

# کوچک مشاور

## من مشاور مامان و بابام هستم

سارا سلیمی نمین

مؤسس مرکز نوآوری وابسته به مدرسه

آمنه سلیمی نمین

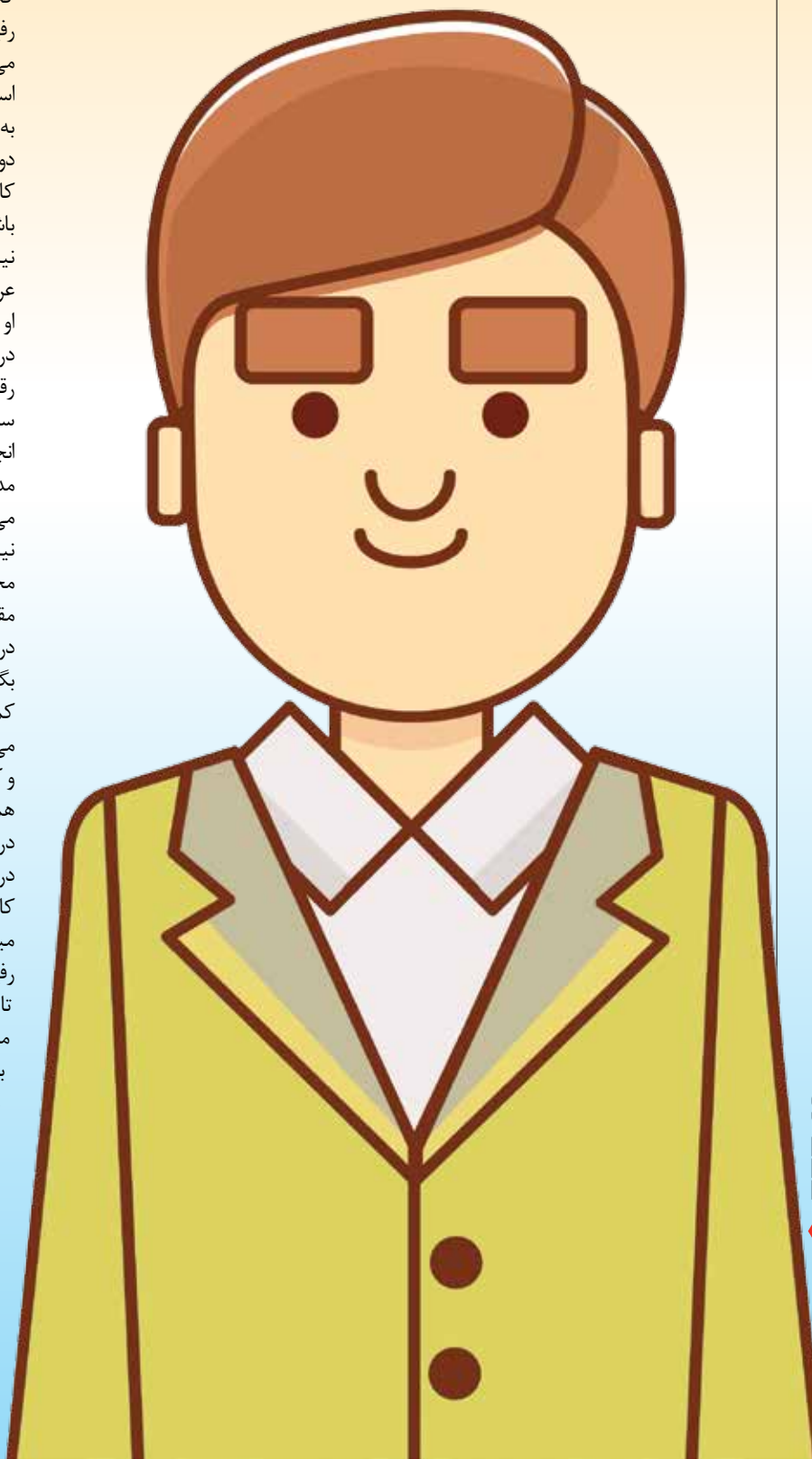
مدیر مدرسه در منطقه ۳ تهران

### کارآفرینی و وارد شدن

#### در چرخه‌ی گردش پول در جامعه

عموم مردم معمولاً کارآفرین را فردی می‌دانند که نیازی از مردم جامعه را درمی‌یابد و به راه‌های رفع آن نیاز و چگونگی ارائه‌ی محصول فکر می‌کند. این ویژگی لازمه‌ی شروع کارآفرینی است؛ اما کافی نیست. تشخیص نیاز و پرداختن به روش‌های رفع آن می‌تواند ویژگی یک مدیر دولتی، یک پژوهشگر یا یک خبرنگار نیز باشد. کارآفرین لازم است شمه اقتصادی داشته باشد تا محصول یا خدمتی را که برای رفع نیاز جامعه هدف‌گذاری کرده است به گونه‌ای عرضه کند که در چرخه‌ی اقتصادی وارد شود. او به‌درستی می‌داند محصول یا خدمت زمانی در چرخه‌ی اقتصادی وارد می‌شود که قیمت رقابتی داشته باشد.

سؤال اینجاست که برای داشتن قیمت رقابتی انجام چه کارهایی نیاز است؟ در نگاه اول، یک مدیر عملیاتی به انجام کار با کمترین منابع می‌اندیشد. وی ابتدا روش خاص خود برای رفع نیاز را مشخص و بعد از آن هزینه‌ی تمام‌شده را محاسبه می‌کند. سپس قیمت تمام‌شده را با رقبا مقایسه می‌کند تا برای پیدا کردن موقعیت خود، در میان آن‌ها، از همه‌ی ایده‌های خلاق بهره بگیرد و کار موردنظر را با کیفیت بالاتر و هزینه‌ی کمتر ارائه دهد. او این تلاش را تا جایی ادامه می‌دهد که مجموعه‌ای از شرکت‌ها و کسب و کارهای مکمل خود را پیدا کند و کار را در همکاری با آن‌ها با قیمت رقابتی به‌انجام برساند. در نگاهی دقیق‌تر، ایجاد قیمت رقابتی در شناخت چرخه‌ی اقتصادی است. یک کارآفرین به این می‌اندیشد که مشتریان چه میزان از درآمد ماهیانه یا سالیانه‌ی خود را برای رفع نیاز موردنظر کارآفرین کنار گذاشته‌اند یا تا چه اندازه حاضرند درآمدها را برای این منظور افزایش دهند. همچنین یک کارآفرین به این می‌اندیشد که چه تعدادی از مردم ممکن است به جمع مشتریان محصول یا خدمتی که او ارائه می‌دهد بپیوندند تا بر اساس تعداد مشتریان تصمیم جدیدی برای کاهش یا افزایش قیمت رقابتی خود بگیرد. کار به اینجا ختم نمی‌شود و کارآفرین به تغییرات علمی و فناوری فکر می‌کند؛





کوچک مشاور  
قسمت سوم



نقشی در دنیای آینده ایفا کند. من و شمای معلم هر زمان با این سؤال روبه‌رو هستیم که چگونه کودک امروز کارآفرین فردا خواهد بود. قصه‌ی زیر نمونه‌ای است که تلاش می‌کند، از درون یک اتفاق روزمره، ذهن یک کودک را با مفهوم چرخه‌ی اقتصادی پیوند زند تا کودک تصویری برای ورود به این چرخه داشته باشد.

اینکه چگونه می‌تواند به جمع کسانی بپیوندد که سرمایه‌گذاری می‌کنند تا با محصول و خدمتی جدید، در کیفیت بالاتر و با منابع و هزینه‌ی کمتر، بازار را از آن خود کنند. یک کارآفرین می‌داند که لازم است از پروژه‌های تحقیق و توسعه مطلع و خود نیز در بخشی از آن‌ها مشارکت داشته باشد. او سعی می‌کند از طریق مشارکت و سرمایه‌گذاری مشترک

## من می‌خواهم رئیس‌جمهور شوم

اینکه چیز دیگری در اولویت است. همان انتخابی که ما توی مغازه داشتیم. **کوچک مشاور** سرش را خاراند: به نظرم هر کدام از ما مقداری از پول توی دستان را باید بریزیم وسط این حلقه. «چه جالب!» صدای بابا بود که از آشپزخانه می‌آمد. رفته بود برای گرم کردن این گفت‌وگو دو تا چای داغ برای خودش و مامان بیارود. بعد پرسید: کی حق دارد از آن‌ها استفاده بکنند؟ کی این حق را به او داده است؟ چطور باید استفاده کند؟

این حرف‌ها کوچک مشاور را یاد شغل موردعلاقه‌اش انداخت. بلند شد و گفت: بله قربان! رئیس‌جمهور در خدمت شماست. ولی این یعنی پول دست من پول مردم است و من باید فکر کنم این پول چطور باید مصرف بشود که خود مردم سود ببرند؟

**مامان:** بله. **کوچک مشاور:** پس خودم چی؟ پول من از کجا می‌آید؟

**مامان:** خب، تو هم مثل بقیه‌ی مردم داخل حلقه هستی. بابت کاری که برای مردم می‌کنی از یک دست پول می‌گیری و از دست دیگر پول می‌دهی.

**بابا:** پس تو قرار است برای مردم چه کار کنی؟ تصمیم داری چه کارهایی را از درون این حلقه در اولویت قرار دهی؟ **کوچک مشاور:** باید فکر کنم؛ اما به نظرم حتماً باید دو چیز را در نظر بگیرم: اول، نیازهای ضروری مردم و دوم، آینده‌ای که مردم دوست دارند برای خودشان بسازند.

چرت‌زدنش را بگیرد، خطاب به مامان گفت: «شش صبح از خانه زدم بیرون، ساعت هشت شب برگشتم. هنوز هم برای نقد شدن چک پس‌فردا پول کم دارم.» مشاور کوچولو پرید وسط: از کارت مامان بردارید.

این شد که مامان و بابا زند زید خنده. **بابا:** کارت هم وقتی پر می‌شود که من یا مامان توی آن پول بریزیم. ما هم وقتی می‌توانیم توی کارت پول بریزیم که کار کرده باشیم.

**کوچک مشاور:** خُب، آن پول از کجا می‌آید؟ یعنی هر کس کار می‌کند، پول می‌گیرد، بعد برای خریدن چیزهایی که لازم دارد آن را خرج می‌کند.

**مامان:** و برای کارهایی که می‌خواهد دیگران برایش بکنند.

**کوچک مشاور:** پس همه‌ی ما دستان توی دست هم است و با هم یک حلقه را تشکیل داده‌ایم. یک جورهایی انگار پول بین ما می‌گردد.

**بابا:** اگر گفتی پول کارهایی را که قرار است برای همه‌ی ما انجام بشود کی باید بدهد؟

**کوچک مشاور:** مثل چه کارهایی؟ **مامان:** مثل ساختن راه یا کارهایی که پول زیاد می‌خواهد و انجامشان از عهده‌ی یک نفر و دو نفر بر نمی‌آید.

**کوچک مشاور:** مثل خریدن هواپیما. بعد کمی فکر کرد: راستی کارخانه‌ی هواپیماسازی چی؟

**مامان:** حتی تصمیم‌گیری برای اینکه ما نیاز به کارخانه‌ی ساخت هواپیما داریم یا

**مامان:** خُب، بهتر است گواشی بخری که هم کیفیت خوبی داشته باشد و هم قیمت مناسبی.

**کوچک مشاور:** ولی جعبه‌ی این قشنگ‌تر است. تازه شیشه‌هایش هم قشنگ‌تر است. بعد از اینکه گواشش تمام شد، می‌توانم به جای دوات از آن استفاده کنم.

مامان در حالی که کیف پولش را به کوچک مشاور نشان می‌داد، گفت: «ولی تعداد وسیله‌هایی که باید تهیه کنیم زیاد است و پولی که ما برای این خرید کنار گذاشته‌ایم اجازه نمی‌دهد، بدون توجه به قیمت، چیزی را که می‌خواهیم انتخاب کنیم.»

**کوچک مشاور:** خُب، بقیه‌ی پول را با کارت می‌دهیم. توی کارت که همیشه پول هست.

مامان کوچک مشاور نتوانست خنده‌اش را پنهان کند. همان‌طور که می‌خندید ادامه داد: «به نظر می‌رسد در فرصت مناسب، بیشتر باید در این مورد با هم صحبت کنیم.»

همان روز بعد از شام، کوچک مشاور با یک صندوق پر از سؤال آمد. پیش مامان و بابا نشست و صحبت را با اعتراض به خرید صبح شروع کرد که هزار دلیل قانع‌کننده برای انتخابش داشته و فقط به دلیل توجه به قیمت نتوانسته است آن را بخرد.

**بابا:** این وقت سال هزینه‌های خانه بالاتر از معمول است و باید با دقت و برنامه‌ریزی خرید کرد.

بعد در حالی که سعی می‌کرد جلوی