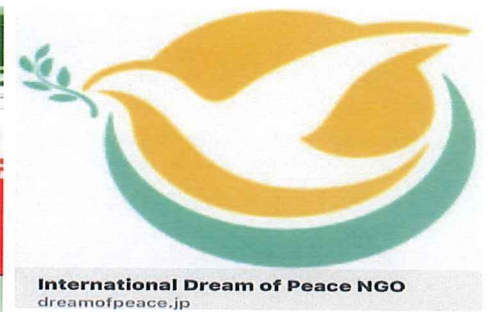
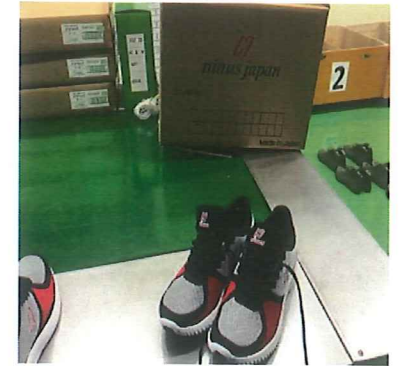
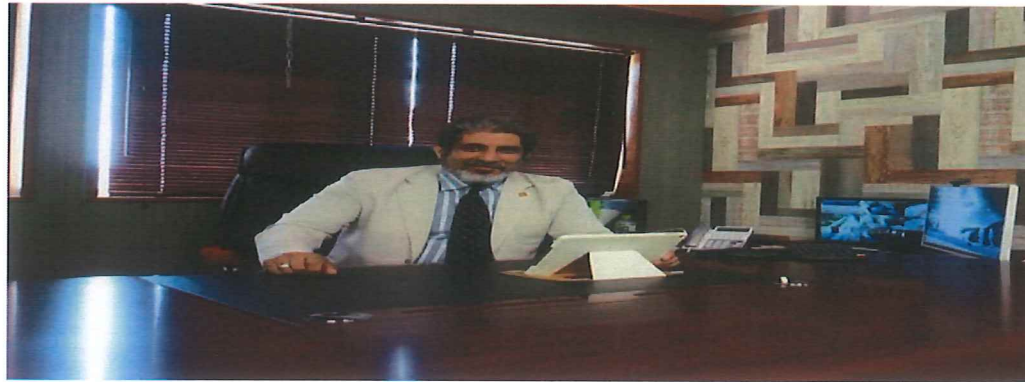




دانشگاه تهران

President MAJDABADI ALIREZA 代表取締役 マジドアバディ ア



ninus japan

<http://ninusjapan.com/>

Ninus Japan
(ninus japan)
Takin Fan Avarane Rahe Abrisham
شماره ثبت 1653

SILKROAD Trading Co., Ltd 株式会社シルクロード貿易商会 <http://silkroad-trading.net> info@silkroad-trading.net silkroad.majdabadi@gmail.com

Ninusjapan Co., Ltd. 株式会社ニノスジャパン <http://ninusjapan.com/> info@ninusjapan.com

2-4736-6 Hachimanbara, Yonezawa-shi, Yamagata, 992-1128, Japan

〒992-1128 山形県米沢市八幡原2丁目4736-6 TEL:0238-49-7701 / 0238-49-7709 FAX:0238-28-1334

با نام خداوند منان و سلام درود خدمت همه حضار دانشجویان اساتید و فرهیختگان

بنده حقیر: علیرضا غلامعلی مجدآبادی هستم که نزدیک به سی سال بر اساس قسمت ازلی ساکن کشور سرزمین آفتاب تابان هستم

این مختصر از خود گفتن نه از برای تعریف بلکه چون مربوط به موضوع مان هست عنوان می‌کنم که در آخر به جمع بندی و نتیجه بسیار مربوط است

بنده حقیر بدون هیچ شناختی از ژاپن نه دانستن زبان نه داشتن دوست و یا آشنایی و ریالی پول وارد ژاپن شدم

اندوخته فقط پشت کاری بود که از بچگی داشتم از کارهای مختلف که در سه ماه تعطیل تابستان‌ها از مکانیکی و تا دست فروشی و آموزشهای فنی و حرفه ای در هنرستان که رفته شته مکانیک بودم تا دوره ای سه ساله در مس سرچشمه کرمان کارمند شرکتی بودم که تولید سنبلاس از سر باره مس انجام و صادر می‌کرد ، و همین من را با بازرگانی آشنا و ضمیمه شروع کار بازرگانی در جوانی شد و در راستا همین امر عاشق تولید شدم

من باورودم به ژاپن توسط یک بنگلادشی که در فرودگاه ژاپن برای خارجی ها کار چاقکنی می‌کرد معرفی به یک شرکت در استان یاماگاتا ژاپن شدم اولین درس از سیستم ژاپن را بد از چند روز در این شرکت که دستگاههای پرس بزرگی داشت که تولید چهار چوب خانه های پیشرفته را داشت گرفتم از پیر مرد تقریباً ۷۰ ساله ای که سعی داشت این دستگاه را به من آموزش دهد دستگاه شامل چند دکمه و یک پدال فشار پرس بود کار با آن بیشتر از هوش فقط یک فهم ساده و عادت بدنی میخواست و هر کسی حتی یک معلول ذهنی هم بد از مدتی میتواندست یاد بگیرد و مثل رباتی عادت وار انجام دهد ،،

درس اصلی من اینجا اتفاق افتاد که پیرمرد توضیحات را با حوصله با کمی کلمات انگلیسی الکن و عملی میداد و من هم با مختصر انگلیسی آلکنی که دست پا شکسته ایشان میگفت در آخر توضیحات که آندرستن و من نیز میگفتم آندرستن و عملیات را انجام میدادم و لی اشتباه و دوباره ایشان با حوصله توضیح میداد چندین بار که ایشان میگفت و هر بار من هم میگفتم آندرستن و اشتباه میکردم دست از کار کشید و گفت بیا بریم یک قهوه بخوریم و قهوه ای آماده کرد و با حوصله توضیح داد و تا من آمدم بگم آندرستن گفت ببین تا صبح من برایت توضیح می دهم اما خواهش من این است که وقتی میگویی آندرستن واقعاً آندرستن باش و این ملکه ذهن من شد یاد گرفتم که در این کشور زمانی باید بگویم فهمیدم که به واقع فهمیده باشی و این درس یکی از مهمترین نکات پیشرفت ژاپن است که در آخر بهتر به آن میرسیم این مختصر لازم بود از خودم و رشد من برایتان بگویم تا موضوع مدیریت ژاپن برایتان روشن تر شود دوستان تمام ساختار هایی که میخواهم برایتان توضیح بدهم یکی از مهمترین ارکان آن همین آندرستن است

در وهله اول باید صادقانه بگویم بنده حقیر کمترین کمترین از شما عزیزان هستم و فقط به فال قسمت در نوجوانی به کشوری قدم گذاشتم که در باور همه ما نهایت پیشرفت تکنولوژی وووو مهربانی و انسانیت مظلومیت ووو همه آنچه واژه و صفت خوب است از نظم و انضباط وووو است

یادم در مجله دانستیهای زمان بچگی ما مطالبی از این دست را هر از گاهی می نوشت که مثلاً سوزنی را آلمان ها سوراخ میکرونی برای ژاپنی ها ارسال و ژاپنی ها آن را سوراخ از زاویه دیگر انجام و برگردانند آلمان ،،،

شکی در این نیست که ژاپن کشور پیشرفته در تکنولوژی و علم فنی تاکید می کند علم فنی و حرفه ای که زاینده یک سیستم تعریف شده و ساختار ناسیونالیسمی و نژاد پرستانه قوی ژنتیکی می باشد و این را از تاریخ خود آنها که از تقریباً قبل از م.جی که ساختار حکومتی ملوک طوایفی و ایالتی با تاریخ سامورایی هم زمان با دوران م.جی که با حضور انگلیسی ها خود را به شکل امروزی در آوردن گرفته این نقل حکومت داری که با جنگ های داخلی همیشگی همراه بود را به یک ساختار نو پیشرفته آن زمان و در اصل بد از پنج سال از وجود دارفونون کشور ما به دست امیر کبیر بزرگ م.جی دارفون و علم ساختاری و مدارس را بوجود آورد

این ضمیمه لازم است که کوتاه خدمتان عرض کردم تا امروز ژاپن را بتوانیم درک کنیم

چگونه شرکتهای ژاپنی با موفقیت توانسته اند در دنیای اقتصاد و صنعت به بازیگران اصلی تبدیل شوند و چه فلسفه و راه کاری، راهنمای مدیران و شرکتهای ژاپنی بوده است

برای بهتر درک مدیریت ژاپنی چند نمونه از مدیران بزرگ ژاپن که نقش بسیاری در ساختار ژاپن داشتند را برایتان شرح دهم

آقای نیسابورو تاکاناشی - پایه گذار شرکت توکیو کوکاکولا

فلسفه و شعار شرکت : **حداکثر تلاش خود را بکار گیرید تا مردم اطراف شما شاد باشند و بتوانید در کنار هم، جامعه خوشبختی را رقم بزنید**
برای مثال

. کارمندانی که تحت نظر مستقیم آقای تاکاناشی فعالیت میکردند، رابطه بسیار دوستانه و عمیقی با شرکت‌های تجاری و مشتریان خود برقرار کرده بودند و همگی به مانند اعضای یک خانواده بزرگ، بهم دیگر کمک کرده و پشتیبان یکدیگر بودند.
روزی مدیر یکی از پخشها از (راوی) پرسید که : آیا آپارتمان مناسبی برای معرفی به من سراغ دارید؟ پس از پرس و جو متوجه شدم که به دنبال آپارتمان نه برای خود، بلکه برای یکی از مشتریانی است که صاحب عمده فروشی مواد غذایی است. یکبار دیگر یک رزومه ای را به من تحویل داد و گفت: "لطفاً با استفاده از نفوذ و ارتباطات خود، ایشان را به یک شرکت خوب معرفی کن تا استخدام بشود" و این بار نیز خواهان پیدا کردن کار برای پسر یکی از شرکت‌های مشتری خود بود

فلسفه آقای تاکاناشی بر این استوار بود که مشتری باید در همه حال از ارتباط و تجارت با ما خوشحال باشد و مستقیم و غیر مستقیم منتفع شود و ما باید در مواردی حتی غیر از تجارت معمول نیز، به مشتریان خود کمک کرده و آنها را در حل مشکلاتشان یاری کنیم.
ارتباط با مشتریان تنها در محدوده مغازه و شرکت خلاصه نمی‌شود و ما باید دائماً ارتباط نزدیک و مستمری با مشتریان خود داشته و آنها را بخشی از اعضای خانواده شرکت بدانیم. شعار آقای تاکاناشی این بود که: "من زمانی که چهره های شاد و خوشحال مردم را می بینم احساس خوشبختی می کنم و این خوشبختی، جوهر ذات وجود من است"



RICOH

آقای کیوشی ایچی مورا - پایه گذار شرکت ریکو متولد سال ۱۹۰۰ میلادی

تعداد کارکنان: ۹۰،۱۴۱ نفر

فروش: بیشتر از ۲۰۰ میلیارد دلار-

تعداد شرکتهای گروه و زیر مجموعه: ۲۲۹ شرکت

(مبنای تلفیقی: پایان ماه ۳ سال کاری ۲۰۲۰)

کسب و کار باید به گونه ای باشد که سود و پیشرفت نتیجه و ماحصل مدیریت خوب و موثر باشد و نباید از ابتدا هدف کسب و کار را سود دهی صرف قرار داد
آقای کیوشی ایچی مورا از ستارگان و بزرگان رشد اقتصادی در ژاپن است که به عنوان **"خدای مدیریت"** در ژاپن نیز شناخته میشود. بسیاری از بنیانگذاران و مدیرعامل های شرکتهای معروف ژاپنی از جمله موریتا (یکی از پایه گذارهای شرکت سونی)، گوتو (مدیر عامل شرکت راه آهن توکیو) از "موسسه آموزش مدیریت ایچی مورا" فارغ التحصیلان شده و مدیریت را از او فرا گرفته اند

در فلسفه کاری ایچی مورا، کسب و کار زمانی رونق می گیرد که بتواند سود و منفعت مناسبی را برای مردم جهان به ارمغان بیاورد. اگر از ابتدا تنها به فکر سود کوتاه مدت خود باشیم، آن کسب و کار رشد چندانی پیدا نخواهد کرد و متوقف خواهد شد. اما اگر ایده و هدف ما این باشد که "این کسب و کار را برای رفاه و خوشبختی مردم دنیا انجام می دهم و با ایمان قلبی و اعتقادی راسخ این هدف را دنبال کند، به قطع یقین آن کسب و کار سودآور خواهد شد". در هر بیزنس و کسب و کاری، نباید هدف خود را تنها افزایش حاشیه سود قرار دهیم و بطور نمونه اگر حاشیه سود را تا ۱۵٪ کاهش دهیم ولی از لحاظ تعداد سه برابر بیشتر از قبل فروش داشته باشیم، در کل سود ۵۰٪ افزایش می یابد که بسیار بهتر از گذشته خواهد بود

یک مدیر هرگز نباید آرزو کند که یک شبه و ناگهانی پول دار و ثروتمند شود. من قبلاً هنگام افزایش سرمایه شرکت ریکو و صدور سهام جدید، صدها "میلیون ین سرمایه را بدون اینکه کاری برایش انجام داده باشم، یک شبه و به طور رایگان کسب کرده بودم. متأسفانه همین امر باعث شد تا «فرهنگ مسموم راحت و آسان پول درآوردن» در افکار مدیران و کارمندان شرکت ریکو رسوخ پیدا کرده و این شرکت نتواند به مانند قبل، خدمات مناسبی را به مردم جهان ارائه کند. یک مدیر نباید هیچگاه فراموش کند که مدیریت به مانند فروش یک عدد خودکار است که اگرچه سود آن بسیار کم و ناچیز بنظر می آید ولی جمع آوری همین سودهای کم باعث کسب سود و ثروت زیادی می شود

عدد کارکنان : ۱۲,۰۵۹ نفر فروش سالیانه: بیش از ۳۲ میلیارد دلار (Pioneer Company) شرکت پايونير

ماتسوموتو پایه گذار شرکت پايونير- متولد سال ۱۹۰۵ میلادی

فلسفه شرکت پايونير : « باید جدیدترین و بهترین فناوری های روز دنیا را آنقدر ساده و ارزان قیمت کرد تا عموم مردم جامعه توان خرید و استفاده از آن را داشته باشند. شرکتی که از عهده تجاری سازی (ساده و ارزان سازی) تکنولوژی های پیشرفته دنیا برنیاید، معنی وجودی خود را از دست داده و محکوم به فنا است

ماتسوموتو در خانه یک مبلغ مذهبی بزرگ شد و از کودکی علاقه فراوانی به مقوله صوت داشت و صدای خوب و با کیفیت را مشابه صدای رهایی بخش کتاب مقدس در عصر جدید می پنداشت. او با هدف محقق کردن « صوت خوب و عالی» برای نشاط و آرامش جامعه، شرکت پايونير را توسعه داد. اعتقاد قلبی . عمیقی به فلسفه زیبای نهفته در کلمه پايونير دارد. (پايونير به معنای پیشرو و پیشگام) در این فلسفه برای پايونير بودن دو شرط زیر کلیدی هستند

1- روحیه حرکت پیشگامانه و خلاقانه در سطح جهانی

2- جلب اعتماد و احترام جامعه.

آقای ماتسوموتو نیز بدون هیچ تردیدی، شرکت برقی فوکواین را تاسیس کرد و هدف اصلی شرکت را تولید صوت با کیفیت برای شادی و نشاط جامعه قرار داد. (فوکواین به معنی خبر یا مژده خوب است) شعار این شرکت از همان ابتدا این بود که «شرکت ما تولید کننده تخصصی صدا است و ما نباید فراموش کنیم که با تولید صوت خوب و با کیفیت، در کمک به شادی و آرامش و نشاط جامعه سهیم هستیم. برای این کار باید از بهترین فناوری ها استفاده کرد و توده مردم عامه باید توان خرید آن را داشته باشند». ایشان کارشان را به همراه همسرشان از یک کارگاه بسیار کوچک آغاز کرد و گامهای زیر را برای توسعه شرکت انتخاب کرد "اول، ما باید روی کیفیت عالی محصولات خود تمرکز کنیم. دوم، باید مطابق برنامه و هدفگذاری های انجام شده پیش برویم و مراقب باشیم تا زمان را از دست ندهیم. سوم، باید تلاش کنیم تا هزینه ها را کاهش دهیم تا قیمت ما رقابتی شده و محصولات ما در دسترس همگان قرار گیرد

.. توسعه پایدار در شرکت پايونير. به توسعه و رشد مناطق دور افتاده ای که در آن دارای دفتر و کارخانه هستند، اهمیت زیادی قایل هست.

OMRON دیدگاه و فرهنگ کاری در شرکت

شرکت ژاپنی سازنده تجهیزات الکترونیکی با ۳۶ هزار پرسنل و فروش حدود ۷/۵ میلیارد دلار در سال : OMRON در کارخانه، نزدیک شهر کیوتو، شروع به کار کرد. آقای کوساتسودر هنگام ورود شرکت در جوانی و در دهه سوم زندگی، به عنوان مشاور شرکت اولین چیزی که در ورودی شرکت توجه مرا جلب کرد، سنگ نوشته بزرگی بود که این جمله بر روی آن حک شده بود: «خوشحال کردن دیگران، شما را نیز خوشحال می کند». پس از مدتی متوجه شدم که کارمندان شرکت، داوطلبانه چند درخت شکوفه گیلاس در محوطه بیرون شرکت کاشته اند و همچنین * بطور مرتب محوطه های بیرون اطراف کارخانه را نیز تمیز می کنند در پشت این فرهنگ شرکت، فلسفه و «اساس تفکر» بنیانگذار شرکت نهفته است: «شادی به طور مستقیم بدست نمی آید. من احساس خوشبختی را به عنوان واکنشی در خوشحال کردن سایرین می دانم. اگر همه افراد اطراف من خوشحال باشند در نتیجه من نیز خوشحال خواهم بود». این مفهوم، پایه و اساس استراتژی شرکت برای "اولویت دادن به کیفیت خدمات" و "اولویت دادن بر رضایت مصرف کننده و مشتری" است ایده خود-اولویت و خودمحوری، که در آن برخی از شرکتهای و یا افراد، فقط منافع شخصی خود را دنبال می کنند و در این راه حتی دیگران را به عقب می رانند، کارایی و پایداری لازم برای بقا و رشد شرکت ها ندارد. جامعه و مشتریان باید از خدمات و محصولات شرکت خوشحال و راضی باشند. فرهنگ بر همین نکته ساده بنا شده است که «همیشه کسی که مردم را خوشحال می کند، شادترین فرد خواهد بود

OMRON



NEC

NEC : Nippon Electric Company شرکت

تعداد کارکنان (همه گروه) : ۱۱۲،۶۳۸ نفر فروش (همه گروه) : بیشتر از ۳۰۰ میلیارد دلار

تعداد شرکتهای گروه و زیر مجموعه : ۳۰۰ شرکت

(مبنای تلفیقی: پایان ماه ۳ سال کاری ۲۰۲۰)

متولد سال ۱۹۰۷ میلادی - NEC آقای کووجی کوبایاشی مدیر عامل شرکت

: در مسیر صعود و رسیدن به "اوج قله و ابرها"، در ابتدا شیب های هموار و کم خطری وجود دارد که با کمی تلاش و همت، قابل عبور است. اما با نزدیک شدن به نوک قله، مشکلات غیر منتظره و شیب های تند خطرناک و دره های عمیق، بیکباره پدیدار می شوند و برای عبور از این مرحله سخت و پیچیده، نیاز به تلاش، نوآوری و خلاقیت بسیار زیادتری است
به عنوان نتیجه و ماحصل سالها فعالیت مستمر، به این نتیجه کلیدی و مهم رسیده است که **«شرکتی که دائما در ثبات و آرامش باشد، و بحران و تلاطم را تجربه نکند، با احتمال کمتری در آن ابتکار، خلاقیت، رشد و ثبات بوجود می آید».**

تعداد کارکنان (همه گروه) : ۱۰۷،۱۳۸ نفر TDK : Tokyo Denki Kagaku

فروش (همه گروه) : بیشتر از ۱۳۶ میلیارد دلار تعداد شرکتهای گروه و زیر مجموعه : بیش از ۲۰۰ شرکت و کارخانه و غیره
(مبنای تلفیقی: پایان ماه ۳ سال کاری ۲۰۲۰)

شرکت مکانی است که روح و جسم انسان را جلا می دهد، و به مانند *دوجو (محل تمرین هنرهای رزمی در ژاپن) محلی است برای اینکه از انسان بودن احساس رضایت کرده و احساس کنیم که قوی و مفید هستیم
آقای فوکوجیرو سونو - متولد سال ۱۹۱۲ میلادی

"شرکت مکانی است که روح و جسم انسان را پرورش و رشد می دهد و در شرکت به مانند دوجو فرا میگیرید که چگونه به مقام استادی کامل برسید.
اساس آموزش و توسعه منابع انسانی در بسیاری از شرکتهای ژاپنی به مانند دوجو، بر مبنای الگوی "شو ها ری" است که از سه مرحله زیر تشکیل شده است

مرحله اول «شو» : در این مرحله بدون پرسش و با اطاعت کامل سعی میکنید تا با تلاش فراوان در روشها و تکنیکهای موجود بهترین باشید و بخوبی و در حد کمال، تکنیکهای موجود را فرا بگیرید

مرحله «ها» : در این مرحله پس از مسلط شدن و احاطه به روشها و تکنیکهای موجود، سعی میکنید تا در همین قالب موجود، کمی نوآوری و تغییر را تجربه کرده و اثر تغییرات کوچک را در رویه های موجود مشاهده کنید

مرحله «ری» : در این مرحله آنقدر مسلط و استاد شده اید که قادر هستید ساختارهای موجود را شکسته و با نوآوری و خلاقیت، ساختار جدیدی را خلق کنید و به مرحله و سطح بالاتری دست پیدا کنید

آموزش در حین کار برای کارکنان ارشد" بر اساس ایده « شو ها ری» دوره های آموزشی را برای شرکت طراحی کرده است. کارکنان شرکت های ژاپنی در مرحله «شو» متواضعانه و بدون پرسش، تنها بخوبی از استاد حریصانه یاد میگیرند و در مرحله «ها» تحت نظر استاد، فرا میگیرند که چگونه با تخریب آنچه آموخته اند پا به عرصه جدیدی بگذرانند و در مرحله "ری" با پیش گرفتن از استاد و دور شدن از آموخته ها قبلی، به قلمرو و مرحله جدیدی وارد شوند. این مراحل یادگیری ریشه در فرهنگ سنتی ژاپن برای آموزش هنرهای رزمی، مراسم چای (سادو) و گل آرایی (کادو) دارد و مراحل است که یک کارآموز از ابتدا تا مقام استادی کامل آنها را طی میکند



(MAZDA) آقای جوجیرو ماتسودا : پایه گذار شرکت تویو کوگیو سابق، ماتسودا امروزی

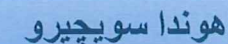
مسیری که من دنبال کردم همیشه یک جاده پر پیچ و خم بوده و من با رنج و تحمل مشقت و سختی زیاد همیشه سعی در حرکت

[.بجلو داشته ام. آنچه باعث شد این مسیر سخت و ناهموار را طی کنم ایمان و اعتقاد به کلمه "شین به معنی اعتماد" است

کلمه "شین به معنی اعتماد" در تحول شگرف زندگی آقای ماتسودا به عنوان پایه گزار شرکت بزرگ مزدا، نقش بسیار پررنگی داشته است و او توانست با زحمت بسیار، اعتماد مشتریان، کارکنان و جامعه را بدست بیاورد. ماتسودا بدون تجربه و تخصص پا به دنیایی گذاشت که باید با اعتقاد و ایمان به خودش کارش را از صفر آغاز میکرد. او یاد گرفت که در فرآیند تبدیل شدن از یک کارگاه کوچک به یک مجموعه صنعتی عظیم، و یا از یک جامعه محدود به یک جامعه گسترده متنوع، باید اعتماد مشتریان را کسب کند و به مردم و اطرافیان خود اعتماد کند. او اعتقاد داشت برای موفقیت و همکاری درکنار هم، چاره ای جز اعتماد به یکدیگر نداریم و با اعتماد میتوانیم دنیای زیبایی همانند بهشت برای خودمان بسازیم

به یادماندنی ترین رویداد زندگی ماتسودا در پاییز سال ۱۹۵۱ اتفاق افتاد زمانیکه امپراتور و ملکه ژاپن در استان هیروشیما از مجموعه صنعتی مزدا بازدید کردند. پس از این واقعه او دریافت که اعتماد به جامعه و تلاش و کوشش فراوان، نتیجه شیرین خود را بازگردانده است و اعتقاد قلبی به کلمه "شین به معنی اعتماد" در ماتسودا بیشتر و عمیق تر شد. ماتسودا اعتماد عمیقی به کارکنان و کارگران خود داشت و از هیچ کوششی برای رضایت کارکنان و جامعه فروگذار نمی کرد. بطور نمونه او برای ارائه خدمات پزشکی اختصاصی و کامل به کارکنان خود و خانواده آنان، بیمارستان ماتسودا را افتتاح کرد. به معنای واقعی کلمه، ماتسودا شخصی است که با کلمه "شین" و اعتماد به جامعه زندگی و پیشرفت کرده است





- موفقیت یعنی یک درصد از کار شما که نتیجه‌ی ۹۹ درصد دیگر یعنی شکست‌ها است.
- اگر فقط افرادی که دوست دارید را استخدام کنید، هیچ‌گاه پیشرفت نمی‌کنید. اکثر اوقات، افراد خارق‌العاده در میان آنهایی هستند که دوستشان ندارید.
- هیچ شرکتی با افراد و مدیرانش شناخته نمی‌شود. این محصولات هستند که شرکت شما را معرفی می‌کنند.
- آنچه که از شکست‌ها می‌آموزیم بسیار باارزش است. شکست‌ها ما را قوی‌تر می‌کنند.

و در آخر به این نقاشی زیبای استاد کمال الملک با دقت و حوصله نگاه کنیم. این همان است که ژاپنی ها بسیار آن را مهم و آموزش می دهند که در فرهنگ ما نیز همیشه قابل ستایش بوده است

مفهوم بظاهر ساده و ابتدایی استادکار و شاگرد ، سنگ بنا و از اصول خدشه ناپذیر شرکتهای موفق ژاپنی مانند تویوتا است. همچنان که بخشی ازپایه و بنای گذشته افتخار آمیزایران ما نیز است و میراث پرافتخار کنونی ما، بناهای تاریخی و فرهنگ ادبی و دانش طب سنتی ووو وامدار این طرز تفکر درصنعت و اقتصاد آموزش بوده است.

بخشی از مشکل ما نیز به این برمیگردد که عجول هستیم و حوصله تفکر، وقت گذاشتن و وارد شدن به جزییات را نداریم !! و حتی در کپی کردن و تقلید هم، صبر، دقت و بررسی جامعی را انجام نمیدهیم!!

بخش عمده ای از مفاهیم سازمانهای موفق و مدرن ژاپنی، از جمله سازمانهای یادگیرنده، انتشار دانش سازمانی، در همین نقاشی ظاهر ساده نهفته است.



در اصل همان **استاد شاگردی خودمان در کف بازار** و همه ارکان جامعه ایرانی از صنایع دستی تا هر هنر ایرانی که منشع پیشرفت و اشاعه هنرهای ایرانزمینمان از همین استاد شاگردی شکل گرفته و الان در جامعه ما الکن و حرمت نهاده نمی شود ، ژاپن را آدابی ژاپن کرده که کشور ما بیگانه که نیست هیچ بلکه در تاریخ اشاعه فرهنگ ان را در دنیا کاشته و ژاپن از خیلی جهات از فرهنگ ایرانی تغذیه کرده

نکته مثبت مدیریت ژاپن که باز با فرهنگ اجتماعی و دینی ما هم یکی است همان اینکه **یک مدیر ژاپنی گذشته خود را فراموش نکرده** و همواره با یادآوری ان خود را چک لیست می کند که نکته یادم برود که کی بودم و به کجا رسیدم تا نکته فخر فروشی کند یا به خود را تافته جدا بافته از مردم حس کند این را با یک خاطره از **رییس هندا** برایتان میگویم رییسی هندا یک ساختمان کوچکی و قدیمی را که اولین استارت شرکتش را زده بود را نگه داشته بود

با اینکه ساختمان ها و دفاتر زیادی داشت و دفتر خودش بسیار مجلل و از هر جهت بهترین جای توکیو بود اما هر ماه میامد در آن ساختمان قدیمی که زمانی دفترش آنجا بود یک اطاق ساده قدیمی با یک میز کوچک البته دیگر کل ساختمان مال خودش بود داده بود اجاره اما آن اطاق را فقط کیلدش دست خودش بود کسی که آن طبقه را اجاره کرده بود به غیر از آن اطاق می گوید من هر ماه می دیدم که ایشان رییس شرکت بزرگ هندا میامده و خیلی مرموز و تنها کیلد آن اطاق را باز و در تا نیمه میرفت داخل آن اطاق و یک ساعت بیشتر کمتر دوباره آرام میامد بیرون و میرفت و خیلی من را کنجکاو کرده بود در اطاق چیست که او هر ماه سری میزند بد از کلی اسرار که همیشه جوابی نمی داد بد مدتی طولانی که دید من هم در کار خودم بسیار تلاشگر هستم و برای چندمین بار که خواهش کردم از ایشان گفت باشه بیا نشانت دهم داخل

اطاق را و من وقتی وارد شدم با تعجب دیدم یک میز قدمی کوچک رنگو رو رفته و یک صندلی چوبی خیلی قدیمی فقط در اطاق هست و قبل از اینکه من پرسشی کنم گفت من از این اطاق و این میز و صندلی شروع کردم و الان که به این جایگاه رسیدم هر ماه سری میزنم تا گذشته خود را فراموش نکنم

این حس هست که ژاپن را ژاپن کرد است

کل مطلب اصلی ما دور این چارتی هست که برایتان ترسیم کردم

جمله مرکزی **ایکیگای** است به **معنی انگیزه** و معنی زندگیمون بر اساس تفکرات و آموزشها و تربیت خانوادگی ووو را تشکیل میده که طول عمر ژاپنی ها دلیل اصلیش همین نوع تفکر و هر کس بر تناسب خود انگیزه و معنی زندگی را برای خود ترسیم کرده و اهداف را هم بر اساس همان سिलقه و آموزشها تعریف که در گرافیک زیر مشخصات و چهار چوب اصلی آن را ترسیم است

که روی آن سعی می‌کنم توضیحاتی را بدهم

علاقه بسیار برای یک ژاپنی مهم و به آن از بچگی بها می‌دهند حال این علاقه هر چه می‌خواهد باشد در صورتی که به علایق دیگران لطمه نزد

تکلیف بر عکس ما که در مدارس تکالیف خود را می‌آوریم در خانه انجام میدیم آنها عمده تکالیف را در مدرسه انجام و در واقع در خانه به تنظیم آن و علایقتان که

مدارس با تشکیل کارگروها آنها را در تشخیص آن کمک و در همان راستا تشویق می‌کنند ...

خدمت با خدمات از همان مهد و کودک از جاری ونظافت خود و حتی محیط مدرسه به عهده همه است از **شاگردان تا مدیر مدرسه** و خدمتکار و فراش اینها وجود ندارد

این شامل شرکت‌های دولتی خصوصی و ادارات پلیس و حتی بیمارستان‌ها در بخش خصوصی به عهده خود افراد است

تازه در داخل منزل هم تعریف شده است از همسر تا بچه ها ،،،،

انگیزه در این راستا خیلی روی آن کار میشه که به هر شکلی انگیزه حتی خیالی برای خود درست می‌کنند تا در اصل استرس کار و محیط زندگی در هر سن و شغلی

را از خود دور کنند یعنی انگیزه که کار من و وجود من مورد نیاز است و حتما جامعه به آن کار فعالیت من ارج خواهند داد برای همین هر کسی در هر شغلی از راننده

تاکسی تا بهترین کار و یا پست‌ترین کار که اصل آن **در ژاپن معنی کار پست نداریم** و آدم‌ها بسیار به شغلشون افتخار می‌کنند

مهارت و حرفه هم بسیار آموزش داده می‌شود مستقیم و غیر مستقیم شامل علاقه و انگیزه فرد در آن هست و غیر مستقیم سیستم آن را در هر حوضه ای به صورت

نامحسوسی انجام می‌دهد که افراد نا خواسته باید این مهارت و حرفه را نه با فکر خود بلکه مثل یک حیوان باهوش باید غریزه شود یا غریزه ای آن را درون خود بپروراند

شغل و درآمد پازل آخر این ایکیگای است که مهم‌ترین قسمت را تشکیل و در صورت ناموفق شدن باعث تخریب‌ها این حرم شده و منجر به خودکشی می‌شود

و این برای درصد که نتوانند در حوضه زندگی خود را به این مرحله برسانند حتما در گیر افسردگی و تنهایی خواهند شد و نهایت خودکشی اما کسانی که حتی بد از باز نشستگی توانسته اند خود را

با سر گرم کار و مشغولیاتی کنند از کشاورزی کوچک باغچه ای تا بازی های مثل گلف سالمندان وووو می‌توانند از این بهران زندگی عبور کنند

اما این در نسل جوان چون اون سختی های نسل قبل را نداشته اند بسیار سخت و نارحت کننده خواهد بود





SILKROAD Trading Co., Ltd 株式会社シルクロード貿易商会 <http://silkroad-trading.net> info@silkroad-trading.net majdabadi@gmail.com
Ninusjapan Co., Ltd. 株式会社ニノスジャパン <http://ninusjapan.com/> info@ninusjapan.com
2-4736-6 Hachimanbara, Yonezawa-shi, Yamagata, 992-1128, Japan
〒992-1128 山形県米沢市八幡原2丁目4736-6 TEL:0238-49-7701 / 0238-49-7709 FAX:0238-28-1334



International Dream of Peace NGO
dreamofpeace.jp



Ninus Japan

Takin Fan Avarane Rahe Abrisham
شماره ثبت 1653


ninus japan
<http://ninusjapan.com/>