

چند مرده حلاجی؟

آیا شما هم جزو آن دسته از جوانانی هستید که موقع بی پول شدن سراغ پدرتان می‌روید؟ معمولاً پدرها در چنین مواقعی کمی فکر می‌کنند و بعد می‌گویند: «من که چند روز پیش بهت پول دادم!» شما هم دست از پا درازتر سراغ مامان می‌روید و می‌گویید: «مامان عزیز من... من که تو را دوست دارم...» مامان هم که در این باره خیلی حرفه‌ای است، تا ته خط می‌رود و می‌گوید: «خب باشه... برو از تو کیفم پول بردار...» هرچند ممکن است سال‌ها با این سبک چانه‌زنی از پدر و مادر خود پول گرفته باشید، اما بعید است بتوانید این روند را ادامه دهید. یا اینکه اگر بخواهید این روند را ادامه دهید، نمی‌توانید به خواسته‌های گسترده خودتان پاسخ بدهید. باید فکری کرد؛ یک فکر اساسی. بهتر است ببینیم دیگران چگونه پول کسب می‌کنند. این دیگران چند دسته هستند:





کارمندان و کارگران

دسته اول آن‌هایی هستند که به‌منظور کسب پول برای دیگران کار می‌کنند؛ مانند کارمندان. این افراد هر ماه حقوق ثابت و مشخصی دارند. درآمدشان زیاد نیست، ولی در عوض درآمد پایداری دارند. یعنی حتی اگر اقتصاد رونق هم نداشته باشد، این افراد حقوق ثابت و مشخص خود را دریافت خواهند کرد. آن‌ها حتی می‌توانند برای جریان درآمدی آینده خود هم برنامه داشته باشند، زیرا می‌دانند که مثلاً برای سال آینده هر ماه چه مقدار حقوق دریافت خواهند کرد.

سرمایه‌گذاران

دسته دوم افرادی هستند که برای کسب درآمد سرمایه‌گذاری می‌کنند. به‌عنوان مثال، پیرزنی که توانایی کار کردن ندارد و پول خود را، به‌منظور مشارکت در فعالیتی تولیدی، به فرد دیگری داده است، جزو این دسته است. این افراد هرچند خود کمتر درگیر کار کردن می‌شوند، اما باید پول خود را برای مشارکت در فعالیتی اقتصادی، به فرد قابل اطمینانی بسپارند.

کارفرمایان

دسته سوم افراد، برای کسب درآمد یک کسب‌وکار راه‌اندازی می‌کنند. به‌عنوان مثال، کسی که یک سوپرمارکت راه‌اندازی می‌کند یا تعمیرکار اجاق‌گاز است، در این دسته قرار دارد. این افراد درآمد مشخص و ثابتی ندارند. گاهی درآمد آن‌ها زیاد است و گاهی درآمد کمی کسب می‌کنند. این افراد ساعات کاری‌شان را خودشان تنظیم می‌کنند؛ چون برای خودشان کار می‌کنند. گاهی هم کار خود را توسعه می‌دهند و برای دیگران هم شغل ایجاد می‌کنند. برای مثال ممکن است فردی کارگاه تولید مبلمان راه‌اندازی و تعدادی کارگر هم استخدام کند.

شما از کدام دسته‌اید؟

زمان آن رسیده است که شما انتخاب کنید طبق الگوی کدام دسته می‌خواهید کسب درآمد کنید. کسب درآمد مانند افراد دسته اول، برای جوان تقریباً غیرممکن است. زیرا شرکت‌ها افرادی را استخدام می‌کنند که بتوانند به‌صورت پیوسته برای آن‌ها کار کنند. ولی جوانان محصل معمولاً درگیر مدرسه هستند و نمی‌توانند در همه روزهای سال به‌صورت کامل مشغول کار شوند؛ به جز سه ماه تابستان. ضمن اینکه این نوع کارها معمولاً ابتکار و نبوغ خاصی نیاز ندارد و به همین خاطر کمتر موردپسند یک جوان فعال خواهد بود. البته ممکن است جوانی با شاگردی کردن در کنار یک استادکار، مانند دسته اول کسب درآمد کند.

اما معمولاً هدف اصلی وی یادگرفتن یک حرفه است، نه کسب درآمد. جوان مانند افراد دسته دوم هم نمی‌تواند کسب درآمد کند، زیرا این نوع سرمایه‌گذاری نیازمند پول زیادی است و معمولاً افراد در سنین جوانی، این اندازه سرمایه ندارند! ضمن اینکه توانایی‌ها و استعدادهای نوجوان در کار کردن بروز پیدا می‌کند، در حالی که در این نوع سرمایه‌گذاری، جوان درگیر فضای کاری نخواهد شد.

اما برخلاف این دو دسته، کسب درآمد به روش دسته سوم، یعنی راه‌اندازی کسب‌وکار، جذابیت‌های خاصی دارد که می‌تواند مورد توجه جوانان قرار بگیرد. این‌گونه کارها معمولاً نیروی ابتکار و خلاقیت افراد را درگیر می‌کند که البته نقطه قوت جوانان هم در همین زمینه است.

مراحل راه‌اندازی کار و کسب

اما به هر حال، برای رسیدن به این هدف، یعنی کسب درآمد از طریق راه‌اندازی کسب‌وکار، سختی‌هایی وجود دارد و باید مراحل متعددی را طی کنید که در شماره‌های بعدی به آن‌ها می‌پردازیم. ابتدا درباره استعداد افراد و شغل متناسب آن‌ها بحث خواهیم کرد. در ادامه، برخی از ایده‌های شغلی مناسب برای جوانان را مطرح می‌کنیم. اما در میان ایده‌های متعدد کار و کسب، باید دست به انتخاب یک ایده زد. اینکه چگونه آن را انتخاب کنیم، بحثی است که درباره آن نیز توضیح می‌دهیم. بعد از اینکه ایده کار و کسب انتخاب شد، لازم است جنبه‌های گوناگون آن بررسی شوند؛ مثلاً اینکه محصول را برای چه گروهی آماده فروش کنیم و یا از چه روشی برای فروش استفاده کنیم. همچنین، برای فروش لازم است قیمت محصول مشخص شود. برای همین باید با روش‌های قیمت‌گذاری محصول و در نهایت با روش‌های تأمین مالی فعالیت اقتصادی خود آشنا شویم. در شماره‌های بعدی، به ترتیب به این موضوعات خواهیم پرداخت. امیدواریم بتوانیم در هر شماره از نشریه شما را یک قدم به راه‌اندازی کار و کسب جدید نزدیک‌تر کنیم.