



کارآفرینی خانگی و ضرورت مشاوره شغلی جهت توسعه آن

اشرف السادات هاشمی نژاد

مقدمه

از زمانی که بشر زندگی غارنشینی را ترک نموده و به اجتماع بشری پیوست، شالوده کارآفرینی پایه ریزی شد، اما در ابعاد جدید و استانداردهای امروزی، مفهوم و ارزش جدیدی دارد که طبق آنها، چند سالی بیشتر از ظهور آن نمی گذرد. مفهومی که کشورهای رشد یافته پیشرفت‌های خود را مدیون آن ساخته و آنرا موتور توسعه اقتصادی و اجتماعی می نامند. زمانی که کارآفرینی به عنوان یک روش زندگی توسط اکثریت افراد یک جامعه پذیرفته شود، آن جامعه مسیرهای تعالی و پیشرفت را با سرعت طی خواهد نمود.

در این میان کارآفرین خانگی می تواند با ایجاد و هموار نمودن راههای مناسب برای راه اندازی کسب و کارهای کوچک، زمینه ساز توسعه اقتصادی خانواده به عنوان زیربنایی ترین واحد جامعه و به دنبال آن توسعه اقتصادی کشور گردد. شیوه های کارآفرینی خانگی یا کار در منزل و یا مشارکت در شغل منجر به تقویت حضور گروه های خاصی از اجتماع مثل زنان در فرآیند توسعه می شود با توجه به برنامه توسعه چهارم کشور که تأکید بسیاری بر نهاد و جایگاه خانواده قرار داده است. استفاده از این شیوه ها، شاید گزینه ای برای ارتقاء مشارکت زنان در نیروی کار باشد. بکارگیری کارآفرینی خانگی، تغییر در سیستم های جذب، آموزش و توسعه و نگهداری نیروی انسانی شاغل در منزل را الزامی می کند.

مفهوم کار آفرینی:

کار آفرینی عبارت از فرآیندی است که فرد کار آفرین با ایده‌های نو و خلاق و شناسایی فرصت‌های جدید به معرفی محصول یا خدمت جدیدی و یا بهبود ساختار تولید که توأم با پذیرش مخاطرات مالی، روانی و اجتماعی و دریافت منابع مالی و رضایت‌مندی شخصی و استقلال می‌باشد، مبادرت می‌ورزد. فرآیند کار آفرینی تنها خلق محصول و یا خدمتی جدید نیست بلکه خلق محصول جدیدی است که متناسب با نیازهای بازار و تقاضای موجود باشد و بتوان آن را به جامعه ارائه نمود. کار آفرینی به دو صورت فردی و گروهی انجام می‌شود.

کار آفرینی خانگی:

کار آفرینی خانگی، نوعی از کار آفرینی است که با توجه به شرایط و امکانات مالی محدود، در سطح خانگی و یا در منزل انجام می‌شود و در صورت برنامه‌ریزی دقیق و پیش‌بینی مناسب می‌تواند به یک بنگاه اقتصادی مناسب و قابل توسعه تبدیل گردد.

کار آفرینی خانگی، اغلب با هدف ایجاد انگیزه راه‌اندازی کسب و کار برای اقشار خاص جامعه مثل افرادی با نقص جسمی، افراد کم درآمد، زنان سرپرست خانوار و یا زنانی که مشکلات خاص خانوادگی دارند و ... می‌باشند. بنابراین زنان هدف اول کار آفرینی خانگی هستند بخش مهمی از کار آفرینی خانگی به کار آفرینی زنان می‌پردازد و هدف از کار آفرینی زنان، ایجاد کسب و کار نو و خلاق است نه افزایش شغل و شاغلان، چرا که خلاقیت خود به ایجاد شغل منتهی می‌شود.

زندگی کار آفرینانه و جنبه‌های

وقتی فردی به کار آفرینی خانگی می‌نماید باید بداند که زندگی کار آفرینانه‌ای را انتخاب نموده است این نوع زندگی با پرورش یک ایده کسب و کار در ذهن شروع می‌شود و فرد کار آفرین انگیزه‌های قدرتمند درونی خود را توشه راهی که در آن قدم گذارده است، قرار می‌دهد.

او از این ایده که تمام پیروزی‌ها و شکست‌ها حاصل تلاش خود است نه شانس و نه اقبال، پیروی می‌کند از شکست‌های احتمالی که در انتظارش است نمی‌ترسد و با بررسی درست اوضاع، دست به مخاطره می‌زند. از قدرت «تحمل ابهام» زیادی برخوردار است. فرد «هدف‌گرایی» می‌باشد و کار را به خاطر حسن انجام آن به انجام می‌رساند نه به خاطر پول. بسیار خلاق است و با ارائه خدمات و محصولات جدید راه پیشرفت جامعه را هموار می‌نماید.



او باور دارد که موفقیت، یک شبه و به خودی خود به دست نمی آید، بلکه برای به دست آوردن آن باید از تمام انرژی، وقت و امکانات خود بهره ببرد و اهداف و آرامانه‌های او با تحمل سختی‌ها را آسان می‌نماید و اجازه نمی‌دهد تا از ادامه مسیر، مأیوس شود.

بسیاری از کارآفرینان خانگی، در ابتدای کار با رقبایی طرف هستند که با یک صدم سرمایه‌شان می‌توانند کل تشکیلات آنها را بخرند و معمولاً تجربه کافی کاری ندارند، اما افتخار آنها به کوچک و بی تجربه بودنشان است و هرگز نمی‌گذارند که این موضوع، آنها را از ادامه راه باز دارد.

او می‌داند که «مشتری» شاه است و حرف اول و آخر را می‌زند. بنابراین کاری که بتواند به یکی از نیازهای بشری، پاسخ مثبت دهد، ارزشمند است «رقابت» برای ارائه خدمت بهتر، نه تنها عامل بازدارنده نیست، بلکه او و گروهش را از ایستایی و سکون باز داشته و به آنها حیات دوباره می‌دهد. نداشتن اصول، قوانین و چارچوب کاری، باعث نابودی او و گروه کاری‌اش خواهد شد.

کارآفرین می‌داند که در عین جمع بودن و کارگروهی، لازم است استقلال هر فرد به رسمیت شناخته شود و تأمین شدن جمعیت خاطر یک فرد در گروه تا چه اندازه می‌تواند در موفقیت کل مجموعه تأثیر گذار باشد. او بدون نقشه قدمی از قدم برنمی‌دارد، زیرا که بیراهه خواهد رفت.

اهمیت مشاوره شغلی در کارآفرینی خانگی

مرحله اول: ارزیابی اولیه

آیا کارآفرینی برای شما ساخته شده است؟

نقطه شروع این است که نقاط ضعف و قوت خود را به عنوان یک فردی که کسب و کاری دارد بشناسد.

- آیا شخصی مستقل و خودجوش هستید؟

باید بدانید که در زمان شروع کسب و کار خانگی، شما هستید که باید تصمیم بگیرید که چگونه برنامه‌های پروژه‌ها و زمان خود را مدیریت کنید.

- تا چه حد با شخصیت‌های مختلف و افراد گوناگون می‌توانید ارتباط برقرار کنید؟

شما ناگزیر هستید که با افراد اقشار مختلفی سر و کار داشته باشید بنابراین توانایی ارتباط برقرار کردن را باید به خوبی

بدانید.

- تا چه حد قدرت تصمیم‌گیری دارید؟

فرد کارآفرین باید بتواند در شرایط بحرانی به سرعت و مستقل تصمیم‌گیری نماید.



- آیا شما استقامت فیزیکی و احساس لازم را برای اداره کسب و کار و نیز تحمل سختیها را دارید؟
مالیکت یک کسب و کار، علاوه بر چالش و هیجان مستلزم فشار کاری زیاد است، یعنی جامع بتواند ۱۲ ساعت در روز و هفت روز هفته را کار کنید.

مرحله دوم: برنامه ریزی کسب و کار

بسیاری از شکستها در صورت عدم برنامه ریزی صحیح بوجود می آید. شما باید تعیین کنید که اصولاً چه کسب و کاری برای شما مناسب است. بنابراین در این مرحله باید بتوانید به سوالات زیر پاسخ دهید.

- دوست دارم با وقت خود چه کاری انجام دهم؟

- چه مهارت های تکنیکی تا به حال آموخته ام؟

- به نظر دیگران من در چه کارهایی مهارت دارم؟

- آیا دارای هیچ سرگرمی یا علاقه ای که قابل تبدیل شدن به کسب و کار را داشته باشد، هستم؟
- پس از تعیین کسب و کار مناسب، تحقیقات لازم را جهت پاسخ به سوالات زیر به عمل آورید

- مزیت رقابتی من و گروه من، نسبت به شرکتها یا افراد دیگر چیست؟

- آیا می توانم خدمت بهتری ارائه دهم؟

- آیا می توانم برای کسب و کار جدید خود تقاضا ایجاد کنم؟

نکته مهم این است که در این مرحله بسیاری از افراد کارآفرین چه در سطح خانگی و چه در سطح وسیع تر به دنبال وام و تسهیلات می روند بنابراین باید اقدام به تهیه طرح کسب و کار نمایند.

قبل از تهیه طرح کسب و کار بهتر است موارد زیر را به خاطر داشته باشید:

۱- به چه کسب و کاری علاقمندید؟

۲- قرار است چه کالایی یا خدماتی را در چه محلی ارائه کنید؟

۳- مهارت و تجربه های شما برای اینکار کدامند؟

۴- اسم یا عنوان کسب و کار شما چیست؟

۵- کسب و کار شما در قالب گروهی (شرکت) یا انفرادی است؟

۶- امکانات و تجهیزات مورد نیاز شما کدام است؟

۷- تسهیلات و امکانات بیمه ای مورد نیاز شما کدام است؟

۸- هزینه ها، درآمدها و سود خالص شما در طی مدت یکسال کدام است؟



مرحله سوم: تامین منابع مالی

از نکات مهم و اساسی جهت موفقیت و پیشرفت در شروع کار، جذب و تامین منابع مالی کافی می باشد. منابع زیادی برای جمع آوری سرمایه وجود دارد که شامل پس اندازهای مشخصی، دوستان و افراد خانواده، بانکها و مؤسسات اعتباری و ... می باشد.

نکات مهم درخواست وام:

در صورتی که برای تامین منابع مالی به اندازه کافی موفق نشدید، می توانید اقدام به درخواست وام نمایید. در این صورت برای اینکه درخواست شما مورد قبول واقع شود باید بدانید که چگونه درخواست خود را تنظیم نمایید. به خاطر داشته باشید وام دهندگان در کاری سرمایه گذاری می کنند که نسبت به بازگشت سرمایه خود مطمئن باشند. بنابراین یک درخواست مناسب برای دریافت وام باید شامل اطلاعات زیر باشد:

اطلاعات کلی راجع به شما و شرکت شما:

در صورتی که کسب و کار خود را در قالب شرکت به ثبت برسانده اید نام و آدرس شرکت، نام مدیر، اعضای هیئت مدیره و ...

- دلیل نیاز به وام، مورد معرف وام و ضرورت آن
- مبلغ دقیق مورد نیاز برای رسیدن به اهداف مربوطه

تاریخچه کسب و کار:

- تاریخچه و طبیعت کار، توضیح کامل در مورد نوع کار، قدمت و کارکنان و دارایی های آن
- اطلاعات کامل راجع به نحوه مالکیت و ساختار قانونی کسب و کار خود

اطلاعات بازار:

- به وضوح محصول و یا خدمت شرکت خود و بازار آن را تشریح کنید.
- بازار رقابت و رقبای خود را شناسایی کرده و مزیت رقابتی خود را بیان کنید.
- اطلاعاتی راجع به مشتریان و اینکه چگونه کسب و کار شما نیازهای آنها را بر طرف می کند، تهیه کنید.



اطلاعات مالی:

- در صورت شروع یک کسب و کار جدید درآمدهای پیش بینی شده را ارائه کنید.
- اطلاعات مالی راجع به خود و سایر سهامداران عمده شرکت را بیان کنید.

نمونه‌هایی از کسب و کار خانگی:

از مهمترین مواردی که می‌توان در سطح خانگی و محدود، راه‌اندازی نموده و با برنامه‌ریزی آن را توسعه داد به شرح زیر می‌باشد:

- هنری و صنایع دستی:

شامل: خیاطی، گلسازی، قلمزنی، تذهیب، معرق، منبت

- امور کشاورزی و صنایع غذایی:

پرورش قارچ صدفی و دکمه‌ای، تولید ترشی جات، تولید نانهای خانگی، تهیه غذا

- امور رایانه:

خدمات تایپ، اسکن، ترجمه و پرینت، طراحی کارت ویزیت و کارت پستال

منابع:

- ۱- سعیدی کیا، مهدی، اصول و مبانی کارآفرینی، انتشارات کیا، چاپ اول، ۱۳۸۴
- ۲- زنان کارآفرین، نشریه داخلی انجمن زنان مدیر کارآفرین، اسفند ۱۳۸۵
- ۳- سعیدی کیا، مهدی، آشنایی با کارآفرینی، نشر سپاس، ۱۳۸۳