

کارآفرینی و کسب و کار اجتماعی
سال دوم | شماره ۷ | فصلنامه تابستان ۱۴۰۱
Journal of Entrepreneurship & Social Business

۱۸ <

مصاحبه با سرکار خانم فرشته بنی عامریان
مؤسس بازرگانی بنی عامریان

اگر همسرم همراه نبود امروز به اینجا نمی رسیدم

۴ <

غرامت سنگین خطای غفلت

۸ <

یک راه ساده برای ترسیم نقشه
دستیابی به آرزوهای شغلی

25 >

The key to increasing
self-esteem in women

29 >

A Simple Way to Map out Your
Career Ambitions



فهرست مطالب

◀ غرامت سنگین
خطای غفلت / ۴

◀ انگیزه ایجاد کنیم
۵ /

◀ زنان و مادران کارآفرین
۷ /

◀ یک راه ساده برای
ترسیم نقشه دستیابی
به آرزوهای شغلی / ۸

◀ چقدر برای نگهداری
کسب و کار و شغل خود
هزینه کرده‌اید؟ / ۱۰

◀ شاه کلید افزایش عزت نفس
در خانم‌ها / ۱۲

◀ گزارش فعالیت
شرکت دانش آوران فاتح
۱۴ /

◀ اگر همسرم همراه نبود امروز
به اینجا نمی‌رسیدم / ۱۶

فصلنامه کارآفرینی و کسب و کار اجتماعی

سال دوم | شماره ۷ | تابستان ۱۴۰۱

■ صاحب امتیاز و مدیرمسئول: **زهرا گلیج**
■ شورای سیاست‌گذاری: **دکتر الهام پیفون و زهرا گلیج**

■ سردبیر: **زهرا گلیج**

■ طراح: **داود احمدی**

■ چاپ دیجیتال: **ایران کهن**

■ قیمت: **۳۰۰۰۰ تومان**

■ پایگاه الکترونیکی: **www.sbonf.ir**

■ نشانی پست الکترونیک: **wibo.journal@gmail.com**

■ این مجله مسئول آراء و نظرات مندرج در مطالب و مقالات نمی‌باشد.

■ نقل مطالب با ذکر مأخذ بلامانع است.

■ برای کسب اطلاع از شرایط درج آگهی و رپورتاژ آگهی و اشتراک مجله با ایمیل مجله تماس بگیرید.

📍 نشانی: **تهران، کد پستی ۱۳۷۱۸۹۹۳۱۵**

☎ تلفن: **۰۹۹۱۹۷۳۰۹۳۴**

معرفی موسسه

موسسه کارآفرینان توسعه
هزاره سوم با علامت اختصاری



ایکاتسی از سال ۹۹ به عنوان نماینده ویبو در ایران فعالیت می‌کند. این موسسه فعالیت خود را از سال ۱۳۸۹ با برگزاری دوره‌های آموزشی مدیریت کسب و کار، بازرگانی، تورهای آموزشی کارآفرینی، مشاوره در زمینه کسب و کار و کارآفرینی آغاز کرده است. برگزاری دو همایش کسب و کارهای اجتماعی برای سالمندان با رویکرد بیماری‌های خاص با رویکرد آلزایمر و پوکی استخوان، و رویداد استارت‌آپی بین‌المللی کلیماتون را نیز در کارنامه خود داشته است.

سازمان‌ها و شرکت‌هایی که برای بهبود عملکرد کارکنان خود مایل به برگزاری کارگاه‌ها، سمینارها و بینارها مدیریتی هستند می‌توانند درخواست خود را به ایمیل موسسه به نشانی sebidcenter@gmail.com ارسال کنند. نشانی وبسایت‌های موسسه www.yadpa.ir و www.sbsonf.ir است.

خانم‌های خوداشتغال یا صاحب کسب و کار که علاقمند هستند عضو ویبو شوند و از خدمات و پکیج‌های ویبو (شامل خدمات کوچینگ و منتورینگ فردی، شرکت در بینارهای آموزشی، شرکت در جلسات نتورکینگ و ریفرال مارکتینگ) استفاده کنند، می‌توانند برای دریافت فرم عضویت درخواست خود را به ایمیل sebidcenter@gmail.com بفرستند.

چاپ، تکثیر و فروش نسخه الکترونیک مجله پیگرد قانونی دارد. استفاده از مطالب مجله منوط به اجازه کتبی بوده و در غیر اینصورت پیگرد قانونی دارد.

سخن سردبیر

غرامت سنگین خطای غفلت

@zahra_golaij

زهرا گلیج

• مدیرعامل موسسه کارآفرینان توسعه هزاره سوم (ایکاتس)

اغلب ما وقتی می‌خواهیم به اشتباهاتی که در گذشته مرتکب شدیم فکر کنیم به اشتباهات بزرگ فکر می‌کنیم و آن اشتباهات جلوی چشمان ما ظاهر می‌شود. هرگز یادمان نیست که غفلت‌های پنهان و کوچکی که به هر دلیلی در طول زمان مرتکب شدیم چه آسیبی به ما می‌زند و چه آسیب‌هایی به ما خواهد زد. یادمان نمی‌آید غفلت‌های کوچکی که به مرور زمان در روابط با خانواده و دوستان حتی کسب و کارمان مرتکب شدیم و فکر کردیم اینکه چیزی نیست‌ها روی هم تلنبار می‌شود و روزی کاری با ما می‌کند که باور نمی‌کنیم از همان خطاهای غفلت باشد. به نظر من آسیب این غفلت‌ها که پنهان هم هست آنقدر جدی و سنگین است که در مقایسه با اشتباهات بزرگی که همیشه به یادشان داریم فاجعه است!

بله فاجعه. می‌خواهید چند تا از این خطاهای غفلت را برایتان بازگو کنم شاید این بار موقعی که خواستید دوباره غفلت کنید یاد این جمله من بیفتید «غرامت خطای غفلت سنگین است.» و یک تلنگری در خود احساس کنید. خطای غفلت مثل پرداخت نکردن قبض‌های کوچک طول ماه و تلنبار شدن انواع و اقسام بدهی‌ها در پایان سال است. مثل پر شدن فضای حافظه گوشی موبایل یا دسک‌تاپ رایانه و حتی اپلیکیشن واتساپ شماست و بارها پیام خطای حافظه دریافت کرده‌اید اما با خود گفتید بعداً سر فرصت انجامش می‌دهم. غافل از اینکه یک روز گوشی هنگ می‌کند و واتساپ پاک می‌شود و شما هیچ نسخه پشتیبان و بک‌آپی از آن ندارید و کل اطلاعاتتان را با همین خطای غفلت از دست می‌دهد. و بعد با خود گفته‌اید ای کاش بخشی از اطلاعات را ذخیره کرده بودم و هزاران ای کاش دیگر. داما هم شما می‌دانید و هم من که این ای کاش‌ها تاثیری ندارد اطلاعات دیگر از دست رفته و هر چقدر هم مهم و قیمتی بوده باید قبل‌تر فکرتان را می‌کردید. حال این خطای غفلت در کسب و کار که صاحبان کسب و کار را از پای درآورده و در یک سردرگمی بی‌پایان غرق کرده است. فکر می‌کنم گفتن اندر مضار خطای غفلت تا همین جابس باشد و با این مثال‌هایی که برایتان گفتم حساب کار دستتان آمده باشد و بعید می‌دانم بایادآوری حس ندامت به سراغتان نیامده باشد. بگذریم!

اما خطای غفلت از کجانشی می‌شود؟ جواب آن خیلی ساده است از بی‌نظمی! همین الان بلند شوید و یک نگاه از بالا به کسب و کار و زندگی خود بیاندازید و ببینید چقدر بی‌نظمی در کار و زندگی شما هست و هر جا که قدم بگذارید اثر آن را می‌بینید؟ اگر جوابتان مثبت است که مطمئن هستم حتماً مثبت است. بیایید بنشینید و یک قلم و کاغذ بردارید و لیستی از بی‌نظمی‌های زندگی خود بنویسید و همین امروز بیفتید به جان این بی‌نظمی‌ها و کم‌کم اثرشان را از زندگی خود محو کنید تا غرامت سنگین خطای غفلت گریبان شما را نگیرد.

زهرا گلیج

شهریور ۱۴۰۱

انگیزه ایجاد کنیم

@elhampeyfoon_official

دکتر الهام پیفون

• لایف & لیدرشپ کوچ و بنیانگذار ویبو

اهداف ما مربوط باشد انگیزه خواهیم داشت. پس مرحله اول تعیین اولویت‌های اصلی است. اولویت‌های ما پاسخ به سوالاتی این چنین است: در طول روز به چه موضوعاتی فکر می‌کنیم؟ بیشترین پول خود را صرف خرید چه چیزهایی می‌کنیم؟ با دوستانمان راجع به چه چیزهایی صحبت می‌کنیم؟ دوست داریم بیشتر راجع به چه چیزهایی اطلاعات کسب کنیم؟ اگر اهداف ما با پاسخ‌هایی که به این سوالات می‌دهیم هم‌سانی نداشته باشد حتماً باید روی اهداف و اولویت‌ها کار کنیم. موضوع مهم دیگر این است اگر کاری هست که می‌دانید انجام آن برای رسیدن به اهدافتان ضروری است ولی همچنان انگیزه کافی برای انجام آن را ندارید، لیستی تهیه کنید از منافعی که انجام این کار برای اولویت‌های اصلی‌تان دارند. با این کار به خودتان این اطمینان را می‌دهید که انجام این کار در جهت تحقق یک اولویت اصلی است.

بسیاری از ما هدف گذاری می‌کنیم بی آنکه الویت‌های اصلی زندگی شخصی مان را بشناسیم. بعد هم به مرور انگیزه لازم برای ادامه کار را از دست می‌دهیم. برای همین بسیاری به سمت اهدافشان حرکت می‌کنند و در شروع بسیار با انگیزه و پر انرژی هستند و به مرور زمان خصوصاً با شروع چالش‌ها انگیزه خود را از دست می‌دهند.

مهمترین سوال این است. آیا اولویت‌های اصلی خود را می‌شناسید؟ از کجا مطمئنید که اهدافتان با اولویت‌های اصلی زندگی‌تان همسو است. چاره کار این است: اولویت‌ها و اهداف باید با هم و بسیار شفاف تعیین شوند.

به نظر می‌رسد ما انسان‌ها برای انجام الویت‌های اصلی و ناخودآگاه خود بیشتر اوقات انگیزه داریم در حالی که اگر هدفی صرفاً بر اساس اولویت‌های دیگران و جامعه اطرافمان تعیین شده باشد بعد از مدتی چالش‌های مسیر ما را بی انگیزه خواهد کرد.

اگر اولویت‌های اصلی خود را بشناسیم و بر اساس آنها هدف گذاری کنیم برای هر آنچه به اولویت‌ها و





با کسب و کار بانوان عضو ویبو آشنا شوید

در این چند صفحه برخی از اعضای ویبو، مطالبی را در زمینه فعالیت خود با شما تسهیم میشوند مطالبی که گویای توانمندی و علاقمندی آنها به رشته تخصصی آنهاست.

در این شماره با **خانم فرشته بنی عامریان** یک بانوی بازرگان و کارآفرین به گفتگو نشستیم.

خانم پریا ترابی مدرس عزت نفس است و به توسعه کسب و کارها کمک میکند او در این شماره نیز درباره عزت نفس نوشته است.

خانم منیژه حاتمی روانشناس است و در این شماره درباره تفاوت‌های مردان و زنان مطلبی آماده کرده است.

خانم سعیده سجاد کارآفرین است و در رشته کارآفرینی درس خوانده او DBA دارد. مقاله او ترجمه و تلخیص یک مقاله انگلیسی است که درباره نقشه دستیابی به آرزوهای شغلی است.

خانم آماندا حسنی مشاور کسب و کار است در این شماره درباره زنان شاغل نوشته است.



زنان و مادران کارآفرین

خانم منیژه حاتمی

روانشناس

شاید فکر کنید مغز یک زن چه فرقی با مغز یک مرد دارد؟ فقط ۱۰ درصد از نظر ظاهری بزرگتر است. مغز مردان بطور متوسط ۱۰ درصد جثه بزرگتری دارند و هیچ ربطی به هوش آنها ندارد.

حالا می‌رسیم به عملکرد مغز زن. مغز زن در دو زمینه با مغز مرد متفاوت است ریتم و ترس دانستن اهمیت این دو تفاوت مهم است برای اینکه به طور مناسب زنان را بشناسیم و درک کنیم. همه پستان‌داران ریتمیک هستند مثل ریتم تنفس یا ریتم‌های دیگر، اما زنها از نظر ریتم پیچیده‌تر از مردها هستند. چون سطح هورمون در آنها در طول سیکل قاعدگی هر ماه بالا و پایین می‌آید. هورمون‌های سه‌گانه زنان استروژن پروژسترون و تستسترون در روزانه‌های یک زن دخیل‌اند.



«آیا تعریف مشخصی از یک زن موفق وجود دارد؟»

هر فردی تعریفی از موفقیت برای خود طبق تربیت کودکی آموزه‌ها، اتفاقات و الگوهای زندگی‌اش دارد. زنان کارآفرین پشتکار و اشتیاق را در حد بالایی دارند. علاوه بر همسری و مادری توانسته‌اند خدمات بزرگ اجتماعی بازگانی، اقتصادی و مالی داشته باشند. آنها طعم شکست و محدودیت را نیز چشیده‌اند. اما مایوس نشده‌اند. آنان ریسک اقتصادی را با امید بر سودآوری یک کار و کسب رابه جان خریده و با برنامه‌ریزی و نظارت، راه‌اندازی و مدیریت نموده‌اند. از فرصت‌ها بسیار خوب استفاده کرده‌اند و در واقع خودشان هم فرصت آفریده‌اند. ترس و تردیدشان را واقع‌گرایانه دیده‌اند و با مهارت آموزشی امید و پشتکار از آنها عبور کرده‌اند.

«عزت نفس مهمترین عامل پیش‌برنده‌ی آنها»

قدرت سازندگی و رفتن به سمت هدف‌های درست و قابل انجام برایشان پُررنگ است. مهارت‌های ارتباطی را فرا گرفته‌اند. با انگیزه و الهام بخش بوده‌اند. هدف‌مندی، رویاپردازی، برنامه‌ریزی و اشتیاق عشق به کار و نظم و انضباط را سرلوحه وجودشان دارند. آنان مرتب فکر و ذهن و باورهایشان را بررسی می‌کنند تا راه‌های خوب و مناسب را ماندگار و راه‌های نامناسب و بی‌فایده را بهینه سازند و از گزند در جازدن نجات یابند.



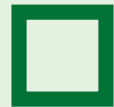
یک راه ساده برای ترسیم نقشه دستیابی به آرزوهای شغلی

◀ نویسنده مارک افرون ۳۰ نوامبر ۲۰۱۸

مترجم: سعیده سجاد

• کارآفرین و دانش آموخته مقطع ارشد کارآفرینی از دانشگاه تهران و دارای مدرک DBA

افراد به سادگی در مورد چگونگی رشد در حرفه خود سر درگم می شوند. حتی موفق ترین شرکت های جهانی در مورد موثرترین گزینه های رشد دچار ابهام هستند. در واقع چالشی که با آن مواجه هستیم این است که شما در حال رقابت با افرادی در صنعت خود هستید که آنها نیز می خواهند بالاترین میزان عملکرد خود را داشته باشند. اگر رشد توانمندی های بیشتری را سریع تر از رقبای داشته باشید، امروز عملکرد بهتری خواهید داشت و در ضمن فرصت هایی نیز برای عملکرد بهتر در آینده به دست خواهید آورد و چرخه ای با قابلیت برتر برقرار خواهد شد.



«رشد و توسعه خود را تسریع کنید»

تحقیقات در مورد چگونگی رشد بیشتر توام با موفقیت حاکی از آن است: توسعه ترکیبی از تجربیات کاری، روابط اجتماعی و آموزش های آکادمیک است که به عنوان مدل ۱۰-۲۰-۷۰ نیز شناخته می شود. نتایج تحقیقات نشان می دهد تقریباً ۷۰ درصد از رشد حرفه ای شما ناشی از تجربیات کاری است، ۲۰ درصد از تعاملات شما با دیگران و ۱۰ درصد از تحصیلات رسمی حاصل می شود.

رشد را به مثابه یک چرخه در نظر بگیرید:

عملکرد موفق، دریافت بازخورد و دوباره عملکرد بهتر از قبل تجربیات، نیروی محرکه تامین انرژی این چرخه رشد است، باید متوجه شوید مهم ترین تجربیات کدامند و در سریع ترین زمان ممکن تعداد زیادی از آنها را کسب کنید. برای شروع این سفر توسعه بایستی در مورد نقطه شروع و مقصد مطلوب با خود صریح و شفاف باشید. شفافیت از حلقه های مفقوده در ترسیم مسیر رشد است. دو عامل کلیدی برای رشد سریع تر عبارتند از:

۱- مشخص کردن "از/به"

۲- دریافت تجربیات و ترسیم نقشه تجربی شخصی

مشخص کردن "از/به"

اگر بخواهید با استفاده از مسیر یاب های اینترنتی رانندگی کنید نرم افزار در مورد دو داده از شما سوال می کند: موقعیت فعلی و مقصد هرچقدر مختصات را دقیق تر وارد کنید، امکان استفاده از سریع ترین مسیر ممکن برای رسیدن به مقصد افزایش می یابد. روند رشد شما نیز بایستی دقیقاً چنین فرایندی را طی کند و به وضوح مشخص کنید امروز کجا قرار گرفته اید و مقصد مطلوب شما کجاست.

یکی از چالش عمده بسیاری از ما توهم درباره مبدأ و مقصد واقعی مان است، چون تصور می کنیم خیلی جلوتر از جایی که هستیم شروع می کنیم و زمانی که هنوز صدها مایل از هدف خود فاصله داریم فکر می کنیم هدف محقق شده است. با کمک چارچوبی "از/به" (from/to) می توانید، به ارزیابی دقیق تری از میزان تحقق هدفتان

دست یابید. در واقع "از/به" شامل دو عبارت کوتاه است - یکی توضیح می دهد که کجا هستید و دیگری مقصد بزرگ بعدی (نه نهایی شما) را توصیف می کند.

برای به دستیابی به یک فرم دقیق "از/به" بایستی ایگو خود را به تنهایی مورد بررسی قرار دهید و از مدیران و همکاران مورد اعتمادتان بخواهید دیدگاه های بی پرده خود را درباره مبدأ و مقصدتان بیان کنند.

مفهوم "از/به" را برایشان توضیح دهید و از آنها درخواست کنید درباره "از/به" شما نظر دهند. به آنها بگویید بی رحمانه در این مورد صادق باشند چون شفافیت آنها به شما اجازه می دهد سریع تر مسیر رشد را طی کنید.

از نظرات آنها برای خلق یک فرم "از/به" استفاده کنید. کدامیک از اظهارات آنها بی پرده تر است و شما را بیشتر ناراحت می کند؟ آیا «به» به اندازه کافی دور از دسترس است تا رسیدن به آن چالشی معنادار باشد؟ به نظر چه کسی اعتماد بیشتری دارید؟ هم اکنون با یک "از/به" شفاف می توانید روی تسریع رشد خود تمرکز کنید.

نقشه تجربه شخصی خود را ایجاد کنید

از آنجایی که نسبت ۱۰-۲۰-۷۰ می گوید که تجربیات به بهترین وجه رشد شما را تسریع می کنند، باید بدانید که کدام تجربیات برای حرفه شما سازنده است و مهمتر از آن، معدود و قدرتمندترین تجربیاتی که می توانند فرم "از/به" را برای شما پر کنند شناسایی کنید. یک نقشه تجربه شخصی که به طور مرتب به روز می شود به در ترسیم مسیر رشد بیشتر به شما کمک می کند.

نقشه رشد شخصی نشان می دهد در طول دو تا پنج سال آینده کدام تجربیات را می خواهید برای رشد حرفه ای خود کسب کنید. این نقشه یک سند برنامه ریزی عملی است که توضیح می دهد چگونه بهترین عملکرد را برای خود ایجاد کنید.

دو نوع تجربه وجود دارد که توسعه شما را تسریع می کند - تجربیات عملکردی و تجربیات مدیریتی.

تجربیات عملکردی به شما کمک می کند تا در انجام امور عملیاتی

اگر چه تجارب عملکردی که برای عملکرد برجسته در حرفه خود به آن نیاز دارید منحصر بفرد هستند لکن تجارب مدیریتی در بین حرفه های مختلف بسیار مشابه هستند. تجارب مدیریتی قابلیت های عمومی را رشد می دهد که برای همه مدیران، صرف نظر از عملکردشان، ارزشمند است. برای سهولت کار، می توانید از این تجربیات هنگام ترسیم نقشه راه خود از تجارب چرخه عمر محصول، یا تجربیات در محیط جغرافیایی متفاوت استفاده کنید.

چهار تا هفت تجربه کاربردی و سه تا چهار تجربه مدیریتی را که فکر می کنید بیشترین سود را برای شما خواهد داشت، انتخاب کنید و آنها را در نقشه تجربه شخصی خود فهرست کنید. نقشه باید متمرکز و واقع بینانه باشد - بطور منظم از یک برگه مرجع برای برنامه ریزی رشد و ارزیابی پیشرفت خود استفاده کنید.

اکنون نقشه تجربه شخصی راهنمایی برای رشد مداوم با عملکرد بالا برای شما محسوب می شود. خلق این نقشه یکی از بهترین سرمایه گذاری های شما در طول زمان خواهد بود. هر زمان شغل یا شرکت را خود را تغییر می دهید و حداقل هر شش ماه یک بار نقشه راه تان را مجدداً مورد بررسی قرار دهید و اطمینان حاصل کنید هنوز کارایی داشته و راهنمایی مفید محسوب می شود.

اگر چه رشد و توسعه سریع تر آسان نیست، اما زمانی که مبدأ، مقصد خود و سریع ترین مسیر تجربه محور بین این دو را مشخص کنید، بسیار ساده تر می شود.

مارک افرون بنیانگذار و رئیس گروه استراتژی استعدادها است که مسئولیت مدیریت مشاوره جهانی، آموزش، جستجوی اجرایی و کسب و کارهای انتشاراتی این شرکت را بر عهده دارد. او به سازمان های برتر جهان در مورد چگونگی ایجاد استعداد های با عملکرد بالا مشاوره می دهد. مارک مجله فصلنامه استعداد را تاسیس و منتشر کرده و نویسنده کتاب ۸ گام تا عملکرد بالا و پرفروش ترین کتاب مدیریت استعداد های یک صفحه ای است. او را در توییتر در @the8steps دنبال کنید.

متبحر شوید، مانند فعالیت های بازاریابی، زنجیره تامین، تحقیق و توسعه. این تجربیات به شما کمک می کنند تا اثبات کنید در کاری که انجام می دهید مهارت بالایی دارید. تجارب مدیریتی به شما کمک می کند اثبات کنید در موقعیت های مختلف چالش برانگیز قادر به واکنش و مدیریت هستید. بطور مثال شما نه تنها یک بازاریاب عالی در یک منطقه بوده اید، بلکه اثبات می کنید که توانایی رهبری یک تیم جدید بازاریابی، در موقعیتی کاملاً متفاوت و در یک جغرافیای جدید را نیز دارید.

هنگامی که با موفقیت این تجربیات چالش برانگیز را کسب کنید به شرکت ثابت می کنید که رهبری همه فن حریف هستید و شایستگی کسب فرصت برای ایفای نقش های بزرگتر و مهمتر را دارید. از این پس شما قادر خواهید بود نقشه تجربیات شخصی خود را خلق کنید:

با کارشناسان رشته خود مصاحبه کنید زیرا:

بهترین ها و باهوش ترین ها در رشته شما کمک می کنند دریابید کدام تجربیات شما را جز ده درصد برتر قرار داده و به یک فرد متخصص تبدیل می کند. با چنین رهبرانی مصاحبه کنید تا بیاموزید، کدام تجربیات منجر به تعالی عملکرد شما می شود. چنین مصاحبه ها و گفتگو هایی ایده های خامی را در راستای خلق یک نقشه تجربه شخصی در اختیار شما قرار می دهد.

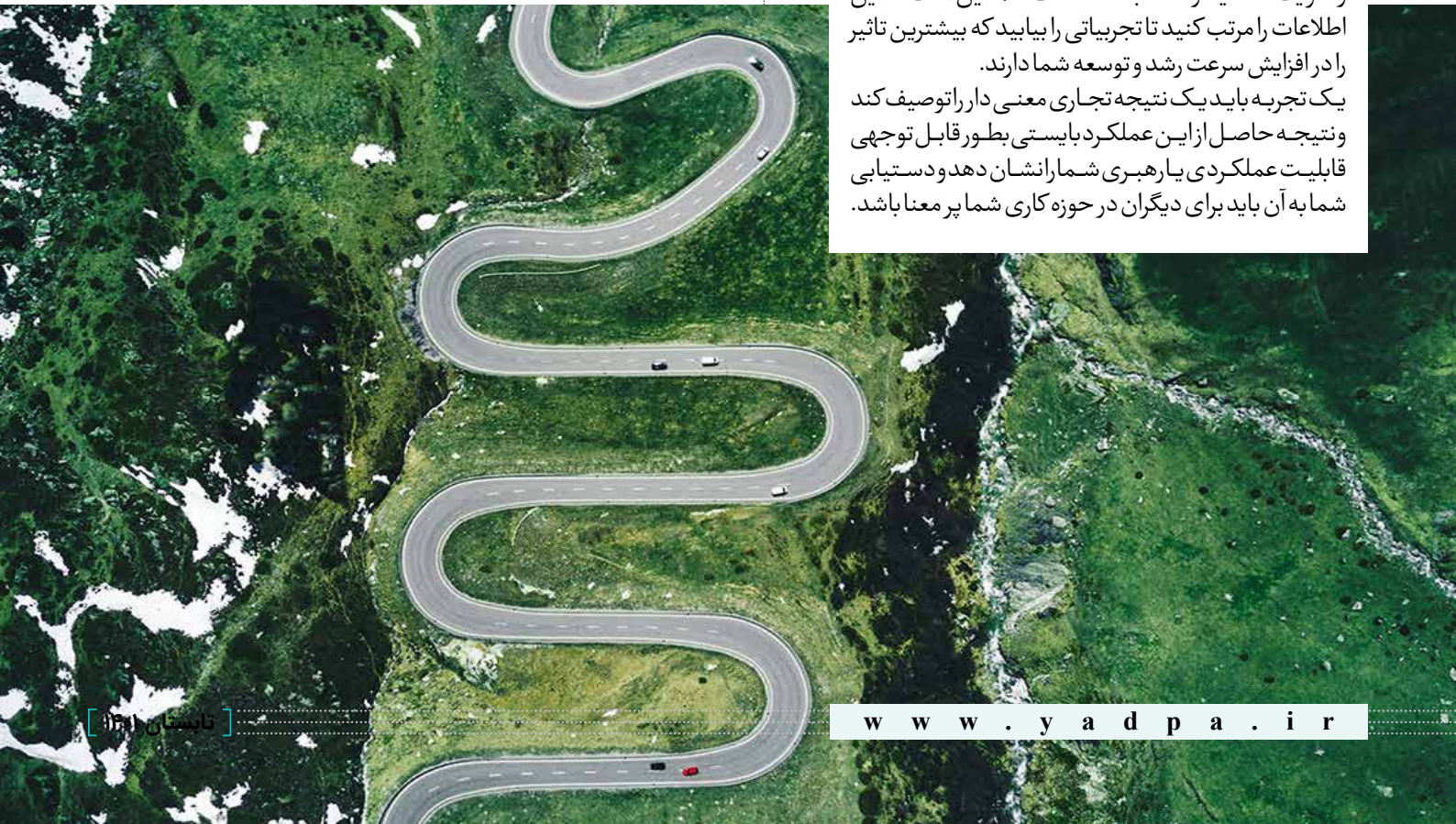
■ کارشناسان داخل و خارج از شرکت را شناسایی کنید.

■ درخواست مصاحبه برایشان ارسال کنید.

■ راجب به بینش و دیدگاه شان سوال کنید.

■ نقشه خود را ترسیم کنید. یادداشت های مصاحبه های خود را مرور کنید و تجربیاتی را که مصاحبه شوندگان شرح داده اند را فهرست کنید. تمام شنیده ها مفید نیستند. برخی از اطلاعات دریافتی از دو مصاحبه شونده ممکن است یکدیگر را تقویت کنند یا در تضاد باشند. هدف شما این است که این اطلاعات را مرتب کنید تا تجربیاتی را بیابید که بیشترین تاثیر را در افزایش سرعت رشد و توسعه شما دارند.

یک تجربه باید یک نتیجه تجاری معنی دار را توصیف کند و نتیجه حاصل از این عملکرد بایستی بطور قابل توجهی قابلیت عملکردی یا رهبری شما را نشان دهد و دستیابی شما به آن باید برای دیگران در حوزه کاری شما پر معنا باشد.



چقدر برای نگهداری کسب و کار و شغل خود هزینه کرده‌اید؟

نوشته: آماندا حسنی

• مشاوره کسب و کار



دنیای امروز برای دست یافتن به رشد اقتصادی و توسعه پایدار نیازمند زنانی مقتدر و ماهر پیر شهامت است. زنانی مبتکر و خلاق و دارای عزت نفس که قرار هست به اقتصاد و پیشرفت خود و جامعه کمک کنند. قطعاً موانع زنان، بسیار بیشتر از مردانی است که در حوزه کسب و کار فعالیت دارند و زنانی که این مسئولیت را بر عهده دارند، می‌بایست برای خود و نسل‌های بعدی برای گذر از موانع هزار بار بیشتر تلاش کنند. حدود نیمی از جمعیت کشورهای را زنان تشکیل می‌دهند با توجه به آمار نرخ مشارکت اقتصادی زنان ۳۵ درصد است! اما چرا با توجه به تحصیلات و مهارت‌های بالا، زنان در جوامع نقش اقتصادی کمتری را به عهده دارند؟ این نوشته سعی در معرفی خلاصه‌ای از علت‌ها و راهکارهایی دارد که در سه بخش فردی خانوادگی و (فرهنگی و اجتماعی) تجمیع شدند.

«موانع فردی:

در بررسی‌هایی که انجام شد بیشترین نگرانی زنان برای ورود به فضای کسب و کار موارد زیر است.

راهکار	مانع‌های احتمالی
آموزش مهارت‌های فردی	ترس از شکست عدم اعتماد به نفس
شرکت در شبکه‌های تخصصی (تشکل‌های اجتماعی و علمی و صنفی)	نداشتن الگوی مناسب
آموزش مهارت‌های فردی	ترس و مقاومت در برابر تغییر
آموزش و مشاوره	نداشتن آموزش کافی

«موانع خانوادگی:

یکی از ریشه‌ای‌ترین مسایل زنان شاغل مربوط با این بخش است که بشدت زمانبر بوده و صبر و تعامل بسیاری را طلب می‌کند.

راهکار	مانع‌های احتمالی
پیدا کردن واقعیت علمی و چانه زنی	باورهای کلیشه‌ای (مذهبی قومی و نژادی)
فهم دقیق مسئله و پذیرش چالش	تربیت خانوادگی
شناسایی ریشه‌ها در خانواده و استفاده از مشاوران و معتمدان	نابرابری جنسیتی
مدیریت زمان / مهارت افزایشی	نگرانی تاهل تعداد فرزندان و سن



« موانع فرهنگی اجتماعی: »

چند دهه حضور چشمگیر زنان در جوامع گرچه با هیاهوی افزایش سهم بازار کار همراه بوده است، اما هنوز این نیمه پنهان جامعه برای دست یافتن به برابری اجتماعی و اقتصادی، راه درازی را از تغییر فرهنگ، قوانین و نظام اجتماعی در پیش دارد. بخشی از این موانع:

راهکار	موانع های احتمالی
آموزش های جدید و مهارت آموزی	نظام آموزشی و تعلیم و تربیت
دانستن قوانین و اصول اجتماعی و پیش بینی راهکار و دریافت مشاوره	ناامنی اجتماعی
برنامه توافق و تعریف دقیق نقش ها. مطالبه گری	فرهنگ مرد سالاری
دانستن قوانین و اصول اجتماعی و پیش بینی راهکار و دریافت مشاوره	دسترسی کمتر به اعتبارات مالی
طراحی برنامه توافق و استفاده از تجربیات شبکه های تخصصی	چالش های دشوار برای به دست آوردن جایگاه اجتماعی
	بالا بردن مهارت ها و دانش
نادیده گرفتن تبلیغات رسانه ای و تمرکز بر اهداف شخصی	تمرکز جامعه به تعریف زن صرفا به عنوان مادر
چانه زنی و تلاش برای گرفتن حقوق	نحوه تقسیم کار نابرابری های آشکار در زمینه فرصت های شغلی
استفاده از پویای های اجتماعی و استفاده از الگوی های اجتماعی	هنجارهای اجتماعی رسمی و غیر رسمی

حال با درک این موانع پیشنهاد می شود ابتدا خودتان را از نظر درونی تقویت کرده و ریسک های زن شاغل را پذیرا باشید. بعد با توجه به استعداد و قابلیت فردی شغلی را انتخاب کنید که حس خوبی به شما می دهد. این گونه شما ده ها قدم از دیگران جلوتر هستید به شغل خود همچون کودکی بنگرید که شما تمام قد مسئول آن هستید. برای رشد آن آموزش ببینید، مهارت کسب کنید. مشاوره بگیرید و گوش به زنگ استفاده از روش ها و منابع جدید برای رشد آن باشید. با تشکلات صنفی خود در ارتباط باشید و قدرت ارتباطات را دست کم نگیرید.

شاه کلید افزایش عزت نفس در خانم‌ها

پریا ترابی

مشاور و مدرس عزت نفس و مدیریت کسب و کار



پریا ترابی هستم مشاور و مدرس عزت نفس و مدیریت کسب و کار هستم و در این شماره از مجله می‌خواهم توجه شما را به مطالبی جلب کنم که روند پیشرفت و رشد عزت نفس و اعتماد به نفس رو تسریع کنید.

برای دیدن مطالب بیشتر و یا مشاوره دقیق تر به پیج اینستاگرامی @pariya.torabi مراجعه کنید و من رادنبال کنید. برای مطالعه و بررسی میزان تأثیرگذاری اعتماد به نفس در زندگی شخصی من و آشنایی دقیق تر با من به شماره قبلی این مجله مراجعه کنید.

شما شده پاک می شود. یکی از عواملی که برای شکل گیری اعتماد به نفس خیلی مهم است توانایی برخورد با چالش هاست.

افرادی که از اعتماد به نفس کمی برخوردار هستند موقع برخورد با چالش شروع به غر زدن و ناشکری بسیار می کنند به قدری خودشان را درگیر افراد مقصر می کنند که بتوانند با مقصر جلوه دادن آن افراد چالش را از سر خود باز کنند. اما فردی که اعتماد به نفس بالایی دارد می داند که اگر برایش چالشی پیش آمده خودش مسئولیت آن چالش را می پذیرد. دوم به جای پیدا کردن مقصر دنبال راه حل جهت رفع آن مسئله می گردد. چون می داند با برطرف کردن موانع و چالش های زندگی اعتماد به نفسش بالاتر می رود و به خودش افتخار می کند از پس آن مسئله برآمده و همان چالش باعث رشدش شده است.

این نکته را در نظر داشته باشید افزایش اعتماد به نفس، روندی تکاملی است که پله پله بالا می رود، نه به یکباره اعتماد به نفسمان بالا برود و فکر کنیم اگر مثلاً مدتی روی خود کار کردیم دیگر کافیسست و تا وقتی زنده ایم اعتماد به نفس بالایی خواهیم داشت. این یک اشتباه رایج در مورد اعتماد بنفوس است چون ما به طور مرتب نیاز داریم روی خود کار کنیم.

یکی از نکات دیگر در مورد اعتماد بنفوس این است افرادی که اعتماد به نفس پایینی دارند، نمی توانند نقطه نظرات خودشان را در جمع بیان کنند در عوض در خلوت خود خوری می کنند که کاش بیان می کردم.

این مدل افراد به دلیل اینکه ترس از قضاوت شدن و ترس از نظر مردم دارند هیچ گاه نظر خود را بیان نمی - کنند و خود

در شماره قبلی به چندی از عوامل تأثیرگذار بر اعتماد به نفس اشاره شد که در ادامه این مقاله به مباحث مهم دیگری اشاره خواهد شد پس با من همراه باشید. در دو سوال اگر بخواهم اعتماد به نفس را معنی کنم اینست: شما ببینید خود را چگونه می بینید؟ چه احساسی نسبت به خود دارید؟ حال که این سوال را از خود پرسیدید زمانش فرا رسیده به دنبال پاسخ آن باشید.

اگر دقت کرده باشید خیلی از افراد در گذشته خود، گیر کرده اند و دائم بخاطر کارهایی که در گذشته انجام دادند خودشان را سرزنش می کنند. همین سرزنش کردن به صورت مکرر باعث این می شود آن فرد برای ادامه مسیر خیلی متزلزل باشد و دائم واگویی های منفی داشته باشد.

همین کار ریشه در ناپدید کردن عزت نفس آن فرد دارد راهکار برای درمان این مسئله بخشش است. در این قسمت بخشش یک مرحله واقعا سخت است و به این راحتی ها با گفتن یک بار بخشیدم صورت نمی گیرد. پس نیاز است وقتی با خود شفاف کردید که در گذشته چه چیزهایی شما را آزرده خاطر کرده و تأثیرات منفی بر شما گذاشته یک برگه بردارید و با خود صحبت کنید و بگویید می دانم به این دلایل آن اتفاق ها افتاد و من می خواهم آگاهانه خود را ببخشم تا رها شوم.

بعد در طول روز دائم با خود تکرار کنید خود را بخشیدم من رها شدم.

و دائم یادآوری کنید خداوند بخشنده و مهربان است و قطعاً تا الان من را بخشیده اگر همین یک مرحله را به درستی انجام دهید، حس های منفی که باعث عدم اعتماد به نفس



کاملاً محترمانه نظر بدهید.
یا نهایت اگر خواستید نکته ای بگویید
حتماً در قالب پیشنهاد های کاملاً محترمانه بیان
کنید نه به صورت امری.

یک نکته بسیار مهم در شناسایی کمبود اعتماد به نفس
مقایسه دائمی خود با دیگران است. یعنی به فرض شما
چیزهایی که دارید یا هستید را نبینید و تمام توجهتان
معطوف به داشته های دیگران باشد و همین کار باعث
می شود شما از یک فرد شاد به فردی پراز کمبود و حال
بد تبدیل شوید.

را پشت دیگران قایم می کنند، اما
افرادی که اعتماد به نفس بالایی دارند
بدون در نظر گرفتن نظرات دیگران نظرات
خود را با صدایی رسا بیان می کنند.

هیچ وقت سعی نکنید دیگران را سرزنش کنید یا به آنها انتقاد
کنید. چون همین سرزنش و انتقاد کردن هم نشانه از کمبود
اعتماد به نفس می باشد. زندگی افراد مربوط به خودشان
هست و شما نباید با سرزنش و انتقاد احساس پوچی به آن
افراد بدهید اما زمانی که از شما نظر خواستند به صورت

گزارش فعالیت شرکت دانش آوران فاتح

مهین فاتحی کهورین هستم در رشته مدیریت دولتی و زبان و ادبیات انگلیسی تحصیل کردم و دانش آموخته MBA از دانشگاه شهید بهشتی و دارای سابقه فعالیت در سمت مدیر فروش در جهاد دانشگاهی علوم پزشکی ایران به مدت ۱۰ سال و در حال حاضر مدیر عامل شرکت دانش آوران فاتح هستم.



www.dafco pave.com

به این دلایل تقاضای استفاده از این نوع آسفالت در اروپا، آمریکا و استرالیا و کانادا و آسیا گسترش پیدا کرد. در آسفالت SMA الیاف سلولزی عامل تثبیت تسلیح و پخش همگن مخلوط و هم چنین جلوگیری از ریزش قیر می باشد. مانزدیک به ۱۵ سال نمایندگی رسمی شرکت CFF از آلمان هستیم CFF شهرتی جهانی در کیفیت و قابل اتکاد تولید انواع فیبرهای سلولزی را دارد. شرکت DAFCO دائمادارکنارمشتریان خود برای تامین اطلاعات فنی و پشتیبانی فنی در حین اجرا هستیم. دلیل انتخاب ما برای نمایندگی شرکت CFF تلاش در جهت بالا بردن کیفیت جاده های کشور عزیزمان بوده است. شرکت به دو بخش تقسیم شده که یک بخش آن واردات الیاف سلولزی به نام Topcel و یک بخش آن واردات فیبرهای خوراکی و مواد غذایی می باشد.

شرکت دانش آوران فاتح (DAFCO) در زمینه واردات مواد اولیه صنعت آسفالت و واردات فیبرهای خوراکی و تامین و فروش تجهیزات پزشکی و کمک آموزشی در ایران فعالیت می کند و با بهره گیری از دانش به روز و اتکا بر پرسنل متخصص خود در راستای شناسایی و تامین انتظارات و نیازهای فعلی و آتی بخش صنعت گام بر می دارد. شرکت دانش آوران فاتح با توجه به در اختیار داشتن نمایندگی انحصاری کمپانی CFF آلمان در ایران و آمادگی کارشناسان این شرکت در پشتیبانی فنی قبل و حین و بعد از اجراء در محل و انجام آزمایشات تکمیلی با بالاترین سطح همکاری در خدمت کارفرمایان مشاورین و

درباره ما

شرکت دانش آوران فاتح (DAFCO) هم در زمینه وسایل کمک آموزشی در سطح دانشگاهی و مدارس فعالیت دارد و هم در زمینه تجارت فعالیت های گوناگونی داشته و دارد. از قبیل واردات مواد اولیه غذایی، صادرات فرآورده های نفتی و خصوصاً بایبیش از ۱۵ سال فعالیت در معرفی آسفالت SMA به صورت برگزاری سمینار و نمایشگاه ها در کنار اساتید برجسته در این رشته در اکثر تمامی استان های ایران. همچنین اجرای بسیاری از پروژه های آسفالت SMA در نقاط مختلف کشور مانند استان تهران، اصفهان، اردبیل، گرگان، کرمان و دیگر شرکت ها که لیست پروژه های اجرایی در وب سایت این شرکت موجود می باشد.

در مورد آسفالت SMA بیشتر بدانید!

آسفالت SMA اولین بار در آلمان در سال ۱۹۶۰ طراحی و توسعه یافت. طراحی این نوع آسفالت جهت حل مشکل سایندگی سریع روکش آسفالتی در پیست های اتومبیل رانی در فصل زمستان سبب استفاده از تاپیرهای یخ شکن.

اولین اجرای آسفالت SMA در جاده عمومی در سال ۱۹۶۸ در آلمان اجرا شد. این آسفالت به موجب داشتن مقاومت بالا در دیفورماسیون و بالا بودن طول عمر آسفالت و همچنین هزینه کمتر در نگهداری بسیار مناسب برای جاده های با ترافیک سنگین است.





مجربان محترم خواهد بود. کمپانی CFF یکی از معتبرترین و بزرگترین شرکت‌های تولیدکننده تخصصی فیبرها در صنایع گوناگون از جمله: غذایی، دارویی، رنگ، آسفالت است.

در زمینه راهسازی با تولید فیبرهای مخصوص آسفالتی با سابقه ۳۰ ساله، گستردگی شعب در تمام قاره‌ها و با سهم بالایی از بازار جهان عملاً به مرجعی موثق جهت پختن افزودنی آسفالت و مشاوره فنی اجرای آن بدل شده است. بدیهی است سابقه ۳۰ ساله این مجموعه در حوزه آسفالت، شناسنامه کاری روشن و انجام پروژه‌های کلان و برجسته در سراسر جهان، موید مطالب فوق است.



انجام برخی از اجراهای آسفالت SMA در ایران توسط شرکت دانش‌آوران فاتح:

- مازندران، کیلومتر ۱۰ ساری به قائمشهر
- اردبیل، محور نمین به آستارا ۲۰ کیلومتر
- گلستان، گنبد به مینودشت ۵ کیلومتر
- گلستان، گنبد به مینودشت ۱۵ کیلومتر
- اصفهان، نایین به انارک
- اصفهان، خیابان هزار جریب
- اصفهان، مورچه خورت به میمه
- اصفهان، قروچی به میمه
- بلوارهای سطح شهر شهریار رامی توان اشاره کرد.



اگر همسرم همراه نبود امروز به اینجا نمی رسیدم

◀ مصاحبه با سرکار خانم فرشته بنی عامریان | موسس بازرگانی بنی عامریان

مصاحبه‌گر: زهرا گلیج

متنی که می‌خوانید مصاحبه با یک خانم بازرگان و کارآفرین است که از ۲۴ سالگی فعالیت تجاری خود را در کنار خانه داری و وظایف مادری انجام داد. ایشان علاوه بر فعالیتهای اقتصادی، در حوزه ورزش، هنر و سینما نیز فعالیت می‌کند. دستی در قلم دارد و عضو هیات مدیره انجمنها و اتحادیه‌ها و اتاقهای مشترک بازرگانی است. گفتگو با ایشان را بخوانید.



شروع کردم و شرکت بازرگانی را بنی عامریان در زمینه صادرات میوه و تره بار و خشکبار و واردات مواد غذایی راه انداختم. در اوایل کار ماکارت بازرگانی خیلی مرسوم و نیاز نبود و ما به شیوه بنکداری کار می‌کردیم و با سفر به کشورهای مختلف با شیوه بسته بندی در آن کشورها را از نزدیک می‌دیدیم. بسته بندی‌های آن دوران ابداعی بود. مثلاً آن زمان بسته بندی خاصی را برای هندوانه ابداع کرده بودیم.

این بسته بندی جعبه‌ای بود که ۴ بخش داشت و در هر جعبه ۴ هندوانه تعبیه می‌شد و برای صادرات به کشورهای اروپایی ارسال می‌شد. صادرات به کشورهای عربی حاشیه خلیج فارس فله بود. مثلاً برای ارسال بار به بلاروس کامیون ما ۴ روز در راه بود تا بار را به مقصد برساند.

متعاقباً افزایش قیمت دلار و تمام این اتفاقات اجتماعی و سیاسی را با انعطاف پذیری مدیریت می‌کردیم. سوار موجی بودیم که این موج ما را با تلاطم بالا و پایین می‌کرد و ما چاره‌ای جز استقامت نداشتیم.

در آن دوران یعنی پس از جنگ تحمیلی برای تجارت، ناچار بودیم سفر کنیم. با کمک گرفتن از تجارب بازرگان تجارت توانستیم اوضاع را مدیریت کنیم. با ثبت دفتر در شهر دوی برای نقل و انتقال مالی و انتقال کالا خود را تسهیل کردیم تا تجارت خود را تسهیل کنیم. در آن زمان تایلند و گره از ماته بارو میوه می‌خریدند و ما نیز نوشیدنی آلورا و نوشابه‌های گازدار را از آن کشورها وارد می‌کردیم. انواع نوشیدنی پالپ دار، آدامس، پاستیل و قهوه وارد کردیم و تعدادی از شرکت‌های داخلی پاستیل

«خانم بنی عامریان خودتان را معرفی کنید و در مورد فعالیت‌ها و کسب و کار خود بگویید.»

فرشته بنی عامریان متولد آذر ماه ۱۳۴۶ هستم. دوران نوجوانی و جوانی در انقلاب، دوران جنگ و دفاع مقدس سپری شد. رشد دوران جنگ از ما افراد دیگری ساخت. خمیرمایه استقامت و مداومتی که درون ما شکل گرفته از آن دوران است. نگاه دوران جنگ و دفاع در یکایک ما رسوخ کرده و ما چون فکر می‌کردیم در شرایطی قرار گرفتیم که جنگ به ما تحمیل شده است پس همه در دفاع سهم داریم و با آن منش بزرگ شدیم. بیکرنگی خاصی بر کشور حاکم بود. شاید اقتصاد مقاومتی امروز، دستاورد آن دوران است.

اوایل دوران دبیرستان ازدواج کردم. ازدواج من مقارن با زمان جنگ بود و با شرایط آن دوران هم خوانی داشت و با توقع پایین بود. ازدواج با کمترین توقع و تنها با یک تعهد برای ادامه تحصیل صورت گرفت. پس از تولد اولین فرزند در سن هفده سالگی، ادامه تحصیل را شروع کردم و پس از درس خواندن در دوران شبانه دیپلم گرفتم و بعد وارد دانشگاه شدم. از اوایل دوران دبیرستان فعالیت ورزشی خود را در رشته دوچرخه سواری و بعد در رشته بدنیتون و والیبال آغاز کردم.

با توجه به علاقه و تبحر در رشته والیبال پس از گذراندن دوره‌های آموزشی تخصصی فدراسیون موفق به کسب مدارج مختلف داوری و مربیگری والیبال از سوی فدراسیون شدم. در همان دوران همزمان ابتدا در رشته مترجمی زبان انگلیسی و سپس در رشته مدیریت بازرگانی در دانشگاه تحصیل کردم. از سن ۲۴ سالگی فعالیت حرفه‌ای خود را در کسب و کار





مدرسه بودم. در دوران تحصیل یک نمایشنامه را همزمان در چند نقش اجرا کردم. این نمایش ده روزه طول انجامید و در چند مدرسه اجرا شد. به تازگی چند فیلم را تهیه کردم و در آینده نزدیک اکران خواهد شد. این کار منجر به ایجاد اشتغال و رونق فعالیت هنرمندان بازیگر و عوامل تهیه و اجرای فیلم ها شد.

به دلیل تحصیل در طول سال های حرفه ای و کاری، بیشتر کارهای نوشتاری من به شب ها موکول می شود و این کار عادت کم خوابی را در من بوجود آورده است. نکته مثبت بیداری شبانه، زیاد تر شدن نوشته هایم است. مقالاتی را در حوزه کسب و کار می نویسم و دو کتاب در حوزه کارآفرینی نوشتم ولی هنوز رونمایی نشده است. در حوزه کسب و کار دوره ای را در دانشگاه برکلی آمریکا گذراندم و دانشگاه نیز مدارکی را به زودی در دانشگاه به ما اعطا خواهد کرد. اداره پست جمهوری ایران نیز به دلیل حضور و فعالیت بنده در حوزه کسب و کار تمبر یادبودی را به صورت اختصاصی هدیه دادند.

«یک زن کارآفرین در نقش همسر و مادر چه اقداماتی باید انجام بدهد تا کسب و کارش را زنده نگه دارد؟»

یک خانم شاغل و صاحب کسب و کار در هر شرایطی یک خانم است و چه در نقش دختر خانواده و چه در نقش همسر نقش های زنانه خویش را در خانواده دارد. در مقام مادر، از یک زن شاغل و صاحب کسب و کار توقعات و انتظارات بیشتری می رود. کوچکترین بی مسئولیتی در نقش های خانوادگی و وظایف اجتماعی و حرفه ای زن را دستخوش تهدید و آسیب می کند. تجربه شخصی من هم سویی همسر بود. زنان کارآفرینی که همسران هم سوندارند استرس و فشار مضاعفی

خوبی تولید کردند و رقابت ایجاد شد دیگر آن محصولات را وارد نکردیم.

تجارت با کشورهای کره، ترکیه و تایلند ادامه داشت. کشورهای عربی حوزه خلیج فارس هم از ما خرید می کردند. صداقت و پشتکار و کوشش های سخت ما باعث شده امروز ماناییم. علاوه بر این تجربه رستوران داری را اواخر سال ۸۸ انجام دادم. ایده رستوران داری به دلیل سفرهای زیادی که به کشورهای مختلف داشتم و مشاهده نحوه پذیرایی و رستوران های رستوران ها در آن کشورها مرا به فکر تاسیس رستورانی متفاوت انداخت. این ایده از دوران کودکی در ذهن من وجود داشت.

به این فکر می کردم خوب می شود اگر در رستوران های ایرانی به جای پخت برنج خارجی، گوشت یخی، برنج ایرانی و گوشت تازه و سبزی تازه مصرف شود. این رستوران را به نام بی عامریان ثبت و ایجاد کردم و به مدت ۵ سال فعالیت کرد. تفاوت رستوران ما، سرو متنوع غذاهای سالم بود. مثلاً ماست سرد است آن را به ترکیبات مختلف درست می کردیم.

چند سالی است که فعالیت هنری می کنم. دوستانی را در سینما و تئاتر دارم و همین مصاحبت و هم نشینی زمینه ورود به عرصه هنر را برای من فراهم کرد. در دوران نوجوانی در حوزه تئاتر و اجرا و نگارش نمایش در مدرسه فعال بودم. یکی از پایه گذاران تئاتر در



**از سن ۲۴ سالگی
فعالیت حرفه ای
خود را در کسب و
کار شروع کردم و
شرکت بازرگانی
رابنی عامریان در
زمینه صادرات میوه
وتره بار و خشکبار
و واردات مواد
غذایی راه انداختم**

را در زندگی خانوادگی تجربه می‌کنند و آثار و بازتاب آن استرس و فشار در بیرون نیز هویدا می‌شود. مدیریت خانه و کسب و کار، کارسنگینی است. راهکار آن گذشت و صبر در خانواده و کسب و کار است. مسئولیت‌های خانوادگی، روابط بین فامیل و خانواده را دارید. اگر همسر همراه نبود و نمی‌خواست امروز به اینجا نمی‌رسیدم.

«به نظر شما یک خانم کارآفرین بایک آقای کارآفرین چه تفاوت‌هایی دارد؟»

یک خانم و یک آقای کارآفرین هر روز یک ساعت منزل را ترک می‌کنند. با توجه به اینکه آقا با فراغ بال استراحت کرده است به محل کار خود می‌رود. در حالی که یک خانم با مشغله‌های فکری درون خانه، منزل را ترک می‌کند. علاوه بر مسئولیت‌های داخل خانه باید به فکر مدیریت کسب و کار خود نیز باشد تا در کسب و کارش موفق شود. مسئولیت خانم به مراتب سنگین‌تر است. تصور کنید عصر یک روز، حین بازگشت از محل کار آقای کارآفرین وارد خانه شده و همچنان با فراغ بال به استراحت می‌پردازد. وظایف خانم‌ها در منزل و بیرون خانه بسیار است. اینها امکان ندارد و تحقق‌پذیدانی کند جز با صبوری خانم و همراهی اعضای خانواده بویژه همسر. تقسیم وظایف در خانواده به موفقیت اعضای خانواده کمک می‌کند. در زمانه حاضر آقایان نسبت به وظایف و مسئولیت‌های خویش آگاه و واقف هستند. هر چه مدیریت و هماهنگی بین اعضای خانواده ضعیف‌تر باشد به خانم فشار و استرس زیادی وارد می‌شود و این امر در طولانی مدت ایجاد می‌شود.

«برای خانم‌های خانه‌دار چه توصیه‌ای دارید؟»

برای چنین خانم‌هایی ایجاد کسب و کار خانگی یا ایجاد کسب و کار خارج از محیط منزل، متناسب با پذیرش اعضای خانواده هماهنگی برای ورود به کسب و کار لازم است. هر کسی به میزان پذیرش اعضای خانواده باید کسب و کار خویش را انتخاب و مشخص کند. اگر این کسب و کار خانگی است زمان آزاد و خالی خویش را مشخص کند و آن کسب و کار را راه بندازد. برای چنین فردی دشواری‌هایی وجود دارد چون اعضای خانواده عادت به حضور او در منزل دارند. با شناختی که از خانواده خود دارد با سیاست‌های زنانه کم‌کم این عادت را برای اعضای خانواده ایجاد کند. انجام این کار برای خانم‌ها خیلی مفید است چون می‌توانند از آن در اوقات فراغت خود و برای ایجاد درآمد استفاده کنند.

«آموزش چقدر تاثیر دارد؟»

امروزه باید برای آموزش دادن نوجوانان دختر و پسر اقدام کنیم و آنها را آماده ورود به کسب و کار و نقش‌های خانوادگی کنیم. کسب و کار و خانواده، کسب و کار و ایجاد فرهنگ آن در خانواده مهم است و آموزش بسیار مهم است. به دلیل اینکه دختران و پسرانی که



مدیریت خانه و کسب و کار، کار سنگینی است. راهکار آن گذشت و صبر در خانواده و کسب و کار است. مسئولیت‌های خانوادگی، روابط بین فامیل و خانواده را دارید. اگر همسر همراه نبود و نمی‌خواست امروز به اینجا نمی‌رسیدم



هر کسی به
میزان پذیرش
اعضای خانواده
باید کسب و کار
خوبش را انتخاب و
مشخص کند. اگر
این کسب و کار
خانگی است زمان
آزاد و خالی خویش
را مشخص کند و
آن کسب و کار را
راه بندازد



ایجاد شده به خوبی حفاظت کند و اگر از مدادی استفاده می‌کند در اتاقش یک گلدان گل پرورش دهد. اگر اکسیژن مصرف می‌کنیم با پرورش یک گلدان اکسیژن تولید کنیم. این تفکر باعث می‌شود کودکان مصرف‌گرا نباشند و کودکان قدر داشته‌ها را می‌دانند. قدر تسهیلاتی که پدر و مادر با زحمت و بهای عمرشان فراهم کردند می‌دانند. والدین برای تامین تسهیلات و رفاه فرزندان از جوانی و عمر خود مایه گذاشتند تا فرزندان در بهترین شرایط درس بخوانند و بهترین رفاه را داشته باشند و فرزندان باید بتوانند از این داشته‌ها مراقبت کنند. این کار با شیوه تربیت والدین و آموزش فرزندان و رسانه‌ها ممکن می‌شود. تعریف سواد امروزه استفاده درست از منابع است. صرفاً تحصیل در دانشگاه و مدرک داشتن به معنی با سواد نیست. این تفکر مهم است. کیفیت را جایگزین کمیت کنیم.

برای همسر داری و صبور بودن، گذشت و توجه به اعضای خانواده آموزش می‌بیند. ایجاد این تفکر که اعضای خانواده علاوه بر نقش‌های سنتی می‌توانند نقش‌های اجتماعی و حرفه‌ای داشته باشند و موفق باشند. فرزندان که با این تفکر پرورش پیدا می‌کنند خانواده‌های موفق‌تری را تشکیل می‌دهند. چون پدر و مادر منیت ندارند و ما هستند. زمانی که در خانواده جایفتد فرزندان نیز با این تفکر خانواده تشکیل می‌دهند. آموزش‌های عمومی و توسعه فردی به رشد افراد کمک می‌کند.

«در پایان چه نکته‌ای را برای خوانندگان در نظر دارید؟»

ما مدیران خوبی داریم ولی به آموزش نیاز داریم. باید یاد بگیریم مصرف‌گرا نباشیم. از بچگی کودکان یاد بگیرند فقط مصرف‌گرا نباشیم و از طرفی درست مصرف کنیم. از آنچه

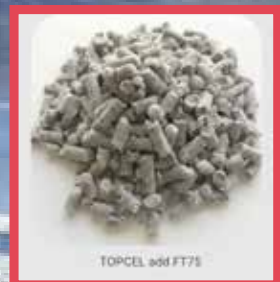


About SMA:

SMA was initially designed and developed by German engineers in the 1960s as the solution to the rapid wear-off problem of the wearing course of car racing tracks in wintertime caused by the use of studded tires. The first SMA placed as a wearing course on a public road was in 1968 in Germany. It provides a deformation-resistant, durable surfacing material, suitable for heavily trafficked roads. SMA has found use in Europe, Australia, the United States, and Canada as a durable asphalt surfacing option for streets and highways. SMA has a high coarse aggregate content that interlocks to form a stone skeleton that resists permanent deformation. The stone skeleton is filled with a mastic of bitumen and filler to which fibers are added to provide adequate stability of bitumen and to prevent drainage of the binder during transport and placement.

Cellulose fiber plays a crucial role as a stabilizer due to the requirement of a higher percentage of bitumen than that of dense grade asphalt.

We the DAFCO, have long been the sole representative of the CFF Co from Germany. CFF are world famous for its supply of high and reliable quality cellulose fibers. We are always available for our respective clients for any technical support that may be needed.



Report of activity: Danesh Avaran Fateh Co (DAFCO)

About Me:

Name: Mahin Fatehi

Company: Danesh Avaran Fateh (DAFCO)

Position: Founder and Managing Director

Education: Highschool Diploma, MBA from Sharif University,

Ongoing Education: English Literature at Open University

Experiences: 15 Years as Marketing Manager at “Danesh Pay Company” subordinate company of “Jahad Daneshgahi” activity field: School and University Educational Aid Materials

About Us:

We, the Danesh Avaran Fateh Co (DAFCO), have been active in various business fields such as importing various food ingredients and exporting petroleum by-products. One business field in particular that we have put years of effort and work into is the introduction of Stone Mastic Asphalt (SMA) in almost all provinces through holding seminars and exhibitions having very respected university scholars and researchers beside us. We have carried out many SMA projects in many parts of the country Such as Tehran, Isfahan, Ardebil, Gorgan, Kerman, Etc. Some of the executed SMA projects by us are listed on our website. (www.dafcopave.com)

21





mistake because we constantly need to work on ourselves

One of the other points is that people who have low self-confidence

They can never express their point of view in public
This type of people never expresses their opinion because they are afraid of being judged by people and they protect themselves behind others.

Never try to blame or criticize others because blaming

and criticizing is also a sign of lack of self-confidence.

People's lives are for themselves and you should not make those people feel empty by blaming and criticizing them, but when you are asked for your opinion, give your opinion in a completely respectful manner.

Or finally, if you want to say something, make sure to express it in the form of completely respectful suggestions, not in the form of orders
A very important point in identifying a lack of self-confidence is the constant comparison of yourself with others, that is, you do not see the things you have or are.

And all your attention is on the possessions of others, and this will cause you to change from a happy person to a person who is full of lack and bad mood.

The key to increasing self-esteem in women



Parya Torabi

Advisor and trainer of self esteem and management of Business

Hello, This is Priya Tarabi, I am a consultant and teacher of self-esteem and business management And in this issue of the magazine, I want to draw your attention to the content that will accelerate the progress and growth of self-esteem and self-confidence.

To see more content or more detailed advice, visit the Instagram page @pariya.torabi and follow me To study and check the influence of self-confidence in my personal life and to know more about me, refer to the previous issue of this magazine.

23

In the previous issue, some factors affecting self-confidence were mentioned, and in the rest of this article, other important topics will be mentioned, so stay with me.

In two questions, if I want to mean self-confidence, it is in the way that you see how you see yourself? How do you feel about yourself?

In two questions, if I want to mean self-confidence, it is in the way that you see how you see yourself? How do you feel about yourself?

They blame themselves for doing this, this repeated blaming makes that person too shaky to continue on the path and constantly have negative expressions, which is the root of destruction.

That person has self-esteem

The solution to solve this problem is forgiveness. In this part, forgiveness is a really difficult step and it cannot be done easily by saying I forgive once, so it is necessary that when you delve into yourself that in What things have hurt you in the past and left negative effects on you? Take a piece of paper and talk to yourself and say that I know that these things happened for these reasons and I want to consciously forgive myself so that I can be freed.

Then, throughout the day, constantly repeat to yourself

that I have forgiven myself, I have been released And always remember that God is forgiving and merciful and has definitely forgiven me so far. If you do this one step correctly, all the negative feelings that caused your lack of self-confidence will be erased.

One of the factors that is very important for the formation of self-confidence is the ability to deal with challenges

People who have little self-confidence start grumbling and ungrateful when faced with a challenge

Many of them involve themselves with the guilty people so much that they can remove the challenge from themselves by making those people guilty, but a person who has high self-confidence knows that if there is a challenge for her(feminine)

He knows that he accepts the responsibility of that challenge. Second, instead of finding the culprit, he looks for a solution to solve that problem, because he knows that by removing the obstacles and challenges in his life, his self-confidence will increase and he is proud of himself that he has overcome that problem. The challenge made you grow

Keep this point in mind, increasing self-confidence is an evolutionary process that makes us rise step by step, not our self-confidence will rise, and think that if we work on ourselves for a while, we will have confidence in ourselves for as long as we live. He had a delusional high self

I would not be here if my husband had not accompanied me

Interview with Mrs. Fereshteh Baniamerian
She is founder of Baniamerian Trading Company

Interviewer: Zahra Golajj

What you read is about a business woman in trading. She has established her company when she had 24 years old. She studied in university and she got married and had a kid. She was growing in war era and after war. She has spirit of consistency and patience from war era. She is an active woman in sport, writing books and articles in business, art, and cinema. Social responsibilities in societies of Chamber of Commerce and Unions are some of her activities until now.



She strongly believes that patience in life is necessary for working women. There is one way to manage duties in life and in the workplace by patience and managing emotions.

We need to produce without consuming any time. If we use a pen, we must grow a flower on the other side of our home. We should learn children's production attitude in society.

Women should regulate their circumstances in home and working. They need to request family members to accompany them. This attitude needs to be educated from childhood.

Identify experts inside and outside your company. Interview the best in your field, not just the best in your company. If you want to be a chief financial officer (CFO), identify five CFOs who you admire or who are well regarded in your industry. If your goal is to be great at early-stage pharma R&D, it's the same process. Find the leaders on the industry "best" lists (best chief marketing officer, chief information officer, etc.), from their articles in trade magazines, on lists of speakers at relevant conferences, or from referrals of leaders in your company. Request an interview. Email each leader, asking for an informal conversation in which they can help someone in their field develop.

Ask for insights. During your call, ask them, "What are the key functional experiences [not necessarily jobs] that you believe will produce the highest-quality [general manager, IT architect, finance director]? Or, "Describe what you would see on the résumé of someone who is outstanding at _____." If you're having trouble getting quality information, ask them about the most valuable experiences they've had in their own careers.

Build your map.

Review your interview notes and list the experiences that your interviewees described. Not everything you heard will be useful; some information will overlap or contradict what another interviewee said. Your goal is to sort through this information to find the few experiences that will most accelerate your career.

An experience should describe a meaningful business outcome — open a new production facility, lead a large team through a business turnaround, or close books for a business unit. It should be a significant building block of your functional or leadership capability; your accomplishment of it should mean something to others in your field.

The functional experiences you need to be a high performer will be unique to your profession, but the management experiences will be very similar across professions. Management experiences grow generic capabilities that are valuable to all managers, no matter their function. For simplicity, you

can use these experiences when you create your map:

Life-cycle experiences: Lead in different parts of your company or product evolution: a turnaround situation, a startup, a steady-state environment, a developing market or a fully mature one.

Managing experiences: Upgrade a poor-quality team, lead a large team, manage a team where you have influence but not authority, lead in a matrixed environment, lead in a highly political environment.

Geographic experiences: Have experiences outside your home geography where the local language is not your native language.

Select four to seven functional experiences and three to four management experiences you believe will benefit you most and list them on your personal experience map. The map should be focused and realistic — a reference sheet that you'll use regularly to plan your growth and assess your progress.

The personal experience map is now your guide to continuously grow your high-performing self. Creating it will be one of your best investments of time. Review the content of your map any time you switch jobs or companies and at least every six months to ensure that it remains a current, helpful guide.

Growing yourself faster isn't easy but it's made far simpler when you're clear about your origin, your destination, and the fastest, experience-driven route between the two.

Marc Effron is the founder and President of the Talent Strategy Group where he leads the firm's global consulting, education, executive search, and publishing businesses.

He advises the world's premier organizations on how to build high performing talent. Marc founded and publishes Talent Quarterly magazine and is the author of the book *8 Steps to High Performance* and the best-selling *One Page Talent Management*. Follow him on Twitter at @the8steps.





and delivers results through a small team.

From a business strategist who can appear aloof and dismissive of those with less intellectual horsepower, to a general manager who aligns and inspires her region through personal connections and demonstrates genuine care for people.

The directness of those statements may surprise you. These from/to statements are real examples from successful executives who made tremendous progress once their needs were made this clear. Both of those leaders are now CEOs — one of a \$10 billion retail chain and another of a specialty eyewear company. To get an accurate from/to, you'll need to check your ego at the door and ask some trusted superiors and colleagues for their extremely candid view of your origin and destination. Introduce the from/to concept to them, send them the from/to examples I gave earlier, and ask them to think about your from/to. Tell them to be brutally honest because their transparency will allow you to grow faster.

Use their input to create your final from/to. Which of their statements seem most direct and make you most uncomfortable? Is the "to" far enough away so that it will be a meaningful challenge to achieve? Whose opinion do you trust the most? With a clear from/to, you can now focus on accelerating your growth.

Create Your Personal Experience Map

Since the 70-20-10 ratio says that experiences best accelerate your development, you'll want to understand which experiences will build your career and, more importantly, the few, most powerful experiences that can close your from/to gap. A regularly updated personal experience map will help you chart your path.

A personal experience map shows which experiences you want to acquire in the next two to five years to grow your career. It's a practical planning document that describes how you will produce the highest-per-

forming you.

There are two types of experiences that will accelerate your development — functional experiences and management experiences. Functional experiences help make you great at something, i.e. marketing, supply chain, R&D. They allow you to prove that you're highly competent at what you do. Management experiences will help you prove that you can perform or manage in a variety of challenging situations. You've not only been a great marketer in one region, but proven that you can lead marketing when you have a new team, in a turnaround situation and in a different geography. When you successfully achieve these challenging experiences, you prove to your company that you're a versatile leader who deserves a chance for larger, more important roles. You can create your personal experience map after you:

Interview experts in your field.

The best and brightest in your field can help you understand which experiences will get you into the top 10% and become an expert. Interview those leaders to learn which experiences will build your functional excellence. The interviews will provide you with the raw material to create your personal experience map.



A Simple Way to Map out Your Career Ambitions

by Marc Effron November 30, 2018

Summary: It's easy to be confused about how to grow in your career. Even the most successful global companies are vague about the most effective development options. So it's up to you to take charge of your own growth. Start by writing your "from/to" statements. These are two brief statements — one describing where you are today and one describing your next big (not your ultimate) destination. Then create a personal experience map. A personal experience map shows which experiences you want to acquire in the next two to five years. Growing yourself faster isn't easy but it's made far simpler when you're clear about your origin, your destination, and the fastest, experience-driven route between the two.

It's easy to be confused about how to grow in your career. My experience with even the most successful global companies is that they're between average and poor at developing future talent. They're often not transparent about your real needs and vague about the most effective development options.

27

The challenge is that you're competing against every individual in your industry who wants to be a high performer. If you grow more capabilities more quickly than they do, you'll perform better today, earn opportunities to perform better in the future, and a virtuous cycle will take hold. Development matters. So how can you chart the shortest, surest path to success?

Grow Yourself Faster

The research is clear about how we grow most successfully: it's a combination of on-the-job, social, and formal learning, also known as the 70-20-10 model. This research-derived mantra says that roughly 70% of your professional growth will come from the work experiences you have, 20% will come from your interactions with others, and 10% will come from formal education. Think of growth as a cycle — successfully perform, get feedback, and perform again even better. Experiences power that growth cycle, so you'll want to understand which experiences matter most and gain as many of them as quickly as possible. To begin, you want to be very clear about your starting point and desired destination on that development journey — an obvious item

that's often missing from a development plan.

Two key steps to grow faster are:

Determine your from/to.

Get the experiences and create a personal experience map.

Determine Your From/To

If you want driving directions from Google Maps, your app asks you for two pieces of information: your current location and your desired location. The more precisely you enter each coordinate, the more likely you'll get where you want to go using the fastest possible route. Your growth process should follow the exact same path, clearly specifying where you are today and your preferred destination.

The challenge for many of us is that we're delusional about our actual origin and destination. We often think we're starting far ahead of where we objectively are and that we've arrived when we're still hundreds of miles from our goal. You can get to a more accurate assessment with a framework that my colleague Jim Shanley calls the "from/to." The from/to is two brief statements — one describing where you are today and one describing your next big (not your ultimate) destination.

Examples of great from/to statements include:

From an individual contributor who adds value through technical expertise and closely follows others' directions, to a people leader who creates a clear strategy



Cultural and social barriers:

For several decades, the significant presence of women in societies has been accompanied by the hype of increasing the share of the labor market. But this hidden half of the society still has a long way to go in order to achieve social and economic equality by changing the culture, laws and social system.

Some of these obstacles:

Possible obstacles	Approach
Education and training system	New training and skill training
Social uncertainty	knowing social rules and principles and predicting solutions and receiving advice
patriarchal culture	A greement plan and precise definition of roles - Demanding
Less access to financial credits	knowing social rules and principles and predicting solutions and receiving advice
Difficult challenges to gain social status	Designing the a greement program and using the experiences of specialized networks Improving skills and knowled ge
The society's focus on defining women only as mothers	Ignoring media advertisements and focusing on personal goals
How to divide the work of the obvious inequalities in the field of job opportunities	Bargaining and trying to get paid
Formal and informal social norms	Using social surveys and using social models

Now, by understanding these obstacles, it is suggested to first strengthen yourself internally and accept the risks of a working woman, then choose a job that gives you a good feeling based on your talent and individual ability, so you are dozens of steps ahead of others.

Look at your job as a child, for which you are fully responsible. Get training, acquire skills, get advice, and listen to the call to use new methods and resources for its growth. Stay in touch with your trade unions and use the power of communication. Do not underestimate.

How much have you spent on maintaining your business and career?



Amanda Hasani

Business Advisor

In order to achieve economic growth and sustainable development, today's world needs powerful, skilled and courageous women. Innovative and creative women with self-esteem who are supposed to contribute to the economy and progress of themselves and society. Certainly, the obstacles of women are much more than men who are active in the field of business, and those who are responsible for this, must work a thousand times harder for themselves and the next generations to overcome the obstacles.

About half of the country's population is made up of women, according to statistics, the economic participation rate of women is 35%! But why, considering their education and high skills, women have a lesser economic role in society.

This research tries to introduce a summary of causes and solutions that were collected in three individual, family and (cultural and social) sections..

Individual barriers

In the surveys that were conducted, women's biggest concern for entering the business environment is the following:

Possible obstacles	Approach
fear of failure lack of confidence	Individual skills training
Not having the right role model	Participation in specialized networks) social, scientific and trade groups
Fear and resistance to change	Individual skills training
Not having enough training	Education and consultation

Family barriers:

One of the most fundamental issues of working women is related to this sector. which is very time-consuming and requires a lot of patience and interaction.

Possible obstacles	Approach
Family training	Scientific fact finding and bargaining
Gender inequality	Accurate understanding of the problem and acceptance of the challenge
The concern of their age for marriage and the number of children	time management/skill enhancement
Stereotypes (religious, Family education)	Identifying roots in the family and using advisors and confidants



Meet the business of women in WIBO (women in business online)

In these pages some of members of WIBO, share articles in their activities. The articles show their potentials and passion of specialized field of activity. In this Journal has been interview with a member of WIBO.

In this number we talked with **Mrs. Fereshteh Baniamerian**. She is business woman and entrepreneur.

Ms. Parya Torabi is trainer of self-esteem. She helps developing businesses. She has written about Self-esteem.

Mrs. Manije Hatami is Psychologist. She writes about difference of men and women.

Ms. Saeedeh Sajjad is entrepreneur. She has translated an article A Simple Way to Map Out Your Career Ambitions.

Ms. Amanda Hasani is a business consultant she writes an article about working woman.

طراحی سایت و اپلیکیشن

وب سامانه

سایت های آماده و اختصاصی

راه اندازی صفحات وب / شبکه های اجتماعی / سئو سایت
اپلیکیشن / تولید محتوا / فیلمبرداری و عکاسی



تهران - بلوار فردوس
کوچه ابراهیمی

websamane.com



۰۲۱۴۴۰۲۳۰۰۱



۰۲۱۴۴۰۲۳۰۰۲

Chief-in-editor

Heavy compensation of neglect error

Zahra Golajj

CEO of Institute for Karafarinan Tossee Hezaare Sevom (IKATES)
@zahra_golajj

Most of us think about big mistakes when we want to think about the mistakes we made in the past, and those mistakes appear before our eyes. We never remember what the small and hidden neglects we have committed over time for any reason will harm us or what damage it will do to us. We don't remember the small neglects that we committed in relationships with family and friends, even our businesses and we thought that nothing was going on together and one day it would do something to us that we don't believe is the same errors as neglect. In my opinion, the damage of these neglects, which are hidden, is so serious and heavy that it is a disaster compared to the big mistakes we always remember!

Yes disaster. Do you want to say some neglect errors maybe this time want to neglect again remember this statement: compensation neglect is heavy and feel a flip. Negligence error is like not paying small bills during the month and storing all kinds of debts at the end of the year. Like filling the memory space of your mobile phone or desktop computer and even your WhatsApp app, and you've received memory error messages many times, but you said I'll do it later. Not knowing that one day the phone will be regimented and WhatsApp will be erased and you will have no backup of it and will lose all your data with this negligence error. And then we said to ourselves, "I wish I had stored some of the information and thousands of others." Dama, you know and I that these I wish it had no effect, other information was lost and no matter how important and expensive it was, you should have thought of it beforehand. Now it's the neglect error in the business that has knocked down business owners and drowned in an endless confusion. But where does the negligence error come from? The answer is very simple from irregularities! Get up right now and take a look at your business and your life from above and see how much chaos there is in your work and life, and wherever you step, you see the effect? If your answer is yes, I'm sure it's definitely positive. Let's sit down and take a pen and paper and write down a list of the irregularities of your life and fall into the lives of these irregularities today and gradually wipe their work out of your life so that heavy compensation does not catch your negligence error.

Zahra Golajj
September 2022



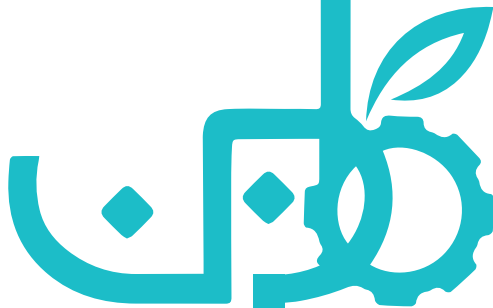


Table of content

- Heavy compensation of neglect error \ 32
- ▶ Meet the business of women in WIBO \ 30
- ▶ How much have you spent on maintaining your business and career? \ 29
- ▶ A Simple Way to Map out Your Career Ambitions \ 27
- ▶ I would not be here if my husband had not accompanied me \ 24
- ▶ The key to increasing self-esteem in women \ 23
- ▶ Report of activity: Danesh Averan Fateh Co (DAFCO) \ 21

Journal of Entrepreneurship & Social Business Quarterly Summer 2022, No 7, Vo2

- Copyright holder & director-in-charge: **Zahra Golaj**
- Editorial Board: **Elham Peyfoon Ph.D., Zahra Golaj**
- Editor-in-chief: **Zahra Golaj**
- Designer: **Davood Ahmadi**
- Digital Print: **Iran Kohan**
- Website: **www.sbconf.ir**
- Email: **wibo.journal@gmail.com**
- Email of editor-in-chief: **zahragoleij@gmail.com**
- The articles printed in this Journal do not reflect the views and opinion of publisher.
- References are allowed provided that the source is quoted.
- For information on the conditions for inserting advertisements and reporting advertisements and subscribing to the Journal, contact the Journal's email.
- 📍 Address: **Tehran, Iran. 1371899315**
- ☎ Tel: **09919730934**

Introducing IKATES:



First of 2021, IKATES earned representative of we are WIBO (women in business online). Institute for Karafarinan Tossee Hezare Sevom (IKATES) established December of 2011 in Tehran city and has hold trading workshops, starting business courses, visit factory in entrepreneurship, international workshop in Georgia by subject foreign trading, entrepreneurship sessions with entrepreneurs and business people. IKATES also has been two workshops in Social business for women in specific diseases with Alzheimers and osteoporosis and international start-up event Climathon in Tehran city 2018-2019. Companies would be able to request for training and empowering their employees in human resources and managing courses, online workshops and webinars in IKATES team in their companies. We also would like to invite self-employed women, women entrepreneurs and business women in small scale or medium size to join us in WIBO. Women would like to join WIBO email us to send membership form for them.

You can contact us with:

Websites: **www.sbconf.ir, www.yadpa.ir**
Email: **sebidcenter@gmail.com**
Whats app business: **0098991973934**
Instagram: **hezaaresevom**

Printing, duplicating and selling the electronic version of the magazine is prosecuted.

Use of the contents of the magazine is subject to written permission and is otherwise prosecuted.

کھانباشی

عماران خیلان ہاشمی کوٹہ لالہ

@khanbashi_restaurant

☎ ۰۹۱۲۱۳۴۹۶۱۲

رستوران کھانباشی

اولین رستوران ماڈرن ڈائنی و سٹران

تفاوت مزہ و طعم را با ما تجربه کنید





Tokyo in 60 days

Lessons from a successful and advanced Japan from the perspective of an entrepreneurship researcher

Writer: Zahra Golaj



توکیو در ۶۰ روز تجربه خانم **زهرا گلج** از سفر مطالعاتی و تحقیقاتی کارآفرینی به ژاپن است که در ۲۴۸ صفحه به چاپ رسیده است.

برای تهیه نسخه ایبوک کتاب به سایت طاقچه و کتابراه مراجعه کنید و برای تهیه نسخه اصلی کتاب به شماره ۰۰۹۸۹۹۱۹۷۳۰۹۳۴ کتاب را سفارش دهید.