

کوچک مشاور

من مشاور مامان و بابام هستم

سارا سلیمی نمین، مؤسس مرکز نوآوری

وابسته به مدرسه

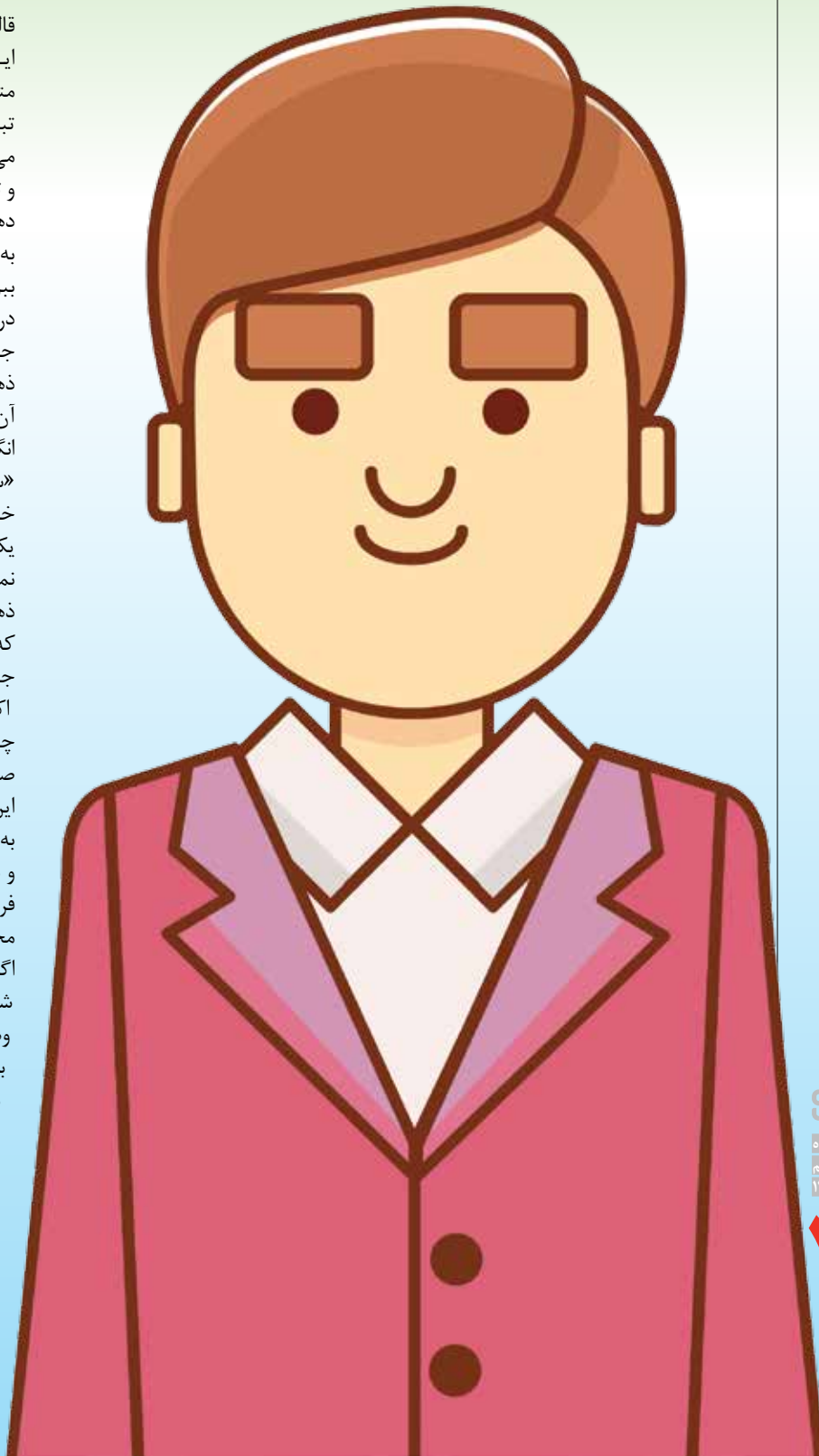
آمنه سلیمی نمین، مدیر مدرسه در منطقه‌ی

۳ تهران

کار آفرینی در گروی شناخت مسائل جامعه

بارزترین صفت یک کارآفرین چیست؟ برای پاسخ به این سؤال نیاز است یک بار به فرایند کامل تولید و عرضه‌ی کالا یا خدمت در قالب یک کسب‌وکار نگاهی گذرا بیندازیم. ایده از روزی که در ذهن صاحب ایده متولد می‌شود تا روزی که او را به کارآفرین تبدیل کند، زیست خود را دارد. این ایده می‌تواند ویژگی‌های متفاوتی داشته باشد و تولد آن تحت تأثیر عوامل مختلفی رخ دهد؛ اما مهم این است که اگر می‌خواهیم به‌عنوان پیش‌ران کسب‌وکار از آن بهره ببریم، باید بازارپذیر باشد. بازارپذیر بودن در ساده‌ترین کلام به‌معنای آن است که جامعه‌ی مخاطب خاص آن ایده آمادگی ذهنی، روانی و فیزیکی پرداخت هزینه‌های آن را داشته باشد. در روزگار مدرن، بالاترین انگیزه برای استفاده از یک کالا یا خدمت «سودمندی» آن است. ما زمانی هزینه‌ی خرید یک خدمت یا کالا را می‌پردازیم که یکی از مسائل زندگی ما را حل کند. فرقی نمی‌کند که ایده‌ی صاحب‌ایده چطور به ذهنش خطور کرده باشد. مهم آن است که کلید حل مسئله‌ی واقعی در زندگی جامعه‌ی مخاطب خود باشد.

اکنون سؤال اینجاست ایده‌ی حلال مسئله چه زمانی به‌حدکافی رشد می‌یابد تا بتواند صاحب خود را به کارآفرین تبدیل کند؟ این آمادگی زمانی ایجاد می‌شود که ایده به‌قدر کافی ورز یافته و منعطف شده باشد و بتواند خود را برای ساختارهای اقتصادی، فرهنگی، اجتماعی و سیاسی حاکم بر محیط اجتماعی متناسب‌سازی کند. پس اگر ایده‌ای در قالب کسب‌وکار به بازار عرضه شد و شکست خورد، صاحب آن ایده در وهله‌ی اول لازم است این توان را داشته باشد تا شکست خود را به‌عنوان یک مسئله‌ی اقتصادی، فرهنگی، اجتماعی یا سیاسی صورت‌بندی کند و درصدد حل آن برآید. ایده‌ی حل‌کننده‌ی مسئله‌ی موردنظر که متناسب با ساختار اقتصادی، فرهنگی، اجتماعی و سیاسی جامعه است، همان ایده‌ای است که





کوچک مشاور قسمت اول

من می‌خواهم رئیس جمهور شوم (۲)

می‌خواهم کدام مسئله را حل کنم؟

کوچک مشاور: مامان، اینجا را ببینید.

مامان: اووووه! چه نقشه‌ی پیچیده‌ای! از همین بالا که به این نقشه نگاه می‌کنم، بدون ورود به جزئیات می‌فهمم وقت زیادی برای رسیدن به این نقشه گذاشته‌ای.

کوچک مشاور: خیلی بیشتر از چیزی که فکرش را بکنید. اصلاً نمی‌دانستم از کجا باید شروع کنم. با خودم گفتم از دست‌نخورده‌ترین چیزها شروع کنم و بروم به سمت تولیداتی که از آن‌ها ساخته شده‌اند.

کوچک مشاور کمی بین برگه‌های دفترش گشت و یک صفحه‌ی مشخص را باز کرد.

کوچک مشاور: ببینید مامان، من از سه چیز ساده شروع کردم: گندم، گاو، پنبه. اینجا را ببینید. چقدر مجبور شدم صفحه را بزرگ و بزرگ و بزرگ‌تر کنم. کلی شغل دیدم، ولی یک چیزی توی دلم می‌گفت باز هم پیش برو، شاید یک شغل جالب‌تر هم بود.

بابا: خُب! به آخرش رسیدی؟

کوچک مشاور: آخرش کجاست؟ اگر می‌دانستم آخرش کجاست که حتماً ادامه می‌دادم.

مامان: پس ادامه ندادی؟

کوچک مشاور: نه. می‌دانید چه شد؟ به این فکر کردم حالا که قرار است این نمودار حالا حالاها ادامه داشته باشد، بی‌خیال برخی از شغل‌هایی بشوم که می‌شود آن‌ها را در دل یک شغل بزرگ‌تر جا داد.

مامان: به این ترتیب تو به چند شغل مادر رسیدی که چندتا شغل کوچک و بزرگ دیگر را در دل خودش جا داده است. درست فهمیدم؟

کوچک مشاور: می‌خواستم به اینجا برسم، ولی نمی‌شد. می‌دانید چرا؟ چون مواد اولیه‌ی شغل‌های مختلف با هم قاطی می‌شد. بدجوری قاطی می‌شد. گره‌هایی ایجاد شد که دیگر نمی‌توانستم ارتباطها را دنبال کنم. مثلاً گاو را ببینید، هم ماده‌ی اولیه‌ی بسیاری از شغل‌های مرتبط با لباس و پوشاک است، هم ماده‌ی اولیه‌ی خیلی از شغل‌های مرتبط با خوراک و هم ماده‌ی اولیه‌ی شوینده‌ها. تازه در مبلمان و حتی در و پنجره هم گاهی از چرمش استفاده می‌شود.

بابا: خُب، بالاخره به چه راه‌حلی رسیدی؟

کوچک مشاور: با خودم گفتم چرا از ماده‌ی اولیه شروع کنم؟ یعنی چرا دنبال این باشم که چطور هر شغل ماده‌ی اولیه‌ی شغل دیگری را تأمین می‌کند؟

مامان: چه سؤال جالبی! دیگر از کجا می‌شود شروع کرد؟ بگذار ببینم، از روش‌ها و ابزارهای مشترک در انجام کارها، از علم‌ها، از روی تاریخچه‌ها و روند رشد و تغییر و تبدیل شغل‌ها به هم و...

کوچک مشاور: مامان می‌دانی چیست؟

شروع کرد به ورق‌زدن دفتر و نشان‌دادن نتیجه‌ی سعی و تلاش‌هایش. مامان و بابا با دیدن بعضی از نکاتی که در نمودارها بود، یاد سؤال‌هایی می‌افتادند که این چند وقت کوچک مشاور از آن‌ها پرسیده بود.

بالاخره، کوچک مشاور روی یک صفحه ایستاد و گفت: درین درین! و این محصول نهایی همه‌ی اندیشه‌های من. این بار مشاغل را بر اساس حل مسئله‌های شهر و محله‌ی خودمان دسته‌بندی کردم. مشکلات روزمره‌ی زندگی خودمان. اینجا را ببینید. همه‌ی شغل‌های شهر دست‌به‌دست هم داده‌اند تا ما بتوانیم بهتر زندگی کنیم.



می‌تواند صاحب خود را به یک کارآفرین تبدیل می‌کند.

نگاهی دوباره بدانچه در قبل آمده است، می‌تواند پاسخ پرسش اولیه‌ی ما را بدهد. در این فرایند آنچه بیشتر خودنمایی می‌کند، آن است که یک کارآفرین توان کشف و حل مسئله را دارد. نمونه‌ی روبه‌رو داستانی از گفت‌وگویی است که می‌تواند یک کودک را در این مسیر پشتیبانی کند.

آیندگی

ایان‌ماه

دوره‌ی بیست و ششم
شماره‌ی ۱۴۰۱۲

۲۱