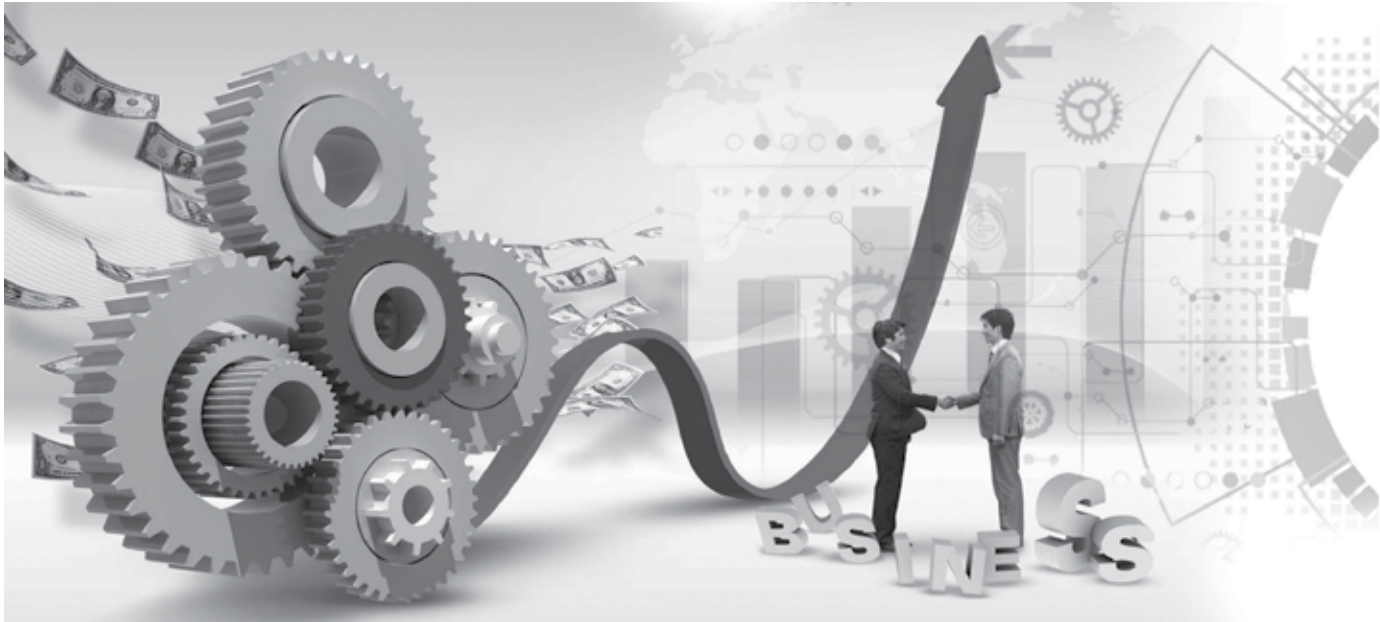


سرمایه‌گذاری حرفه‌ای از فکر تا عمل



به جیب بزنند اما معنای واقعی آن داشتن حرفه در یک زمینه شغلی خاص است و به موازات صاحب پول او هم صاحب تخصص و حرفه‌شناسی است که با همکاری و مشارکت این دو نفر، چرخ تولید کالای مد نظر با توان بهتری به حرکت درمی‌آید.

در این جا به چند مرحله برای کارشناس شدن و رسیدن به موقعیت ذکر شده بالا اشاره می‌کنیم و به نوعی می‌توان گفت چرخه شکل‌گیری تجربی نوجوانان از پادویی تا استادکار شدن را کمی کلاسه شده و مرحله‌بندی برنامه‌ریزی کردیم. در فرهنگ کسب قدیم علاوه بر یاد ندادن ریزه‌کاری‌ها و فنون حرفه‌ای کار توسط استادها، شاگردان نیز به ندرت ولع و عطش یادگیری کار را داشتند و در پاره‌ای موارد تا سال‌ها وقت خود را به عنوان پادو و یا شاگردهای سرپایی تلف می‌نمودند. اما امروز با تغییر فرهنگ اقتصادی هر دو قشر و لزوم تحول ساختار آموزش فاصله بین این دو قشر مناسب‌تر شده، اما همان‌گونه که ذکر شد طرفین فقط بطور تجربی این اصول را فراگرفته‌اند و از چگونگی تدوین یا برنامه‌ریزی آموزشی بی‌اطلاع هستند. در این راستا مختصراً به هفت مرحله آموزش تجربی و کسبی یا به نوعی هفت‌خوان اشاره می‌نمایم و پس از آن به چگونگی ترکیب این سرمایه‌داران حرفه‌ای و شرکای پولی می‌پردازیم.

اگر از نقطه ابتدا حضور یک نیروی جوان و بدون هیچ تجربه و تخصصی را در یک شغل مثلاً صنعت تولید کفش تصور کنیم، گام نخست کاریبایی یا به عبارتی کارجویی است. اگر به توانایی‌ها و علاقه او در زمینه‌های مختلف مثل امور فنی، هنری، خلاقیت و غیره دقت شود خط کارجویی و بسترسازی حرفه او مشخص

همیشه در ذهن شنونده به محض صحبت در مورد کسب و کار و موفقیت شخصی در کار تولید خود، معیارهای نقدینگی و سرمایه و بقول معروف دست‌مایه طرف شکل می‌گیرد. البته این حقیقت تلخ همیشه صورت اصلی قضیه را تحت‌الشعاع قرار داده و محتوای تخصصی و معنوی کار را کمرنگ می‌نماید. اما در غالب موارد فوق شاهد بوده‌ایم که افرادی با سرمایه و نقدینگی بالا در عرصه تولید کالایی حضور یافته و شاید تا مدتی در تیراژ قابل توجهی کالای خود را به بازار عرضه نمایند، ولی از دیدگاه اهل فن کالای مورد نظر دارای نقص‌های فنی بسیاری می‌باشد و پس از مدتی راندمان فروش و تقاضای آن افت می‌کند. در مراحل گوناگون خط تولید، چنانچه سرمایه‌گذار مورد نظر بخواهد جنس مطلوب بازار را با استانداردهای فنی و اجتماعی به روز نماید، مستلزم حضور یا مشارکت یک همراه و به نوعی شریک در حیطه تخصصی می‌باشد. اگر چه نقش اساسی و اصلی سرمایه‌مالی را در ابتدای بحث تأیید و تأکید کردیم. اما با توجه به حضور رقبا و سرمایه‌دارانی که بدون هیچ اطلاعاتی در زمینه یاد شده وارد شده‌اند، حضور کارشناس فنی و شغلی حتی در بازار را کد، تحریم‌ها، تغییر استراتژی تولید و ده‌ها شاخص نامطلوب دیگر در کنار سرمایه‌گذار حیاتی است، سرمایه پولی و مالی مراحل شکل‌گیری و جمع‌آوری خود را دارد، اما برای اقبال عادی جامعه که زمینه‌ای برای جمع کردن سرمایه نقدی و یا پولی و بازرگانی فراهم نیست سرمایه‌گذاری حرفه‌ای چاره کار است. البته در فرهنگ عامه مردم کلمه حرفه‌ای به مواردی اشاره می‌شود که شخص خیلی به نوسانات بازار اشراف داشته و با نظر تیز خود توانسته از این افت و خیز قیمت‌ها سودی

می‌گردد. در بسیاری از جوامع پس از گذراندن اولین مراحل تحصیلی، مشاوران آموزش و پرورش این موارد را ارزیابی نموده و برخی عوامل مستقیم و کارشناسانه را در هویت شغلی او اعمال می‌نمایند. یعنی کلنگ کارجویی و هدایت علاقه او به سمت آینده بهتر در اینجا به زمین می‌خورد. وقتی هدف کاریابی مشخص شود از سردرگمی‌ها و پریدن از این شاخه به آن شاخه جلوگیری می‌شود. فرد جوان به جای اتلاف سال‌ها وقت برای کسب تجربه نظری با این توشه تحلیل‌گرایانه فقط توان‌های مختلف خود را بر هدف کاری مطلوب متمرکز می‌نماید. چرا که از مشکلات، افت‌وخیزها، رکود و موقعیت‌های سیاه بازار در این حرفه اطلاعاتی هرچند مختصر دارد. کارآموزی مرحله بعدی در این مسیر است. با توجه به تعریف شدن کار مورد نظر در ذهن شخص، پیگیری خطوط کار مورد علاقه اصلی‌ترین اقدام است. او پس از پرس‌وجو در مورد اشخاص وارد به آن تخصص وارد می‌شود و چون خط کاری خود را یافته و از برنامه‌ریزی آموزشی و زمانی برخوردار است، هم شخصیت حرفه‌ای استادکار برنامه خود را بهتر می‌شناسد و هم خود کارآموز بر کسب تجربه و تخصص متمرکز می‌شود. در حین کار کارآموز به موارد خاصی از علاقه خود و تقاضای بازار توجه می‌نماید. مثلاً اگر فرضاً در یک واحد تولیدی کفش کارآموزی نماید، معیارهایش براساس نیاز بازار و تعداد شاغلان در آن رشته

تعیین می‌گردد. او میزان توان خود را در سرعت و دقت مثلاً حرفه پیشکاری می‌یابد و تعداد فعالان در این عرصه را با مقایسه حقوق و ظرفیت بازار در نظر می‌گیرد. عوامل جزئی استعداد او منطبق با این رشته می‌باشد. بنابراین تمرکز خود را به سمت یادگیری و تمرین ریزه‌کاری‌ها در این راه سوق می‌دهد. در این مرحله برای دانشجویان رشته‌های مرتبط کارورزی را تعریف کرده‌اند. در طرح کارورزی، جوانان فارغ‌التحصیل دانشگاهی که تمایل دارند، برای کسب مهارت‌های لازم فنی و کارآفرینی و شناساندن توانایی خود به کارفرمایان در دوره‌های کارورزی شرکت می‌نمایند. در سال‌های قبل هم طرح کار و دانش در مقاطع تحصیلی اجرا شد، اما باز خورد دراز مدت و محسوسی نداشت. مسئله مورد توجه تلفیق تجربیات نظری دو گروه یاد شده است که قاعدتاً باید توسط مدیران برنامه‌ریزی و آموزشی اجرا شود. استادکار فقط به یاد دادن حرفه و ریزه‌کاری‌های آن به شاگردان و بخصوص علاقه‌مندان به فراگیری توجه دارد و به آموزش کلاسیک یا سیستماتیک توجهی ندارد.

کارآموزدگی: پس از گذشت مدتی، با توجه به علاقه و استعداد کارآموز و شرایط موجود اگر کارآموز مسلط به حرفه گردد، وارد مرحله کارآزمایی می‌شود. اگر استادکار زمینه‌های مسئولیت مستقیم کار را به او بدهد که شرایط مهیا شده و اگر فاصله کاری خود و کارآموز را کمتر نماید، نوجوان باید خود را در جایگاه کارآموزدگی محک بزند. این ارزیابی توسط خودش یا استادکار رقم می‌خورد و نتیجه پیشرفت و تحقق کارآزمایی او کاملاً مشخص می‌شود.

کاردانی: با تحقق مرحله قبلی با تایید استادکار شخص مورد نظر ما به یک کاردان تبدیل می‌شود. براساس فرهنگ سنتی، او باید چند سال برای استادکار خود با شرایط مناسب کار نماید و بقول معروف چند واحد غیر نظری هم زیر نظر وی بگذراند. اما امروزی‌ها این اعتقاد را ندارند و کار کردن فرد برای خودش برای آنان قبحی ندارد، بنابر این در هر دو صورت فرد شاغل ما مسئولیت بالاتری پیدا می‌کند و پاسخگوی سفارش‌دهنده و خریدار می‌باشد. شاید بتوان گفت مهم‌ترین مرحله این هفت‌خوان برای شکل‌گیری هویت شغلی او این قسمت باشد. چرا که تمرکز ذهن او تماماً بر ارتقاء کمیت و کیفیت تولید است. مقایسه کار خود و دیگران که هم طراز و هم قطارش هستند و شناسایی همکاری که سلیقه و نوع اقلام تولیدی‌شان با او سازگار است، پی‌ریزی مرحله بعدی است. یادآور می‌شوم تا این مراحل رکود بازار و معضلات اقتصادی روز جامعه نقش کمتری بر این عرصه دارد، اما از این جا به بعد مواجهه با بحران‌های اجتماعی و اقتصادی روز، مشکل‌سازی خود را ظاهر می‌سازد. در این زمان فرد می‌تواند به موقعیت کاری که در اول این مقاله اشاره شد مراجعه نموده و در مسیر اجرای تولید با سرمایه‌گذار پولی همکاری نماید و این ایده می‌تواند با مشارکت و یا بصورت پیمانی و توافقات دیگر تحقق یابد. اگر شخص بخواهد برای خود و در فضای بازاری کار کند باید به مرحله بعدی یعنی کارفرمایی قدم بگذارد.

کارآفرینی: پس از اطمینان از تحقق مراحل کاری تا این جا، کاسب ما بهتر است تمام پتانسیل‌های خود را در راستای کارآفرینی و جذب نیروهای تکمیلی خود اختصاص دهد. افرادی را که در مرحله قبلی و طی سال‌ها تولید باکیفیت و تطبیق هنرش با او شناخته می‌توانند همکار او بوده و با مشارکت این دامنه را وسعت بخشند. با تسهیلات مختلف برای کارآفرینان فرصت‌های مناسبی ایجاد شده و کارفرمایان اگر توان تدارک سرمایه مالی و مکان یا موارد دیگر داشته باشند از اهرم‌های پیشرفت قوی تری برخوردار خواهد بود.

در مرحله نهایی او با تکمیل کادر کاری خود و تطبیق نوع هنر نیروهای کار با کارگردانی مناسب سیاست‌گذاری مناسب را اعمال می‌نماید. اینجاست که مدیریت مالی و مواجهه با معضلات اجتماعی روز، اصلی‌ترین تکنیک کار است. کارگردانی میزان جذب مشتریان و عرضه و تقاضای بازار را تجزیه و تحلیل می‌نماید و چگونگی خرید و فروش اقلام مواد اولیه و نوسانات بازار و ده‌ها مورد دیگر را اعمال می‌نماید.

تا این جا بطور کلی و اجمالی به شکل‌گیری یک نیروی کار جا افتاده و با تجربه در زمینه کاری مثل تولید یا عرصه دیگر هفت مرحله اشاره نمودیم، اما علیرغم توجیه مشکلات کسب و کار امروز، با نوسانات قیمت کالاها در بازار، کمبود و خلاء آموزش شاخص‌تر بوده و امیدواریم مسئله فرهنگ آموزش در اصناف هدفمند گردیده و با ارائه بازخوردها و نتایج اثرات مستقیم آن بر بازار در موقعیت بحران و در زمان رواج، کارگر و موثر واقع گردد.

با تغییر فرهنگ اقتصادی فاصله بین دو قشر استاد و شاگرد کمتر شده است