

سازمان

موفقیت قله برفراز

پیمانہء سجاوٹ



تھیہ وتدوین: توسعه تفکر روش آفرین (تترا)

اگر آرزوی‌های بزرگ داری!
اگر فکر می‌کنی دارای استعداد خاصی هستی!
اگر به دنبال فتح قله‌های موفقیت هستی!
اگر به فکر سربلندی ایران اسلامی هستی!
به کتاب پرواز بر قله‌های موفقیت خوش آمدی
ما می‌خواهیم به تو کمک کنیم،
این راه را آسان‌تر و سریع‌تر طی کنی. پس

بِسْمِ اللّٰهِ ...

فهرست مطالب

از همان ابتدا دنبال نوآوری باش
هزینه موفقیت، خطر کردن است
تا چندین بار زمین نخوری، راه رفتن را یاد نمی‌گیری
شاگردی زیر نظر استاد کار، رمز موفقیت
به علاقه‌هایتان احترام بگذارید
نخبگی حق نیست، وظیفه است
یک دست صدا ندارد!!
نخبه یعنی رتبه تک رقمی کنکور؟؟؟
فرصت کارآموزی را جدی بگیرید!!!
شناخت بازار پیش از ورود به آن
گسترش مرزهای علم یا حل مسائل خودمان؟؟؟
کار برای مردم کشور یا مردم کشور بیگانه؟
منبع

از همان ابتدا دنبال نوآوری باش

آدم‌هایی که کار بزرگ کردند مثل بیل گیتس (بنیان‌گذار مایکروسافت)، مثل استیو جابز (بنیان‌گذار اپل) از سن پایین شروع کردند، یعنی از همان ابتدا که وارد دانشگاه شدند، دنبال خلاقیت و نوآوری و ساخت بودند یا به قول نظامی گنجوی شاعر ایرانی:

تا جوانی و تندرستی هست

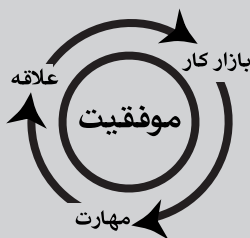
آید اسباب هر مراد به دست

کسانی که شروع به کار عملی نکردند و فقط به فکر درس بودند، اگر خیلی موفق باشند و بتوانند از زیر چرخ رقابت‌های سخت کنکور جان سالم به‌در ببرند، بعد از ۱۰-۱۲ سال، مدرک دکتری می‌گیرند و حالا تازه باید وارد بازار کار شوند. اما در کشوری که نیازها و مسائل جامعه‌اش با همان تخصص کارشناسی و یا حداکثر کارشناسی ارشد حل می‌شود، خیلی نیاز به دکتری وجود ندارد. حتی اگر فرد دانشجوی قوی هم باشد و بخواهد عضو هیئت علمی جایی شود، باید به این نکته توجه داشته باشد که بعد از گذشتن از هفت خان رستم، اگر توانست در یک دانشگاهی هیئت علمی شود، در سن ۲۸-۳۰ سالگی، حقوقی که

دریافت می‌کند قطعاً کمتر از دوستانش که بعد از کارشناسی سر کار رفتند و الان چند سال سابقه کار دارند. البته قبول که داشتن مدرک دکتری، جایگاه بالایی در جامعه ما حساب می‌شود، اما با این خروجی زیاد دکتری در دانشگاه‌های ما، تا چند سال آینده بعید نیست که این شأن و منزلت هم مثل مدارک کارشناسی و ارشد امروز افت پیدا کند.

تو توانمندتر از آنچه به نظر می‌رسی، هستی، به شرطی که ...

البته، ما باید به خودمان اعتماد کنیم. اکثر کارآفرین‌ها که در ادامه کتاب، داستان‌ها و گفتارهای زیادی از آنها خواهیم آورد، تقریباً با دست خالی اما با اعتماد به نفس بالا و اشتیاق فراوان شروع به کار کردند. در واقع تلاش کردند تا «فوق‌العاده باشند» و بیش از آنچه از آن‌ها انتظار می‌رود، تأثیرگذار باشند. در این مسیر تلاش کردن کافی نیست، باید بله باید به هدف رسید؛ هیچ بهانه‌ای برای کم‌کاری قابل قبول نیست. این نکته هم یادمان باشد که برای موفق شدن و رشد کردن در هر حرفه‌ای وجود سه مؤلفه زیر ضروری است:



بیل گیتس در ۱۳ سالگی اولین نرم‌افزار خود را تولید کرد.
در ۲۰ سالگی شرکت مایکروسافت را تأسیس کرد.

بیل گیتس

بیل گیتس در ۲۸ اکتبر سال ۱۹۵۵ در یک خانواده متوسط در شهر سیاتل امریکا متولد شد. پدر بیل، ویلیام هنری گیتس دوم وکیل دادگستری و یکی از سرشنایان شهر سیاتل است و مادر او آموزگار مدرسه و یکی از اعضا هیئت مدیره یک مؤسسه خیره بود. بیل گیتس در این خانواده و در کنار دو خواهر خود رشد کرد. او از همان دوران کودکی روحیه رقابت‌طلبی خود را نشان داد و سعی می‌کرد تا در هر زمینه‌ای از دوستان خود پیش باشد.

گیتس تحصیلات ابتدای خود را در یک مدرسه دولتی پشت سر گذاشت و در آنجا بود که با رایانه آشنا شد. در آغاز یکی از سال‌های تحصیلی مسئولان مدرسه تصمیم گرفتند با کمک خانواده دانش‌آموزان، یک مرکز رایانه اجاره کنند و در اختیار دانش‌آموزان قرار بدهند. در این جا بود که بیل گیتس با رایانه آشنا شد و به سرعت در استفاده از آن مهارت کسب کرد و در سیزده سالگی اولین نرم‌افزار خود را که یک بازی ساده بود نوشت. گیتس به همراه دوست خود پل آلن (Paul Allen) که دو سال از گیتس بزرگ‌تر بود و در زمینه سخت‌افزار کامپیوتر هم مهارت داشت، بیشتر وقت خود را به برنامه نویسی در اتاق رایانه مدرسه می‌گذراند.

گیتس در سال ۱۹۷۳ وارد دانشگاه هاروارد شد و در این زمان بود که یک نسخه از زبان BASIC را برای کامپیوتر MITS Altair طراحی کرد و در سال ۱۹۷۵ (یعنی ۲۰ سالگی) به همراه دوست دوران کودکی خود پل آلن، شرکت کوچکی بنام Microsoft را با شعار «در هر خانه یک کامپیوتر» تأسیس نمود.

دکتر فریبا لطیفی متولد ۱۳۳۶ در تهران است. ایشان در سال ۱۳۵۸ در رشته حسابداری از دانشگاه تهران فارغ‌التحصیل شد. وی بعد از اینکه همراه همسر و دو فرزندش برای ادامه تحصیل عازم انگلستان شد، در سال ۱۳۷۶ مدرک دکتری خود را در رشته مدیریت از دانشگاه بروئل (Brunel) انگلستان اخذ نمود. ولی پس از بازگشت به ایران، با توجه به ضعف جدی کشور در حوزه مدیریت و دغدغه‌ای که در این حوزه داشت، به همراه همسر خود سازمان مدیریت فرا و انتشارات فرا را بنیان نهادند. وی یکی از بزرگ‌ترین کارآفرینان کشور در حوزه آموزش مدیریت نوین می‌باشد.

دکتر فریبا لطیفی

در خارج از کشور بچه‌ها از کودکی بسیار عالی با فضای کارآفرینی و کار آشنا می‌شوند...

مثلاً در کانادا که بودیم یکی از برنامه‌های بچه‌ها در مدرسه این بود که کل مدرسه به صورت تیم‌های مختلف در می‌آمدند و هر هفته نوبت یکی از گروه‌ها بود که چیزی را برای فروش عرضه کند. خانواده‌ها چیزهای ساده‌ای مانند کیک و شیرینی‌های ساده درست می‌کردند و بچه‌ها می‌بردند آن‌ها را می‌فروختند و نتیجه کار آن‌ها در روزنامه مدرسه چاپ می‌شد که هر تیمی چقدر توانسته درآمد کسب کند...

یک‌بار هم که تابستان به ایران آمده بودیم، چون خانه مادرم نزدیک دربند بود، یک روز ایثار گفت: خوب است خانه مامان چون جای خوبی قرار گرفته، آتش درست کنیم و به کسانی که می‌خواهند بروند کوه بفروشیم. به هر حال چون بچه‌ها می‌دیدند، جمعه‌ها بسیاری از مردم می‌روند کوه و بازار خوبی وجود دارد، به دنبال انجام این کار رفتند. مادرم هم برای این که توی ذوقشان نزده باشد، گفته بود: بله فکر خوبی است، حتماً بازار هم دارد.

بعد به من گفت که دخترهای به من چنین حرفی زده‌اند و من برای اینکه توی ذوقشان نزدم، موافقت کردم. خندیدم و چیزی نگفتم. بچه‌ها با خانم برادرم صحبت کرده بودند، او هم گفته بود باشد، من هم آش را برایتان می‌پزم. بروید و ظرف یک‌بار مصرف بگیرید. آن‌جا بود که مادرم فهمید قضیه جدی است و گفت این بچه‌ها چیه که تربیت کردی، نکند این کار را بکنند و آبروی مرا ببرند. گفتم خوب چه اشکالی دارد، می‌خواهند کارآفرینی کنند که مادرم به شدت مخالفت کرد و بچه‌ها منصرف شدند و قضیه ختم به خیر شد. و این یک تفاوت فرهنگی بزرگ بین اینجا و خارج از کشور بود. آن‌جا کار کردن به هر معنا خوب است و تو اگر بتوانی کاری ایجاد کنی، ارزش دارد، اما اینجا ضدارزش است. اینجا وقتی کاری انجام شود، فکر می‌کنند که حتماً آدم نیازمندی هستی، بد است، بی‌آبرویی است و در شأن ما نیست!*

* برگرفته از کتاب «کارآفرینی به شیوه دکتر فریبا لطیفی»

معرفی کتاب:

کارآفرینی به شیوه دکتر فریبا لطیفی

از مجموعه کتاب‌های زندگینامه کارآفرینان بزرگ

(ایرانی)

بررسی زندگی، مصائب و سختی‌ها، راه‌های رسیدن قهرمانان صنعت و تجارت ایران به اهداف خود یکی از شیوه‌های بسیار مؤثر در حوزه کارآفرینی می‌باشد که باعث می‌شود، عوام و خواص جامعه بیشتر با واژه‌ی پر مفهوم کارآفرینی آشنا شوند. به همین دلیل این کتاب با شالوده بررسی زندگی کاری و شخصی دکتر فریبا لطیفی که از کارآفرینان بزرگ کشور می‌باشند، نگاشته

شده است.

دکتر فریبا لطیفی، بنیان‌گذار انتشارات فرا و ماهنامه گزیده مدیریت، راهی را در علم کارآفرینی ایران گشوده است که اکنون تجربیات ارزشمند او راهنما و آینه‌ای پیش‌روی تمامی مدیران و کارآفرینان ایران و حتی الگوی قدرتمند و بین‌المللی در کشورهای دیگر است. آنچه در این کتاب می‌آید، راهنمایی است که با نگاه به آنچه یک کارآفرین می‌تواند برای رسیدن به مقاصدش در کشورمان از آن‌ها بهره‌برد را بازگو می‌نماید.

مجموعه کتاب‌های کارآفرینان بزرگ ایرانی، راهنمای علمی و عملی است که رسیدن به یک جامعه کارآفرین را سرلوحه فعالیت‌های خود قرار داده است. این مجموعه با حمایت مراکز کارآفرینی دانشگاه‌های صنعتی شریف و تهران منتشر شده است و مطالعه آن‌ها به کسانی که آرزوهای بزرگ در سر دارند، بسیار توصیه می‌گردد.

هزینه موفقیت، خطر کردن است

لازمه رسیدن به قله‌های موفقیت، خطر کردن است. اما این خطر کردن زمانی دارد که اگر از زمانش بگذرد شاید دیگر نتیجه‌بخش نباشد. ما باید به این نکته توجه داشته باشیم که با بالا رفتن سن، ریسک‌پذیری انسان کاهش پیدا می‌کند و از آن طرف فرصت اشتباه هم کم می‌شود. یعنی یک فرد ۱۸-۲۰ ساله، به نسبت فردی ۳۰ ساله‌ای که تا دکتری پیش رفته و تازه از دانشگاه بیرون آمده است، هم فرصت اشتباه بیشتری دارد، هم در صورت شکست بسیار کمتر از طرف جامعه ملامت می‌شود.

مهتری گر به کام شیر در است

رو خطر کن ز کام شیر بجوی

حنظله بادغیسی، شاعر قرن سوم هجری قمری

سیده فاطمه مقیمی دارای مدرک مهندسی راه و ساختمان است. وی مؤسس و مدیر عامل یک شرکت حمل و نقل بین‌المللی است و نایب‌رئیس کمیسیون حمل و نقل و ارتباطات اتاق بازرگانی، صنایع و معادن و کشاورزی ایران بوده است.

خانمی مقیمی در سال ۱۳۵۸ در یک شرکت حمل‌ونقل بین‌المللی ابتدا در بخش ترجمه و سپس در بخش کامیون شروع به کار کرد و مدت سه سال در آن شرکت بود. در سال ۱۳۶۱ تصمیم به کار مستقل گرفت که این تصمیم تا مرحله اجرایی شدن، دو سال به طول انجامید و سرانجام در سال ۱۳۹۳ شرکت خود را ثبت کرد.

سیده فاطمه مقیمی

از هجده سالگی وارد محیط کار شدم ...

... بعد از اینکه در سال ۱۳۵۵ در رشته مهندسی راه و ساختمان در «در مدرسه عالی فنی» قبول شدم، با توجه به علاقه زیادی که به کار کردن در خارج از خانه داشتم، به پدرم گفتم که دوست دارم کار کنم

و پدرم نیز با تصمیم من موافقت کرد و گفت: «یکی از دوستانم مهندس عمرانه و شرکت ساختمانی داره، باهاش صحبت می‌کنم و اگه قبول کرد، می‌تونم تو شرکتش کار کنی». چند روز بعد من و پدرم به خیابان عباس‌آباد رفتیم و با مهندس نجفی در دفتر کارش ملاقات کردیم. او بعد از صحبت‌های مقدماتی با پدرم، پذیرفت که من از فردا در آن شرکت مشغول به کار شوم. با توجه به ساعت کارم، مجبور شدم از همان ترم اول، واحدهایی را انتخاب کنم که کلاس‌هایشان بعد از ظهر تشکیل می‌شد. به این ترتیب من از هجده‌سالگی وارد محیط کار شدم و بسیاری از موضوعات درس‌ام مثل نقشه‌کشی، محاسبات ساختمانی، نقشه‌خوانی و نقشه‌برداری ترسیمی را به‌طور عملی در حیط کار یاد گرفتم و این موضوع سبب شد، درس‌هایم را با نمره‌های خوب بگذرانم.*

* برگرفته از کتاب اوج (معرفی ۱+۳۸ چهره موفق و کارآفرین برتر ایران)

معرفی کتاب:

اوج

کتاب «اوج» با هدف معرفی چهره‌های موفق و کارآفرین برتر ایران به عنوان الگوهای زنده و موفق کشور به مردم برای سرمشق‌گیری و الگوسازی و استفاده از تجارب و موفقیت‌ها و شکست‌های آن‌ها، توسط محمد سلیمانی و گروه همراه گردآوری و تالیف شده است. این کتاب برای اولین بار در ایران توانسته تجربیات مدیران و موسسان شرکت‌های بزرگ و برندهای موفق ایرانی را به عنوان یک مرجع کامل در زمینه کارآفرینی در قالب یک کتاب منتشر نماید. این کتاب ماحصل چند سال کار تحقیقاتی و پژوهشی می‌باشد که با استناد به داستان‌های واقعی این کارآفرینان تدوین شده و در اختیار علاقمندان به کارآفرینی قرار گرفته است.

تا چندین بار زمین نخوری، راه رفتن را یاد نمی‌گیری

...

متأسفانه در کشور ما مثل بسیاری از کشورهای جهان نگاه بسیاری منفی به شکست وجود دارد، به طوری که افراد به کلی از خطر کردن هراس دارند. به عنوان مثال وقتی که دانشجویان به فارغ‌التحصیلی نزدیک می‌شوند، با صحبت‌های خانواده و اطرافیان (با شدت زیاد) مواجه می‌شوند که آن‌ها را به استخدام شدن در شرکت‌های دولتی تشویق می‌کنند تا برای یک عمر ظاهراً با خیال راحت درآمد ماهیانه‌شان تضمین شود بدون توجه به اینکه با این کار مسیر زندگی خود تعیین کرده و مجبورند در همان مسیر با این همان درآمد مشخص و کاری که شاید چندان هم علاقه‌ای به آن نداشته باشند، ادامه دهند.

در حالی که در نواحی از جهان که اتفاقاً مرکز رشد فناوری‌ها پیشرفته هستند، شکست را به عنوان سرآغاز یادگیری می‌دانند. در این مناطق نگاه به شکست دقیقاً مقابل نگاه بالاست و شکست را به عنوان چاشنی اسرارآمیز موفقیت می‌دانند. یکی از این نقاط دره سیلیکون^۱ است. در منطقه شکست یک مرحله طبیعی از فرآیند نوآوری شناخته می‌شود.

دره سیلیکون نام منطقه‌ای در غرب ایالات متحده در ایالت کالیفرنیا، که به دلیل هم‌جواری‌اش با دانشگاه استنفورد (یکی از بهترین دانشگاه‌های آمریکا و جهان) امروز تبدیل به یکی از مراکز صنعتی و اقتصادی جهان شده است. امروزه این منطقه به عنوان پایتخت فناوری اطلاعات شناخته می‌شود و شرکت‌های برجسته‌ای مثل گوگل، یاهو، اپل^۲، اپ‌پی^۳، ایتل، اوراکل^۴، آدوب

-
1. Silicon Valley
 2. Apple
 3. hp
 4. Oracle

سیستمز^۵، سیسکو سیستمز^۶، ای‌بی‌بی^۷ و بسیاری دیگر از شرکت‌های پیشرو جهانی در این منطقه قرار دارند.

در دره سیلیکون آزمودن و تجربه کردن، و حتی شکست خوردن گام نخست موفقیت محسوب می‌شود و دانشجویان این منطقه نیز با همین منطق رشد می‌کنند و پرورش می‌یابند. دیوید کلی^۸، مدیر و مؤسس دانشکده‌ی طراحی دانشگاه استنفورد می‌گوید: «دانشجویان ما با اعتماد به نفس فوق‌العاده و خلاق از این دانشکده بیرون خواهند رفت. آن‌ها می‌دانند که اجازه دارند هر چیزی را بیازمایند، شکست بخورند و دوباره تلاش کنند.»^۹ پس دقیقاً مثل کودکی که ابتدا چهار دست و پا می‌کند، سپس به تدریج بلند می‌شود و بعد از بارها و بارها افتادن یاد می‌گیرد که چگونه راه برود، باید زمین خورد تا یاد گرفت. هیچ یادگرفتنی بدون تجربه کردن اتفاق نمی‌افتد.

استیون جابز در سال ۱۹۵۵ در ایالات متحده به دنیا آمد. وی در سال سال ۱۹۷۶، به همراه دوستش استیو ورنیاک ۲۶ ساله، شرکت اپل را تأسیس کردند و اولین رایانه شخصی شرکت اپل به نام اپل ۱ را به بازار معرفی کردند.

NeXT در سال ۱۹۸۵ طی یک اختلاف مدیریتی، جابز اپل را ترک کرد و در همان سال شرکت را تأسیس کرد. در سال ۱۹۹۶ شرکت اپل، شرکت نکست را به مبلغ ۴۲۹ میلیون دلار خرید و طی این معامله استیو جابز، مجدداً به اپل بازگشت.

از اتفاقات مهم پس از این مسئله در اپل می‌توان به معرفی iPod در سال ۲۰۰۱، پرده‌برداری از iTunes

5. Adobe Systems

6. Cisco Systems

7. eBay

8. David Kelley

۹. برگرفته از کتاب «ای کاش وقتی ۲۰ ساله بودم، می‌دانستم»

Store در سال ۲۰۰۳، معرفی **iPhone** در سال ۲۰۰۷ و **iPad** در سال ۲۰۱۰ اشاره کرد. استیو جابز در نهایت بر اثر عوارض ناشی از سرطان لوزالمعده، در تاریخ اکتبر ۲۰۱۱ در سن ۵۶ سالگی درگذشت.

استیون جابز

اخراج از اپل یکی از بهترین اتفاقات زندگی من بود ... شاید من آن موقع متوجه نشدم، اما اخراج از اپل یکی از بهترین اتفاقات زندگی من بود. سنگینی موفقیت با سبکی یک شروع تازه جایگزین شده بود و من کاملاً آزاد بودم. آن دوره از زندگی من پر از خلاقیت بود. در طول پنج سال بعد یک شرکت به اسم نکست تأسیس کردم و بعد از آن شرکت دیگری به اسم پیکسار. در یک سیر خارق‌العاده، شرکت اپل، نکست را خرید و این باعث شد من دوباره به اپل برگردم و فناوری ابداع شده در نکست انقلابی در اپل ایجاد کرد. کاملاً مطمئنم که اگر از اپل اخراج نمی‌شدم، هیچ یک از این اتفاقات به وقوع نمی‌پیوست. بله، گاهی پیش می‌آید که زندگی با آجر بر سر آدم می‌کوبد!

اگر من از اپل اخراج نمی‌شدم شاید هیچ کدام از این اتفاقات نمی‌افتاد. این اتفاق مثل داروی تلخی بود که به یک مریض می‌دهند ولی مریض واقعاً به آن احتیاج دارد. بعضی وقت‌ها زندگی مثل سنگ توی سر شما می‌کوبد ولی شما ایمانتان را از دست ندهید. من مطمئن هستم تنها چیزی که باعث شد من در زندگی‌ام همیشه در حرکت باشم این بود که من کاری را انجام می‌دادم که واقعاً دوستش داشتم.*

* سخنرانی استیو جابز در جشن فارغ‌التحصیلی دانشگاه استنفورد در

سال ۲۰۰۵.

معرفی کتاب:

«ای کاش وقتی ۲۰ ساله بودم، می دانستم»

کتاب «ای کاش وقتی ۲۰ ساله بودم، می دانستم» به همت مرکز کارآفرینی دانشگاه صنعتی شریف ترجمه و منتشر شد. نویسنده این کتاب خانم پروفیسور سیلیگ، مدیر «برنامه‌ی سرمایه‌گذاری خطرپذیر مبتنی بر فناوری» دانشگاه استنفورد (STVP) می‌باشد. این مرکز مسئولیت هدایت، حمایت و ارتقاء توانمندی‌های کارآفرینانه دانشجویان با هدف شکل‌دهی شرکت‌های دانش‌بنیان جهت ارزش‌آفرینی و حل مسایل را بر عهده دارد.

وی خود یک کارآفرین موفق است و در استنفورد و سیلیکون ولی استاد بسیار شناخته‌شده‌ای می‌باشد و در نقاط مختلف جهان با دانشجویان، اساتید و نیز کارآفرینان دیدار، مصاحبه و برنامه‌های آموزشی دارد. این کتاب در قالب داستان‌های واقعی و مهیج، توصیه‌های الهام‌بخش و عمل‌گرایانه، رشد اخلاقیات، حرفه‌ای عمل کردن و ارتقاء قابلیت‌های کارآفرینانه را هدف‌گذاری کرده است که با استقبال شایسته‌ای نیز مواجه شده است.

بخش‌هایی از این کتاب را با هم می‌خوانیم:

«روش دیگری که با استفاده از آن می‌توانید، خودتان برای خود نقش تعیین کنید، این است که به مسائلی که دیگران از تلاش برای آن دست کشیده‌اند، توجه کنید، و راه‌هایی برای تبدیل آن‌ها به اهدافی مفید پیدا کنید. اغلب در پس پروژه‌هایی که دیگران بی‌توجه آن‌ها را رها کرده‌اند، ارزش زیادی نهفته است...

مایکل دیرینگ^{۱۱} از کاری که در آنجا (شرکت ای بی^{۱۲}) انجام می داد، اصلاً رضایت نداشت. بنابراین در وقت‌های آزادش، سرویس‌های طراحی شده‌ای را که کسی به آن‌ها توجه نمی کرد و یا به کل کنار گذاشته شده بودند، بررسی می کرد. اوایل سال ۲۰۰۰، مایکل متوجه طرحی شد که کاربران را قادر می ساخت تنها با پرداخت ۲۵ سنت اضافه تر، به لیست معمولی شان عکس الصاق کنند. او پس از تجزیه و تحلیل مزایای آن، متوجه شد که محصولات همراه با تصویر، سریع تر و با قیمت بیشتری نسبت به محصولات بدون عکس به فروش رفته بودند. تا آن موقع فقط ده درصد از مشتریان از این سرویس استفاده می کردند ولی او که حالا مطمئن شده بود، روی بازاریابی سرویس عکس متمرکز شد. در نتیجه درصد استقبال افراد از ۱۰ درصد به ۶۰ درصد افزایش پیدا کرد که باعث رشد ۳۰۰ میلیون دلاری سود سالانه‌ی ای بی شد. همان‌طور که دیدید، مایکل بدون هیچ دستورالعملی از سوی دیگران، معدن بکری از طلا پیدا و آن را استخراج کرد. این ابتکار هزینه بسیار کمی برای شرکت داشت، ولی سود حاصل از آن بسیار زیاد بود.»

«پری کلبان^{۱۳}» یکی از افراد فوق العاده است، که در این مورد [ترکیب غیرعادی ایده‌ها] می توان از وی نام برد. پری در سال ۱۹۹۱ از ناحیه مچ پا دچار شکستگی شد. این آسیب دیدگی خیلی ناامیدکننده بود، زیرا او یک اسکی باز حرفه‌ای بود و اصلاً تصورش را هم نمی کرد که به مدت یک فصل فرصت اسکی کردن در شیب‌های تند را از

11. Michael Dearing
12. eBay
13. Perry Klebahn

دست بدهد. با این حال پری راهی یافت که بدشناسی اش را تبدیل به خوش اقبالی کند. او همان‌طور که روند بهبودی اش را طی می‌کرد، متوجه شد یک جفت کفش برفی چوبی دارد که برای یک گردش کوتاه روی برف مفید خواهند بود؛ با این امید که آن‌ها می‌توانند جایگزینی برای اسکی کردن باشند، آن‌ها را پوشید و بیرون رفت. البته آن کفش‌ها به هیچ‌وجه کارایی لازم را نداشتند و این مسأله بازهم باعث ناامیدی دیگری شد. اما پری به‌جای اینکه آن‌ها را داخل کمد پرت کند و منتظر شود تا میچ پایش بهبود یابد، تصمیم گرفت یک کفش برفی کاملاً جدید طراحی کند. وی در آن زمان دانشجوی طراحی محصول بود، به همین خاطر تصمیم گرفت که مهارت‌های جدیدش را در حل مشکلات خودش استفاده کند. پری طی ده هفته، هشت گونه‌ی متفاوت کفش برفی طراحی نمود ... و پس از گذشت ده هفته آماده‌ی ثبت اختراعش بود.... پس از آن که شرایط برای پیشرفت بازار کفش برفی فراهم شد، بازار کفش برفی از بازاری صفر دلاری، به یک بازار ۵۰ میلیون دلاری مبدل گشت.

شاگردی زیر نظر استاد کار، رمز موفقیت

کسی که شاگردی نکند، استاد نمی‌شود. یکی از دلایلی که متأسفانه از دانشگاه‌های ما نیروی توانمند در نمی‌آید، همین است. مثلاً، دانشجویان مهندسی با این تصور فارغ‌التحصیل می‌شوند که الان، پس از گذراندن حدود ۱۲۰ واحد (که ۸۰ آنها تئوری بوده‌اند)، الان کار روی فلان سیستم پیشرفته را به او می‌سپارند. در حالی که آنچه در درس‌ها آموخته‌اند، نهایتاً مثل یک نقشه‌ی راهنما است و راه را نشان می‌دهد و برای رسیدن به مقصد باید آستین‌ها را بالا زد و در عمل باید مسیرهای درست را پیدا نمود تا به خواسته‌مان برسیم؛ حال در این مسیر نیاز به معلم و مرشده‌ی است که چم و خم کار را بداند؛ فوت و فن کار را بگوید و دست شاگردش را بگیرد و در شکست‌های ناشی از بی‌تجربگی او را بلند کند و راه درست را نشان دهد. پس شاگردی کردن کنار استادکار دلسوز، که تجربیاتش را در اختیار شاگردش قرار می‌دهد، می‌تواند سال‌ها فرد را در حرفه‌اش جلو بیندازد.

دکتر نایبی، متولد ۱۳۴۵ در شهر قزوین است. وی تحصیلات دوره ابتدایی، راهنمایی و دبیرستان را در این شهر سپری و پس از آن با رتبه‌ی یک منطقه دو در گروه ریاضی وارد رشته مهندسی برق دانشگاه صنعتی شریف گردید. مقاطع کارشناسی و کارشناسی ارشد را با رتبه اول فارغ‌التحصیل و وارد دوره دکتری مهندسی برق - مخابرات دانشگاه تربیت مدرس شده و به‌عنوان اولین فارغ‌التحصیل دکترای مهندسی برق کشور در سال ۱۳۷۲ از دانشگاه تربیت مدرس فارغ‌التحصیل و به‌عنوان عضو هیئت علمی وارد دانشگاه صنعتی شریف گردید.

دکتر محمد مهدی نایبی

برای اینکه اوستای خوبی بشوید، باید خوب شاگردی کنید...

... نمی‌گویم لیسانس گرفتید بلافاصله بروید کسب و کاری بزنید نه این خیلی ریسک دارد چون شماهایی که در محیط دانشگاه بودید هنوز نمی‌دانید محیط کسب و کار چگونه هست؟ اصلاً چه بسازیم که مردم استقبال کنند و بابتش پول بدهند. برای اینکه اوستای خوبی بشوید باید خوب شاگردی کنید؛ حداقل ۳-۴ سال در شرکت‌هایی که خوب کار می‌کنند، بروید و کار یاد بگیرید؛ چون در دانشگاه درس خواندید، چیزی بلد نیستید. یادم هست که به یکی از هم دوره‌های لیسانس گفتم بیا فلان جا با ما کار کن، گفتم من الکترونیک ۲ را هنوز نگذرانده‌ام، بگذار بعد. گفتم الکترونیک ۲ که هیچ، الکترونیک ۸ را هم بگذرانی چیزی یاد نمی‌گیری بیا باهم کار انجام دهیم. قصه این نیست که حالا درس را تمام کنیم، آن وقت چیز یاد می‌گیریم، در کار آدم خیلی چیزها یاد می‌گیرد. ثانیاً وقتی در کار وارد شدید می‌فهمید چه طرح‌هایی مورد استقبال قرار می‌گیرد.

چه کسی را به چه کسی باید دوخت، تا آدم بتواند کسب و کار درستی تشکیل بدهد؛ یک شبه هم به دست نمی‌آید، ۳-۴ سال حداقل وقت می‌خواهد تا شما یک ایده کسب و کار صحیحی را در ذهنتان پیور کنید.*

* دیدار جمعی از نخبگان و استعدادهای برتر استان قزوین در تاریخ

۱۳۹۰/۱۱/۱۸ با دکتر ناییب .

به علاقه‌هایتان احترام بگذارید

در کنار برنامه عادی درسی، به علاقه‌هایتان توجه کنید. وارد آن‌ها شوید و تجربه کسب کنید. آینده مشخص می‌کند که سودمندی تجربه‌های شما چگونه در کسب و کارتان سودمند خواهند بود. همان‌طور هم که قبلاً هم اشاره شد، برای موفقیت در کار و زندگی باید سه مؤلفه با هم وجود داشته باشند: علاقه، مهارت و بازار کار. پس به علاقه‌مندی‌هایتان توجه کنید، آن‌ها را امتحان کنید، تا به تدریج برای‌تان روشن شود که در کدام زمینه با مهارت‌تر، علاقه‌مندترید و بازار کار بهتری دارد. نکته قابل توجه اینکه، تصور نکنید که در چند زمینه کار کردن موجب اتلاف وقت می‌شود بلکه اگر در یک چارچوب مشخص (یعنی با در نظر گرفتن همین سه مؤلفه) پیش بروید، تجربه‌هایی که می‌کنید، یک روزی به درد شما خواهد خورد. همیشه به دنبال فایده‌ها و منافع کوتاه‌مدت فعالیت‌ها نباید بود بلکه داشتن تجارب متنوع و غنی، بینش عمیق‌تری به انسان در مواجهه با استفاده از فرصت‌ها و رفع مشکلات آتی در کار و زندگی می‌دهد.

استیو جابز:

بعد از گذشت شش ماه از ورود به دانشگاه، هیچ دلیل مثبت و مفیدی برای ادامه حضورم در دانشگاه نمی دیدم. هیچ ایده‌ای در مورد این که با زندگی ام چه کار می‌خواهم بکنم و در مورد این که دانشگاه قرار بود، چه کمکی به من کند، نداشتم و فقط در حال مصرف کردن همه پولی بودم که والدینم تمام عمرشان برایم ذخیره کرده بودند. بنابراین تصمیم گرفتم از دانشگاه بیرون بروم و اطمینان داشتم که این کار در نهایت نتیجه مثبتی خواهد داشت. اولش کمی وحشت داشتم ولی الآن که نگاه می‌کنم می‌بینم که یکی از بهترین تصمیم‌های زندگی من بوده است. لحظه‌ای که من ترک تحصیل کردم به جای این که کلاس‌هایی را بروم که به آن‌ها علاقه‌ای نداشتم شروع به کارهایی کردم که واقعا دوستشان داشتم. زندگی در آن دوره خیلی برای من آسان نبود. من اتاقی نداشتم و کف اتاق یکی از دوستانم می‌خوابیدم. قوطی‌های خالی پپسی را به خاطر پنج سنت جمع می‌کردم و به مغازه‌دارها می‌فروختم تا با آن‌ها غذا بخرم. بعضی وقت‌ها هفت مایل پیاده‌روی می‌کردم که یک غذای مجانی در معبد هیر کریشنا بخورم. غذاهایشان را دوست داشتم. من به خاطر حس کنجکاوی و ابهام درونی‌ام در راهی افتادم که تبدیل به یک تجربه‌ی گران‌بها شد. کالج رید (Reed College) آن موقع یکی از بهترین‌های تعلیم‌های خطاطی را در کشور می‌داد. تمام پوسترهای دانشگاه با خط بسیار زیبا خطاطی می‌شد. در این زمان بود که بر اساس علاقه‌ام، در این کلاس‌های خطاطی شرکت می‌کردم. سبک آن‌ها خیلی جالب، زیبا، هنری و تاریخی بود و من خیلی از آن لذت می‌بردم. امیدی نداشتم که کلاس‌های خطاطی نقشی در زندگی حرفه‌ای آینده‌ی من داشته باشد ولی ده سال بعد از آن کلاس‌ها، موقعی که ما در حال طراحی اولین کامپیوتر مکینتاش (Macintosh) بودیم،

تمام مهارت‌های خطاطی من دوباره به ذهن من برگشت و من آن‌ها را در طراحی گرافیکی مکی‌تاش استفاده کردم. مک اولین کامپیوتر با فونت‌های کامپیوتری هنری و زیبا بود.

اگر من آن کلاس‌های خطاطی را آن موقع برنداشته بودم مک هیچ وقت فونت‌های هنری الآن را نداشت. هم‌چنین چون که ویندوز طراحی مک را کپی کرد، احتمالاً هیچ کامپیوتری این فونت را نداشت. خب می‌بینید، آدم وقتی آینده را نگاه می‌کند شاید تأثیر اتفاقات مشخص نباشد ولی وقتی گذشته را نگاه می‌کند، متوجه ارتباط این اتفاق‌ها می‌شود. این یادتان نرود شما باید به یک چیز ایمان داشته باشید، به توان‌تان، به سرنوشتتان، زندگی‌تان. این چیزی است که هیچ وقت مرا ناامید نکرده و تغییرات بسیاری در زندگی من ایجاد کرده است.*

* سخنرانی استیو جابز در جشن فارغ‌التحصیلی دانشگاه استنفورد در

سال ۲۰۰۵.

نخبگی حق نیست، وظیفه است.

رضا امیرخانی^{۱۴} در نشت نشاء می نویسد: «نخبگی حق نیست، وظیفه است. کسی به دلیل نخبگی نباید حقوق بیشتری بگیرد، نباید امتیازات بیشتری داشته باشد. بلکه باید کار بیشتری بکند، فرصت بیشتری برای رشد داشته باشد». واقعیت هم همین است؛ باید برای نخبه، فرصت رشد ایجاد کرد تا استعدادها و توانایی هایش را شکوفا کرده و در عمل جامعه را رشد دهد؛ ویژگی که خدا به نخبه داده است، موجب برتری او در جامعه نیست، بلکه این استعداد یک نعمت و وظیفه آور است. مثل خانواده‌ای که یک فرزند عقب‌مانده یا ناتوان دارد و یک فرزند تیزهوش؛ در اینجا فرزند تیزهوش باید به کمک برادر یا خواهر ناتوانش بیاید، نه اینکه خود را طلب‌کار بداند و توقع داشته باشد از حق برادر یا خواهرش بگیرند و به او بدهند.

... شما [نخبگان] بالای هرم جامعه هستید؛ وظیفه شما این است که دست چند صد نفر دیگر را بگیرید؛ یعنی نه تنها دنبال این نباشید که آقا من کجا بروم استخدام شوم شما باید برای سیصد نفر دیگر هم اشتغال ایجاد کنید.*

* دیدار جمعی از نخبگان و استعدادهای برتر استان قزوین در تاریخ

۱۳۹۰/۱۱/۱۸ با دکتر نایی

۱۴. رضا امیرخانی نویسنده و منتقد ادبی است. او مدتی رئیس هیات مدیره انجمن قلم ایران بود. وی در سال ۱۳۵۲ در تهران متولد شد. او در دبیرستان علامه حلی تهران درس خوانده است و فارغ‌التحصیل مهندسی مکانیک از دانشگاه صنعتی شریف است. مدتی سردبیری سایت لوح (ارگان نویسندگان ادبیات پایداری) را بر عهده داشت و در پاییز ۸۴ از این مقام استعفا داد. وی از سال ۸۴ تا ۸۶ رئیس هیات مدیره انجمن قلم ایران بود. به گواهی سایت شخصی وی، نزدیک ششصد هزار نسخه از کتاب‌های او تا به حال به فروش رسیده است. ارمیا نام اولین کتاب امیرخانی در سال ۱۳۷۴ است که جایزه بیست سال ادبیات داستانی ایران را از آن خود کرد.

معرفی کتاب:

نشست‌نشا

نشست‌نشا عنوان مقاله‌ای از رضا امیرخانی، داستان‌نویس ایرانی می‌باشد. این کتاب به بررسی پدیده فرار مغزها و عوامل آن می‌پردازد. نویسنده وجه تسمیه کتاب را این‌گونه بیان می‌کند:

«نشست را در فرهنگی معنا کرده‌اند، سرایت آب و آتش از جایی به جای دیگر. نشست را معقول‌تر دیدم از مهاجرت و فرار، چرا که نشست به خلاف مهاجرت که با هجرت هم‌نشینی ذهنی دارد، و مثبت است، عیب‌ظرف را نیز می‌نمایاند و به خلاف فرار که تند و منفی است، حرکت نرم و آرام یک جریان را نیز نشان می‌دهد. ... اما خود‌نشا، کنایتی است از زحمتی که نظام آموزشی ما برای بر و بچه‌ها می‌کشد. پس نشا را نیز از نخبه و مغز در تعریف دقیق‌تر دیدم. در تعریف نخبه و مغز نیاز داریم به یک ارزش‌گذاری که الزاماً مورد تأیید همگان نیست، حال آن که در نشا، بیشتر به زحمت کاشت و منفعت برداشت نظر می‌کنیم، بدون هیچ ارزش‌گذاری.»

گوشه‌هایی از این کتاب:

«... مسأله زیرزمینی نیست. در آن مافیایی وجود ندارد. حرف در آورده‌ایم که باندهایی زیرزمینی برای بچه‌ها پذیرش می‌فرستند و خودمان هم باور کرده‌ایم. بچه‌ها سر و دست می‌شکنند برای رفتن. بگذار مسؤلان آگاه بخوانند! دانشجوی سال سه‌ی شریف اگر اپلیکیشن فرم دستش نباشد و برای تافل لغت حفظ نکند، یا مشنگ است، یا فقیر است، یا پخمه.»

«... خیال کرده‌ایم که در زمین خودمان دانشگاه

ساخته‌ایم و نیرو می‌پرورانیم و آینده‌سازان، مملکت رازیر و زبر می‌کنند و انقلاب فرهنگی و توسعه‌ی علمی و مشتی محکم... اما دیدیم که اولین سوراخ پذیرش که باز شد، بهترین نیروهای مان ظرف سه سوت کردند و رفتند و به قول متواتر فرار کردند... اصلاً فراری در کار نیست. فرار از کجا به کجا؟ جهان سوم موظف است تا مقطع کارشناسی، برای جهان اول نیرو تربیت کند، ارشد و دکترایش را هم شاید بعدتر به برنامه‌مان اضافه کنند! بعد حضرات از ما بهتران خودشان دست به گزینش و انتخاب می‌زنند و چاق و چله‌ها را سوا می‌کنند. به همین راحتی. ما خیال می‌کنیم که صاحب دانش گاه شده‌ایم. دانش گاه ما ارتباطی به کشور ما ندارد. دانش گاه‌های ما شعباتی از دانش گاه‌های اروپا و امریکا هستند».

یک دست صدا نداره!!!

تحول آفرینی و حل مسایل پیچیده کشور نیاز به توانمندی‌هایی فراتر از فرد نخبه دارد و از همین روست که تشکیل گروه‌های نخبه و ساختارهای نخبگانی خصوصاً به صورت تخصصی و حرفه‌ای ضروری است. از طرف دیگر، ممکن است چند فرد به تنهایی توانایی‌های لازم را برای فعالیت‌های نخبگانی نداشته باشند اما زمانی که کنار هم قرار می‌گیرند، تشکیل یک گروه نخبه با توانایی بالا را تشکیل می‌دهند. علاوه بر این تشکیل گروه در زمینه‌های مختلفی به دلیل هم‌افزایی شکل گرفته، موجب تسریع و تسهیل کارها می‌گردد: شناخت مسائل واقعی جامعه، شناخت اساتید با تجربه و برقرار ارتباط با آن‌ها، شناخت منابع علمی و دسترسی به آن‌ها، و

تشکیل گروه‌های نخبه در دوران دانشجویی در مواردی متعددی منتهی به شکل‌گیری یک کسب و کار جدید و بسیار موفق در حوزه‌های مختلف خصوصاً فناوری‌های جدید شده است. این تجربیات اثرات چشم‌گیری نیز در پیشبرد فناوری‌ها داشته و از آن جمله می‌توان به پایه‌گذاری شرکت hp توسط دو دانشجوی دانشگاه استنفورد یعنی هیولت و پکارد در سال ۱۹۳۷، و یا به ایجاد شرکت Microsoft توسط بیل گیتس و پائول آلن و موارد متعدد دیگری اشاره کرد.

ویلیام هیولت و دیوید پکارد، بنیان‌گذاران شرکت hp، نمونه موفق یک گروه خودجوش دانشجویی ویلیام هیولت و دیوید پکارد

شرکت hp

شرکت هیولت-پکارد یا آن طور که امروزه از آن یاد می‌شود hp در واقع توسط دو دانشجوی هم‌کلاسی در دانشگاه استنفورد به نام‌های دیوید پکارد و ویلیام هیولت و با سرمایه ابتدایی ۵۳۸ دلار پایه‌گذاری شد. همت و تلاش این دو نفر باعث شد که سرمایه اندک آن‌ها بعد از حدود هفتاد سال به ۹۰ میلیارد دلار برسد. در حال حاضر این شرکت در بیش از ۱۶۰ کشور جهان فعالیت می‌کند. نام شرکت نیز به طور اختصاری از حروف اول نام خانوادگی این دو نفر گرفته شد و بدین سان hp در منطقه کالیفرنیا تأسیس شد شرکتی که بعدها، ده‌ها و صدها زیرمجموعه برای خودش ایجاد کرد و یکی از قطب‌های بزرگ صنعت کامپیوتر در دنیا شد.

ویلیام بیل هیولت و دیوید پکارد هر دو دانشجوی مهندسی برق دانشگاه استنفورد بودند. این دو نفر، دو سال آخر دانشگاه را بر روی ساختن یک منبع ساده و دقیق سیگنال‌های فرکانس پایین (نوسان‌ساز صدا) کار می‌کردند، چیزی که بعدها اولین محصول شرکت hp بود. بعد از تمام شدن دانشگاه، پکارد مدتی در جنرال الکتریک مشغول به کار شد اما باز هم به آزمایشگاه ترمن (استاد ممتاز استنفورد) برگشت و خیلی زود با تشویق و حمایت او و به همراهی ویلیام هیولت، مجدداً شروع به همکاری کردند و پایه‌های تأسیس شرکت hp را بنیان نهادند. آن‌ها برای نام‌گذاری شرکت که hp یا ph باشد سکه به هوا انداختند و به این ترتیب در سال ۱۹۳۹ فقط با سرمایه ۵۳۸ دلار و کار در محل یک گاراژ اجاره‌ای فعالیت شرکتی آغاز شد که امروزه در سطح بین‌الملل مدرن‌ترین تجهیزات فناوری اطلاعات را تولید می‌کند.

مهندس مجتبی اسدی ورودی ۷۲ مهندسی صنایع دانشگاه صنعتی شریف است. وی کسی است با تشکیل گروه‌های خودجوش توانسته در دوران دانشجویی کنفرانسی در سطح بین‌المللی برگزار نماید و بعدها با کمک همان دوستان و تجربیات کاری گذشته، اقدام به تأسیس یک گروه پژوهشی-صنعتی بسیار موفق نموده است.

مجتبی اسدی

از همکاری در مجله دانشجویی تا تأسیس یک گروه پژوهشی-صنعتی آریانا

گروه آریانا را به همراه تعدادی از دانش‌آموختگان شریف در سال ۱۳۸۰ تأسیس کردیم. ما در دانشکده صنایع دانشگاه شریف با هم آشنا شدیم و مجله دانشجویی صنایع، ما را به هم نزدیک‌تر کرد. تعدادی از ما ورودی سال ۱۳۷۲ بودیم و با هم کار می‌کردیم، اما به واسطه کارهایمان در مجله صنایع با تعدادی از دوستان ورودی ۱۳۷۵ نیز آشنا شدیم که این، زمینه‌ای برای مشارکت ما در آریانا شد. در آن زمان فکر می‌کردیم توسعه مدیریت، مهم‌ترین مسأله کشور است و به سبب تجاربمان در واحد آموزش مجله صنایع، به این موضوع هم علاقه خاصی داشتیم. در آن سال‌ها اهتمام به آموزش به شکل فعلی در بین صنایع ما رایج نبود. از این رو با توجه به نو بودن کارمان در مجله صنایع استقبال خوبی را شاهد بودیم. سال ۱۳۷۹ با همکاری همین تیم، ایده برگزاری کنفرانس بین‌المللی مهندسی صنایع در سطحی متفاوت را طرح کردیم و نهایتاً برای اولین بار، یک کنفرانس علمی در حوزه مدیریت و مهندسی صنایع را در سال ۱۳۸۰ برگزار کردیم. آن تجربه به ما نشان داد که کشور به شدت تشنه و نیازمند توسعه و ارتقای دانش مدیریت است.

فکر می‌کردیم که ابزار و بستری یافته‌ایم که می‌تواند در گسترش و توسعه مدیریت اثرگذار باشد و از طرف دیگر هم می‌تواند کارکرد آموزشی داشته باشد...*

* برگرفته از مجموعه سوم سی‌کارآفرین (مجموعه گفتگوهایی با دانش‌آموختگان کارآفرین دانشگاه صنعتی شریف)

معرفی کتاب:

مجموعه کتاب‌های سی‌کارآفرین

گفتگو با دانش‌آموختگان کارآفرین دانشگاه صنعتی (شریف)

فکر انتشار کتابی محتوی تجربیات کارآفرینان فارغ‌التحصیل از دانشگاه صنعتی شریف در سال ۱۳۸۴ شکل گرفت. پس از رای‌زنی با انجمن فارغ‌التحصیلان و کمیته‌های تخصصی دانشکده‌ها برای معرفی افراد مناسب به منظور مصاحبه، بیش از ۵۰ نفر برگزیده شدند که در این انتخاب، تلاش شده بود تا افرادی از صنایع و تخصص‌های «متنوع» گزینش شوند و نه الزاماً برترین کارآفرین‌ها به ترتیب اولویت. با اختصاص بودجه‌ی لازم برای چاپ کتاب، مصاحبه‌ی سی نفر از این افراد پس از اصلاح دوباره به دست خود مصاحبه‌شوندگان و تأیید نهایی ایشان در اسفند ۸۷ در قالب نخستین کتاب به زیور طبع آراسته شد و تا کنون مجموعه دوم تا ششم نیز منتشر شده است.

اگر به طور میانگین، هر مصاحبه شامل تشریح بیست سال از عمر این تلاش‌گران باشد، هر کتاب محتوی ششصد سال از عمر افرادی است که بین نخبگان ورودی به یکی از برترین دانشگاه‌های کشور، افراد برگزیده‌ای هستند که در راه‌اندازی یک کسب‌وکار، موفق عمل کرده‌اند.

نخبه یعنی رتبه‌ی تک‌رقمی کنکور؟؟؟

نخبه کسی که نیست که رتبه تک‌رقمی کنکور باشد یا طلای المپیاد داشته باشد یا اینکه چند مقاله آی‌اس‌آی ثبت کرده باشد، نخبه کسی است که از استعدادش در جهت حل مسائل جامعه و پیش بردن آن استفاده کند. طبق تعریفی که در سند راهبردی کشور در امور نخبگان ذکر شده است نخبه «به فردی برجسته و کارآمد اطلاق می‌شود که در خلق و گسترش علم، فناوری، هنر، ادب، فرهنگ و مدیریت کشور در چارچوب ارزش‌های اسلامی اثرگذاری بارز داشته باشد و همچنین فعالیت‌های وی بر پایه هوش، خلاقیت، انگیزه و توانمندی‌های ذاتی از یک سو و خبرگی، تخصص و توانمندی‌های اکتسابی از سوی دیگر، موجب سرعت بخشیدن به پیشرفت و اعتلای کشور شود».

همان‌طور که در این تعریف می‌بینیم، هیچ سخنی از رتبه و مدال و مقاله و معدل و ... نشده است، بلکه تأکید روی اثرگذاری هر چه بیشتر در پیشرفت و اعتلای کشور شده است. بنابراین تلاش کنیم اثرگذارتر باشیم نه اینکه فقط معدل و رتبه و ... آمال ما قرار گیرد. برای اینکه این اثرگذاری هم مطلوب ما باشد، همان‌طور که قبلاً هم گفته شد باید بر اساس سه مؤلفه کلید زیر بنا شود: علاقه، مهارت، و بازار کار. این همان راز کارآفرینان موفق و اثرگذار است. کسانی که هم خودشان را در زمینه مالی و معنوی به جایگاه بالایی رساندند و هم با ایجاد اشتغال بر افراد زیرمجموعه خود، سفره ده‌ها، صدها و حتی هزاران خانواده را رونق داده‌اند. در ادامه همین بخش، برخی از نخبه‌های واقعی وطنی که رتبه تک‌رقمی و مدال المپیاد نداشته‌اند ولی کارآفرینان موفق بوده‌اند را معرفی می‌کنیم. اما ابتدا اجازه دهید، حرف دل کسی را که با معیارهای رتبه و مدال و ... نخبه است ولی خود این معیارها را قبول ندارد، بیاوریم:

سید علی روحانی دارای مدرک لیسانس برق از دانشگاه شریف بوده و در حال حاضر دانشجوی دکتری اقتصاد دانشگاه تهران است. وی سابقه موفقیت در المپیاد دانشجویی اقتصاد و کسب رتبه اول را در کارنامه خود دارد.

سید علی روحانی

نباید به راحتی فردی را که صرفاً یک مدال علمی گرفته
نخبه‌نامید...

در نگاه رایج، نخبه کسی است که استعدادی بیش از حد متوسط جامعه داشته باشد و ملاک تشخیص آن این است که در یک مسابقه علمی یا المپیاد بدرخشد، در حالی که به این فرد نباید نخبه گفت، این فرد در بهترین حالت، یعنی در صورتی که امتحان مذکور استاندارد بوده باشد و...، یک فرد مستعد است. یعنی از خود نوعی توانایی نشان داده و احتمالاً می‌تواند منشأ اثر مثبت در جامعه باشد. این فرد مستعد، در صورتی که مدارج علمی را طی کند و مهارت‌های مختلف که لازمه اثرگذاری در جامعه است را هم کسب کند، تبدیل می‌شود به یک متخصص برتر، یعنی از نظر بنده هنوز نباید به این فرد گفت نخبه. اگر فرد مستعدی که متخصص شد، توانست اثرگذاری عمیق و جدی در جامعه داشته باشد و جامعه از خدمات او در سطح وسیع منتفع شد، در این صورت شایستگی لفظ نخبه را پیدا می‌کند. نباید به همین راحتی به یک فرد دبیرستانی که یک مدال گرفته بگوییم تو نخبه‌ای، این صرفاً باعث بالا رفتن سطح توقعات می‌شود و سرعت رشد فرد را هم کند می‌کند، چون فکر می‌کند به آخرین درجه رسیده و واقعاً نخبه است.*

* میزگرد «نخبگان علمی و دغدغه‌های پیشرفت»، برگزارشده توسط

امیدرضا خراسانی متولد ۱۳۵۲ در فردوس خراسان است. وی در رشته مهندسی نساجی تحصیل کرده و در حوزه فرش کسب و کار موفق ایجاد نموده است. وی در سال ۱۳۹۱ به عنوان کارآفرین نمونه کشور انتخاب شد.

امیدرضا خراسانی

تلفیق قالبیابی و تحصیلات در رشته نساجی

امیدرضا خراسانی، با تلفیق قالبیابی سنتی و روش‌های مدرن؛ کسب و کاری بسیار سودآور ایجاد کرده است. وی، ۴۰ سال پیش در جنوب خراسان و در خانواده‌ای کشاورز به دنیا آمد. امیدرضا از کودکی به خوشنویسی و نقاشی علاقمند بود. در جوانی، طراحی نقشه‌ی فرش را فراگرفت و هنگام انتخاب رشته در دانشگاه، رشته مهندسی نساجی را انتخاب کرد تا فناوری روز حرفه مورد علاقه‌اش، یعنی تولید فرش را نیز فراگیرد. مهندس خراسانی، در سال ۸۲ به فکر ایجاد شبکه تولید و فروش فرش افتاد و در این راه چنان پشتکار از خود نشان داد که امروز ده هزار نفر در سطح کشور با استفاده از طرح‌ها، روش و مواد اولیه او به تولید فرش و تابلوفرش، و فروش آن مشغول کار و کسب درآمد هستند.

امیدرضا خراسانی در سال ۱۳۹۱ به عنوان کارآفرین نمونه ملی انتخاب شده و علاوه بر آن، نوآوری‌هایش در تولید و فروش فرش و ایجاد اشتغال، بارها مورد تقدیر مسئولان کشور قرار گرفته است.*

* گفتگوی برنامه پایش-شبکه یک سیما-۱۷ شهریور ۹۲

ابراهیم آسیایی فرد متولد ۱۳۵۸ در استان بوشهر است. وی که بعد از اخذ دیپلم، وارد بازار کار شد، توانسته است در سال‌های ۸۹، ۹۰ و ۹۱ عنوان کارآفرین نمونه‌ی کشور را به خود اختصاص دهد.

ابراهیم آسیایی فرد

کارآفرینی که بجای دانشگاه کشاورزی را انتخاب کرد. ابراهیم آسیایی فرد جوانی است که در روستا به دنیا آمده و بدون رفتن به دانشگاه، برای ۴۵۰ نفر در کشاورزی با فناوری بالا شغل ایجاد کرده است.

ابراهیم آسیایی فرد، ۳۴ سال پیش در شهرستان دشتی در استان بوشهر به دنیا آمد. پدرش کشاورزی سخت‌کوش بود. ابراهیم بعد از گرفتن دیپلم، تصمیم گرفت به جای رفتن به دانشگاه و آرزوی استخدام در ادارات دولتی، کار آباء و اجدادی خود را به شکل علمی ادامه دهد. او در این راه، تحقیق درباره‌ی پرورش نشاء و بذر را آغاز کرد و با تأسیس یک تعاونی کشاورزی، اولین تولیدکننده نشاء مکانیزه در ایران شد.

هم اکنون سالانه ۲۰۰ میلیون نشاء در تعاونی تحت مدیریت ابراهیم آسیایی فرد تولید می‌شود و دانشجویان و اساتید از دانشگاه‌های مختلف کشور در بازدید از مزارع وی، با فناوری نوین در تولید نشاء آشنا می‌شوند. ابراهیم آسیایی فرد در سال‌های ۸۹، ۹۰ و ۹۱ به عناوین کارآفرین نمونه‌ی ملی و تعاونگر نمونه ملی انتخاب شده و بیش از ۴۰ تقدیرنامه کارآفرینی دریافت کرده است.*

* گفتگوی برنامه پایش-شبکه یک سیما-۵ آبان ۹۲

فرصت کارآموزی را جدی بگیرید !!!

چیزی که در دانشگاه آموزش داده می‌شود، بیشتر تئوری و مبانی علمی است؛ تئوری‌هایی که برای وضعیت‌های عمومی بیان شده‌اند. اما در عمل، وقتی پدیده‌ای در محیط خاصی اتفاق می‌افتد و با مشکلاتی مواجه می‌شود، به‌ندرت می‌توان یک نسخه مشترک برای همه آن‌ها در نظر گرفت، چراکه شرایط محیطی، ویژگی‌های خاصی را به مسائل تحمیل کرده است. به عبارتی این ویژگی‌ها، مسأله را کاملاً با مسأله اولیه متفاوت می‌کند. پس آنچه که برای یک فارغ‌التحصیل که آماده ورود به بازار کار و درگیر شدن با مسائل واقعی ضروری است، کسب آمادگی درگیر شدن با مسائل واقعی در بطن جامعه پیش از فارغ‌التحصیلی است.

اگرچه نظام آموزش عالی فرصت کارآموزی را پیش‌بینی و در برنامه درسی دانشجویان گنجانده، اما آنچه که امروز می‌بینیم، عدم استفاده مناسب از این فرصت در بیشتر موارد است. سالانه هزاران هزار دانشجویی که برای کارآموزی به صنعت معرفی می‌شوند، با عدم تعریف صحیح کاری آموزنده مواجه می‌شوند. در موارد زیادی، شرکت‌ها از کارآموزان برای انجام کارهای دفتری و یا اموری استفاده می‌کنند که فرد نیازی به استفاده از دانشی که در دانشگاه آموخته است و پیاده کردن آن در عمل پیدا نمی‌کند. در حالی که کارآموزی فرصتی است برای ورزیده شدن دانشجو و اینکه ببیند چگونه آنچه را در کلاس درس یادگرفته در عمل به کار برد. چه بسا استعداد دانشجویی در محیط کاری شکوفا شود که به دلیل عدم وجود زمینه مناسب، ناشناخته بماند.

یکی از علت‌های مهم این وضعیت، عدم وجود فضای اعتماد بین صنعت و دانشگاه است. راه‌حل اصلی برای رفع این معضل، تقویت و ارتقاء رابطه صنعت (جامعه) و دانشگاه است که در کوتاه‌مدت دست‌یابی به آن مشکل است. اما به‌نظر می‌رسد که

بهترین راه‌حل برای استفاده بهینه از فرصت کارآموزی، همت و تلاش خود دانشجویان برای شناسایی شرکت‌ها و سازمان‌هایی است که به واقع در آنجا کار بیاموزند و اندوخته علمی‌شان را در عمل به کار برند.

مهندس حسن کاظمی متولد مشهد و ورودی ۱۳۵۳ دانشگاه صنعتی شریف در رشته مهندسی مکانیک می‌باشد. وی در سال ۱۳۵۹ فارغ‌التحصیل شد و پس از فعالیت در بسیاری از شرکت‌ها و صنایع بزرگ کشور، با درک لزوم خودکفایی در تولید پیچ و مهره، اقدام به تاسیس شرکتی در این حوزه نمود.

حسن کاظمی

مهندسی حسن کاظمی ورودی سال ۱۳۵۳ دانشگاه صنعتی شریف است. وی که در دوران تحصیل، زمان زیادی برای دروس عملی می‌گذاشت، بعد از اتمام تحصیل هم بلافاصله همراه تعداد زیادی از هم‌دانشگاهیان جهاد دانشگاهی شریف به لرستان رفت و مسئولیت جهاد را در یکی از شهرستان‌های استان لرستان (درود) بر عهده گرفت. وی دوران سربازی را نیز در بخش‌های مختلفی مثل لجستیک، توپخانه، صنایع هواپیمایی و ... گذارند. وی بعد از اینکه در صنایع سنگین کشور کار کرد، در همان سال‌های جنگ خلاء تولید اتصالات را در کشور احساس و بعد از اینکه نتوانست مسئولین دولتی حاضر به سرمایه‌گذاری در این بخش نشوند، خود به همراه پدر و برادرش به این حوزه وارد شدند و شرکت پارت‌سازی مشهد را راه‌اندازی کرد و به گفته‌ی خودش تمام پیچ و مهره‌های تونل‌های متروی تهران را پارت‌سازی مشهد تا سال ۶۶ یا ۶۷ تولید کرده است.

وی کارآموزی و فعالیت‌های عملی در دوران تحصیل را یکی از مؤلفه‌های موفقیت خود می‌داند و در این رابطه می‌گوید: «... در مقطع دانشگاه باز هم جزو دانشجویان متوسط دانشگاه شریف بودم. منتها علاقه‌ام به انجام کارهای پروژه‌ای و تحقیقاتی بود. سوابقم هم نشان می‌دهد که در دانشگاه بیش از ۳۰ واحد پروژه‌ای در رشته‌های مختلف گذرانده‌ام تا بینم که کدام کار را بیشتر می‌پسندم. در بسیاری از تورهای صنعتی و بازدیدها حضور پیدا می‌کردم و در بسیاری از فرصت‌های کارآموزی در اقصی نقاط ایران حضور پیدا می‌کردم و این‌ها روزه‌ها بسیاری خوبی از نظر کار عملی و تجربی به من داد.»*

* برگرفته از مجموعه سوم سی کارآفرین (مجموعه گفتگوهایی با دانش‌آموختگان کارآفرین دانشگاه صنعتی شریف)

مهندس علی خاکپور متولد شهرستان محلات و ورودی سال ۱۳۷۶ دانشگاه صنعتی شریف در رشته مهندسی شیمی است. وی یکی از فارغ‌التحصیلان موفق دانشگاه شریف است که بعد از حضور مؤثر در شرکت‌های مختلف، در سال ۱۳۸۷ اقدام به تأسیس یک شرکت خصوصی در حوزه‌ی اندازه‌گیری آلاینده‌های زیست‌محیطی و تصفیه آب فاضلاب شد. وی کارآموزی خود را عامل اصلی در تعیین حرفه‌ی آینده خود می‌داند.

علی خاکپور

کارآموزی عملاً مسیر حرفه‌ای من را مشخص کرد ... در ترم چهارم و عملاً در فروردین سال ۷۸ با آقای دکتر هاشمیان [یکی از اساتید] که الآن هم در دانشگاه هستند درسی به اسم تصفیه آب و فاضلاب داشتیم. با ایشان مشورت کردیم و گفتیم که اگر می‌شود می‌خواهیم در این حرفه کارآموزی کنیم.

ایشان به ما شرکتی به نام شرکت موجان را معرفی کردند که کار ساخت سامانه‌های تصفیه آب و فاضلاب و البته بیشتر فاضلاب را انجام می‌دادند. ما به شرکت موجان معرفی شدیم و در اولین روز کاری این حرفه، به شرکتی در شرق تهران رفتیم. آنجا یک تصفیه‌خانه فاضلابی ساخته بودند که دچار یک سری مشکلات فرآیندی شده بود. از ما که کارآموز بودیم و برای اولین بار در این حرفه وارد می‌شدیم، خواستند که یک سری آزمایش‌ها روی فاضلاب و فرآیندهای مختلفش انجام بدهیم و نهایتاً سامانه، کنترل بشود تا از آن حالت نابه‌سامانی که دارد، بیرون بیاید.

آنجا کارآموزی مان خیلی مفید بود و عملاً مسیر حرفه‌ای ما را مشخص کرد. الآن خیلی از فارغ‌التحصیلان ما موقعی که از دانشگاه بیرون می‌آیند تازه صفرند. شاید یکی از دلایلی این باشد که از فرصتی به نام کارآموزی حداکثر استفاده را نکردند. ... کارآموزی برای دانشجوی فرصتی است که دست کم، آن دو سه ماه را برود و کار بکنند. در مجموعه خودمان هم کارآموزی را داشته‌ایم که به عنوان کارآموزی دانشگاه آمد و الآن کارمند ماست. ... اگر کارآموزی را جدی بگیریم ... و با جدیت دنبالش بکنیم، قطعاً موفق می‌شویم.*

* برگرفته از مجموعه چهارم سی کارآفرین (مجموعه گفتگوهایی با دانش‌آموختگان کارآفرین دانشگاه صنعتی شریف)

شناخت بازار پیش از ورود به آن

یکی از مشکلات عمده‌ای که دانشجویان فارغ‌التحصیل که البته با انگیزه بالایی هم تلاش می‌کنند، وارد بازار شوند و با آن مواجه می‌شوند، عدم شناخت بازار و نحوه تعامل در آن است. خصوصاً زمانی که چند دانشجو در اواخر دوران تحصیل یا بعد از فارغ‌التحصیلی اقدام به تأسیس یک شرکت خصوصی می‌کنند، به علت نداشتن تجربه در اداره شرکت و عدم شناخت صحیح عوامل مؤثر در بازار با شکست مواجه می‌شوند، عدم تجربه و شناخت در زمینه‌هایی مثل آنچه مشتری می‌خواهد، مدیریت هزینه‌ی بیمه، مالیات، حقوق کارکنان. برای اینکه قبل از ورود به این حوزه، فرد آمادگی‌هایی پیدا کند، لازم است در کلاس‌های آموزشی مرتبط با این حوزه‌ها حضور پیدا نماید. کلاس‌هایی مثل حسابداری، اقتصاد خرد، بازاریابی، مدیریت مالی بنگاه، مدیریت منابع انسانی و ... البته چند سال کار در یک شرکت مشابه (همان بحث شاگردی کردن که پیش از این بیان شد) و دقت در نحوه اداره آن، یکی از مفیدترین روش‌ها برای کسب تجربه پیش از ورود مستقل به بازار است.

مهندس امیرحسین صدری، دانش‌آموخته رشته
ام‌بی‌ای از دانشگاه شریف است. وی از سال ۱۳۸۳
شرکتی را در حوزه فناوری اطلاعات بنیان‌گذاری
نمود. اهم فعالیت‌های این شرکت، متمرکز بر توسعه
نرم افزارهای سفارش مشتری در محیط وب (اینترنت
و یا اینترنت) و نیز ارائه‌ی خدمات مرکز داده در داخل
کشور می‌باشد.

امیرحسین صدری

هرکس که بخواهد وارد بازار کار شود، لازم است تا با حداقل‌هایی آشنا باشد ...

در رشته‌های مهندسی فکر می‌کنم یکی از مشکلات این است که فقط نسبت به بحث‌های تخصصی آن رشته‌ی خاص مهندسی می‌پردازند، و بنابراین فردی که از این رشته‌ها فارغ‌التحصیل می‌شود، وقتی می‌خواهد وارد بازار کار بشود، خیلی از واقعیات موجود در کار دور است. تصور می‌کنم هرکس که بخواهد وارد بازار کار شود، لازم است تا با حداقل‌هایی آشنا باشد که متأسفانه این حداقل‌ها در دانشگاه در اکثر رشته‌ها آموزش داده نمی‌شود. کسانی که تازه فارغ‌التحصیل می‌شوند شاید افراد خیلی باهوش و از نظر علمی در سطح بالایی باشند اما چند سال ممکن است طول بکشد تا به درستی با محیط کار آشنا شوند. یکی از دلایلی که خود من وارد دوره‌ی MBA شدم همین بود، زوایای مختلف یک کسب و کار از نظر برنامه‌ریزی، رفتار سازمانی، منابع مالی، قوانین تجارت، نحوه‌ی ارتباط با مشتریان و بحث‌های قیمت‌گذاری از جمله مواردی است که آشنایی با آن‌ها در هر کسب و کاری مورد نیاز است و در دوره‌ی MBA به آن‌ها پرداخته می‌شود. به نظر من اگر موارد مورد نیاز در حوزه‌ی کسب و کار را به صورت یک بسته فشرده برای مهندسان تعریف و ارائه نمایند، به فارغ‌التحصیلان این رشته‌ها در ورود به بازار کار کمک شایانی خواهد شد*.

* برگرفته از مجموعه پنجم سی کارآفرین (مجموعه گفتگوهایی با دانش‌آموختگان کارآفرین دانشگاه صنعتی

گسترش مرزهای علم یا حل مسائل خودمان؟؟؟

متأسفانه به دلیل سازوکارهای غلطی که در نظام دانشگاهی کشور وجود دارد، کسب توانایی برای حل مسائل بومی به عنوان خروجی دانشگاه‌ها قرار نمی‌گیرد. در مسائلی که به عنوان پروژه‌های درسی (صرف نظر از تکالیف درسی که شکل آموزشی و تمرینی دارند) تعریف می‌شوند و خصوصاً در پایان‌نامه‌ها، رویکرد حل نیازهای کشور دیده نمی‌شود و به عبارتی اساتید به دنبال حل مسائل واقعی نیستند. یکی از علل اصلی این اتفاق نامبارک، جدایی کاملاً محسوس و دیرینه دانشگاه و صنعت است که اگر این پیوند برقرار بود، به طور خودبخود صنعت مسائل خود را به دانشگاه ارائه می‌کرد و دانشگاه راه‌حل آن را ارائه می‌داد. یکی دیگر از علل رایج، تمایل اساتید برای هدایت دانشجویان به پژوهش‌هایی است که اصطلاحاً روی لبه علم است تا با ارائه دستاوردهای نوین علمی در قالب چاپ مقاله در مجلات علمی-پژوهشی خارجی امتیاز علمی کسب نمایند. این کار اگرچه بسیار ارزشمند است، اما تنها ما را از حل مسائل خودمان غافل می‌کند و پژوهشی که انجام می‌شود، دردی از کشور را درمان نمی‌کند بلکه عملاً نتایج تحقیقات ما مسیر حل مسائل کشورهای پیشرفته‌تر را آسان‌تر و روان‌تر کرده است.

با توجه به وضعیت موجود و آنچه گفتیم، اصلاح این ساختار و فرهنگی بد ریشه دوانده در نظام علمی کشور، به راحتی امکان‌پذیر نیست و این خود دانشجویان هستند که می‌توانند حوزه پژوهش‌های خود را نیازهای بومی انتخاب کرده و با جدیت و عزم راسخ در راستای پاسخ دادن به نیازهای جامعه گام بردارند.

مسئله بومی !!!

رمق دانشجوی مهندسی مان را می کشیم که یاد بگیرد چگونه طراحی کند. به زور کتاب طراحی اجزای جوزف ادوارد شیگلی را طی شش واحد تنقیه اش می کنیم که خوب حالی اش شود. حالا او می تواند مسائل سه بعدی نامعین انتزاعی را حل کند. مثلاً طراحی شترگلوئی توالِت فرنگی پلاستیکی مقاوم در برابر حرارت بالای ۲۰۰۰ درجه! بعد می بینیم این با مستراح های سنتی ما جور در نمی آید، استادان به این نتیجه می رسند که سنت ها را قاطی اش کنند. نتیجه این می شود که دانشجو روی کاغذ آفتابه ای مسی طراحی می کند که لوله اش در برابر امواج مایکروویو! مقاومت خوبی دارد! این ها شوخی نیست. این عین سؤالی است که زمان ما در درس انتقال حرارت به عنوان پروژه به دانشجویان داده بودند:

«طراحی کنید پره شوفاژی را به صورت مثلث متساوی الساقین با قاعده a و زاویه رأس θ که از انتهای آن وزنه ای به وزن M آویزان است، به صورتی که کمترین خمش (خیز) را داشته باشد، و توأمأً بیشترین انتقال حرارت را. ضمناً به دلیل محدودیت جا، ماده ای را برای ساخت آن انتخاب کنید که کمترین ضریب انبساط طولی را داشته باشد...» یک مسئله مشکل پارامتریک! یک لغز! یک چیستان مزخرف و البته از دید آقایان، انتهای سؤال علمی. علم به معنای ترجمه ای آن. برای حل آن تصویر سیاه و سفید جد و آباءت پیش چشمت می آید و از ریاضی دبستان تا معادلات دیفرانسیل دو را باید از بر باشی. اما ... خیال می کنی با حل آن، گرهی از مشکلات فروبسته ای این مملکت حل می شود؟ فرداروز که فارغ التحصیل و جویای کار، رفتی در یک ساختمان و زیردست یک تأسیساتی شروع کردی به نصب شوفاژ، جرینگی می فهمی که این مسئله نه به درد دنیااست

خورده است و نه به درد آخرت. دوزاریات می‌افتد و می‌فهمی که دانشجویان زرنگ‌تر از تو، همان موقع این را دریافته بودند که چنین مسائلی را دودره می‌کردند و از رو دست تو کپی می‌کردند.*

* نشت‌نشا - صفحه ۲۵

معرفی کتاب:

نفحات نفت

نفحات نفت یک کتاب خشک سیاسی یا اقتصادی نیست. با همان زبان منسجم و روان امیرخانی بسیار خوش خوان است و به قول خودش؛ «هرکس که می‌خواهد وارد بازار کار شود و هنوز گوشی برای شنیدن دارد، باید [این] کتاب را بخواند. این کتاب بیش‌تر به متنی می‌ماند که امیرخانی از سر دل‌سوزی از شرایط جامعه‌ی ما به آن رسیده و به هر نحو کوشیده تا کتاب‌اش به‌چاپ برسد و دیگران را در فهم و مشاهدات خود شریک کند.

نفحات نفت ۱۲ بخش دارد که در هر کدام به بررسی مسائل مختلفی از فرهنگ و اقتصاد و... می‌پردازد. با جایگزینی کلمه‌ی سه‌لتنی به جای دولتی از مدیران و به تبع شرایط جامعه‌ی وابسته به آن می‌گوید و معتقد است که: «حرکت از این اقتصاد سه‌لتنی فِشَل به سمت اقتصاد مردمی، یک حرکت فرهنگی ست که در نهادِ جانِ مردم بایستی اتفاق بیفتد.» و اقتصاد سه‌لتنی فِشَل یعنی جایی که شبکه‌ی توزیع محصولات‌اش ایراد دارد و کم‌ترین سود از آن تولید می‌شود، که پول نفت (با توجه به این پیش‌زمینه: نفت همان دولت است و دولت همان نفت) باشگاه‌های ورزشی ما را اداره می‌کند، که ورزشکار سالاری رخ می‌دهد، که کتاب‌ها را تولید می‌کند و عامل موثر پسند

مردم را حذف می‌کند و بعد می‌نالد که چرا مردم کتاب نمی‌خوانند، اصل قانون برای آسایش بیش تر مردم نیست، قانونی را در نظر گرفته‌ایم و بعد مجبور کرده‌ایم خودمان را که تحت هر شرایطی مطیع آن باشیم حتی اگر منطقی نبود. در تعریف واقعیت مدیریت سه‌لته می‌گوید: «توزیع نمودن پول نفت میان کارمندان جوری که داخل مجموعه غر به حداقل برسد. ترتیب‌دادن کار برای کارمندان جوری که خارج مجموعه نق به حداقل برسد.»

مفت‌خواری لقمه‌ی نفت (که نفت به امانت دست ماست) شاید آثار وضعی لقمه‌ی شبهه را داشته باشد. امیرخانی توضیح می‌دهد که اگر کار را ن فروختیم و زمان را فروختیم، بی‌کاری را فرا خواهیم گرفت. و پیامبر می‌فرماید: «مومن اگر حرفه نداشته باشد دین می‌فروشد.»*

* برگرفته از وب سایت www.ermia.ir

کار برای مردم کثورت یا مردم کشور بیگانه؟

به چه دلیل می‌روی؟ اینجا که بیشتر به تو نیاز است. در خارج از کشور، شما یک ابزار هوشمند می‌شوی برای باز کردن گره‌های آن‌ها، خصوصاً در رشته‌های مهندسی. در واقع آن‌ها مهندس می‌خواهند برای اینکه برای‌شان کار کند. آیا به همان آسانی که پذیرش دانشجوی در رشته‌های مهندسی دارند، در رشته‌هایی مثل مدیریت و اقتصاد که با حوزه‌های کلان‌تری سروکار دارند و افراد مؤثرتری در جامعه تربیت می‌کنند، به راحتی پذیرش می‌دهند؟ خیر. اینکه شرایط گرفتن پذیرش در رشته‌های علوم انسانی مثل مدیریت و اقتصاد بسیار سخت‌تر از رشته‌های مهندسی است، یکی از شواهد است. نکته دیگر اینکه، در جایی مثل کشور خودمان که مشکلات بیشتری وجود دارد، به همان اندازه فرصت بیشتری برای ارائه راه‌حل و نشان دادن توانمندی‌های خود داریم. نکته این است که نباید در اینجا منتظر باشی تا یک برنامه مدون جلوی شما بگذارند و شما را به کار بگمارند! خودت باید دست به کار شوی. با این تفاسیر حالا اگر باز هم قصد رفتن داری، اگر می‌روی همه پل‌های پشت‌سرت را خراب نکن حتی اگر مطمئن هستی که نمی‌خواهی برگردی. یکی از موانع بازگشت نخبگانی که مهاجرت کرده‌اند، خراب کردن همه پل‌های پشت سرشان است. مثلاً هنگام رفتن آن‌قدر محکم و همه جا، جار زده‌اند که می‌رویم زیرا در ایران جای پیشرفت نیست، جای کار نیست، و ... و وقتی می‌خواهند برگردند با اینکه دلش می‌خواهد، اما نمی‌داند که اگر کسی در مورد حرف‌های قبل از مهاجرتش صحبت کرد، چه بگوید.

ایمان افتخاری متولد ۱۳۵۸ در شهرستان گلپایگان است. وی بعد از مهاجرت خانواده به تهران وارد مدرسه علامه حلی شد. ایمان افتخاری دارنده‌ی ۲ مدال طلای المپیاد جهانی ریاضی دانش‌آموزی، در سال ۷۶ وارد دانشگاه شریف و در یک دوره مسابقات جهانی دانشجویی ریاضی نفر اول و پس از آن در سال ۷۹ به منظور ورود به دوره دکتری عازم دانشگاه پرینستون آمریکا شد. پس از فارغ‌التحصیلی در سال ۸۳ به عنوان استادیار دانشگاه هاروارد کار خود را آغاز کرد. وی در سال ۸۶ به ایران بازگشت و از آن زمان تاکنون در پژوهشگاه دانش‌بنیادی و پژوهشکده ریاضیات عضو هیئت علمی است.

ایمان افتخاری

ایمان افتخاری در پاسخ به اینکه چرا عضویت هیئت علمی دانشگاه هاروارد را رها کرد و به ایران بازگشت: «تفکر پیرامون این موضوع که انسان برای چه کسی و کجا کار می‌کند و این فعالیت وی در چه جامعه‌ای تأثیر می‌گذارد و چه وظیفه‌ای بر عهده شخص است در این تصمیم نقش داشت. اما یکی از پررنگ‌ترین دلایل این بود که احساس کردم مسیر رشد در زندگی قربانی با فضای آمریکا ندارد. حضور داشتن در محیط مخرب جامعه آمریکا و دور ماندن از تأثیرات بد فرهنگی برای من کار ساده‌ای نبود و دریافتم به خاطر حفظ یک موقعیت علمی و یا تنها اینکه دیگران تشویق کنند، سرانجام چیزی برایم نمی‌ماند و برای تقویت سایر ابعاد وجودی نیاز بود که به کشورم بازگردم و این تصمیمی بود که از لحاظ شخصی برایم بسیار مهم بود و البته می‌تواند مسائل اجتماعی نیز در آن دخیل باشد.

از طرف دیگر وظیفه‌ای که نسبت به جامعه وجود دارد انسان را به بازگشت به کشورش ترغیب می‌کند که البته بسیاری از این علل با یکدیگر هم‌پوشانی دارند و زمانی که انسان وظیفه خود را انجام نمی‌دهد و

به کار دیگری می‌پردازد، در واقع به خود آسیب می‌زند. یکی از بزرگ‌ترین آفت‌های محیط غرب برای کسی که در سن و سال پایین است، همین تأثیرات انسان‌ها از ایندیویژوالیسم [فردگرایی] است. گاهی انسان درمی‌یابد که در عوامل مذهبی هم فردمحور است در حالی که خدا برای او وظیفه‌ای به عنوان عضو جامعه اسلامی مشخص کرده است. بزه‌های فرهنگی در جامعه غرب تنها یکی از گناہانی است که فرد مرتکب آن می‌شود و گاهی فردی به جای اینکه در جامعه اسلامی گره‌ای از مسلمانان باز کند به کار دیگری می‌پردازد و این مورد دوم بسیار مهم است که حضور در محیط غرب، انجام وظیفه ذکر شده را از انسان سلب می‌کند.*

* میزگرد «نخبگان علمی و دغدغه‌های پیشرفت»، برگزار شده توسط خبرگزاری فارس - ۲۲ مرداد ۹۰

بردگی مدرن

... زمانی که کشتی آمیستاد بنادر اسپانیا را به مقصد آمریکا ترک می‌کرد، تجار برده، آن‌ها را در غل و زنجیر می‌کردند و از پیرها و لاغرها و بیمارهای شان هم نمی‌گذشتند. اما امروز قضیه متفاوت است. آمیستاد گنجایش محدود است و بردگان فراوان. پس تجار دست به انتخاب می‌زنند، چاق‌ها، سالم‌ها و باهوش‌ها را سوا می‌کنند. کسانی که وکیوی (value ارزش) بیشتری داشته باشند ... امروز آمریکا به نیروی کار با تخصص بالا نیاز دارد، به نیروهای سخت‌کوش نیاز دارد، نیاز به کارگرانی باهوش و مبدع دارد تا چرخ‌هایش را بچرخانند ... سرکنسول برای همین توی سفارت‌خانه می‌نشیند به مصاحبه. امروز بردگانند که برای سوار شدن به کشتی سر و دست می‌شکنند...*

منابع

۱. یادگاری رضا، سنایی فرد مهشید. ۱۳۹۰. کارآفرینی به شیوه دکتر فریبا لطیفی. تهران: جهان دانش.
۲. سلیمانی محمد. ۱۳۹۲. اوج: معرفی ۱+۳۸ چهره موفق و کارآفرین. تهران: راه دان.
۳. تینا سیلیگ. ۱۳۹۲. ای کاش وقتی ۲۰ ساله بودم، می دانستم. ترجمه‌ی ونوس هادی جعفری و حمید رمضانی. تهران: ستایش حقیقت.
۴. امیرخانی رضا. ۱۳۹۱. نشست نشا: جستاری در پدیده‌ی فرار مغزها. تهران: قدیانی.
۵. مرکز کارآفرینی دانشگاه صنعتی شریف. ۱۳۹۰. سی کارآفرین (۳): گفتگو با سی تن از دانش‌آموختگان کارآفرین دانشگاه صنعتی شریف. تهران.
۶. مرکز کارآفرینی دانشگاه صنعتی شریف. ۱۳۹۱. سی کارآفرین (۴): گفتگو با سی تن از دانش‌آموختگان کارآفرین دانشگاه صنعتی شریف. تهران.
۷. مرکز کارآفرینی دانشگاه صنعتی شریف. ۱۳۹۲. سی کارآفرین (۵): گفتگو با سی تن از دانش‌آموختگان کارآفرین دانشگاه صنعتی شریف. تهران.
۸. وب‌سایت نارنجی. ۱۳۹۰. سه داستان استیو جابز در سخنرانی دانشگاه استنفورد. دسترسی در ۳۱ اردیبهشت ۱۳۹۳. از آدرس <http://www.narenji.ir/3358>

۹. خبرگزاری فارس. ۱۳۹۰. میزگرد نخبگان علمی و دغدغه پیشرفت. دسترسی در ۳۱ اردیبهشت ۱۳۹۳. از آدرس
<http://www.farsnews.com/newstext.php?nn=9005190177>
۱۰. وبسایت برنامه پایش. ۱۳۹۲. کارآفرینان برتر: برنامه شصت و هشتم پایش یکشنبه ۵ آبان ۹۲ با حضور ابراهیم آسیایی فرد. دسترسی در ۳۱ اردیبهشت ۱۳۹۳. از آدرس
<http://www.payeshtv1.ir/fa/news/54291>
۱۱. وبسایت برنامه پایش. ۱۳۹۲. کارآفرینان برتر برنامه پنجاه و نهم پایش یکشنبه ۱۷ شهریور ۹۲ با حضور امیدرضا خراسانی. دسترسی در ۳۱ اردیبهشت ۱۳۹۳. از آدرس
<http://www.payeshtv1.ir/fa/news/54285>
۱۲. حورا صداقت‌نژاد. ۱۳۹۰. پیشرفت یا تن‌پروری... معرفی نفعات نفت. دسترسی در ۳۱ اردیبهشت ۱۳۹۳. از آدرس
<http://www.ermia.ir/contents.aspx?id=621>