

داستان زندگی بانوی کارآفرین و مهرآفرین



ریسک شش میلیاردی با ششصد هزار تومان

وقتی بچه بودم، مادر بزرگم قهرمانم بود چون یک زن مقتدر بود و در همه چیز پیروز بیرون می‌آمد. مادرم چنین حالتی را نداشت و بیشتر مطیع بود و سعی می‌کرد رضایت همه را جلب کند. من این اقتدار مادر بزرگ را دوست داشتم.

ریسک شش میلیاردی با ششصد هزار تومان

وقتی بچه بودم، مادر بزرگم قهرمانم بود چون یک زن مقتدر بود و در همه چیز پیروز بیرون می‌آمد. مادرم چنین حالتی را نداشت و بیشتر مطیع بود و سعی می‌کرد رضایت همه را جلب کند. من این اقتدار مادر بزرگ را دوست داشتم.

البته خودم در کار و زندگی انعطاف‌پذیری زیادی دارم و اتفاقاً بخشی از موفقیت‌هایم را به علت این انعطاف‌پذیری می‌دانم چون وقتی انعطاف‌پذیری یک نفر بالاست می‌تواند با شخصیت‌های مختلف ارتباط خوبی برقرار کند، بنابراین طیف افرادی که می‌شناسد بالا می‌رود در حالی که اگر انعطاف‌پذیری آدم پایین باشد با طیف کمتری از افراد می‌تواند ارتباط برقرار کند. وقتی با فشار زیادی از آدم‌ها ارتباط برقرار می‌کنید، همین آدم‌ها هستند که موجبات موفقیت شما را فراهم می‌کنند. آدمی که به نظر شما خیلی کوچک می‌آید، بعد از دو سال ممکن است به یک انسان مقتدر تبدیل شود و ارتباط با او برای شما یک فرصت باشد. اکثر ما ایرانی‌ها غروری داریم که باعث می‌شود ارتباطات درست انسانی ما خوب شکل نگیرد. من خودم این حالت را ندارم و از انعطاف نتایج خوبی گرفتم. با همه اینها من طرفدار مادر بزرگم بودم که یک زن قدرتمند بود. البته مادر بزرگ هم یک زن مهربان بود با این حال با قدرت زبان و تحلیل، جلوی هر کسی که می‌خواست به او ظلم کند می‌ایستاد. او با قدرت کلمات و بیان این کار را می‌کرد. من از همان کودکی متوجه این خصلت مادر بزرگ شده بودم. از دوران جوانی مادر بزرگ قصه‌هایی هم

تعریف می‌کردند. مادر بزرگ و پدر بزرگم اهل یکی از توابع استان مرکزی بودند. شاه زند. در آن موقع که آنها با هم ازدواج کرده بودند، شاه زند ده کوچکی بود که ارباب داشت و در تمام آن منطقه زبان زد بود که مادر بزرگ چگونه جلوی ارباب می‌ایستاد و با به کارگیری کلمات ارباب را سرچایش می‌نشانند و محدودیت‌ها و موانعی که می‌خواست سر راه مردم درست کند را، به هم می‌ریخت. او برابر با چندین مرد جلوی ارباب می‌ایستاد و آن ارباب خیلی وقت‌ها عقب‌نشینی می‌کرد و زبان به تحسین او می‌گشود. اینها را از زبان دیگران شنیدم. بعد در محل زندگی خودمان در خیابان ایران هم اتفاقاتی افتاد که نشان می‌داد چقدر زن مقتدری است. آنچه می‌دیدم و آنچه شنیده بودم باعث شده بود که مادر بزرگم قهرمان زندگی من باشد.

این قهرمان بعدا بزرگتر هم شد وقتی با آن زبان شیوا برای من قصه و به خصوص قصه‌های شاهنامه را می‌گفت. هسته اصلی درست شدن مهرآفرین هم شاید به همین تفکرات مادر بزرگ و تربیت او مربوط می‌شود. تربیت او باعث شد آدمی ساخته شود که کارهایی بکند که برگرفته از همان تعالیم است. اقتدار مادر بزرگ در دفاع از مظلوم بود و مهرآفرین هم همیشه از مظلوم دفاع می‌کند.

سه بار جهیزه‌ام را بخشیدم

من خیلی زود وارد کار شدم. از همان بچگی سعی می‌کردم درآمد داشته باشم. هر کاری که از دستم برمی‌آمد را انجام می‌دادم. یکی از بستگانم کارخانه سرامیک‌سازی داشت و با سرامیک لوستر و لوازم تزئینی درست می‌کرد. بعضی از کارهای این لوازم تزئینی که شامل آبرنگ و نقاشی کردن بود، باید با دست انجام می‌شد. من از راهنمایی این سرامیک‌ها را به خانه می‌آوردم و آنقدر با دقت و خوب انجام می‌دادم که ایشان خوشش می‌آمد و به همه می‌گفت او از کارگرهای کارخانه‌ام بهتر نقاشی می‌کند. خیلی نیازی به کار کردن نداشتم اما پول درآوردن را دوست داشتم. می‌خواستم پولی داشته باشم که اختیاریش دست خودم باشد و هشتاد درصد از درآمد را هم پس‌انداز می‌کردم.

البته از همان سال‌های قبل از دانشگاه، اگر نیازمندی به من می‌رسید همه پس‌اندازم را به او می‌دادم. قبل از اینکه ازدواج کنم سه بار جهیزه خودم را بخشیدم و این جهیزه‌ای بود که مادرم برایم جمع کرده بود. یک بار هنگام رفتن به دانشگاه، با زنی مواجه شدم که خیلی بی‌حال پشت در خانه‌مان نشسته و سرش را به در حیاط ما تکیه داده بود. یک صورت سوخته داشت که می‌خورد اهل جنوب ایران باشد و علاوه بر این حالت دردمندی داشت. دیدم مثل اینکه پولی یا چیزی را گم کرده و خسته است، دلم سوخت و او را به خانه آوردم و به مادرم سپردم تا من از دانشگاه برگردم. البته آن موقع امنیت مثل الان نبود و می‌شد اعتماد کرد. بعد از آنکه از دانشگاه برگشتم و با ایشان صحبت کردم دیدم چتر باز است و از کیش جنس می‌آورد و می‌فروشد. مثل اینکه جنس‌هایش را از کیش به تهران آورده بود و اینجا جنس‌هایش را دزدیده بودند. از او پرسیدم برای چه کار به این خطرناکی که قاچاق است انجام می‌دهد. فهمیدم او یک شوهر از کار افتاده و چند دختر در خانه دارد و دختر بزرگش چهار سال است که عقد کرده است نمی‌تواند عروسی کند و بچه‌های دیگرش هم نمی‌توانند تحصیل کنند و خلاصه آنکه شرایط مالی خیلی سختی دارند. این خانم اهل شیراز بود. یکی از هم‌دانشگاهی‌هایم که شیرازی بود را فرستادم برود راجع به این خانواده تحقیق کند و اتفاقاً لحظه‌ای که رفته بود دیده بود که آنها روی اجاق‌شان یک قابلمه پر از آب گذاشته‌اند که این آب دارد می‌جوشد و دختر بزرگش گفته بود برای آنکه بچه‌ها خوابشان ببرد این را گذاشته‌ایم و گفته‌ام غذاست و مدام می‌گوییم الان آماده می‌شود تا خوابشان ببرد. من این خانم را چهار پنج روز در خانه خودمان نگه داشتم و بعد که می‌رفت تلفن او را گرفتم و گفتم با دختر و داماد به تهران بیایید. وقتی که آمدند تمام جهیزه خودم را به او دادم و آنها را به بازار بردم و چیزهایی را هم که در جهیزه نداشتم را هم خریدم و همه‌اش یک ماشین خاور شد و این بار را از تهران به شیراز فرستادم. از پس‌انداز خودم به آنها یک مقداری هم پول نقد دادم تا محل خانه‌شان را بهتر کنند.

این یکی از سه باری بود که جهیزه‌ام را بخشیده بودم. اینکه داشته باشی و ببخشی را دوست داشتم و اعتمادی به خداوند داشتم که این اعتماد از همان قصه‌های مادر بزرگ نشأت می‌گرفت. وقتی قصه داود،

سلیمان تا قصه‌های شاهنامه را تعریف می‌کرد، چیزی که برنده نهایی و ایزار قدرت بود، قدرت خداوند بود. وقتی این موضوع را در کودکی برای بچه‌ای که شخصیتش در حال شکل‌گیری است نهادینه کنید، این خصلت دیگر از او جدا نمی‌شود. من نه تنها به خداوند ایمان که به او اعتماد داشتم.

خداوند در قرآن می‌فرماید چه کسی است که مرا قرض نیکو دهد و در ادامه‌اش وعده می‌دهد که آنها که از اموال خودشان انفاق می‌کنند چندین برابرش به آنها بازگردانده می‌شود. خیلی‌ها به این جمله که چند برابرش بازگردانده می‌شود اعتماد نمی‌کنند در حالی که اگر اعتماد کنند، در وعده خداوند خلافت نیست. آنها می‌بخشند، داد و ستدی که می‌توانند با خداوند انجام بدهند را تجربه نمی‌کنند. یادم هست دایی‌ام می‌گفت تو این قدر که می‌بخشی، یک موقع خودت دچار فقر و بدبختی می‌شوی و آن وقت هیچ‌کس به تو نمی‌بخشد. اما در زندگی‌ام بارها و بارها به من ثابت شده که دارایی خداوند آنقدر بی‌نهایت است و آنقدر راه برای کسب درآمد وجود دارد که همیشه می‌توان به آن اعتماد کرد. من به خداوند اعتماد داشتم بنابراین مسیرهای کار کردن هم برایم باز می‌شد.

باید بخواهید تا بدست آورید

مردم موفقیت‌ها را به شانس نسبت می‌دهند در صورتی که مسیری آدم انتخاب می‌کند، ریسک و خطر می‌کند و وارد می‌شود و همچنین اعتماد و اعتقاد به خداوند اهمیت ویژه‌ای دارد. در بحث موفقیت خواستن مهم‌ترین چیز است. خیلی‌ها می‌خواهند عادی زندگی کنند و می‌گویند من اگر ماهی شش‌صد هزار یا یک میلیون تومان بگیرم راضی‌ام، این آدم‌ها همانقدر می‌خواهند و همانقدر هم گیرشان می‌آید ولی بعضی از آدم‌ها می‌خواهند کارآفرین باشند، می‌خواهند هزار تا کارگر داشته باشند. وقتی که آدم می‌خواهد، باید حرکت کنند و شما وقتی حرکت می‌کنید، سر راهتان با آدم‌هایی برخورد می‌کنید که شما را وارد یک مسیرهای جدیدتری می‌کنند. در صورتی که این موضوع برای کسی که ایستاده به وجود نمی‌آید چون او نخواسته است.

وقتی روح بزرگ داشته باشی، قدم‌های بزرگ برمی‌داری

مادربزرگ من یک آدم ادیب بود و ما در خانه‌مان کتاب ادبی زیاد داشتیم. شاهنامه فردوسی، مولانا، سعدی و کتاب‌های دیگر در خانه ما زیاد بود و من از بچگی کتاب خواندن را یاد گرفته بودم و از جمله کتاب‌هایی که خیلی به من کمک کرد، کتاب‌های روان‌شناسی، به خصوص کتاب «به سوی کامیابی» آنتونی رابینز بود. کتاب‌های دیل کارنگی و جوزف مورفی را هم خوانده بودم. دستاورد خواندن این کتاب‌ها این بود که درک کرده بودم خداوند به انسان‌ها قدرت اندیشه عطا کرده است و انسان می‌تواند از این قدرت اندیشه غیرممکن‌ترین چیزها را هم به دست بیاورد. یادم نیست کتاب «غیر ممکن ممکن است» را چه کسی نوشته. در آن کتاب راجع به قدرت انسان نوشته شده است و اکثر اشارات این کتاب‌ها هم به قدرت خداوند است. اینکه خداوند هدیه‌های ارزشمندی را در وجود انسان نهادینه کرده است. این خواندن‌ها و تفکرات باعث شد که من روح بزرگ را شناسایی کنم و هدف‌گذاری‌های بزرگی داشته باشم. وقتی روح بزرگ داشته باشی قدم‌های بزرگ برمی‌داری و هدف‌گذاری‌های بزرگ انجام می‌دهی. هدف‌گذاری‌های بزرگ فکر آدم را وسعت می‌دهد و قدم‌های آدم را محکم‌تر می‌کند. وقتی حس کنید که خداوند یک قدرت بزرگ را در وجودتان قرار داده اعتماد به نفس پیدا می‌کنید. اگر شکست خوردید و نتیجه بد گرفتید هم می‌دانید که باز می‌توانید بلند شوید. من هم هدف‌گذاری‌های بزرگ کردم و وقتی این کار را کردم دیدم به ایزار قدرتمندی به نام پول احتیاج دارم. باید پول را به دست می‌آوردم تا به اهدافم برسم. راه‌های بدست آوردن پول را بررسی کردم و دیدم یکی از این راه‌ها تجارت است.

کارمند موفق بودم اما نمی‌خواستم کارمند باشم

بعد از فارغ‌التحصیلی از دانشگاه به این نتیجه رسیدم که دوست ندارم بروم در یک محیط کارمندی کار کنم چون نمی‌توانم به هدف‌های بزرگم برسم. شرکت تاسیس کردم و با پس‌اندازهایی که جمع‌آوری کرده بودم وارد کار تجارت شدم. بخش‌هایی از این پس‌انداز را بخشیدم و بخشی دیگر از آن هم ماند و باعث شد که خیلی زود یک آپارتمان خریداری کنم. وقتی درسم تمام شد هم‌کلاسی‌هایم به شرکت‌های مختلف

می‌رفتند که کار کنند. آن موقع شرایط کار در یک شرکت خودروسازی برایم فراهم شد. حقوقی که دوستان من مثلا در وزارت بهداشت می‌گرفتند چهل هزار تومان بود و من در این شرکت خودروسازی دویست هزار تومان می‌گرفتم با این حال بعد از دو سال کار کردن دیدم دچار روزمرگی شده‌ام بنابراین تصمیم گرفتم یک شرکت بازرگانی تاسیس و تجارت کنم. خانه خریده بودم و پس‌انداز داشتم و وارد کار شدم اما در عرض چند ماه همه را از دست دادم. از خارج اسباب‌بازی آوردیم و در اینجا نتوانستیم بفروشیم و همه حیف و میل شد و چند بار که این کار را کردم مقروض شدم.

خانواده‌ام، حامی‌ام

خانواده ما یک خانواده سنتی بود اما پدرم فرق می‌کرد. شاید علتش محیطی بود که در بیرون از خانواده در آن قرار گرفته بود. پدرم آن سخت‌گیری که مردان فامیل به صورت معمول داشتند را نداشت. آنها همیشه پدرم را نکوهش و سرزنش می‌کردند که چرا به دخترت اجازه دادی بروی خارج از کشور تجارت کنی. این مایه سرافکنندگی ماست برای چه نگرش داشتی و شوهرش نمی‌دهی. فارغ‌التحصیل شده و بهانه‌ای هم ندارد و فلانی و فلانی و فلانی آمده‌اند خواستگارش چرا به یکی‌شان نمی‌دهی که بروی وارد زندگی شود؟ مگر آدم دختر را در خانه نگه می‌دارد؟ آنها می‌گفتند اما پدرم هیچ وقت گوش نمی‌کرد و هیچ مخالفتی با هیچ کدام از کارهای من نمی‌کرد. خودش یک کارمند عادی بود و از لحاظ مالی نمی‌توانست کمک کند اما از لحاظ روحی و عاطفی کمک بزرگی بود. برادرم هم که یکی دو سال از من بزرگ‌تر است مشکلی با کار کردن من نداشت.

رفتم تا راهی برای خدمت به خلق پیدا کنم

دو بار وارد کار شدم اما موفق نشدم اما حتی در این دو بار که این ماجرا برایم پیش آمد هم ناامید نشدم. البته ممکن است خسته شده باشم اما این خستگی به معنای ناامیدی نبود. حرف و حدیث دیگران هم که زیاد شده بود اما من خوشبختانه آدم سرسختی بودم و این حرف‌ها تلاش مرا بیشتر می‌کرد. هیچ وقت این حرف‌ها باعث نشد درجا بزنم، متوقف شوم و برگردم. آن قدر ادامه دادم که بالاخره موفق شدم. در اوج خستگی ناشی از عدم موفقیت در کارهایم بودم که یکی از دوستانم به سراغم آمد و از من دعوت کرد که به جای شوهرش که نمی‌توانست در سفر مکه همراهش باشد، همراهش بروم. این موضوع نتیجه همان انعطاف است که من در ابتدای حرف‌هایم گفتم. شما اگر انعطاف داشته باشید طیف‌های مختلفی با شما دوست خواهند بود. شاید من اگر این انعطاف را نداشتم، هیچ وقت در کتابخانه با این دوستم دوست نمی‌شدم. در سال‌های بعد از دبیرستان، به کتابخانه‌ای در پارک شکوفه میدان شهدا می‌رفتم و درس می‌خواندم. از رشته‌های مختلف تجربی، انسانی و ریاضی فیزیک برای درس خواندن به آنجا می‌آمدند. ما آنجا با هم دوست شدیم و اصولا این ارتباط دوستی خیلی به درمان خورد چون هر کدام از آنها در یک دانشگاه قبول شدند و بعد از دانشگاه ارتباطمان را نگه داشتیم. این دوست من رفته بود در خودروسازی و هم او باعث شده بود که من، با اینکه رشته‌ام چیز دیگری بود به خودروسازی بروم و در آنجا کار کنم. بعد که از خودروسازی بیرون آمدم و برای خودم کار کردم و آن ماجرا پیش آمد، دوستم زنگ زد و گفت برویم مکه. اول گفتم نه. بعد رفتم، شاید به این خاطر که دنبال آرامش بودم. خیلی به من فشار آمده بود و شاید در آن لحظه خیلی فکر نمی‌کردم که اگر بروم نتیجه خاصی می‌گیرم. بیشتر به این فکر می‌کردم که اگر بروم دو هفته از این هیاهو فاصله می‌گیرم. در محاوره‌ها و گفت‌وگوهایمان شنیده بودم اولین بار که به مکه بروی خداوند حاجت را می‌دهد. من به این مسئله فکر نمی‌کردم. به این فکر می‌کردم که هم آرامش داشته باشم و هم از این فضای هیاهو فاصله بگیرم و با خداوند راحت تر گفت‌وگو کنم. در آن مدت که در مسجدالنبی و مسجدالحرام بودم با تیم همراه با جایی نمی‌رفتم. فقط قرآن و نماز می‌خواندم و از کلام خداوند به خیلی از نکات می‌رسیدم. می‌دیدم که خداوند چقدر در قرآن به خدمت به خلق سفارش کرده. در مورد خیلی از موضوعات حالت نصیحت‌گونه دارد و توصیه کرده و گفته که این برای شما بهتر است، اما وقتی در مورد حق‌الناس صحبت کرده، در آیات بعدی هم‌اشاره وعده آتش جهنم داده است. زمانی که در روز آخر، آخرین گفت‌وگوهایم را با خداوند می‌کردم، به این فکر می‌کردم که چگونه می‌توانم مراتب شکرگذاری‌ام را از خداوند در ازای پاسخ به این حوائج نشان دهم، به این نتیجه رسیدم که راهی را برای خدمت به خلق پیدا کنم. آن موقع به این فکر نمی‌کردم که یک روز می‌توانم یک موسسه بزرگ

بزنم که بتواند در حد ملی فعالیت کند. آن موقع فکر می‌کردم که شاید بتوانم از حدود پنجاه تا صد بچه حمایت کنم.

رفتم پیش بیشترین طلبکارم

سال 81 و دو بود که اوج بدهکاری من بود. حول و حوش سی میلیون تومان بدهکار بودم و این بدهکاری را تا سال هشتاد و سه با خودم کشیده بودم. وقتی از سفر حج برگشتم، از لحاظ قلبی اعتماد به نفس خوبی پیدا کردم و رفتم پیش کسی که از او می‌ترسیدم. شما آدمی را که در دوران گرفتاری روز و شب به شما زنگ می‌زند را دوست ندارید ببینید اما من با حالت اطمینان خاصی خطرش را پذیرفتم و پیش او رفتم. ممکن بود یک مامور بیاورد و همانجا مرا به زندان ببرد. رفتم با ایشان صحبت کردم. مشکل بدهکاری من سه سال طول کشیده بود و شاید خیلی‌ها وقتی در این شرایط قرار بگیرند دست به تخلف بزنند اما من به خدا توکل کردم و صبر کردم. صبر کردم، سعه صدر و امیدوار بودن و تحت هیچ شرایطی تخلف نکردن نتیجه تربیت است.

وقتی دعا می‌کنید، خلوصی لازم دارد که خداوند به آن دعای شما پاسخ بدهد. خلاصه آنکه وقتی از سفر برگشتم، نزد کسی رفتم که بیشترین طلبکاری را از من داشت و خیلی اذیتم کرده بود. برای ایشان شرایطم را توضیح دادم و گفتم الان خیلی محکم‌تر شدم، تلاش می‌کنم و پول شما را تهیه می‌کنم. خیلی عجیب بود که لاشه چکم را به من برگرداند و گفت برو یک سال دیگر بیا پولت را پرداخت کن. بعد از من پرسید الان می‌خواهی چکار کنی؟ گفتم می‌روم فکر می‌کنم. شاید همان کار قبلی‌ام را مجدداً شروع کنم و شاید هم بخواهم یک کار جدید را شروع کنم. گفت دفتر داری؟ گفتم نه. گفت بیا یکی از دفاتری را که من میله و آماده دارم بردار. من رفتم یکی از شیک‌ترین دفاترش را برداشتم و کلیدش را به من داد. یعنی وقتی از دفاترشان بیرون می‌آمدم، لاشه چکم را داشتیم با یک سال فرصت به اضافه کلید دفتری که میله بود و حتی نیاز نبود که من یک مداد بخرم. یک سال هم مهلت داشتیم که در آن دفتر کار کنم و سر یک سال اجاره‌اش و بدهکاری‌اش را یک جا پرداخت کنم.

این آدم، آدم بد اخلاقی بود و با خشونتتی که از ایشان سراغ داشتیم تعجب کردم که در آن لحظه چرا چنین اطمینانی به من کرد. بعضی وقت‌ها آدم‌ها رفتارهایی می‌کنند که شاید دست خودشان نیست. بعد از یک سال که من بدهکاری و اجاره یک سال ایشان را پرداخت کردم دیگر فرصت همکاری مجدد را پیدا نکردیم.

من و همسر هر دو تقریباً مال باخته بودیم

در آن یک سال زندگی آینده‌ام را ساختم. نزد مدیری که می‌شناختم رفتم تا از ایشان یک وام قرض‌الحسنه بگیرم تا حداقل مبلغی را در دست داشته باشم. وقتی به آنجا رفتم یکی از دوستانش مهمانش بود. ما با هم آشنا شدیم و آن مدیر موجبات ازدواج ما را فراهم کرد. همسر هم به نوعی تجربیاتش مثل من بود. او هم در کار تجارت بود ولی دچار مشکل شده بود. هر دو تقریباً مال باخته بودیم با یک سری از تجربیات که قرار شده بود با هم کار کنیم. یک نکته مهم این بود که او نداشته‌های مرا داشت و من هم نداشته‌های او را داشتم. یعنی ما همدیگر را تکمیل می‌کردیم. من پشتکارم خیلی مثال‌زدنی بود ولی پشتکار شوهرم کم بود. او در فن مذاکره قوی بود اما من شاید در این کار به قدرت او نبودم. اینها باعث می‌شد که ما همدیگر را تکمیل کنیم. یکی از درخواست‌هایی که من برای خداوند نوشته بودم همسر خوب و صالح و شایسته بود که او تمام این ویژگی‌ها را داشت. کار ما با هم به نتیجه رسید و ما توانستیم در کار معدن و صادرات و سود سرشاری که از آن به دست آمد و تاسیس موسسه و همه چیز، خدا را شکر موفق باشیم.

شش میلیارد احتیاج داشتیم و ششصد هزار تومان پول

زمانی که با همسر آشنا شدم، به اداره ثبت شرکت‌ها رفتم و مدارک گرفتم و شرکت را ثبت کردیم. من بودم، همسر بود و دو شریک چینی داشتیم. یک شرکت چهار نفره به نام شرکت سپهر آسیا را

تاسیس کردیم که الان دیگر بزرگ شده است. شروع کردیم با چین وارد کسب و کارهای مختلف شدیم و شاید هشت ماه از سال را روی این مطالعات متمرکز شدیم و نتیجه‌ای هم نداشت. البته این بار در کنار همسرم بودم که یک امیدواری و دلگرمی به ما می‌داد و این باعث می‌شد که آن سختی‌ها را راحت‌تر تحمل کنیم. یک روز یک فکس به دفتر ما آمد و از ما درخواست سنگ آهن کردند. ما آن فکس را دور ریختیم. وقتی این ماجرا چند بار اتفاق افتاد بایگانی‌اش کردیم. در این بین به فردی رابطه برنده سنگ آهن داشت و نمی‌توانست آن را بفروشد. همه چیز ردیف شده بود. ما با آن فرد یک رابطه برنده برنده را برقرار کردیم که چندین جلسه طول کشید تا ما طرف مقابل‌مان را متقاعد کنیم که به ما با چک دو ماهه جنس بدهد. پولی که ما لازم داشتیم چهار میلیارد تومان بود این کالا برای آنکه به چین برسد حدود شش میلیارد پول می‌خواست و ما فقط شش صد هزار تومان پول داشتیم. ما با فن مذاکره و چک دادن به پیمانکار، چک دادن به انباردار بندرعباس، LC باز کردن از طریق چین و مراحل دیگر کالا را سالم به چین رساندیم. آنالیزی که با آن قرارداد بسته بودیم شصت و یک درصد بود اما آنجا آنالیز شصت و سه درصد اندازه‌گیری شد و ما مشمول پاداش هم شدیم. یعنی هم سود کار تجاری‌مان را گرفتیم و هم پاداش آن را.

باید طرف مقابلت را متقاعد کنی

ما ریسک بزرگی کردیم و خدا کمک‌مان کرد. خواست خداوند درست اما خود انسان‌ها هم باید ابزار کارشان را فراهم کنند. شما باید بتوانید در طی مذاکره طرف مقابل‌تان را متقاعد کنید که به شما اعتماد کند هر چند که پیشینه شما را هم نمی‌شناسد. ما آن کس را که این سنگ آهن را داشت یک هفته بود که دیده بودیم و این آشنایی یک هفته‌ای منجر به آن ریسک بزرگ شد.

تو اگر بتوانی از الفاظ، عبارات، کلمات و جملاتی استفاده کنی که طرف مقابل‌ات را متقاعد کنی، برده‌ای. طرف مقابل شما ممکن است معدن‌کار خیلی قدرتمندی باشد ولی تاجر قوی‌ای نباشد اما تو تاجر قوی‌ای هستی ولی سرمایه نداری. این همان چیزی است که گفتم: نداشته‌های همدیگر را تکمیل کردن و به یک توافق مشترک رسیدن.

آدم‌ها هم متضادند. شما یک بار به یک آدم تنگ‌نظری برخورد می‌کنید که سر یک میلیون تومان هم نمی‌تواند ریسک کند اما در همین دنیایی که آن آدم دارد زندگی می‌کند، آدم‌هایی هستند که چهار میلیارد برایش پولی نیست. اینکه خداوند آدمی را سر راه‌تان بگذارد که چهار میلیارد تومان ریسک برایش راحت باشد، حکمت دارد. دارایی خداوند خیلی وسیع است و این دارایی دست آدم‌هاست. وقتی شما اهداف‌تان را می‌نویسید، انگار به کائنات دستور می‌دهید. شاید به همین دلیل است که خداوند در قرآن به قلم قسم یاد کرده است.

حالا هفت شرکت هولدینگ مواد معدنی داریم

وقتی از چین برگشتیم، خیلی زود پول همه را دادیم و این باعث اعتبار ما شد. وقتی شما به تعهدات‌تان عمل می‌کنید برایتان اعتبار به همراه می‌آورد و این اعتبار باعث ماندگاری شما در بازار کار می‌شود. وقتی اعتبار دارید، طرف برای بار دوم هم از شما پول نمی‌گیرد و این بار شاید از شما چک هم نگیرد. ما با سود این سفر بدهی‌های شخصی‌مان را هم دادیم و یک چهارمی را هم که برای مهرآفرین در نظر گرفته بودم، کنار گذاشتم و مهرآفرین را تاسیس کردیم. ما در کار معدن ماندیم. ما الان هفت شرکت هولدینگ مواد معدنی داریم که پروانه بهره‌برداری سه معدن را گرفته‌ایم و چهارتای دیگر هم در حال راه‌اندازی است. اینها را استخراج می‌کنیم و بهره‌برداری می‌کنیم و حملش می‌کنیم به بندرعباس و آنجا دیوسازی کنیم و کلیه مراحل را خودمان انجام می‌دهیم. بنابراین شرکت‌های ما بزرگ و پرسنل ما زیاد شده‌اند. الان بالای سیصد نفر در این شرکت‌ها کار می‌کنند و این غیر از کاری است که برای پیمانکاران ایجاد می‌کنیم. الان در روز شاید بالای پنجاه نفر راننده کامیون از یکی از معادن بار حمل می‌کنند و برای آنها کارآفرینی شده است.

باید بتوانم یک همسر و مادر خوب باشم

همسرم از دانشگاه جندی شاپور اهواز لیسانس عمران و فوق لیسانس معماری دارد و من لیسانس مدیریت خدمات بهداشت و فوق لیسانس بازرگانی دارم. من همیشه به همسرم احترام می‌گذارم چون معتقدم باید مواظب غرور مردها بود. من حتی در تخصیص جا، همیشه بهترین جاها را برای همسرم در نظر می‌گیرم. الان از نظر دفتر کار و شکل ظاهری آن، دفتر او از دفتر من خیلی مجهزتر و بزرگتر است خودم خواستم اینطوری باشد. خانم‌های ما باید به این مسئله توجه کنند. ما هر چقدر هم تاجر و مدیر موفقی باشیم، مهم‌ترین نقش ما، نقش حفظ خانواده است. اگر ما نتوانیم نقش یک مادر و همسر خوب را ایفا بکنیم، اگر تمام آن موفقیت‌های تجاری را داشته باشیم، به نظر من افتخاری نیست. وقتی افتخار است که شما در کنار آنها بتوانی یک همسر و مادر خوب باشی. در بحث همسر داری، توجه به غرور مرد خیلی مهم است. خیلی در اطرافم دیده‌ام که زن‌ها تا به یک جایگاهی می‌رسند، مردها را تحقیر می‌کنند. اگر غرور یک مرد را بشکنید بزرگ‌ترین آسیب را به او زده‌اید. مثلاً من خیلی دوست داشتم که امسال اقدام کنم برای کاندیداتوری مجلس. شرایطش را هم داشتم. من در انتخابات هیات نمایندگان اتاق بازرگانی شرکت کردم و موفق شدم وارد اتاق بازرگانی - که پارلمان بخش خصوصی است - بشوم. رای بالا هم آوردم اما در مورد مجلس احساس کردم همسرم راضی نیست. تمام اسباب نمایندگی فراهم بود و خیلی هم دوست داشتم که وارد مجلس شوم و در خصوص حقوق کودکان کار کنم و می‌دانستم هم از دستم برمی‌آید. دوست داشتم نقش موثری در احقاق حق، حقوق زنان و کودکان در ایران داشته باشم. خیلی‌ها از جاهای مهم آمدند به من پیشنهاد دادند که بیاید در لیست ما قرار بگیرید اما من چون دیدم همسرم مخالف است، قبول نکردم. با این حال با ایشان گفت‌وگو و متقاعدش کردم که برای چهار سال دیگر شرکت کنم. برایم خانواده در اولویت بالاتر بود و هست. بارهای دیگر هم اتفاق افتاده که به خاطر خانواده از خواسته‌هایم گذشته‌ام.

زنان در مقایسه با مردان کمی دیرتر به مقصد می‌رسند

من موانع پیش پای کسب و کار زنان را برشمرده‌ام. ما یک سری موانع فرهنگی داریم، مثل برخورد خانواده‌ها با کسب و کار مستقل زنان. در این مقطع شاید همسر من به همین خاطر از رفتن من به مجلس واهمه داشته باشد. من این را درک کردم و از این خواسته‌ام منصرف شدم. با این حال دارم تلاش می‌کنم اطمینانش را جلب کنم که با رفتن من به مجلس اتفاق خاصی برای امنیت خانواده نمی‌افتد.

من همیشه گفته‌ام زنان در مقایسه با مردان کمی دیرتر به مقصد می‌رسند چون شرایط مسابقه زن و مرد یکسان نیست. مردها را با آفرین و ان‌شاء‌الله و ماشاء‌الله بدرقه می‌کنند و زن‌ها را با اما و اگر و چرا. جلوی زن‌ها همیشه موانعی وجود دارد و آنها باید از روی این موانع بپرند تا به آن موفقیت برسند. بنابراین مردها زودتر به نقطه پایان می‌رسند. زن‌ها می‌رسند اما دیرتر و خسته‌تر. بنابراین آن مدال موفقیت باید به گردن خانم‌ها انداخته شود. در اتاق بازرگانی ایران هجده کمیسیون وجود دارد و در هفده کمیسیون مرد رئیس است و تنها من هستم که خانم هستم و رئیس یکی از کمیسیون‌ها هستم. آن هفده نفر هیچ‌کدام با مشکلاتی که من مواجه هستم، مواجه نیستند، چون مردند. به لحاظ فرهنگی مدیریت مرد را بر این کمیسیون‌ها پذیرفته‌اند اما چون اعضای کمیسیون من مدیریت یک زن را نپذیرفته‌اند، در مقابلش مقابله می‌کنند. جلسات من را شروع نشده خراب می‌کنند در صورتی که جلسات کمیسیون‌های دیگر روال عادی و طبیعی خودش را طی می‌کند. مثل بچه‌ی تنبل که می‌خواهد معلمش را اذیت کند، جلوی پوس موز می‌اندازد، همین رفتار را با من می‌کنند. آنهایی که به من رای مخالف دادند، سعی می‌کنند مرا خسته کنند تا پام را روی پوس موز بگذارم و بعد بروم استعفا کنم. حالا اگر من به هدف‌هایی که دارم برسم و مدیرهایی که در کمیسیون‌های دیگر هستند هم برسند، نمی‌شود ما را با هم مقایسه کرد چون زیرپای آنها کسی پوس موز نمی‌اندازد.

بعضی از زن‌ها مشکل رفاه زندگی و بیکاری دارند و من این را در خیلی از خانم‌ها می‌بینم اما اگر سرتان خیلی شلوغ باشد، فرصت فکر کردن به پرده و ماشین و مدل خانه نمی‌کنید و این اهداف، اهداف خیلی

کوچک پیش پا افتاده می‌شوند. آن وقت دنبال هدف‌های بزرگتری هستید که روح‌تان را راضی کند. من هیچ وقت فرصت پرداختن به مسائل مبتلابه بسیاری از خانم‌ها را ندارم. حتی یک وقت‌هایی دلم لک می‌زند که دست بچام را بگیرم و او را به پارک ببرم و او را سوار تاب کنم اما این فرصت هیچ وقت به دست نمی‌آید. به سختی می‌توانم به جلسات مهدکودک که مادرها را دعوت می‌کنند بروم. من یک دختر دارم که چهار ساله است.

مهرآفرین

دریای تجارت تلاطم و توفان و به هم‌ریختگی دارد. اینکه بتوانی از این دریا جان سالم به در ببری، نیازمند امواجی است که افراد نیازمند، در قالب دعا به سمت پرتاب می‌کنند. ما هم خیلی وقت‌ها در شرایط بحران افتادیم، رقم‌های زیادی بدهکار شدیم و معلوم نبود در آینده چه وضعی پیش بیاید، اما شاید دعاهای این بچه‌ها که یک چهارم سود شرکت‌های ما به آنها می‌رسد، به داد ما رسید. ما از همان اول همیشه یک چهارم سود را برای مهرآفرین کنار گذاشته‌ایم.

به خاطر عشقم به خداوند برای اسم‌گذاری روی موسسه خیریه‌ام، دنبال اسمی از اسماء خداوند می‌گشتم و به مهرآفرین رسیدم. خداوند مظهر عشق است و مهر از آن نشأت می‌گیرد و آفریننده مهر خداوند است. ما مهرآفرینی را باید از او یاد بگیریم. وقتی برای ثبت این اسم به اداره ثبت رفتم گفتند باید دوسیلاب دیگر هم به آن اضافه کنید که «پناه عصر» را هم به آن اضافه کردم. فکر می‌کنیم معنی «مهرآفرین پناه عصر» این است: خداوند پناه انسان‌ها در همه دوران‌هاست. امیدوارم خداوند خودش همیشه از این نام و پناهگاه محافظت کند تا همیشه حضور داشته باشد و به انسان‌های نیازمند خدمات‌رسانی کند. طیفش تا زمانی که من هستم ممکن است کودکان بدسرپرست باشد و ان‌شاءاً روزی برسد که ما کودک بدسرپرست نداشته باشیم و این مجموعه بتواند نیاز دیگری از بخشی از جامعه را پاسخ بدهد. به همین خاطر شعار موسسه را گذاشته‌ام «رسیدن به روزی که هیچ یک از انسان‌ها احساس درماندگی و تنهایی نکنند».

الان 4500 نفر تحت‌پوشش این موسسه هستند و خدمات معیشتی از خوراک و پوشاک می‌گیرند و همین‌طور خدمات درمان، خدمات مشاور روانشناسی، مشاور حقوقی و عمده ماموریت ما هم آموزش است. ما همه این کارها را می‌کنیم تا به آموزش برسیم. کوپنی که از خانواده‌ها برای ارائه تسهیلات دریافت می‌کنیم، کارنامه تحصیلی بچه‌هاست. سعی می‌کنیم بعد از دو سال همه مادران را خودگردان و برایشان اشتغال‌زایی کنیم.

الان ما در تهران، استان سیستان و بلوچستان، کرمان، هرمزگان، مرکزی، خراسان جنوبی و تبریز دفتر داریم. ایده‌ام هم این بود که ما وقتی داریم از معادن یک منطقه بهره‌برداری می‌کنیم، قطعاً باید بخشی از منافع آن به مردم منطقه برسد و چه بهتر که نیازمندان آن منطقه برسند. با این تفکر کرمان را انتخاب کردم و بعد در رفت و آمدهایم به بندرعباس متوجه مناطق فقیرنشین آنجا شدم. الان عادت دارم به هر شهری که می‌روم سراغ محله فقیرنشین آن را هم می‌گیرم و به آنجا سرمی‌زنم و انگیزه پیدا می‌کنم که در آنجا ساختمان بسازم و بعد که ساختمان مهرآفرین را ساختم نفراتی را جذب کار می‌کنم.

الان در مهرآفرین پنجاه و دو نفر شاغل هستند که محل تامین حقوق‌شان از محل شرکت بازرگانی است. دویست نفر یاور افتخاری هم داریم که کمک حضوری می‌کنند متخصصات و پرشکانی هستند که تخصص‌شان را در اختیار می‌گذارند و وکلایی که پرونده رایگان وکالتی می‌گیرند.

زمانی که مهرآفرین را تاسیس کردم، یک موسسه بود. تا اواخر سال 87 همه هزینه‌های این موسسه را خودم می‌دادم و یک ریال هم کمک خارجی نداشتم اما در سال 87 که به بحران‌های اقتصادی برخورد کردیم، به این فکر افتادم که این موسسه را به NGO تبدیل کنم چون معتقد بودم معضلات اجتماعی، راه‌حل‌های اجتماعی می‌خواهد. برای درگیر کردن مردم احتیاج به یک چهره آشنا داشتم و این چهره را

باید از هنرپیشه‌های آشنا انتخاب می‌کردم چون مردم نشان داده‌اند آرتیست‌ها را بیشتر از چهره‌های دیگر دوست دارند. از بین چهره‌های هنری، چهره مهربان و مادرانه‌ای که به موضوع ما نزدیک بود، خانم معتمدآریاست. به ایشان پیشنهاد دادم و ایشان پذیرفتند و سفیر شدند که این باعث شد که ما جمع زیادی را به این موسسه اضافه کنیم. همسرم همیشه حمایتگر من بود.

کارآفرین چیزی که نیست را به وجود می‌آورد

وقتی که سیستم درست کرده باشید، احتیاجی نیست که خودتان همیشه حضور داشته باشید چون سیستم کارتان را اداره می‌کنند، مدیران اداره‌کنندگان خوبی برای سیستمی که وجود دارد هستند اما کارآفرین چیزی که نیست را به وجود می‌آورد. شاید یک مدیر نتواند مهرآفرین ایجاد کند. مهرآفرین و سپهر آسیا را کارآفرین به وجود می‌آورد اما ادامه را مدیران می‌توانند اداره کنند.

فاطمه دانشور، متولد سال ۵۳، مدیر عامل و موسس شرکت سپهر آسیا است. او عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران و بنیانگذار مؤسسه نیکوکاری مهرآفرین است.

داستان زندگی و تلاش‌های دانشور می‌تواند برای هر زن ایرانی سرمشق باشد. او زمانی که تنها ۲۷ سال داشت بدون سرمایه مالی زیاد و با پشتکار فراوان، کسب و کار شخصی خودش را شروع کرد. بزرگ‌ترین سرمایه دانشور جسارت و روابط عمومی بالایش بود. او لیسانس مدیریت خدمات بهداشتی دارد و فوق‌لیسانس مدیریت. اما داشتن مدرک فوق‌لیسانس و یک کار تمام وقت در یک شرکت دولتی با تمام مزایای آن آخرین خواسته دانشور نبود. این کارآفرین با بلند پروازی که داشت تصمیم گرفت از کارش در شرکت ایران‌خودرو که خیلی‌ها آرزوی چنین موقعیت شغلی را دارند استعفا دهد که کسب و کار خودش را راه‌اندازی کند این بود که با سرمایه دو سه میلیونی که از چند سال کارمندی جمع کرده بود و با کمک یکی از دوستانش وارد حوزه واردات و صادرات اسباب‌بازی شد. اما در این کار شکست خورد. خودش می‌گوید: «شرایط طوری بود که من ۱۲ طلبکار داشتم که هر روز با من تماس می‌گرفتند و خانواده‌ام از این جریان خبر نداشتند.» در این شرایط دانشور کاملاً اتفاقی و با هزینه یکی از دوستانش راهی سفر حج شد. می‌گوید: «این سفر باعث شد که خدا را نزدیک‌تر از همیشه به خود احساس کنم و روز آخری که قصد برگشت به تهران را داشتیم فهرستی را که ۴۰ خواسته و آرزوی خود را در آن نوشته بودم از خدا خواستم. از این همه خواسته خود در درگاه خداوند شرمند شدم و همان‌جا از او خواستم تا مشکلاتم حل شود و به ازای آن یک چهارم از درآمد خود را صرف امور خیریه کنم. این شد که هسته اولیه موسسه مهرآفرین شکل گرفت.» بعد از این سفر او سراغ یکی از طلبکاران خود که به ظاهر هم آدم خشنی بود می‌رود و در کمال ناباوری می‌بیند که این فرد علاوه بر این که تمام چک‌هایش را پس می‌دهد کلید یک شرکت مبله را هم به او می‌دهد تا هر وقت پول درآورد بدهی خود را پس بدهد.

دانشور بعد از ازدواج با مردی که مانند او در کارش شکست خورده بود، شرکت بازرگانی سپهر آسیا را تاسیس کرد. او و همسرش تمام کالاها را در حوزه واردات و صادرات پوشش می‌دادند. در این باره می‌گوید: «بالاخره توانستم این انگیزه را در همسرم ایجاد کنم که به طور مشترک شرکتی ثبت نموده و کار تجارت انجام دهیم. خودم پیش قدم شدم و یک دفتر مبله در خیابان میرزای شیرازی اجاره کردم و مبلغ ۲۰ میلیون تومان وام گرفتم و با این کار همسرم غافگیر شد. وقتی دید در این کار مصمم هستم موافقت نمود و تصمیم گرفتیم با هم و در کنار هم حرکت کنیم.»

سال ۸۲ و ۸۳ دانشور و همسرش سخت کار می‌کردند آنها ساعت ۸ صبح به شرکت می‌رفتند و تا ۱۱ شب کار می‌کردند. «کارمندان ساعت ۵ تعطیل می‌شدند و ما از ساعت ۵ تا ۱۱ شب جلسات پی‌درپی با افراد خارجی داشتیم.» آنها در مورد موضوعاتی مثل واردات ماشین‌آلات مواد معدنی، نخ و پارچه، پوشاک، ابزار و پراق مطالعه می‌کردند و در نمایشگاه‌های خارجی حاضر می‌شدند و از خطوط تولید کارخانه‌های خارجی بازدید می‌کردند. «دوستان خوب چینی پیدا کردیم، آنها را فعال کردیم. ولی هربار خواستیم در ایران برای هر کدام از این موضوعات قراردادی ببندیم و شروع به فعالیت عملی کنیم با مشکل مواجه می‌شدیم. آن

هم به علت رفتار تجاری غلط ایرانیان بود. مثلاً به دروغ می‌گفتند ما این دستگاه‌ها و یا خط تولید با این مشخصات را می‌خواهیم، قرارداد هم می‌بستند ولی موقع گشایش C/L مشخص می‌شد طرف مقابل فقط قصد گرفتن اطلاعات داشته و دیگر هیچ. ما فقط زمان از دست می‌دادیم. این وضعیت به کرات تکرار می‌شد.»

بعد از دو سال ضرر و زیان، دانشور و همسرش با مطالعه روی اقلام صادراتی متوجه شدند که بحث صادرات مواد معدنی در ایران جای کار دارد. معدن‌داری یکی از مشاغل سخت، پر ریسک و پرهزینه است. آن زمان معدن‌داران با مشکلات تکنیکی زیادی از نظر کیفیت، کمیت و برنامه زمان‌بندی تولید مواجه بودند و با وضعیت تولید آنها نمی‌شد بر روی صادرات آن برنامه‌ریزی کرد. معدن‌داران به دلیل کم سوادی و بومی بودن نمی‌دانستند که برای صادرات طبق قراردادهای بین‌المللی کالا باید با مشخصات قرارداد با تناژ مشخص و در زمان‌بندی منظم تحویل گردد. «مجبور شدیم خود را وارد مباحث تولید کنیم و برنامه تولید، سرمایه‌گذاری مالی و حمل و نقل یکی از این معادن را با توافق معدن دار به عهده گرفتیم موارد فوق پس از ۶ ماه سفر و هزینه کردن به بیابان‌های استان کرمان اتفاق افتاد.»

بالاخره اولین تجربه صادرات شرکت سپهرآسیا دی‌ماه ۱۳۸۴ اتفاق افتاد که بسیار موفق بود و شرکت سپهرآسیا یک شرکت تجاری معدنی شد که تولیدکننده مواد معدنی هم بود. سپهرآسیا در حال حاضر ۳ معدن فعال در استان‌های کرمان، زنجان و سمنان دارد. امتیاز بارز معدن نسبت به کارخانجات صنعتی و کشاورزی می‌تواند این باشد که بیشتر معادن قابل بهره‌برداری در مناطق جنوبی و مرکزی ایران قرار گرفته‌اند که معمولاً به دور از خدمات و نیازهای اولیه واحدهای صنعتی و کشاورزی‌اند مانند آب، برق، گاز و جاده. فعال نمودن این معادن تأثیر به‌سزایی در رفع مشکلات اقتصادی، اجتماعی و حتی امنیتی جمعیت آن منطقه دارد معدن و بهره‌برداری از آن یکی از موارد بارز اشتغالزایی و کارآفرینی در مناطق محروم است. «ما در سه معدن فعال خود که بزرگترین آن در استان کرمان واقع است به‌طور مستقیم ۱۰۰ نفر و غیرمستقیم مانند پیمانکاران تولید، حمل و نقل سیب‌زمینی برای بیش از ۵۰۰ نفر کارآفرینی کرده‌ایم که البته قسمت استخراج، تولید و فرآوری ماده معدنی است و دپارتمان صادرات و بازرگانی شرکت به عنوان یک واحد مجزا ۱۶ نفر نیروی متخصص مشغول به کار هستند.»

دانشور با اولین سود فعالیت‌هایش عهده‌ی را که با خدا بسته بود انجام داد و این‌گونه بود که موسسه مهرآفرین تاسیس شد. مدتی بعد پدر او فوت کرد و دانشور با خرید حق الارث وارثان خانه پدری‌اش را به این کار اختصاص داد. «در مناطق محروم شعبه زدم و همسرم در این راه خیلی به من کمک کرد. شعیاتی در بندرعباس، کرمان، سیرجان، خرم‌آباد، تبریز و مشهد زدیم. مأموریت خودم را در موسسه مهرآفرین به حمایت و توانمندسازی کودکان بد والدین یا بد سرپرست و مادران آنها قرار دادم.»

عوامل موفقیت این کارآفرین از نظر خودش

- 1- اتکاء و توکل بر خدا
- 2- پشتکار و تلاش خستگی‌ناپذیر و هوش همراه با هدفدار بودن و مطالعه قبل از اقدام
- 3- ایجاد انگیزه کار و فعالیت در همسر و همراه نمودن وی با خود و حفظ آرامش در خانواده
- 4- رشته تحصیلی مدیریت بازرگانی و فعال بودن در دوران تحصیل دانشگاهی، همزمان با تحصیل کار می‌کردم و بسیار مطالعات غیردرسی داشتم.
- 5- تجربیات متنوع و بسیار در خصوص تجار