

به نام خدا

هر شخصی به موسسه مراجعه می کند و نیاز به کار داشته باشد، یک بانک اطلاعاتی داریم که به آن برای کار مراجعه می شود. لازم به ذکر است که متقاضیان شغل، فقط برای کار به موسسه مراجعه می کنند و دنبال مواردی مثل بسته های غذایی، سبد ارزاق، کمک هزینه خرید دارو، دریافت وجه نقد و... نیستند. نگاه ما این است که هر کسی که نیازمند کار باشد، ما در این جا آن را اجابت می کنیم.

داستان توانمندسازی از این جا آغاز شد که ما یک دوره تعمیرات تلفن همراه شروع کردیم و برای آن، دنبال متقاضی می گشتیم. در ابتدای امر، با متقاضیان شغل مختلفی در این زمینه صحبت کردیم. دیدیم که استقبال لازم به عمل نمی آید و عملاً داوطلبی وجود ندارد. یا اگر وجود دارد در نیمه راه منصرف می شود. منتها این صبر و پایداری ما در مسیر اشتغال بود که باعث شد بتوانیم نتیجه بگیریم و مسیر خود را پیدا کنیم. خیلی مفتخریم که مسیرمان را هرچند مقداری دیر، ولی پیدا کردیم.

مخاطب ما در ابتدا فقط ایتم بود. ما معتقدیم هر کسی بخواهد کار خیری انجام دهد یا در سطوح بالاتر بخواهد خیریه ای تاسیس کند، در گام اول حتما باید بداند که مخاطبش کیست. یعنی طرز صحبت با ایتم، افراد خیابانی، مستضعف خاص و... متفاوت است و هر کدام، تکنیک خودش را می خواهد. اگر می خواهیم در امور خیر و خدمت رسانی به نتیجه مطلوبی برسیم، به طور واضح و شفاف باید بدانیم که قرار است با چه گروه آسیب دیده ای در اجتماع، کار کنیم. اهمیت تفکیک مخاطبان به این علت است که دانش لازم برای هر طیف از مخاطبان، کاملاً متفاوت است. در سطوح تخصصی اگر به قضیه نگاه کنیم، هر گروه، مطالعات و مقالات لازم به خود را می طلبد.

تخصصی که برای ورود به هر حوزه نیاز است با حوزه‌های دیگر متفاوت است و از همه مهم‌تر این است که هرکدام از این گروه‌ها برای تامین منابع خیریه و خدمت‌رسانی، مستلزم نیکوکار تخصصی خودش می‌باشد. یک نوع نیکوکار هست که هیچ هزینه‌ای برای کار فرهنگی تقبل نمی‌کند. یک نوع نیکوکار هست که فقط بسته غذایی کمک می‌کند. یک نوع نیکوکاران هم هستند که نقش موتور محرک را دارند و کار داوطلبانه از نوع مشاوره انجام می‌دهند. در نتیجه، نیکوکارانی که برای خدمات‌رسانی به ایتم نیاز داریم با نیکوکاران حوزه ازدواج کاملاً متفاوت هستند و این امر برای کلیه حوزه‌ها صدق می‌کند. انتقادی که به بعضی مراکز خیریه وارد است، این است که همه این گروه‌ها را می‌خواهند تحت پوشش قرار دهند و تجربه نشان داده که عملاً موفقیتی حاصل نخواهد شد.

گام دوم این است که خدمات خیریه نباید در همه زمینه‌ها پخش شود. چون اگر خدمات را پخش کنیم و مثلاً ۱۰ مدل خدمت (نظیر جهیزیه، سیسمونی، ازدواج، مشاوره، آموزش و...) ارائه بدهیم، همه این‌ها می‌شود یک بند انگشت و یک سطح وسیعی با عمق یک بند انگشت تشکیل می‌شود و مددجو نیز با این رویه از خدمت‌رسانی نمی‌تواند هیچ کاری از پیش ببرد و پیشرفتی نخواهد کرد. خلاصه صحبت، این است که کار باید تخصصی باشد. از نمونه‌های موفق کار تخصصی در امور خیر می‌توان به خیریه محک اشاره کرد که دایره خدمت‌رسانی خود را فقط به افراد سرطانی محدود کرده و خدمات تخصصی در این زمینه ارائه می‌دهد. ما نیز به دنبال تخصصی کردن خدمات خود در زمینه اشتغال هستیم. اگر خیریه‌ای دایره خدمات خود را به عنوان مثال به دادن سیسمونی یا بسته غذایی یا ایتم و... محدود کند و از پراکنده شدن انواع خدماتش پرهیز کند، به مراتب نتیجه بهتری می‌گیرد تا این‌که در حوزه‌هایی وارد شود که مخلوطی از این‌ها است. لذا به خاطر این‌که ما گیج

نشویم و در معنا و محتوا به مشکل برنخوریم، باید از همان ابتدای فعالیت کاملاً هوشیار عمل کنیم (یک نوع مخاطب، یک نوع فعالیت).

حرکت از روش‌های سنتی به روش‌های مدرن:

حرکت از روش‌های سنتی به روش‌های مدرن

دیدگاه نو	
مدرن 	سنتی 
ماهگیری	دادن ماهی
هدفمند	قرض الحسنه بی هدف
یک خدمت (تخصصی)	همه خدمات
فرآیندهای هوشمند (مکانیزه)	فرآیند سنتی
شفاف‌سازی مالی (مکانیزه)	پیچیدگی‌های مالی
سیستم‌های یکپارچه	سیستم‌های دستی
آموزش‌های هدفمند	آموزش‌های بدون هدف
زندگی در حال	زندگی در گذشته و آینده
انتخابگر	بدون انتخاب
درک کردن، محبت، عشق ورزیدن	تغذیه، کمک مالی

ماهگیری به جای دادن ماهی

ما باید روش‌های سنتی را به روش‌های مدرن سمت و سوق بدهیم. در روش‌های سنتی، خیریه‌ها عادت کرده‌اند که یک لقمه نانی در دهان افراد می‌گذارند و در جهاز هاضمه‌اش می‌آید. متأسفانه این رویه باعث خیانت به مددجو خواهد شد. به‌خاطر این‌که مرض مزمن این‌ها را ترغیب می‌کنند و ریشه همه این‌ها باعث لختی مددجو خواهد شد. خیریه تصور می‌کند با این رویه دارد کار خیری انجام می‌دهد که متعاقباً پاداش اخروی بسیاری کسب می‌کند. در صورتی که واقعا این‌گونه نیست. خیریه دارد تن‌پروری می‌کند. افراد را از مسیر رشد خارج می‌کند و ذهن، فکر و درون‌شان را مختل می‌کند. به عبارتی ما با پیروی از این شیوه داریم ریشه‌های سرطان را در وجودش می‌پرورانیم. باید کاری بکنیم که فعالیت جای تن‌پروری را بگیرد. به‌استثنای آن‌ها که زمینگیر شده باشند و نتوانند روی پای خود بایستند.

قرض الحسنه هدفمند

در حال حاضر ما مشکلات زیادی در حوزه مددکاری داریم. ایجاد اشتغال فوق‌العاده سخت است. شخص، حاضر است با مبلغ اندکی که از خیریه‌ها یا مسجد یا حسینیه یا کمیته امداد و یا جمع‌آوری کمک‌های مردمی دریافت می‌کند، زندگی را سر کند ولی تن به کاری که ما به او معرفی کنیم و چند برابر آن عایدش می‌شود، ندهد. مشکل این‌جاست. خلاصه صحبت ما این است که مددجوها را لخت نکنیم. از آن‌طرف هم دولت‌مندان وعده‌های یارانه‌ای می‌دهند که نشست ایجاد می‌کند. این موضوع در شهرستان‌ها نمود بیشتری خواهد داشت. نباید در این مسیر وارد شد. به زبان ساده، ما دیگر ماهی نمی‌دهیم. ما واقعا ماهیگیری به آن‌ها یاد می‌دهیم. قرض‌الحسنه بی‌هدف نمی‌دهیم. باید بدانیم این هزینه را کجا دارند هزینه می‌کنند. اگر این هزینه را برای

ماشین‌آلات یا مواد اولیه بخواهد، یا بخواهد با آن فعالیت تجاری راه‌اندازی کند، به ما اعلام می‌کند و قرض‌الحسنه هدفمند به او می‌دهیم.

یک خدمت تخصصی به‌جای همه خدمات

از طرفی دیگر، باید شغل را به سمت دانش روز ببریم که مصداق بارز آن در حوزه آی‌تی است. در بالاترین روش‌های آموزشی، الان در دنیا، بهترین زبان‌های کامپیوتری که همه به آن نیاز دارند، جاوا و جاوااسکریپت و پایتون است. اگر یک زبان برنامه‌نویسی یاد بگیرند و روی آن متمرکز شوند، درآمد فوق‌العاده بالایی نصیب‌شان خواهد شد. هیچ تعجیبی هم ندارد. حتما نام بوت‌کمپ به گوش‌تان خورده است. بوت‌کمپ یک اصطلاح آمریکایی است که به عنوان مثال، برای فارغ‌التحصیل نرم‌افزار، می‌آید تمام دانش و محفوظات را کنار گذاشته و فقط یک تخصص بسیار کاربردی را فشرده می‌کند و آن را آموزش می‌دهد. در عرض ۹ ماه، یک شخصی که یک مقدار زمینه‌های ریاضی و زبان خوبی داشته باشد را تبدیل به یک متخصص به عنوان مثال جاوا می‌کند که الان در تمام مجموعه‌ها دارند روی این مقوله کار می‌کنند. ما افراد را به بوت‌کمپ‌ها معرفی می‌کنیم. شخص در منزلش نشسته، می‌تواند معلول جسمانی هم باشد، و بعد از این آموزش، مشغول به کار و درآمدزایی می‌شود. شغل در حوزه آی‌تی، جدا از کارهایی مثل خیاطی یا صنایع دستی است که قبلاً در آن‌ها فعالیت می‌کردیم. باید سراغ کسب و کارهای نو (دیجیتالی) حرکت کنیم. استارت‌آپ‌هایی که بتوانند در آی‌تی حرکت ایجاد کنند، اگر کارشان گرفت، در وضعیت فوق‌العاده خوبی قرار می‌گیرند. لذا قرض‌الحسنه ما در این جا مصرف می‌شود. تمام خدماتی که تشریح شد، تبدیل به یک خدمت می‌شوند. یعنی خیریه‌ها باید تخصصی شوند.

شفاف‌سازی مالی (مکانیزه) به‌جای پیچیدگی‌های مالی

مبحث بعدی، پیچیدگی‌های مالی است. تمام خیریه‌ها باید شفاف بشوند. همه تراکنش‌های مالی باید در سایت خیریه آورده شوند. مشخص شود که خیریه دقیقا چقدر دریافت کرده و چقدر هزینه کرده است. خوشبختانه ما در طی مدت فعالیت خیریه تاکنون از این بابت به هیچ مشکلی برخوردیم.

سیستم‌های یکپارچه به‌جای سیستم‌های دستی

سیستم‌های دستی باید یکپارچه شوند. کلیه سیستم‌های ما در موسسه به‌صورت یکپارچه و آنلاین عمل می‌کنند. بخش‌های مختلف مثل امور مالی، مددکاری، رایانه، جذب منابع، اشتغال و... تماما یکپارچه هستند. به‌گونه‌ای که اگر یک نفر، مقداری کامپیوتر بداند، می‌تواند با دریافت رمز عبور از طرف ما، تمامی گزارش‌های ما را مشاهده کند. چقدر پول داده‌ایم، چقدر پول گرفته‌ایم، در چه پروژه‌هایی تا چه میزان مشارکت داشته‌ایم، چه گزارش‌هایی برای چه مراکزی ارسال کرده‌ایم و... این در صورتی است که ممکن است در خیریه‌ای وارد بشویم و بعد از ساعت‌ها بازدید، هنوز متوجه تمامی فعالیت‌های آنان نشویم که دقیقا دارند چکار می‌کنند.

آموزش‌های هدفمند به‌جای آموزش‌های بدون هدف

افرادی که از انگیزه کافی برخوردار نیستند، وقتی سر کلاس آموزش مهارت می‌نشینند، متاسفانه گاهی به‌قدری کلاس‌های تئوری جذابیت پایینی دارند که شنونده را خسته می‌کند. کلاس باید کارگاهی و به‌صورت پرسش و پاسخ باشد. کلاس باید به‌گونه‌ای باشد که سوال از خود شخص پرسیده شود و خودش دنبال جواب باشد. لازمه این کار این است که سوال از طرف فردی که درون کلاس نشسته است، مطرح شود. نه این‌که مسائل به‌صورت یکطرفه و توسط استاد، حل و فصل شود. مثلا پرسیده شود که مشکل زناشویی شما چیست و به‌جای

طرح مباحث آکادمیک، دنبال حل مساله بگردد. به‌طور خلاصه، یعنی مساله مورد نظر، مساله استاد نباشد و مساله مخاطب باشد. سوال‌ها کارگاهی باشند. وگرنه صحبت‌هایی که یکطرفه باشد، عملاً هیچ تاثیری روی مخاطب ندارد. رویه ما در تمامی کلاس‌های آموزشی به این‌گونه است.

زندگی در حال به‌جای زندگی در گذشته

اکثر خانواده‌های تحت پوشش یا در گذشته زندگی می‌کنند یا در آینده. یا در حال بی‌قراری هستند یا دارند رویا می‌بافند. باید این‌ها را برداریم و به زمان حال بیاوریم و به او بگوئیم که کارکردن در زمان حال چگونه است؟ چقدر حالت را خوب می‌کند؟ وقتی نبش قبر می‌کنی یا بخواهی در آینده سیر کنی، آن‌جا جز سقوط برای تو چیزی نیست. یک نکته‌ای در این رابطه وجود دارد که حائز اهمیت است. در کشور ما متأسفانه وقتی که یک شوهری به هر دلیلی از دست می‌رود، یا فوت می‌کند یا تصادف می‌کند یا طلاق می‌گیرد و... آن زن بیوه با مشکلات عدیده‌ای مواجه می‌شود. ماهیت زن بیوه در کشور ما با بیوه در اروپا و آمریکا کاملاً متفاوت است. بیوه‌ای که در آن‌جا هست، می‌تواند یک زندگی جدیدی را آغاز کند. ولی بیوه‌ای که در این‌جا است، به محض این‌که همسر خود را از دست می‌دهد، اقوام دنبال این هستند که او را صید کنند. (ما در خانواده ایتام در این زمینه تجربه داشته‌ایم) از آن‌طرف، نزدیکان و نوعا همسایگان نیز بلافاصله می‌خواهند او را شکار کنند. خب این زن چکار می‌کند؟ فوق‌العاده افسرده می‌شود. اکثراً افسرده هستند. یا در آینده یا در گذشته زندگی می‌کنند و فوق‌العاده این‌ها دارند رنج می‌برند. یعنی فرهنگ ما به‌گونه‌ای است که دارد این بیوه‌ها را بیچاره می‌کند. این قشر در جامعه، رفتارها و نگاه‌های مزمن دارند. از طرفی، نیازمند رفتارها و کردارهای جنس مخالف نیز هستند که باید آن را سرکوب کنند. همه این موارد دست به دست هم می‌دهند تا هنجارها و آسیب‌های اجتماعی شکل بگیرد. لذا باید روی این افراد تمرکز کرده و حساسیت بیشتری نشان بدهیم.

انتخابگر به جای بدون انتخاب

اکثر مددجوها در مراحل زندگی، کمتر حق انتخاب داشته‌اند. این مطلب حتی برای خود ما نیز صادق است. در انتخاب همسر، انتخاب رشته و تمام کارهایی که کردیم، کمتر شده که حق انتخاب با ما بوده است و برای ما انتخاب کرده‌اند. شاید بهتر باشد بگوییم ما بلد نیستیم انتخاب بکنیم. مخصوصاً خانواده‌های ضعیف بلد نیستند انتخاب بکنند. باید روش‌هایی را اتخاذ کنیم. ما به آن‌هایی که فشل هستند و هیچ فعالیتی نمی‌توانند بکنند، بسته غذایی می‌دهیم. می‌گوییم بسته غذایی می‌خواهی؟ یا بن کارت برای خرید از فروشگاه‌ها می‌خواهی؟ یا پول می‌خواهی؟ که انتخاب کند. می‌گوید من چیزی هم اگر نخوردم، نخوردم ولی اجاره‌ام را باید بدهم. می‌گوییم پول به او بدهید. می‌گوید ما یک سری ابزارها می‌خواهیم خرید بکنیم و روی مان نمی‌شود به شما بگوییم. به او بن کارت می‌دهیم تا اقلام موردنیازش را از سوپرمارکت‌های تعیین شده خریداری کند. حتی در بحث اشتغال هم ما شغل تعیین نمی‌کنیم. ما با عنایت به دانش و تجربه‌مان می‌گوییم تو به درد فلان شغل می‌خوری و نهایتاً خودش هست که انتخاب نهایی را انجام می‌دهد. اگر انتخابگر باشد، می‌تواند روی پای خودش بایستد. اگر انتخابگر نباشد، استعمار می‌شود. اکثر این افراد، وقتی بعد از یک مدت با آن‌ها مصاحبه می‌کنیم، می‌فهمیم چون برای‌شان انتخاب کرده‌اند و انتخاب از جانب خود شخص نبوده، پس اعتماد به نفس ندارد و کسی که اعتماد به نفس ندارد قطعاً نمی‌تواند روی پای خودش بایستد.

آمار موسسه

آمار موسسه شامل ایتم، دیالیزی، زن سالمند، متقاضی شغل و مستضعف می‌باشد.

دیالیزی

دیالیزی‌ها در وضعیت بسیار بدی قرار دارند. دولت نمی‌تواند این‌ها را به‌طور کامل تحت پوشش قرار دهد. تنها توانسته یک تخت به آن‌ها بدهد. این افراد باید سه روز در هفته و هر بار، چهار ساعت در دستگاه بخوابند. وقتی که از زیر دستگاه بیرون می‌آیند، سیاه و کبود هستند. وقتی هم که می‌روند، گیج می‌زنند. تازه فردا یا پس فردای آن روز، مجدداً باید بیایند. باید سه روز در هفته خون‌شان را تصفیه کنند. آن وقت این‌ها به علت فقر اقتصادی‌شان، هزینه رفت و آمد ندارند. در نتیجه، به جای سه روز، دو روز مراجعه می‌کنند و بالطبع، رگ‌های‌شان می‌ترکد و فوق‌العاده زود از دنیا می‌روند. در حاشیه‌های شهر، وقتی با این‌ها برخورد کردیم، در قسمت ایتم، این توجیه را کردیم که این دیالیزی دارد می‌میرد. اکثر این افراد می‌خواهند پیوند انجام دهند. اکثراً هم بچه‌دار هستند.

نیروهای غیر تحت پوشش

به ساده‌ترین وصف ممکن، شخصی می‌آید در را می‌زند و می‌گوید من شغل می‌خواهم. از دانشگاه می‌آید، فوق لیسانس دارد، یا مثلاً از شهرستان آمده و پول ندارد. دو روز در هفته در منزل می‌تواند یک کارهایی انجام دهد که به او کار می‌سپاریم انجام دهد و فقط تقاضا در این افراد، شغل هست و چیز دیگری از ما نمی‌خواهند.

مستضعف خاص

یک روز ما با یک پدیده‌ای برخورد کردیم. یک خانمی بود که گفت می‌خواهم تحت پوشش شما قرار بگیرم. ما همه شرایط را بررسی کردیم و متوجه شدیم این خانم همسر دارد و قاعدتا نمی‌تواند تحت پوشش قرار بگیرد. گفتیم شما شوهر دارید. گفت *خدا مرگ دهد! شوهری که یک تکه گوشت است و گوشه اتاق افتاده، برای من چه شوهری است؟ شما به من سرویس نمی‌دهید چون من شوهر دارم؟ پس دعا کنم شوهرم بمیرد؟ این که شوهرش از بالای بلندی افتاده و فشل است، خب من چکار کنم؟ باید منتظر مردن او باشم تا به من حقوق بدهید؟ این درست است؟ ما خلع سلاح شدیم و در طبقه‌بندی افراد و خانواده‌های تحت پوشش، دسته‌ای به نام مستضعفین خاص نیز در نظر گرفتیم. چون شوهرش هیچ فعالیتی در هیچ زمینه‌ای نمی‌تواند داشته باشد. لذا گاهی اوقات مجبور می‌شویم در این حوزه‌ها ورود که پیدا کردیم، تا آخر ادامه دهیم. یک عده را تحت پوشش گرفتیم. الان همه رفته‌اند. بچه‌ها رفته‌اند و یک پیرزن تنها مانده است. نمی‌توانیم شرعا و اخلاقا این شخص را به حال خود رها کنیم. بیست سال است با ما بزرگ شده، چندبار خانه‌اش رفته‌ایم. حالا بگوییم بیا کار انجام بده؟... نمی‌توانیم. لذا این افراد از قدیم الایام در خانواده بزرگ نورالزهرا (س) پیش ما مانده‌اند. هرکدام از اعضای خانواده، یک مشکل خاص خودش را دارد. لذا تفکیک ما علاوه بر خانواده، بر حسب افراد نیز هست. از طرفی تفکیک افراد از خانواده به دلیل مبحث اشتغال نیز می‌باشد.*

ما به افراد ناتوان که هیچ کاری به صورت بالفعل یا بالقوه نمی‌توانند انجام دهند و زمین گیر هستند، کمکی نمی‌کنیم. تنها در صورتی به او کمک (یا بسته) می‌دهیم که یک تفاهم‌نامه با هم بنویسیم. بگوییم تو که فشل هستی، استحمام که می‌کنی باید پروتکل حمامات را رعایت کنی. باید در سینک ظرفشویی‌ات هیچ موقع ظرف نمانده باشد. ظرف اگر در سینک گذاشتی، همان آن باید شسته شود. باید خانه‌ات تمیز باشد. باید بچه معلولات

را در هفته، دو بار حمام ببری. ناخن‌هایش را باید بگیری، موهایش را باید کوتاه بکنی. حتما این معلول را در هفته ببری نرمش‌هایی که دکتر گفته را انجام دهد. با این شرایط، مبلغ ماهیانه به تو پرداخت می‌کنیم. اگر مامور خیریه ما بیاید و گزارش دهد که تو کارهایی که محول شده بود را انجام نداده‌ای، از حقوق یا بسته غذایی‌ات کسر می‌شود. چرا این کار را می‌کنیم؟ به خاطر این که از نظر روحی و روانی، ذهنش بدانند که دارد این کار را انجام می‌دهد و این مقدار هم در قبال آن، پاداش دریافت می‌کند. در این شرایط، شخص مددجو دستش را دراز نکرده تا یک چیز مفت عایدش شود و تن‌پروری و لختی ایجاد کند. یک کاری انجام می‌دهد و در قبال آن دستمزد دریافت می‌کند. دکترای روان‌شناس به تک‌تک خانه‌های این افراد می‌رود و اگر پروتکل‌ها مورد تایید باشد، پول یا بسته دریافت می‌کنند. حال، اتفاق افتاده که ما به منزل‌شان می‌رویم و متوجه می‌شویم که بالفعل و بالقوه، این افراد می‌توانند کارهایی نیز در بیرون از منزل انجام دهند. این قضیه با آن نگاه غیر تخصصی که افراد تحت پوشش را صرفاً از راه دور کنترل و مراقبت کنیم حاصل نخواهد شد. بیشتر که دقت می‌کنیم درمی‌یابیم که این افراد استعداد‌های بیشتری داشته‌اند که باید کشف شود. می‌بینیم یک هنری دارد و می‌تواند کاری انجام دهد. می‌بینیم این پول یا آن بسته غذایی اصلاً برای آن‌ها کفایت نمی‌کند. به این بسته‌های غذایی باید یک‌سری ویتامین‌هایی تزریق کنیم. لذا با تک‌تک این افراد، طبق تفاهم‌نامه‌ای که داریم و در سیستم نیز تعبیه شده است، همکاری خود را ادامه می‌دهیم. در این شرایط است که زمینگیر معلوم می‌شود. توانمند نیز معلوم می‌شود. اگر شخص زمینگیر در دهانش یک دانه کرم‌خوردگی داشته باشد، بلافاصله باید آن را حل کند. تک‌تک این افراد را مدام تر و خشک می‌کنیم. هربار نیز این‌گونه آنالیز می‌کنیم که کجای کار ایراد دارد؟ ذهنش ایراد دارد؟ جسمش ایراد دارد؟ ... از سوی دیگر، رفتن به خانه مددجو باعث ایجاد یا تقویت امید در آن‌ها نیز خواهد شد زیرا غالباً منزل این افراد فاقد مهمان بوده و بنا به دلایل متعددی عمدتاً تنها هستند.

افراد تحت تحصیل

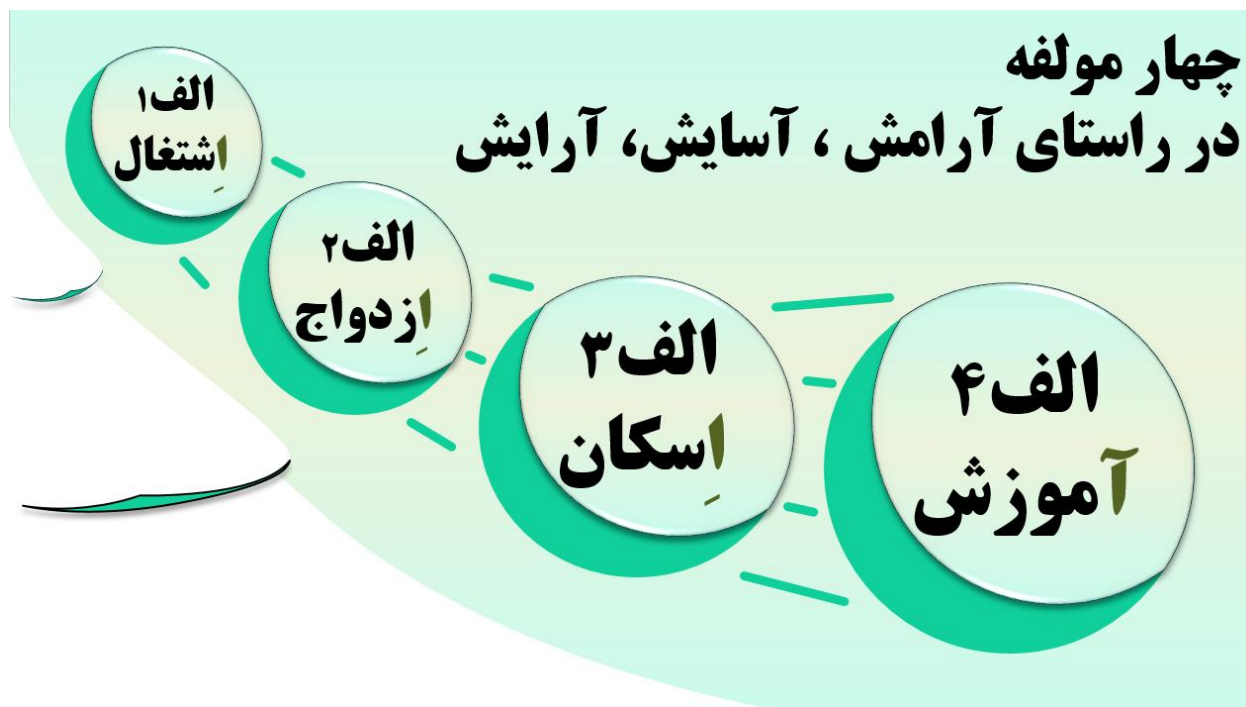
دانش‌آموزی که کلاس نهم خود را گرفت، به او می‌گوییم نمی‌خواهد بروی و دیپلم بگیرد. این شخص باید یک مهارت بداند. ما می‌توانیم برای‌شان تعیین رشته کنیم یا بر مبنای خواسته درونی به هر کدام یک مهارت معرفی کنیم. این شخص وقتی وارد فنی حرفه‌ای بشود و یک مهارت بیاموزد، بلافاصله که دیپلم خود را گرفت، شغل به او معرفی می‌کنیم. یعنی تمرکز می‌کنیم که اگر فرصت شغلی متناسب با آن مهارت برایش میسر است، درس خود را دیگر ادامه ندهد. به استثنای افرادی که زمینه تحصیل آن‌ها به گونه‌ای است که حتی تا مقطع دکتری نیز می‌توانیم آن‌ها را حمایت کنیم.

افراد تحت پوشش نیازمند

یک سری افراد هم بودند که آمدند با یک استاد کار کردند. به مرور زمان انگیزه پیدا کردند. این افراد یا وارد بازار کار شدند و یا کارهای خصوصی خودشان را انجام می‌دهند و این جدول متقاضیان مدام در حال تغییر و جابه‌جایی خواهد بود.

افراد تحت پوشش بیکار

ما علاوه بر افراد تحت پوشش خود، سایر متقاضیان شغل از همه خیریه‌ها را نیز پذیرش می‌کنیم ولی این دسته که تعداد محدود و انگشت‌شماری هستند، افراد تحت پوشش خیریه خود ما هستند.



ما برای رسیدن به آرامش و آسایش و آرایش نیاز به چهار تا الف داریم. با اشتغال شروع می‌شود. یک نمونه از موارد اهمیت اشتغال که واضح هم هست این است که شما وقتی خواستگاری بروی و شغل نداشته باشی بلافاصله با جواب منفی مواجه خواهی شد. حال، این شخص بعد از این که شغل پیدا کرد و توانست در آن شغل جا بیفتد، ازدواج می‌کند که چگونگی و پروتکل‌های آن در ادامه تشریح خواهند شد. بعد هم اسکان و نهایتاً هم آموزش. منظور از آموزش، فقط و فقط آموزش مهارت‌های زندگی است. برای هر کدام از این موارد (اشتغال، ازدواج، اسکان، آموزش) یک مدل و بهتر بگوییم نقشه راه طراحی کرده‌ایم.

استراتژی و روش عملیاتی ستاد مرکز توانمندسازی نور



یک تحقیقاتی از یک مرکز پژوهشی در آمریکا صورت گرفته بود که گفته بود کسی که کف خیابان است، از کسی که زندگی عادی دارد، صد سال عقب‌تر است. یعنی یک گپ صدساله مابین پیدا کردن شغل، ادامه تحصیلات و... برای آن شخص وجود دارد. این مددجوها در طی سالیان متوالی آنقدر لطمه دیده‌اند که نمی‌توانند در فضای ما حرکت کنند. اگر هر نسل را به‌طور متوسط برابر ۲۰ سال لحاظ کنیم، این شکاف باعث شده آن مددجو پنج نسل از ما عقب‌تر باشد و مشکل دارد که بتواند اشتغال ایجاد کند. ما برای حل این مشکل، اقدام به طراحی این استراتژی نمودیم. قبل از طراحی هم چند نمونه از آن پایلوت گرفتیم.

نحوه عملکرد استراتژی به این صورت است که اطلاعات متقاضی را داخل یک بانک اطلاعاتی درج می‌کنیم. منظور از متقاضی در این جا متقاضی خالی هم از نظر ذهنی و هم از نظر وضع مالی است. در ادامه می‌آییم متقاضی را استعدادیابی می‌کنیم. این استعدادیابی به این صورت است که به یک مجموعه‌ای خارج از موسسه

(موسسه خیریه آرا) برون‌سپاری شده است. این مجموعه ۱۸۰ تا تست شخصیت از متقاضی می‌گیرد. این تست‌ها به این علت گرفته می‌شوند که روح و روان شخص را تحلیل کنند. نتیجه خروجی تست شخصیت از لحاظ قالب، دقیقاً مشابه نتیجه یک آزمایش بیمارستانی است که به عنوان مثال می‌گوید اسید اوریک دارید یا فشار خون بالا را گزارش می‌دهد و... متنها تست شخصیت، مسائل روحی را زیر ذره بین قرار می‌دهد. نحوه استفاده هم به این صورت است که کاربر، برنامه را روی تلفن همراه خود نصب می‌کند و برنامه، ۷۲ ساعت به او مهلت می‌دهد تا تست‌ها را جواب دهد و بعد از سپری شدن زمان مذکور، سیستم برای آن کاربر بسته می‌شود. این یک پلتفرم است و می‌گوید هر جا سوال یا مشکلی داشتی، با پشتیبان تماس بگیر و پشتیبان سیستم او را راهنمایی می‌کند. نهایتاً به ما یک گزارش داده می‌شود که بیان می‌کند فلان متقاضی قبل از ورود به فلان کار، خشم دارد. یا استرس دارد. یا ذهنیت منفی دارد. یا توانایی کار گروهی را ندارد. یا چیزهایی در اتاق خواب دیده است که نباید می‌دید. فلان شخص یک مشکلات خاص دارد وگرنه اگر سرکار برود، دعوا راه می‌اندازد و اخراج می‌شود و آن شغل، پایدار نیست. فردی که لطمه خورده، روزهای اول خوب کار می‌کند. روزهای بعد، آن مشکلات شخصیتی یا روحی روانی به سراغش می‌آید و مانع اشتغال پایدار می‌شود.

بعد که متقاضی تست شخصیت را انجام داد، وارد موسسه می‌شود. نتیجه تست را ارزیابی می‌کنیم و علاوه بر آن، با خودش صحبت می‌کنیم. شغل‌هایی که به دردش می‌خورد را توضیح می‌دهیم. می‌گوئیم تو این مشکل را داری. تو این حادثه برایت ایجاد شده. تو الان که با این مشکل دست و پنجه نرم می‌کنی، چه اتفاقی برایت افتاده؟ چه منظره‌ای را دیده‌ای؟ درون این فرآیندی که الان تو یتیم هستی، چه اتفاقی برایت افتاده؟ و... همه این‌ها را به همدیگر می‌گوییم و با متقاضی یک رفاقت و صمیمیت ایجاد می‌کنیم و نهایتاً می‌گوئیم شغلی که

مناسب تو باشد، این است و البته این هم ممکن است ۶۰ تا ۷۰ درصد به طور قطعی جواب دهد. اگر جواب نداد، به یک سیکل دیگر می‌رویم و روند را به طرز مشابه برای شغل جدید، تکرار می‌کنیم.

اینجا (مرکز توانمندسازی نور) یک ستاد است. اینجا فقط تولید فکر می‌کنیم. تولید الگو می‌کنیم. تولید روش می‌کنیم. تولید استراتژی می‌کنیم. فرآیندها را ابداع می‌کنیم و آن‌ها را برای همه خیریه‌ها آی‌تی بیس می‌کنیم. هرکسی که بخواهد با این مجموعه در تماس باشد، می‌تواند افرادش را در اینجا معرفی کند. لذا ما آمده‌ایم در فرصت‌های شغلی، برون‌سپاری کرده‌ایم. گفتیم به عنوان مثال هم‌اکنون مجموعه آچاره وجود دارد که ۱۵۰ تا شغل را آن‌جا به صورت آی‌تی بیس به افراد ارجاع می‌دهد. اگر در خانه کاری داشته باشیم، آچاره می‌تواند برای آن نیرو ارسال کند. کارهایی نظیر برقکاری، تعمیرات کولر، تعمیرات اسپلیت، تمیز کردن خانه، نقاشی ساختمان و...

با این مجموعه‌ها (که دو نمونه‌اش آچاره و استادکار هستند) مذاکرات کردیم. لیست‌شان را گرفتیم و درون دیتابیس قرار داده‌ایم. بعد از آن آمدیم با تمام موسسات فنی حرفه‌ای، مجتمع فنی تهران و... مذاکره کردیم که ما افراد را آن‌جا بفرستیم. دوره را ببینند مدرک را بگیرند و سپس معرفی کنیم که حتی الامکان برود همان منطقه خودش و مشغول به کار شود. لذا ما در این‌جا (موسسه) در هیچ کارگاهی نیستیم که مثلاً یک کارگاه خیاطی بزنیم. یک کارگاه سنگ‌تراشی راه‌اندازی کنیم و... نامناسب‌ترین کار همین است. کار ستادی بکنیم. کار فکری بکنیم. کار اندیشه‌ای بکنیم. نیاییم کارهایی کنیم که حالا من به عنوان مثال، چهارتا خیاطی راه‌اندازی کنم. یا دو تا سنگ‌تراشی افتتاح کنم و... بعدش می‌خواهیم چکار کنیم؟ ما که نمی‌توانیم همه کارگاه‌ها را جمع کنیم. ولی با تفکر ستادی، می‌توانیم همه کارگاه‌ها را به خدمت بگیریم. همه شغل‌ها را جمع کنیم. همه مهارت‌ها را جمع کنیم و همه این‌ها به عنوان بیس برای ستاد تلقی خواهند شد.

مورد بعدی بازسازی ذهنی است. این بازسازی ذهنی به این خاطر است که حتما باید ذهن شخص در حال

زندگی کند تا بتواند یک کاری انجام دهد (نمونه‌اش مورد بیوه‌ها که قبلا مثال زده شد).

مورد بعدی تامین منابع جهت آموزش و مهارت است. باید وضعیت تامین منابع متقاضی شغل را جوری طراحی

کنیم که توان انجام آن را داشته باشد. الان ما یک دوره برنامه نویسی داریم که ۱۰ میلیون تومان هزینه‌اش هست

و خود شخص متقاضی، پنج درصد هزینه آن را پرداخت می‌کند و مابقی به هنگام ورود به بازار کار، به صورت

قسط‌بندی شده پرداخت می‌شود. وقتی صحبت از منابع می‌کنیم، این منابع همان منابعی است که به جای اینکه در

راه سبب ارزاق یا بسته غذایی مصرف شوند، برای شخص در راه تغذیه فکری خرج می‌شوند. لذا آن بسته‌های

غذایی سابق را دیگر نمی‌دهیم. هزینه‌ها در این‌جا در صندوق بانک اطلاعاتی ریخته می‌شوند. حالا یک مورد

هم هست، طرف یک مقداری از مبلغ را خودش پرداخت کرده، آن‌جا یک مقدار هم ما بلاعوض بهش می‌دهیم.

بعضی‌های‌شان هیچی ندارند. به تعبیری آه در بساط ندارند، یک هل‌هایی ما باید این‌جا به این‌ها بدهیم.

تامین منابع ما به این صورت است که با چند مجموعه مذاکره کرده‌ایم. یکی از این‌ها مجموعه ولایت امام

خمینی (ره) است که یک به دو هست. یک به دو یعنی موسسه ما ۱۰۰ میلیون تومان می‌دهیم و ۲۰۰ میلیون تومان

اعتبار می‌گیریم. کارمزد ندارد و اقساط نیز مبالغ پایین دارند. به عنوان مثال، ۱۰ میلیون تومان می‌گیرد و ماهی

۳۰۰ هزار تومان قسط. آن پول، بعد تسویه (۳۰۰ هزار تومان‌ها) ارزش کنونی را ندارند ولی همه را باید خود

متقاضی پرداخت کند. منتها به نحوی ریل‌گذاری می‌کنیم که متحمل هزینه‌های سنگین نشود و بهش فشار نیاید.

لذا مبالغی که در این‌جا برای مددجو می‌گیریم، از این مجموعه و مجموعه‌های مشابه قابل تامین است. مجموعه

دیگری نیز به نام خیریه بعثت وجود دارد که یک به چهار هست. خیریه فرشته هم یک به دو می‌دهد. منتها

هرکدام از این مجموعه‌ها هر موقع زنگ زدند باید پول بازپرداخت شود. فردایش چک می‌کشیم و پول را پس

می‌دهیم. این‌ها را به‌عنوان سپرده دریافت کرده‌ایم تا بتوانیم متقاضیان را حمایت مالی کنیم. در حال حاضر، چند خانوار هستند که حین حمایت مالی به آن‌ها قرض‌الحسنه داده‌ایم منتها در تحلیل رفتاری برنامه‌ریزی برای آن‌ها نوشته‌ایم که این مبالغ را بلاعوض داده‌ایم. وقتی قسط‌های قرض‌الحسنه را تماما بازگرداند، مبالغ را به او برمی‌گردانیم. حالا مثلاً کارگاه خیاطی با چند چرخ دارد و می‌خواهد اتو هم بخرد. این هزینه‌ای که به او برگردانده می‌شود می‌تواند باعث توسعه کسب و کارش شود. یا شخصی که اقساط را پرداخت کرده و دیگر توان کار ندارد، سه تا بچه دارد. شوهرش دارد صبح تا شب کار می‌کند. بلاعوض به او پس می‌دهیم ولی خودش از ابتدا نمی‌داند. اگر هم می‌خواهیم پول بدهیم، هدفمند بدهیم. آن‌وقت به او می‌گوییم که چون خیلی خوب کار کردی، چند نفر هم خودت آوردی سر کار، چندتا مشتری هم پیدا کردی، این جایزه توست. اگر هم بخواهیم کمکی انجام بدهیم، غیر مستقیم کمک کنیم.

استقلال مددجو: در این‌جا هرکسی که استعداد استقلال داشته باشد را از این فرآیند خارج می‌کنیم. یعنی می‌گوییم الان مثلاً شما می‌خواهی بروی یک‌جا را اجاره کنی و یک دهنه مغازه بگیری، خب، اینستاگرام رایگان است، محصولات را آن‌جا بگذار. جالب است یک نفر از این خانواده‌هایی که ما رزین بهش یاد دادیم، کار را یاد گرفته و محصولات و نمونه کارهایش را در اینستاگرام گذاشته و مشغول درآمدزایی است. حتی به او پیشنهاد دادیم که به عنوان مربی برای دوره بعدی آموزش با ما همکاری کند و گفت متأسفانه فرصت نمی‌کند. رزین را با قیمت اندکی پایین‌تر از بازار می‌فروشد و با دیجی کالا نیز کار کرده و به او گفته‌اند بیا محصولات را در پلتفرم ما نیز بفروش و کسب و کارت را توسعه بده. یکی از خیرین گفته برو خودت یک سایت درست کن و محصولات مددجو را در آن‌جا بگذار. هزینه طراحی سایتش را من می‌دهم.

ما کمک می‌کنیم ولی خیر باید متقاعد بشود. بفهمد ما داریم او را کجا می‌بریم. ما اعتقادمان این است که خیر در کشور ما زیاد است. فقط باید متقاعد بشود و بداند. آنقدر به او اطلاعات بدهیم، مسیر را برایش روشن کنیم، آنوقت کمک زیادی به خیریه می‌کند. موسسه ما به لطف خدا هیچ‌گاه کمبود منابع مالی نداشته است. الان خیلی از خیریه‌ها پول ندارند. دلیلش این است که یا خوب خرج نکرده‌اند یا خیر را به درستی قانع نکرده‌اند. کم گذاشته‌اند. پس خیر دیگر کمک نمی‌کند. ولی اگر قانع بشود، کمک می‌کند. راحت هم کمک می‌کند. در ساختار و فکر باید اتاق‌های فکر خود را مقداری قوی‌تر کنیم. زیرساخت‌های اطلاعاتی هم داریم که همه چیز در آنجا آنلاین و یکپارچه است. فیبر نوری تا ابتدای درب ورودی موسسه داریم. بک‌آپ از سیستم‌ها گرفته می‌شود. و به دلیل یکپارچگی سیستم‌ها هیچ‌کدام از پرسنل مجبور نیستند برای دریافت اطلاعات، زمان زیادی را صرف گفتگو با یکدیگر کنند و همه چیز به صورت سیستماتیک اداره می‌شود. هرکدام از پرسنل هر روز یک گزارش، طبق یک فرمت خاص و طراحی شده به سیستم مدیریت ارسال می‌کند و مدیریت افراد را دائما از طریق سیستم، مانیتور می‌کند که خیریه از مدار خود خارج نشود و ناهماهنگی به وجود نیاید.

الگوی ازدواج



قبل از توضیح شبکه ازدواج، ذکر این نکته ضروری است که این شبکه‌ها صرفاً الگو و روش هستند. ما ادعا نمی‌کنیم که روش ما در اشتغال، ازدواج و... به صورت همگانی جوابگو است ولی در حد بضاعت خودمان می‌خواهیم به عنوان مثال، ۱۰۰ نفر را با الگوی اشتغال، سرکار بگذاریم. یا زمینه‌ساز ازدواج ۵۰ نفر باشیم. روی الگو ازدواج، تست انجام داده‌ایم. برای ۲ نفر، یک پایلوت گذاشته‌ایم و خوشبختانه خیلی خوب جواب داد. گفتیم اگر تو پروتکل‌های ما را رعایت کنی، می‌توانی ازدواج موفق داشته باشی. اگر پروتکل‌های ما را رعایت نکنی، موفق نمی‌شوی و ما خانمی که می‌خواهد با تو ازدواج کند را گزینش می‌کنیم. اگر با پروتکل ما بخواند، می‌گوییم تو می‌توانی با او ازدواج کنی و بعد از آن هم تحت پوشش قرار می‌گیرد. افرادی آمدند ازدواج کردند که فقط ۷۰۰ هزار تومان پول داشتند. همه مراسم‌ها را هم برگزار کردند. به زیبایی هم برگزار کردند. الان هم هر دو مشغول به کار هستند.

پروتکل ما را باید رعایت کنند. یعنی مهریه باید ۵ تا سکه بیشتر نباشد. یا به جای سکه بگویند ۵ میلیون یا ۱۰ میلیون و... تا آنجا که توان دارد. شخص داماد باید برود پدر عروس را متقاعد کند که با این روش جلو برویم. یا در برخی موارد، دختر نیز می‌تواند پدرش را متقاعد کند.

رعایت پروتکل‌ها: عروس و داماد به این‌جا می‌آیند و ما پروتکل را به منظور موفقیت و پایداری ازدواج به او نشان می‌دهیم که مهریه این مقدار باشد، جشن عروسی فلان‌جا باشد و... تمام جشن‌ها را هم در بنیاد مستضعفان می‌گیریم. بنیاد مستضعفان مدل‌هایی دارد که در هر کدام، خیلی مراسم آبرومند و خوبی برگزار می‌کند. هزینه آن‌چنانی هم نمی‌گیرد. سایر موارد نیز با شرایط ما باید باشد. یعنی به عنوان مثال می‌گوییم، یک دست غذا باید بدهی با این شرایط و... میوه هم سه نوع به فصلش که همه این‌ها را در قالب پروتکل از قبل تعریف کرده‌ایم.

بعد از این مراحل، مذاکره انجام می‌شود. یعنی پسر باید پدر دختر را متقاعد کند که من با این شرایط می‌خواهم با دختر شما ازدواج کنم. اگر هم جایی کم بیاورد، ما با او صحبت می‌کنیم. ما به پدر عروس این نکته را متذکر می‌شویم که ازدواج، معامله نیست و شرایط سخت جلوی پای داماد قرار ندهد. این پروتکل جواب می‌دهد. ما سیستمش را هم پیاده‌سازی کرده‌ایم. لذا باید همان چیزهایی که ما می‌گوییم را رعایت کند. طرف مقابل را متقاعد می‌کند. تصمیمات را نهایی و قطعی می‌کند. بعد از این‌ها جشن عقدش را برگزار می‌کند. از پولی که فامیل به آن‌ها می‌دهند، خرج آن شب را در می‌آورد. قبل از آن هم ما یک مبلغی برای انگشتر و سایر موارد به او می‌دهیم و این‌ها را قسط‌بندی می‌کنیم. زمانی که مشغول به کار شد، اقساط را با موسسه تسویه می‌کند. و مشکل تامین منابع هم از این طریق تاحدودی رفع می‌شود.

مرحله بعد، تامین مسکن است. مسکن تنها حلقه مفقوده این ماجراست. ما در حد ظرفیت و بضاعت خودمان، به مدت ۲ سال یک خانه ۴۵ متری به او می‌دهیم. اگر هم ظرفیت ساختمان‌هایی که داریم، تکمیل شده باشد، یک خانه با ۱۰۰ میلیون برایش رهن می‌کنیم. پولی که از بانک به عنوان وام ازدواج می‌گیرد که ۲۰۰ میلیون تومان است را باید به موسسه بسپارد. ۲۰۰ میلیون را با سود سه درصد در واحدهای تولیدی سرمایه‌گذاری می‌کنیم و برایش مواد اولیه می‌خریم. این روش حداقل ۳۰ درصد جواب می‌دهد. بعد از ۲ سال باید مسکن تحویلی را تخلیه کند. با آن سرمایه‌ای که به ما سپرده بود و روی آن کار کرده بودیم الان مثلاً ۲۰۰ میلیون شده ۳۰۰ میلیون یا ۳۵۰ میلیون، برایش جایی رهن و اجاره می‌کنیم. پس تا به حال هزینه‌ای نکرده است. شبکه ازدواج برای افراد تحت پوشش می‌باشد و البته اگر ظرفیت خالی باشد افراد خارج از موسسه را نیز می‌پذیریم. خلاصه صحبت این است که باید پروتکل‌ها تماماً رعایت شود. لباس که می‌خری این باشد، طلا که می‌خری این باشد و... همه را هم خودمان سفارش می‌دهیم. همه موارد کنترل شده است که شخص بتواند اقتصاد را کنترل کند و یک خروجی مطلوب داشته باشد. مورد بعدی آینده‌نگری برای رهن و اجاره است و همان پولی است که از شخص گرفته می‌شود و توسط ما سرمایه‌گذاری می‌شود که توضیحاتش ذکر شد. در انتها نیز در مسکن خود مستقر می‌شود.



برخلاف الگوی ازدواج که نمونه آزمایشی امتحان کرده بودیم، هنوز برای مسکن شخصی را آزمایش نکرده‌ایم.

شخص، بعد از طی مسیر الگوی ازدواج، وارد خانه شده و رهن و اجاره‌اش را هم خودش می‌دهد. همان

شخصی که در ابتدای امر هیچ بضاعتی نداشت... وقتی این جا می‌آید باید روحیه مسکن دار شدن داشته باشد.

بعضی‌ها مدام تکرار می‌کنند: مگر می‌شود ما مسکن دار شویم؟ مگر می‌شود صاحب ماشین شویم؟ و ... بله

می‌شود. اگر حرف گوش کنی، پروتکل رعایت کنی، بله می‌شود. انگیزه‌اش را باید داشته باشد. چون اگر انگیزه

نداشته باشد، قطعاً نمی‌تواند. باید تلاش کند. این پازل را من و شما طراحی نمی‌کنیم. همه چیز دست به دست

هم می‌دهد. قضا و قدر در همه این اتفاقات سهیم است. به شخص می‌گوییم معلوم نیست برای تو چه پیش

بیاید. بلکه فردا ماشین بهت زد و مردی. ... بله تو در توان خودت نمی‌توانی ولی اگر متوکل بشوی، تکیهات به

جای دیگری باشد، امید داشته باشی، آن وقت در حلقه‌ای قرار می‌گیری که آن‌جا همه تحت فرمان خدا به تو کمک می‌کنند. اگر نگاهت منفی باشد، طرز فکر تغییر می‌کند و کسی هم کمک‌حال تو نمی‌شود.

شناسایی امکانات: مرحله بعد، شناسایی امکانات است. امکانات مسکن دولتی، همین مسکن‌هایی که دارند ثبت نام می‌کنند. خیلی از این مستضعفین از پس اقساطش بر نمی‌آیند و برگه‌اش را می‌فروشند. آن کسی که تامین است، آن را به قیمت ارزان می‌خرد و آن پولدار، متأسفانه پولدارتر می‌شود. مع الوصف باید یک‌جا از همین جاهای دولتی ثبت نام بکنند. توجه داشته باشید که در این‌جا ما نیز کمکش می‌کنیم. چون بحث مسکن است.

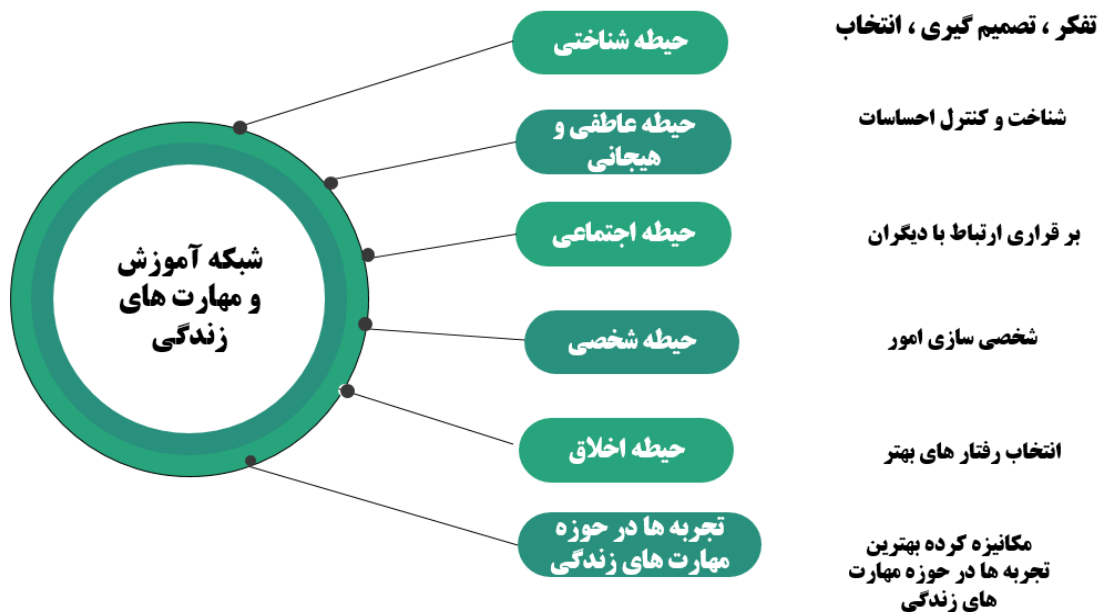
حالا یا بلاعوض یا قرض‌الحسنه اقساطش را می‌دهیم یا ودیعه می‌دهیم. مثلاً ۵۰ میلیون را می‌دهیم. ولی این ۵۰ میلیون را باید ۲۰۰ هزار تومان در ماه به ما پس بدهد. حال اگر شرایطی پیش آمد که بالانس اقتصاد خانواده‌اش تنظیم نبود، آن اقساط را ما پرداخت می‌کنیم. مواردی بوده که خود شخص دارد کار می‌کند، همسرش هم دارد کار می‌کند، دیگر نمی‌توانند بیشتر از حدی پول تولید کنند. آن بالانس‌ها را ما بلاعوض می‌دهیم. در برخی موارد نیز گلریزان می‌کنیم. پول‌ها را جمع می‌کنیم و آن مشکل احتمالی را آن‌جا حل می‌کنیم. در این‌جا چیزی که ما را خیلی کمک می‌کند، مجموعه‌های قرض‌الحسنه هستند که اعتبار تا سقف چهار برابر به ما می‌دهند و توان مالی ما را به شدت بالا می‌برند.

در تمام این پروژه‌ها مثل پروژه‌های صنعتی یک PLAN داریم که سیستم ما است. اجرا (DO) می‌کنیم. کنترل (CONTROL) می‌کنیم و فیدبک (ACTION) می‌گیریم. خیلی جاها فیدبک گرفتیم دیدیم این چرخه ناقص است. یک حلقه را عوض کردیم و مجدداً PLAN گرفتیم. یعنی دائماً نظارت و پیگیری می‌کنیم. روی معایب آن فکر می‌کنیم. چون این‌جا ستاد است. سیکل می‌گردد تا مشخص شود کجای کار ایراد دارد. متقاضی،

روحیه‌اش لنگ می‌زند؟ امید به آینده ندارد؟ مشکل مالی دارد؟ و... هرکدام باشد، همان‌جا را می‌رویم، حل مساله می‌کنیم.

استراتژی و روش عملیاتی شبکه آموزش و مهارت‌های زندگی:

استراتژی و روش عملیاتی شبکه آموزش و مهارت‌های زندگی در راستای نظام پایداری خانواده



مددجو یا متقاضی بلد نیستند تصمیم‌گیری کنند. کلاس‌هایی در مجموعه می‌گذاریم و آن را آموزش می‌دهیم. همان مطالب را در کارگاه نیز باید پیاده کنیم. بیشتر طلاق‌هایی که شکل می‌گیرد، به‌خاطر دخالت‌های خانواده‌ها است و توقع‌های بی‌جایی که این‌ها دارند و در دوراهی تصمیم‌گیری قرار می‌گیرند و نمی‌توانند انتخاب کنند. چون انتخابگر نبوده، بلد نیست انتخاب کند. این مهارت را بلد نیست. این‌ها بلد نیستند انتخاب بکنند چون از اول انتخاب نکردند. لذا شکست می‌خورند. نمی‌توانند درست و حسابی جواب بدهند. نمی‌توانند طرف مقابل‌شان را قانع کنند که من با این زندگی راحتم و با این نیستم و...

این حیطه‌ها را اساتید برای ما تدوین کرده‌اند. بعدش که ازدواج کردند، حالا چون ما موتور محرک این شخص هستیم، وقتی می‌گوییم باید بیایی سر کلاس، می‌آید. زن و شوهر در کلاس می‌نشینند تا این آموزش‌ها را ببینند. معتقدیم، بیش از ۵۰ تا ۶۰ درصد این مشکلات در اتاق خواب شکل می‌گیرد که وارد جزئیات نمی‌شویم.

حیطه‌هایی که می‌شود در آن آموزش‌های زندگی را قرار داد:

اول: حیطه شناختی

مقصود، مباحثی است که از تفکر و سطوح مختلف آن استفاده می‌شود.

مانند تصمیم‌گیری

تصمیم‌گیری یکی از ارکان زندگی فردی و اجتماعی است. می‌بایست در شرایطی که مواجه با یک انتخاب می‌شویم تصمیم بگیریم.

آیا بهتر است بگویم یا ساکت باشم؟

آیا ادامه راه بدهم یا نه؟

کدام رشته تحصیلی را بخوانم؟

کجا بروم تا راحت‌تر زندگی کنم؟

دوم: حیطه عاطفی یا هیجانی

آنچه در انسان به صورت تحولات درونی رخ می‌دهد که احساسی را در ما پدید می‌آورد. کنترلش می‌کنیم یا اسیرش می‌شویم و گونه‌های مختلفی از یک احساس را تجربه می‌کنیم.

مانند استرس‌ها که تنوع بسیار زیادی در ما دارند، بیان‌کننده احساس درونی ماست.

وقتی احساسات مان را درست بشناسیم، می‌توانیم یاد بگیریم که چگونه آن‌ها را مهار کنیم و کجا به کار بیندیم و یا چه وقتی خشمگین شویم.

سوم: حیطه اجتماعی

آن رفتارهایی که روابط با دیگران را می‌سازد و یا در زندگی روزمره برای کارهای معمول نیازمندش هستیم. دوست‌یابی، همسر، کار و شغل.

چهارم: شخصی

امور شخصی بسیارند و هر فردی برای آن می‌بایست مهارت‌های لازم را به‌دست بیاورد. از کودکی می‌تواند استحمام و بستن بند کفش باشد و در بزرگسالی مدیریت زندگی شود. این مختصر را نوشتم تا شما بفهمید که همین را می‌خواستید یا چیز دیگری مد نظرتان قرار دارد. در بسط این چهار حیطه می‌توان حیطه اخلاق را در نظر داشت.

پنجم: حیطه اخلاق

بسیاری از زندگی ما وابسته به اخلاق است. اخلاق در یک عبارت ساده یعنی آن انتخاب رفتارهایی که در هر موقعیتی بهتر است. این رفتارها هم درونی و هم بیرونی است.

اخلاق در تمامی رفتارهای ارادی ما جای پیدا می‌کند.

از نیت عمل تا سرانجام یک کار اخلاق جای پیدا می‌کند.

در تمامی شغل و حرفه‌های انسان اخلاق خاصی نهفته است که در مورد بسیاری از آنها بحث شده است.

در نگاهی دیگر، اخلاق، انتخاب احسن در بین دو کار و تصمیم است.

مصلحت‌یافتن به‌جای منفعت‌دیدن و از این قبیل.

در آموزش این پنج حیطه می‌شود از طرح درس‌هایی فعال استفاده کرد که گروه‌های هدف در یادگیری عمیقاً

متاثر از محتوای آن شوند.