



الصغار وريادة الأعمال

بقلم جولي بيك-Julie Bick

في السادسة من عمرها تنقلت "راشيل شين" من منزل إلى منزل لبيع بالونات حفل عيد ميلاد أختها. ثم تحولت في مراحل الدراسة الثانوية الى بيع قطع الكعك في ملاعب الكرة المحلية؛ لأنها اكتشفت أنها تدر هامش ربح أعلى من الليمونادة. وفي السنوات التالية كانت تمسك بدفاتر المبيعات وحسابات التكاليف الخاصة بمتجر والدتها للمشغولات اليدوية ومكتب عقارات والدها.

واليوم أصبحت تمتلك "شين" وزوجها "ستيف بيلارسكي"، وهو أيضاً من أبناء رجال الأعمال، شركة لمنتجات الخبز تدار بملايين الدولارات في ولاية كاليفورنيا، وتعمل على توريد الفطائر للكافيتريات من لوس أنجلوس إلى حدود المكسيك. وهما يستمتعان بالإثارة والإبداع والتحدي في إدارتهما للشركة وأمنيتهما نقل روح ريادة الأعمال هذه لأبنائهما الثلاثة.

لا أحد يعرف يقيناً إذا كان رواد الأعمال العظام، هم بطبيعتهم كذلك، أم أن الأيام تصنعهم، بيد أن أولياء الأمور والمدارس بالولايات المتحدة الأمريكية أصبحت تتبنى أهمية تعليم الأطفال ريادة الأعمال.

بداية من شركة "جونيوراثشيفمنت Junior Achievement" -القديرة- وهي مؤسسة تصل في كل سنة إلى ٤ ملايين شاب من مختلف الدول- إلى الأم والأب اللذين يتناقشان في مشكلات شركتهما الصغيرة حتى على مائدة العشاء كل مساء، فإن الجيل التالي لأمريكا يتسابق في موجة ريادة الأعمال ما بين مدّ وجزر. وأظهر الاقتراع الذي أجرته هذه المؤسسة مؤخراً أن هناك تقريباً ٧٥% من المراهقين

أوضحوا أنهم يودون تأسيس شركاتهم الخاصة في يوم من الأيام.
وفرة من الأرباح الممكنة:

إن فوائد تعليم الأطفال كيفية إدارة الأعمال لا حصر لها، وطبقاً لما يقوله "دوج ميلر" وهو مدير تعليم ريادة الأعمال للأطفال والشباب في مؤسسة غير ربحية وتبذل جهودها في دعم ريادة الأعمال: "يكتسب الأطفال المهارات الحياتية مثل الإحساس بالمسؤولية ومتابعة الهدف والتواصل مع العالم. وهم يتعلمون مهارات الأعمال على سبيل المثال، وكيفية إدارة الموارد القليلة"، ويضيف: "لكن أهم ما في الأمر هو أن الأطفال يكتسبون شعوراً قوياً بتقدير الذات في أثناء محاولاتهم للتغلب على العقبات، ومن رؤية أفكارهم تتحقق، وقد يبدو كل هذا جميلاً بدرجة يصعب تصديقها ولكن لدينا بما يزيد على ٢٠ سنة من الأبحاث التي تقول إن هذا يمكن تصديقه."

وهناك أساليب متعددة ومتنوعة للأطفال للتدوق من مأدبة الأعمال.

ففي أسرة "شين" يأتي الأطفال إلى المطبخ منذ نعومة أظافرهم. تتذكر شين قائلة: "لقد حضرت اجتماع عملاء وفي يدي طبق من الكعك وفي اليد الأخرى كنت أمسك بطفلي. إننا نشارك حماسنا مع أولادنا وحبنا فيما نقوم به كل يوم".

إذا لم تكن مستعداً لإعطاء أولادك فرصة مشاركتك أعمالك أو تعتقد بأنهم سيكتسبون المزيد من الخبرة من خلال بدء مشروع خاص بهم فساعدهم في أن يبدؤوا هذا المشروع.

إن الأطفال هم رواد أعمال رائعون، لأن لديهم فائضاً من الوقت والطاقة، وليست لديهم أسباب كثيرة للقلق .

وأول خطوة هي الاستماع إلى اهتماماتهم واكتشافها. هل يميلون إلى إكتشاف التقنية مثلاً؟ هل يعنون بالصور الإبداعية؟ هل يحرصوا على تنفيذ المهام؟ أم أنهم قادرون على إصلاح الأشياء؟ ثم ساعدهم في اكتشاف عملائهم المحتملين وكيفية الوصول إليهم وما هي الرسالة أو عرض البيع الذي يقدمونه لهم. ثم اطرح معهم الأفكار الرائعة بشأن هوية منافسيهم وأسعارهم وكيف يتمكنون من عرض سلعة أو خدمة ما بجودة أعلى أو بسعر أفضل .

وفور أن يحدد طفلك نوع مشروعه، وإلى من سيبيع ومع من سيتنافس، أعد له خططاً بالموارد التي سيحتاج إليها في التصنيع أو الشراء أو الاقتراض. ومن الأفكار الجيدة أيضاً أن تعد نموذج تدفق نقدي صغيراً يوضح التدفق الداخلي والخارجي للمال لكي يرى إذا ما كان المشروع الذي يديره قادراً على الوفاء بالالتزامات والديون.

والمشروعات المبكرة التي يديرها الصغار ليس الغرض منها أن تكون مدرة للأرباح فحسب، بل إنها فرصة للمغامرات والترفيه والتعلم.

وطبقاً لما تقوله "بوني درو"، نائب الرئيس التنفيذي لمؤسسة بمدينة أتلانتا تنظم معسكرات ومحاضرات تدعم رواد الأعمال الناشئين، ولها موقع إلكتروني للناشئين ، " فور أن يستهل الأطفال مشروعهم الجديد يؤدي الآباء دوراً بالغ الأهمية خلف الأضواء".

يقول مايكل ديل " Michael Dell إن البحث عن الموارد يعدّ ذخراً للأطفال والبالغين الذين يريدون اكتشاف عالم الأعمال قبل بدء المشروع الخاص بهم، هناك وفرة من الكتب والمواقع المتاحة على الشبكة الدولية وبها أفكار عن نوع الأعمال التي تبدوها وكيف تصل إلى الأفكار وتحولها إلى واقع.