و مقررات، دشواری‌های مالی، و مواردی از این دست صحبت شود، اما نگاه دقیق‌تر به تجارب شکست کسب و کارها موارد بسیار اما ساده‌ای را نشان می‌دهد. هر گاه گردوغبار حاصل از شکست و ناکامی فروکش کند، و منطق بر فضا حاکم شود، بسیاری از کار آفرینانی که دچار شکست شده‌اند نیز به روشنی درمی‌یابند که کلید بسیاری از مشکلات در دستان خود آن‌ها بوده، و این چیزی نیست جز توانایی انجام صحیح و کارآمد مدیریت سازمانی!

متأسفانه در بیان داستان‌های مربوط به کسب و کارها، همیشه تأکید بسیار زیادی بر موفقیت‌ها می‌شود، و داستان شکست‌ها و جنبه‌های آموزنده آن کمتر مورد توجه واقع می‌شود. از طرفی در بیان داستان موفقیت‌ها به گونه‌ای رفتار می‌کنیم که گویی همه چیز در فاصله زمانی کوتاهی رخ داده و کار آفرین مانند ارشمیدس ناگهان فریاد «یافتیم، یافتیم» سر داده و پس از آن خود را غرق در موفقیت و بهروزی دیده است. اما موفقیت و ناکامی هر فعالیت کار آفرینی محصول لحظات بی‌شماری از کار و تلاش و فکر و برنامه‌ریزی در مسیر درست یا غلط است که در لابه‌لای تبلیغات پرزرق و برق کمتر بیان می‌شود. اما اگر فرصت مناسبی فراهم شود که بتوان در فرصت مناسب پای صحبت کار آفرینان موفق یا ناکام نشست، روشن می‌شود که بخش بزرگی از موارد به موضوع مدیریت سازمانی بر می‌گردد. طرح یک کسب و کار در هر اندازه‌ای که باشد، درواقع چارچوب ایجاد یک سازمان است که گاهی تنها معطوف به کسب در آمد است و گاهی برخی اهداف اجتماعی را نیز دنبال می‌کند. پیشبرد و هدایت این سازمان در دستان فردی است که او را کار آفرین می‌نامیم. تصویر فردی که دیرتر از بقیه سر کار حاضر می‌شود، در اتاق کار بزرگ و مجل نشسته، و تعدادی افراد در اطراف او می‌چرخند تا چک‌ها را برای امضا مقابلش قرار دهند یا گزارش مختصر پیشرفت‌های مالی را ارائه کنند، تصویر مخدوش‌هایی‌بودی است که متأسفانه در بسیاری از مک‌توبات زرد امروزی نیز دیده می‌شود. فرد کار آفرین یقیناً نخستین شخص مسئول برای ایجاد است، پیشبرد سازمان متناسب با طرح کار آفرینی خود است، همچنین نخستین فردی است که در محل کار حاضر می‌شود، و آخرین فردی است که از آن خارج می‌شود، و روشن است که برای وی تعطیلات و استراحت کمتر معنایی‌امی‌کند. مهم‌ترین وظیفه او به سرانجام رساندن طرح و هدایت درست آن با دقت در همه جزئیات است. اما فارغ از آنچه ذکر شد، برای مدیریت نیاز به شناخت و کسب آگاهی در زمینه‌های مرتبط است. برخلاف نظام‌های اداری دولتی که مدیران و کارکنان آن کمتر درباره زبدهی مناسب فعالیت‌ها مورد پرسش قرار می‌گیرند، یک کسب و کار اقتصادی نیازمند نظارت مستمر و موشکافانه است. مدیر کار آفرین باید بتواند به‌درستی وظیفه ایجاد ساختار مناسب برای این کار را به انجام رساند. اما پیش از همه به تبدیل طرح‌های خلاقانه کار آفرین به برنامه عملی متناسب با واقعیت‌های موجود نیاز است. این مسئله نه به معنای پرهیز از بلندپروازی، که به‌عنوان ایجاد شرایط عملی‌شده خواسته‌های بلندپروازانه فرد کار آفرین است. بدون داشتن طرح قابل اجرا، که همه جنبه‌های مختلف اعم از منابع در آمدی، نقاط قوت و ضعف، تکیه گاه‌های سرمایه‌گذاری، شناخت رقبا، کیفیت ورود به بازار، پیشرفت‌ها و کاستی‌های قابل تصور و... را مشخص کند، نمی‌توان به موفقیت یک طرح هر چند خلاقانه هم باشد امید ی بست. و این درست همان جنبه عملی است که موجب شکست بیش از ۹۵ درصد طرح‌های کار آفرینی می‌شود. آنچه به صورت فهرستی مختصر ذکر شد، بخش کوچکی از فعالیت‌های حیاتی است که یک کار آفرین باید به آن‌ها توجه کند و همه توان و انرژی و انگیزه خود را برای اجرای آن‌ها به‌صحنه بیاورد. مهم نیست مجموعه این نوع اقدامات را مدیریت سازمانی، هدایت ناو نوارانه، نظارت و برنامه‌ریزی دانش‌نیشان و... بنامیم، مهم آن است که برای موفقیت در اجرای یک طرح کار آفرینی به این موارد نیاز است. آنچه در این یادداشت مدیریت سازمانی نامیده شد مجموعه‌ای از همه اقداماتی پیش از راه‌اندازی، در جریان راه‌اندازی و پس از آن است، که بی‌توجهی به آن‌ها می‌تواند بهترین و خلاقانه‌ترین طرح‌ها را هم به شکست بکشاند.