



سنگ آزمایی

حمید شاکر

از ماست که بر ماست

«جهنم شش دانگ می‌ارزه به بهشت شراکتی!» زمانی که تصمیم به کسب‌و کاری بگیرید و خیال داشته باشید با کسی شریک شوید، احتمالا این عبارت را که در نکوهش شراکت است از مادر و پدر گرفته تا دوست و آشنا خواهید شنید. متأسفانه تجربه کسب‌و کارهای شراکتی در ایران هم بیشتر این دیدگاه را متبادر می‌کند که شاید بهتر باشد کارآفرین ایرانی به‌تنهایی کمر همت ببندد و خود را در گیر شراکت و مشکلات بعد از آن نکند. اما آیا به‌راستی باید از شراکت تا حد امکان پرهیز کرد؟ جواب کوتاه این است: اصلا و ایلا!

در دنیای پیچیده امروز، هیچ شخصی تمام مهارت‌ها و تخصص‌های لازم برای آنکه کسب‌و کاری نوپا را به پله‌های موفقیت برساند ندارد. هر کسی نیاز دارد افرادی که مکمل او هستند را بیابد تا با همکاری آن‌ها بتواند کسب‌و کارش را به پیش ببرد. پس چرا کسب‌و کارهای ایرانی در شراکت عموماً نتیجه نمی‌گیرند؟ جواب در «پیشگویی کام‌بخش» نهفته است. ذهن انسان توانمندی‌های بالایی دارد، از جمله آنکه همیشه می‌تواند از آنچه پیرامون شخص است استنتاج کند و نتیجه‌های مشخصی بگیرد. اما گاه ممکن است آنچه‌ما از اطراف خود در کم می‌کنیم لزوماً صحیح نباشد. تصور کنید که قرار است با شخصی قرار هفتگی داشته باشید تا بر روی پروژهای کار کنید. در قرار اول شخص با تأخیر حاضر می‌شود. شما به رسم ادب از وی توضیحی در مورد علت تأخیر نمی‌خواهید. هفته دوم هم این اتفاق تکرار می‌شود. ممکن است شما نتیجه بگیرید که احتمالاً این فرد در کارهای خود نظم ندارد و پیش‌بینی کنید که در قرارهای بعدی هم زیاد خوش‌قول نخواهد بود. اما آیا این برداشت صحیح است؟ ممکن است فرد در هفته اول در پیدا کردن آدرس به مشکل برخورد و در جلسه دوم هم کاری غیرمنتظره برایش پیش آمده باشد. اما پیش‌بینی اشتباه شما عواقب بدتری هم خواهد داشت.

شما به علت پیش‌بینی اشتباه خود، هفته بعد با تصور اینکه شخص مقابل باز هم با تأخیر خواهد آمد زیاد تلاش نخواهید کرد که سر وقت سر قرار حاضر شوید و شاید کمی دیرتر وی را ملاقات کنید. حال بیایید ماجرا را از دید شخص مقابل شما ببینیم. دو هفته با تأخیر سر قرار آمده و اعتراضی از جانب شما ندیده است و در هفته سوم هم با تأخیر شما مواجه شده است، کمترین نتیجه‌ای که می‌گیرد آن است که شما هم خود زیاد در قیدوبند زمان نیستید. به‌احتمال زیاد از هفته چهارم فقط معجزه می‌تواند سبب شود که قرارهای شما راس ساعت صورت پذیرد. درحقیقت پیشگویی اشتباه شما سبب می‌شود به گونه‌ای رفتار کنید که خود به حقیقت بپیوندد. این همان «پیشگویی کام‌بخش» است که در آن یک پیشگویی اشتباه در سیستم‌های دینامیک اجتماعی به‌صورت مستقیم یا غیرمستقیم سبب خواهد شد که آن پیشگویی به حقیقت بپیوندد. درواقع ذهن انسان با دیدن بخشی از واقعیت، استنتاج‌های اشتباهی می‌کند که در مرحله بعد بر پایه آن استنتاج‌ها شخص رفتارهای خود را تعریف می‌کند. این موضوع سبب می‌شود دیگر بخش‌های سیستمی که انسان بر پایه آن‌ها رفتار می‌کند به گونه‌ای عکس‌العمل نشان دهند که فرد در درستی استنتاج اولیه خود مصمم‌تر شود. این رفتار وارد چرخه‌ای می‌شود که در نهایت سبب می‌شود پیشگویی اشتباه اولیه فرد به خودی خود به واقعیت بدل شود. اما به‌راحتی می‌توان در دام پیشگویی کام‌بخش نیفتاد. مثلاً اگر شما در جلسه اولی که مطرح مقابل شما تأخیر داشت از وی توضیح می‌خواستید و اهمیت خوش‌قولی را به وی تذکر می‌دادید، ممکن بود سر نوشتن داستان به گونه‌ای دیگر رقم بخورد. درواقع انسان‌ها می‌بایست با سلاح استدلال منطقی سعی کنند پیش‌فرض‌های ذهنی خود را همیشه مورد خودسنجی قرار دهند و هر گاه از آن مطمئن نیستند، از استنتاج کردن بر پایه آن‌ها پرهیز کنند.

اما ربط این داستان با شراکت در کسب‌و کار چیست؟ درواقع عبارت ابتدایی این یادداشت در ایران تبدیل به یک پیشگویی کام‌بخش شده است. افراد بدون آنکه از مزایا و معایب شریک خود مطلع باشند با بدبینی و از سر اجبار وارد شراکت می‌شوند و همین تصور هم در مورد طرف مقابل خود دارند. در این حین بر پایه کوچک‌ترین رفتارهای منفی شریک خود پیشگویی‌های اشتباهی می‌کنند که در نهایت طبق «پیشگویی کام‌بخش» سیستم را به سمتی سوق می‌دهند که نتیجه آن تحقق پیش‌بینی اشتباه آن‌ها و شکست در شراکت و کسب‌و کار است. راه‌حل چیست؟ «پیشگویی خودمخرب» یعنی تعارف‌ها را کنار بگذارید و با شریک خود قاطع باشید تا در شرایط شفاف بتوانید بر پایه اطلاعات صحیح و دقیق استنتاج و تصمیم‌گیری کنید. بدیهی است که فایده این رفتار بسیار فراتر از کسب‌و کار است و در همه سطوح از روابط فرد می‌تواند نتایج مثبتی با خود داشته باشد.

مشاور و محقق کسب‌و کار

از شکست راه‌حل بسازید

یکی از راه‌های گریز از موقعیت‌های شکست‌آفرین تبدیل آن‌ها به نیروی محرکه و انگیزه‌ای برای ادامه دادن است. کاری که خیال‌عبدالله‌زاده از ماجرای مواجهه‌اش با برق آسمان کرد. آن را بهترین فرصت برای اثبات کارا بودن ایده‌اش در باب استفاده از داروهای گیاهی دانست و خود اولین مشتری جدی داروهایش شد. نه تنها شکست را نپذیرفت بلکه آن را تبدیل به تبلیغی بسیار موثر برای ایده و کسب‌و کارش کرد. این همان توصیه‌ای است که به جوان‌ها می‌کند: «نتش닝د تا دیگران بیایند نیاز شما را برطرف کنند. پشت‌میزنشینی را رها کنید و راه‌حل نیازهای دیگران شوید!»

تجربہ شکست

روایت زمین‌خوردن و برخاستن



یک بانوی تمام عیار کرد با ایمانی راسخ به باورهایش؛ روایی بزرگ‌ش اما راه‌اندازی اولین بیمارستان طب سنتی در ایران است

بنیان‌گذار شرکت داروهای گیاهی بابونه از سختی‌های مسیری که طی کرده می‌گوید

خیال، چشمه‌ای که از سنگ نمی‌هراسد

و کم‌کم علاقه‌ام به گیاهان دارویی جدی‌تر می‌شد. در دوره‌هایی که چهاربرگزار می‌کرد شرکت کردم و تصمیم گرفتم کسب‌و کار خودم را راه بیندازم. به کوه می‌رفتم، گیاه جمع می‌کردم و آن‌ها را خشک و بسته‌بندی می‌کردم، اما... کسی اما از این کار حمایت نمی‌کند جز همسری که همیشه پشتیبانش بوده. «همه‌می گفتند این دختر دیوانه است. علف جمع می‌اند! من واقعاً دیوانه طبیعت‌بدم، می‌خواستم با آنچه طبیعت به ما داده کاری راه بیندازم، اما هیچ کس یاریگر نبود. زندگی در یک خانواده پرجمعیت با فرهنگ و سنت‌هایی که بازدارنده بود کار را سخت می‌کرد. بارها مرا مز بی‌خیال شدن رویای تولید گیاهان دارویی رفتم. سختی‌ها نایی برابم نگذاشته بود اما یاد گرفته‌ام در برابر سنگ‌های زندگی مثل چشمه‌باشم. قطر هفتم‌پیش بروم و سرتاج‌ام از آن‌ها عبور کنم.» سال ۷۰ طبیعتی که عاشقش بودم ضرب‌های کاری به‌او می‌زد. در دامن طبیعت با عذوبرق آسمان از یاد می‌آید. «عذوبرق که به من زد باردار بودم. دکترها گفتند باید بچه‌ات را سقط و پای چپ‌ت را قطع کنی! قطع شدن پایم به معنی کوتاه شدن دستم از گشت‌وگذار در مرغزارهای کوهستان بود! قطع شدن رویای تولید گیاهان دارویی...» خیال خانوم از پا درمی‌آید؟ پسرش را که کنارش نشسته در آغوش می‌گیرد، می‌بوسد و به کردی زیر گوشش چیزی می‌گوید. «این همان پسری است که

و سالی یک ماه با هم می‌زدیم به دل کوه‌ها و دره‌ها. او سنگ‌هایش را جمع می‌کرد و من گل‌ها و گیاهانم را. عاشق گیاهان بودم و کلکسیون‌ی از آن‌ها داشتم. اطراف روستایمان حمزه‌آباد که خودش اطراف مهاباد است هر کسی از عطر این گیاهان مست می‌شد. من بچه بودم و عاشق گیاهان.» هنوز هم هست. خیال خانوم با همین کسب‌و کارش در وادی خوش‌عطر داروهای گیاهی، کارآفرین برتر کشوری در سال ۸۶ شده، ۳۰۰ کارگر و ۲۵ کارگاه در آذربایجان غربی دارد، سودای صادرات به سوئیس را دارد و سالی چندبار می‌رود دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران تا برای دانشجویان آنجا از رموز رموز کارش بگوید. از دانشگاه در کارگاه‌هایش کارآموز می‌پذیرد و در تحقیق‌ها و پایان‌نامه‌ها کمکشان می‌کند... با همه این دلخوشی‌ها سختی و ناکامی هم کم نداشته: خیال خانوم اما هیچ گاه متوقف نشده.

■ می‌گفتند تودیوانه‌ای!

خیال با عشق کودکی‌اش یعنی طبیعت و گیاهان بزرگ می‌شود. از نواج با همسری که کارمند جهاد کشاورزی است از همان دست بازی‌ها و شوخ‌طبعی‌های روزگار بوده که راه را به او نشان می‌دهد. «مجلات کشاورزی را که همسرم به خانه می‌آورد مطالعه می‌کردم



رضا جمیلی

reza.jamili@gmail.com

«بیمه؟ چه می‌گویی آقا جان! خیلی از کارگرهای من حتی شناسنامه ندارند چه برسد به بیمه! وقتی می‌گویم ما در یکی از محروم‌ترین مناطق کشور کارگاه‌های خود را راه‌انداخته‌ایم و برای مردم کار و ممر درآمد درست کرده‌ایم باید باور کنی. اینجا مردها دنبال شناسنامه خود نمی‌روند چه برسد به اینکه دغدغه بیمه و آینده را داشته باشند.» بلندبالا و درشت‌اندام است؛ در چشمان رنگی‌اش می‌توان انعکاس پهنه کوهستان‌های مرزهای شمال غربی ایران زمین را دید، همان کوه‌ها و دره‌هایی که کودکی‌اش را با پدر در آنجا سر کرده. همان چشم‌اندازهای زیبایی که او را دلداه دارویی کرده. همان جایی که اولین دیدارهایش را با رایحه گیاهان دارویی تجربه کرده. با بابونه‌ها، ربواس‌ها، شیردرها و کاسنی‌ها و همه آن گیاهانی که در تعاونی داروهای گیاهی بابونه مهاباد رخنمایی می‌کنند و وقتی «خیال عبدالله‌زاده» از آن‌ها حرف می‌زند گویی از منشوقی می‌گوید که در جان و خیاالش نشسته. «پدرم عاشق سنگ بود. کلکسیون‌ی از سنگ‌های زیبا و زینتی داشت. همه هرخصی‌هایش را جمع می‌کرد

نویسنده آمریکایی از روزهای تلخ و فقر می‌نویسد:

شکست همواره در کمین است

گرفته‌ام، اما وقتی حقوق سالیانه ۶ هزار دلاری‌ام را دیدم، با واقعیت تلخ فقر مواجه شدم. همکاران ادیبانی‌ام در مدرسه و حتی همسرم نوشته‌هایم را جدی نمی‌گرفتند و من با هر خط نوشتن عذاب وجدان بیشتری داشتم. کم‌کم باورم می‌شد که نویسنده‌گی از انتشار یک داستان در ۱۴ سالگی فراتر نمی‌رود.»

استیفن در سال ۱۹۶۹ مجموعه‌ای از داستان‌های کوتاه و ترسناکش را برای ناشران نیویورک فرستاد: «در هر کاری که پا بگذارید، همیشه واسطه‌هایی بین شما و مخاطباتان وجود دارند. ناشران از آن دست واسطه‌هایی هستند که اگر رابطه‌ای قوی با آن‌ها نداشته باشید، هرگز نتوانی با کارتان نمی‌اندازند. من مجموعه داستانی‌ام را به ۴۰ ناشر آمریکایی سپردم و هیچ کدام قصه‌هایم را جذاب، امروزی و مخاطب‌پسندنا هستند»

■ **دختر نوجوانی که زندگی‌ام را عوض کرد**
کینگ در سال ۱۹۷۳ بعد از مدتی کناره‌گیری از

تجربه کردن فلاکت و بدبختی شخصیت‌های خیالی را داشته باشد. اما واقعیت فقر اصلاً هیجان‌انگیز و لذت‌بخش نیست. من در زندگی واقعی و بیرون از رمان‌هایم، سال‌ها با آن دست‌وپنجه نرم کرده‌ام و می‌دانم زندگی در فقر هیچ رویه جذاب و خوشایندی ندارد. آن‌هم زمانی که فقر ناشی از شکست رویاهای آدمی باشد. زمانی که تنها یک هنر داشته باشید و در همان میدان شکست بخورید. هنر من قلم خیال‌پردازانه‌ام بود، قلمی که سال‌ها فقر و بدبختی را نصیب خانواده‌ام کرد و ناامیدی و گوشه‌نشینی را نصیب خودم.»

استیفن از کودکی به نوشتن علاقه داشت و مادرش که در ازای هر داستان تخیلی که خلق می‌کرد به او ۲۵ سنت پول توجیبی می‌داد، بزرگ‌ترین مشوق او بود. در دوران نوجوانی اولین قصه بلند خود را در مجله مدرسه‌اش به چاپ رساند و همین موفقیت‌های کوچک رویای نویسنده‌گی را در ذهنش بزرگ‌تر می‌کرد. «روای نوشتن برای من آنقدر دست‌یافتنی شده بود که تحصیلاتم را در رشته ادبیات ادامه دادم و شغل معلمی را انتخاب کردم. مطمئن بودم مسیر درست را در پیش



بهاره بدیعی

bahareh.badiee@gmail.com

از انسان‌های بزرگ با روایت‌های موفقیتشان یاد می‌شود. آن‌ها برای ما مردمانی بلندپرواز و خلاق هستند که با ایده‌های منحصربه‌فردشان مسیری نو به زندگی خود داده و نامشان را در تاریخ ثبت کرده‌اند. معمولاً ما داستان موفقیت آن‌ها را می‌شنویم، گمان می‌کنیم میان شکست‌های ما و پیروزی آن‌ها فاصله بسیار است و از یاد می‌بریم که ناکامی تجربه‌ای متعلق به تمام انسان‌ها است. «استیفن کینگ» که او را با رمان‌های وحشت و داستان‌های تخیلی‌اش می‌شناسیم، یکی از نویسندگانی است که با وجود قلم قدرتمند و ذهن خیال‌پردازش سال‌های زیادی را در انتظار چاپ اولین داستان‌ش گذراند و تا مرز ناامیدی از رویای نویسنده‌گی پیش رفت.

استیفن کینگ اولین نویسنده‌ای نیست که از سوی ناشران ادبی طرد شده و احتمالاً آخرین آن‌ها نیز نخواهد بود، اما او نیز مانند هر انسان دیگری که از رویایش ناامید می‌شود، تلخی شکست را تجربه کرده و برای اثبات توانایی‌اش در نویسنده‌گی را پریچوخمی را پشت سر گذاشته: مسیری که نتیجه‌اش خلق قصه‌های خیالی و جذاب برای مخاطبان جهانی‌اش بوده است. داستان‌های «در قتلگاه»، «مسیر سبز» و «مرد کت‌شلوار مشکی» از جمله رمان‌های ترجمه‌شده او به زبان فارسی هستند و فیلم‌های مشهوری چون «درخشش»، «مسیر سبز» و «مه» براساس قصه‌های او ساخته شده‌اند. روایت او از شکست‌های زندگی به قلم خودش در مجله «پیزن اینسایدر» منتشر شده است.

■ روایتی واقعی از فقر

«ما نویسندگان قادریم به فانتزی‌ترین شکل ممکن فقر را روایت کنیم، به گونه‌ای که مخاطب از خواندنش لذت ببرد و حتی آرزوی



یکشنبه ۱۹ مهر ۱۳۹۴ ● شماره بیست و پنج

A T I V E H N O

می‌گفتند سقطش کن!

■ داروهای شفابخش

خیال در روزهایی که سنگ‌های پیش‌رو، از همیشه روزگار سخت‌تر و نامهربان‌تر بودند دل به گیاهان دارویی‌اش خوش می‌کند. طبیعتی که او را ناخته بود کم‌کمش می‌کند باز روی پای خود بایستد، بچه‌اش را به دنیا بیاورد و مهم‌تر از همه دوباره همچون کودکی‌اش برای چیدن و جمع کردن گیاهان به کوه‌های اطراف مهاباد برود. «پسرم که به دنیا آمد بیمار بود. موهایش ریخت و باز خیلی‌ها گفتند که این بچه را باید سقط می‌کردی. اما برای کسی که می‌خواهد داروی گیاهی به مردم بفروشد هیچ درمانی بهتر از همان داروها نیست!» خیال این گونه از شکست‌ها و ناکامی‌های بزرگ زندگی‌اش جان سالم به‌در برده. «برای من همیشه شکست به معنای پیروزی‌های پنهان شده بوده. موفقیت‌هایی که باید شکست‌ها را کنار بزنی تا خودشان را نشان دهند. به همین دلیل هیچ گاه از سختی‌ها و موانع نمی‌ترسم. روزهایی را به یاد دارم که در خانواده ۴۵ نفره شوهرم فقط و فقط خود او پشتیبان من و کارها و رویاهایم بود. همه فکر می‌کردند من آدمی هستم که زندگی را جدی نمی‌گیرد و وقشش را به کارهای بیهوده می‌گذرانم. اما می‌دانستم که روزهای سخت و ناکامی‌ها می‌گذرند و فراموش می‌شوند. همین‌طور هم شد.» خیال عبدالله‌زاده، بنیان‌گذار شرکت تعاونی داروهای گیاهی مهاباد، هیچ‌وقت جان‌زده، کم‌نیاورده و بی‌هدف و بدون برنامه‌ریزی کاری را انجام نداده است. می‌گوید: «مرور از موفقیت همین است. اینکه سختی‌ها سد پای شما نشود. اینکه در پی فتح هر قله به فکر فتح قله‌ای بلندتر باشید. من جایی بزرگ شده‌ام که هزار بهانه برای خانه‌نشینی داشته‌ام. اما از حمایت‌های همسرم پله ساختم و صعود کردم. این همان چیزی است که تکتک زنان ایرانی باید یاد بگیرند. هیچ بهانه‌ای برای تسلیم‌شدن پذیرفتنی نیست.»

■ کارآفرین کمک نمی‌خواهد فقط...

اداره کارگاه‌های تولید داروهای گیاهی با چندصد کارگر روستایی کار ساده‌ای نیست. کارگرهایی که بیشتر به مزد روزانه‌شان وابسته‌اند و هنوز در تأمین بسیاری از نیازهای اولیه زندگی‌شان مانده‌اند. «از آن‌ها که شناسنامه نداشته‌اند خواسته‌ایم بروند و اوراق هویتی‌شان را بگیرند. برنامه دارم که همه آن‌ها بیمه کنم. البته اگر کاغذبازی اداری اجازه دهد.» صحبت به اینجا که می‌رسد خیال براق‌تر و مصمم‌تر با فارسی شیرین می‌گردد می‌گوید: «کارآفرین انتظار کمک مالی ندارد. اصلاً کسی که منتظر کمک‌های مالی دولت باشد کارآفرین نیست. دولت و اداره فقط برای صدور یک مجوز ما را اذیت نکنند ما راضی هستیم. کارا مانداز باشند که ببینند! کسب‌و کارهایی مانند آنچه ما انجام می‌دهیم ده‌ها روستا و خانواده روستایی را توانمند کرده. باید کاری کنند تا به‌خاطر یک مجوز نخواهیم وقت و انرژی‌مان را هدر دهیم.» به همان اندازه که از شکست‌ها و بدبباری‌ها نمی‌ترسد، از موفقیت‌هایش راضی نیست. می‌خواهد در اطراف همان مهاباد و بوکان اولین بیمارستان طب سنتی ایران را راه بیندازد. این رویای بزرگش است. روایی که خیال وقتی از آن حرف می‌زند چشمانش می‌خندند. فقط ترس زمان را دارد. همیشه حسرت می‌خورد که وقت کم دارد، همیشه از اینکه روز تمام شده و به شب رسیده شاکمی است. «اگر عمری باقی باشد صد درصد مطمئن باشید این کار را خواهیم کرد!»

نوشتن، داستانی به نام «کری» نوشت. روایتی از دختری نوجوان که قادر به کارهای خارق‌العاده بود. «هیچ احساس تعلقی به داستان نداشتم. از شخصیت اول که دخترکی نوجوان بود تا کارهای عجیب‌وغریبی که می‌کرد. تنها انگیزه‌ام از نوشتن این قصه این بود که شنیده بودم مجله «داستان ماه آمریکا» در ازای هر قصه‌ای که از نویسندگان ناشناس چاپ می‌کند، ۲ هزار دلار به آن‌ها می‌دهد و من به پول احتیاج داشتم. یک هفته روی خطوط اصلی داستان وقت گذاشتم و در آخر ناامید از متن خیالی‌ام آن را مجاله کردم. به گمانم هیچ چیز برای یک نویسنده بدتر از این نیست که خودش به نوشته‌هایش بی‌اعتماد شود. من به قصه‌ام اعتماد نداشتم، به کری کوچکی که خلق کرده بودم باور نداشتم و می‌دانستم باید نویسنده‌گی را برای همیشه کنار بگذارم.»

«اگر همسرم کاغذهای مجاله‌شده را پیدا نمی‌کرد و به کری داستان علاقه نشان نمی‌داد، هرگز قصه‌ام را برای مجله نمی‌فرستادم. اما به اصرار او داستان را کامل کردم و یک ماه بعد تلگرافی از بیل تامسون، سردبیر مجله، دریافت کردم که داستانم را چاپ خواهد کرد. بارقه ناچیزی از امید روشن شده بود و برای اولین بار کسی در دنیای واقعی قصه‌ام را دوست داشت. داستان دختر نوجوان زندگی‌ام را عوض کرد.»

یک سال بعد استیفن اولین رمان بلندش را به نام «کری» به کمک تامسون در آمریکا منتشر کرد. قصه‌ای که در سال اول نشرش بیش از یک میلیون نسخه فروش داشت. از آن روز تاکنون استیفن کینگ ۵۵ داستان تخیلی نوشته و بیش از ۲۵۰ میلیون نسخه از آن‌ها را در سراسر جهان فروخته است. روایت‌های خواندنی و خیال‌انگیز او الهام‌بخش نویسندگان و کارگردانان بسیاری بوده است. «اگر در کاری خوب هستید و خودتان به ایده‌هایتان اعتماد دارید، رهایش نکنید. گاهی باید برای تحقق رویایان با جهان مبارزه کنید، شکست همواره در کمین رویاهای بزرگ است و تنها باور شما کافی است تا شکست را به زانو درآورید.»