



اقتصاد و هیأت تراژ انقلاب اسلامی - شماره ۱ - پاییز ۹۵

قُلُوبِک برای رفیع موانع هیأت اقتصادی هیأت راثر کن!





اقتصاد و هیأت تراز انقلاب اسلامی / شماره اول / پاییز ۱۳۹۵

قلک هیأت را پر کن!

چند پیشنهاد برای رفع موانع اقتصادی هیأت

برگرفته از: سخنرانی محمدعلی خواجه پیری

تدوین و بازنویسی: حمزه معلی، بهزاد حسن‌زاده

طراح جلد: مجتبی نبی‌زاده

صفحه‌آرا: حسن ناصری

شمارگان: ۲۰۰۰ نسخه

قیمت: ۲۰۰۰ تومان (غیرقابل فروش)

استفاده از مطالب نشریه و تکثیر آن برای هیأت‌ها، در صورت ذکر منبع آزاد می‌باشد.



جامعه ایمانی مشعر

تلفکس: ۰۲۵ ۳۲ ۹۲ ۸۹ ۵۱

رایانامه: info@۱۵۴۲.org

سامانه پیامک: ۳۰۰۰۱۵۴۲

پایگاه اطلاع‌رسانی: www.۱۵۴۲.org

بسم رب العزیم

مقدمه

عنصر مهم مدیریت در شکل گیری هر مجموعه، نهاد یا مؤسسه‌ای، اعم از دولتی و مردمی، وجود دارد و گستره اثرگذاری آن، همه عرصه‌های اجرایی و برنامه‌ریزی را دربر می‌گیرد. مدیر در امر مدیریت با به کارگیری امکانات موجود می‌کوشد مؤسسه یا نهاد تحت مدیریت خود را در پیمودن مسیر چشم‌انداز سازمانی به نقطه‌ای مطلوب برساند.

مدیریت هر مجموعه‌ای از جمله هیأت‌های مذهبی، اقتضائات ویژه خود را دارد و آشنایی با کم و کیف آن برای رسیدن به اهداف برنامه‌ریزی شده هیأت، امری ضروری است؛ شاید به همین دلیل در مواجهه با هر کار یا طرح گروهی موفق، آنچه بی‌درنگ نظرها را جلب می‌کند، مدیریت موفق آن است.

یکی از نهادهای مردمی که به صورت خودجوش از بسستر اعتقادات و باورهای مردم به وجود آمده، هیأت‌های مذهبی است. فعالیت‌های هر هیأت براساس مدیریت متولیان آن انجام می‌پذیرد. در این میان استقلال مالی و قدرت اقتصادی در مدیریت یک هیأت، از اهمیت بسیاری برخوردار است؛ زیرا هیأت یک نهاد مردمی است که در گذر زمان با فراز و فرودهای مالی مواجه می‌شود؛ از این رو نیازمند طرح و برنامه دقیق اقتصادی است؛ تدبیر این امر از وظایف اساسی مدیران هیأت و نیازمند کسب مهارت و تجربه است.

مدیریت مردمی و استفاده از توان نیروی انسانی موجود در هیأت دو رکن اصلی هیأت است که مدیر هیأت باید به آن توجه داشته باشد؛ زیرا این دو رکن، پایه‌های اقتصادی هیأت را نیز تشکیل می‌دهند. یکی از مهم‌ترین عناصر مؤثر در ایجاد یک منبع اقتصادی برای هیأت، نیروی انسانی مستعد موجود در هیأت است. با توجه به اهمیت و تأثیر عنصر اقتصاد در مدیریت هیأت و چالش همیشگی هیأت در بعد اقتصادی در ادامه چند پیشنهاد اقتصادی - که نقش اساسی در مدیریت و رفع موانع اقتصادی هیأت دارد - بیان می‌گردد:^۱

۱. برگرفته از گفتاری از محمدعلی خواجه پیری دبیر کارگروه تشکل‌های قرآنی بنیاد فرهنگی خاتم الاوصیا.

استفاده از ظرفیت سایر هیأت‌ها

هیأت‌های مذهبی با وجود تنوع و تفاوت در اجراء، اهداف مشترکی دارند؛ حال اگر فعالیت‌های چند هیأت در یک منطقه، علاوه بر هدف مشترک، در نحوه اجراء و انگیزه‌های اجرائی هم یکسان باشد، مدیران آن هیأت‌ها می‌توانند در برگزاری باکیفیت برنامه‌ها یکدیگر را تقویت و پشتیبانی کنند و از رقابت ناسالم و اجراء تأسیسی^۱ برنامه‌ها پرهیز نمایند. چنین انتظاری از مدیران هیأت‌ها، انتظاری بجاست که مورد تأکید رهبر معظم انقلاب نیز می‌باشد؛ ایشان درباره اجتناب از فعالیت تأسیسی و تقویت فعالیت‌های موجود می‌فرمایند: «آنجاهایی که دارد کار می‌شود بروید آن‌ها را کمک کنید؛ تأسیسی کار نکنید؛ یک جایی دارد کار می‌کند، موفق هم بوده؛ اگر حمایتش کنید کارش توسعه پیدا می‌کند؛ بروید آنجا کمک کنید»^۲. واضح است که با این کار می‌توان از اسراف و تکرار بعضی از مخارج جاری هیأت‌ها جلوگیری کرد و مقدار بیشتری از دارایی‌های هیأت را حفظ نمود.

۱. اجراء تأسیسی یعنی اجراء برنامه‌ای توسط یک هیأت که عین آن را هیأت دیگری هم اجراء کند.
۱۳۹۲/۰۲/۰۳

رونق هیأت
در گرو تعامل درست
و خوب با مردم است؛
برای این منظور
باید زبان ارتباط
با افراد گوناگون را
فراگرفت.



لزوم کسب مهارت در تعامل با مخاطبان هیأت

رونق هیأت در گرو تعامل درست و خوب با مردم است؛ برای این منظور باید زبان ارتباط با افراد گوناگون را فراگرفت؛ مخاطب‌شناسی مبنای تبلیغی سفیران الهی بوده است؛ همان‌گونه که رسول خدا ﷺ می‌فرمایند: «إِنَّا مَعَاشِرَ الْأَنْبِيَاءِ أُمِرْنَا أَنْ نُكَلِّمَ النَّاسَ عَلَى قَدَرِ عُقُولِهِمْ»^۱ به درستی که ما جماعت پیغمبران، مأموریم که با مردم به میزان عقل و ادراک خودشان سخن بگوئیم. می‌توان درون فکر و اندیشه سخت‌ترین افراد هم نفوذ کرد و تأثیر گذاشت؛ البته به شرطی که راه آن را دانست؛ اولین گام برای نفوذ و اثرگذاری در تعامل با مردم، شناخت آن‌هاست.

۱. اصول کافی، ج ۱، ص ۲۳.



اختلاف سطح علمی اعضا باعث عملی شدن هر چه سریع تر و مؤثر تر کارها می شود. در بعضی شرایط هیأت نیاز به اعضای دارد که مهارت کارگری داشته باشند و گاهی نیز نیازمند اهل علم است.

تقسیم بندی مخاطبان هیأت

در تعیین نحوه برخورد با مخاطبین هیأت می توان آن ها را براساس ویژگی های زیر تقسیم کرد:

الف) سن؛ مدیر هیأت باید از طریق مطالعه و تحقیق، توانمندی چگونگی برخورد با کودکان، نوجوانان، جوانان و بزرگسالان را کسب کند. نیروی انسانی یا همان مخاطب هیأت، بزرگ ترین سرمایه هیأت است. مدیر مخاطب شناس کسی است که در نحوه شکوفا کردن استعداد افراد با هر سنی، مهارت داشته باشد؛ از سوی دیگر باید توجه داشت که استعدادهای افراد با یکدیگر متفاوت است. اگر این استعدادهای در اختیار هیأت قرار گیرند به منبع اقتصادی تبدیل می شود؛ برای مثال: در صورت وجود استعداد خوشنویسی در میان بچه های هیأت، مدیر می تواند این استعداد را شناسایی کند و تحت ساختار و تشکیلات هیأت به مرحله آموزش و تولید برساند؛ این نوعی سودآوری فرهنگی است.

سودآوری نیروی انسانی برای هیأت متناسب با نیاز و حرفه ای است که برای اعضا آموزش داده شده است؛ این حرفه ها می تواند در قالب کلاس های گوناگونی مانند آموزش رایانه (نرم افزاری و سخت افزاری)، هنرهای تجسمی، عکاسی، فیلمبرداری، تولید محصولات کشاورزی، خیاطی، طراحی لباس، گلدوزی، گلیم بافی و صنایع دستی برگزار شود. این فعالیت های اقتصادی زمانی بازدهی دارند که بتوان آن ها را پس از آموزش به نیروها، وارد چرخه تولید کرد. آغاز این روند نیازمند تأمین مالی و سپس بازاریابی صحیح و مستعد برای فروش محصولات و خدمات تولیدی است؛ چه بسا در میان اعضا هیأت، افرادی با تحصیلات بازاریابی و بازرگانی هم وجود داشته باشند که بتوانند با کاربردی کردن دانش خود، چرخه اقتصادی هیأت را کامل نمایند.

ب) تحصیلات؛ تحصیلات افراد در فضای یک هیأت متفاوت است؛ این تفاوت یک نقطه مثبت در به کارگیری نیروی انسانی خواهد بود. مدیر با استفاده از این فرصت می تواند هریک از اعضاء هیأت را متناسب با حرفه و دانش او در امور گوناگون هیأت به کار بگیرد؛ این اختلاف سطح علمی اعضاء باعث عملی شدن هرچه سریع تر و مؤثرتر کارها می شود. در بعضی شرایط هیأت نیاز به اعضائی دارد که مهارت کارگری داشته باشند و گاهی نیز نیازمند اهل علم است.

ج) توان مالی؛ قوام جامعه وابسته به تفاوت انسان ها در زمینه های تحصیلی، مالی و استعدادهای خدادادی است تا بدین صورت نیازهای یکدیگر را برآورده کنند. همه افرادی که در برنامه های هیأت شرکت می کنند در یک سطح از توان مالی قرار ندارند و در این میان تعداد اندکی توانایی کمک مالی به هیأت دارند؛ مدیر هیأت به منظور جذب کمک های مالی باید مهارت کافی برای نحوه برخورد با این افراد متمکن را داشته باشد و از این طریق زمینه جذب سرمایه را فراهم سازد؛ در برقراری ارتباط مطلوب با این افراد رعایت چند نکته ضروری است:

- مشارکت دادن ایشان به عنوان یک مسئول اجرایی یا نظارتی در هیأت؛
- دعوت ایشان برای شرکت در برنامه های گوناگون هیأت به صورت رسمی و ویژه؛
- قدردانی و تشکر از حمایت های ایشان در زمان مناسب (مثلا در اعیاد مذهبی)؛
- گزارش دهی ریز و جزئی فعالیت های هیأت به ایشان.

بنابر این مدیر هیأت به وسیله مخاطب شناسی خوب و برخورد متناسب با روحیه مخاطب خود، زمینه های جذب افراد بیشتر را نیز فراهم می کند؛ زیرا در میان افراد هیأت، علاوه بر استعدادهایی که پیش از این به آن ها اشاره شد، افرادی متمکن هم وجود دارد که با دیدن بستر مناسب، بخشی از هزینه های هیأت را تأمین خواهند کرد؛ بنابر این آنچه مهم است و می تواند تأثیر بسزایی در اقتصاد هیأت داشته باشد، مهارت در نحوه تعامل با مردم است.

انواع مخاطبان هیأت و نحوه تعامل با آن‌ها

هیأت‌ها در برنامه‌های خود و به‌منظور جذب حمایت‌های مالی با سه دسته مخاطب مواجه هستند که عبارت‌اند از:

الف) اعضاء ثابت هیأت؛ چنانچه ذکر شد زیربنای اقتصاد هیأت، کمک‌های مردمی است. بی‌تردید شیوه و کیفیت برخورد مدیران با اعضاء هیأت اثر مستقیمی در جذب و یا دفع کمک‌های مالی خواهد داشت؛ برخورد خوب مدیر با اعضاء هیأت سبب می‌شود که آن‌ها خود را در برگزاری مراسم هیأت سهیم بدانند؛ به‌همین دلیل هریک از آن‌ها انگیزه لازم را برای تأمین نیازهای اقتصادی هیأت خواهند داشت؛ بدین‌منظور مدیر هیأت باید رضایت تک‌تک اعضاء هیأت را در سطحی مطلوب تأمین کند.

ب) سایر هیأت‌ها؛ هرچند روش‌ها و کیفیت کارهای هر هیأتی ویژه آن هیأت است، ولی هدف همه آن‌ها یکی است؛ هدف همه هیأت‌ها ترویج مکتب سیدالشهداء (علیه السلام) است؛ به‌همین دلیل هیأت‌ها می‌توانند در رفع مشکلات مالی به یکدیگر کمک کنند؛ مدیر موفق در این زمینه کسی است که تعامل خوبی با سایر هیأت‌ها داشته، از نظرات و طرح‌های آنان استفاده کند؛ چنین مدیری هنگام بروز مشکلات اقتصادی، باتوجه به رابطه‌ای که با سایر هیأت‌ها دارد، از ظرفیت‌های مالی آن‌ها نیز استفاده می‌نماید.

ج) افراد غیر هیأتی؛ یکی از دلایل تأسیس هیأت، جذب حداکثری مردم به فرهنگ حسینی است؛ برای جذب افراد به هیأت باید بسیار خوش‌خلق بود. در جذب افراد غیر هیأتی به هیأت علاوه بر بهره‌آخروی، بهره‌دنیوی هم وجود دارد؛ منظور از غیر هیأتی‌ها افرادی اعم از مردم عادی محل و مسئولین نهادها و ارگان‌های دولتی هستند که می‌توانند از لحاظ مادی هم به هیأت کمک کنند. تعامل خوب با این افراد در همگانی کردن فعالیت‌های هیأت

و نیز تقویت اقتصاد هیأت تأثیرگذار خواهد بود. نیامدن این افراد به هیأت نشانه بی‌علاقگی آن‌ها به هیأت یا بی‌انگیزگی آن‌ها جهت حمایت مالی از هیأت نیست؛ زیرا وجود پشتوانه اعتقادی نسبت به مکتب سیدالشهداء (علیه‌السلام) در مردم، انگیزه‌ای مؤثر برای حمایت آن‌ها از فعالیت‌های هیأت است؛ البته بعضی افراد خودبه‌خود متناسب با حرفه خود، آماده کمک به هیأت هستند؛ برای مثال: در صورت تعامل خوب با کسبه محله می‌توان هنگام خرید وسایل هیأت، از فرصت تخفیف استفاده کرد.

برای جذب افراد غیرهیأتی راه‌های زیر پیشنهاد می‌شود:

- دعوت ویژه آن‌ها به هیأت با استفاده از روش‌های خلاقانه؛

- ارسال بسته‌های فرهنگی جهت ایجاد انگیزه؛

- تکریم مناسب و ویژه؛

- دعوت از آن‌ها برای مشارکت و ارائه مشاوره در برنامه‌ریزی هیأت.



برای انجام کار
فرهنگی
باید ضمن هماهنگی
با مردم منطقه
از تجربه آن‌ها
استفاده کرد
و آن‌ها را نسبت به
فعالیت‌ها و آثار
هیأت
آگاه نمود.

ارائه گزارش دقیق از فعالیت‌های هیأت و توجیه مخاطبان

برای انجام کار فرهنگی باید ضمن هماهنگی با مردم منطقه از تجربه آن‌ها استفاده کرد و آن‌ها را نسبت به فعالیت‌ها و آثار هیأت آگاه نمود؛ زیرا آگاه‌سازی مردم منطقه نسبت به آثار مثبت فعالیت‌های هیأت، به شکل جزئی و منطقی، موجب جلب‌نظر آن‌ها می‌شود؛ این امر در جذب کمک‌های مردمی و رفع مشکلات مالی هیأت بسیار مؤثر خواهد بود.

گاهی ندادن گزارش فعالیت‌های هیأت به خیرین مردمی، موجب بروز سوءظن در آن‌ها می‌شود و رفته‌رفته استقبال آن‌ها از برنامه‌های هیأت کاهش می‌یابد؛ ارائه گزارش مستمر از فعالیت‌های هیأت، همه این شبهات را برطرف می‌کند و مردم نسبت به هیأت و فعالیت‌های آن اقبال بیشتری نشان می‌دهند؛ حضرت امام علیه السلام در این باره می‌فرماید: «یک مرغ یک تخم می‌کند، ببینید چقدر هیا هو می‌زند. چه اعلام‌هایی می‌دهد. فریادهایی می‌زند یک تخم در می‌آورد! شما کار می‌کنید و سکوت. خیال نکنید که ما برای خدا سکوت می‌کنیم. خیر، برای خدا بگویید»^۱.

۱. صحیفه نور (صحیفه امام خمینی علیه السلام)، ج ۱۳، ص ۱۹۲، نقش مردم در حکومت و لزوم مردم‌گرا بودن مسئولان، ۱۳۵۹/۰۹/۱۵.

اصول ارائه گزارش از فعالیت‌های هیأت

در ارائه گزارش باید به موارد زیر توجه داشت:

الف) رعایت شأن و جایگاه افراد در نحوه ارائه گزارش به آن‌ها؛ هنگام ارائه گزارش باید خود را در جایگاه شاگرد دید و شأن مخاطب را رعایت نمود؛ هنگام ارائه گزارش به متولیان اصلی هیأت - که معمولاً افرادی مسن، متشخص و اهل علم هستند - باید نهایت ادب و احترام را رعایت کرد.

ب) دقتی بودن گزارش؛ هرچه گزارش به واقعیت نزدیک‌تر باشد، به همان اندازه برکات معنوی و مادی خواهد داشت. در صورت ارائه گزارش نادرست، احتمال روبه‌رو شدن با مشکلات زیر وجود دارد:

- ایجاد بی‌اعتمادی نسبت به مدیران هیأت؛

- تخریب وجهه ارزشی کار هیأت؛

- کاهش استقبال مردم.

مردم معمولاً به‌سختی پول می‌دهند؛ ولی اگر گزارش کارها به‌صورت جزئی و ریز بیان شود، به‌راحتی پول می‌دهند؛ به‌عبارت دیگر در تقاضای کمک از مردم باید علت دریافت کمک مالی را کامل توضیح داد؛ پول گرفتن از مردم یک هنر است؛ به‌همین دلیل مدیران هیأت باید به مردم توضیح دهند که با پول در چه بازه زمانی، چه کار خواهند کرد؛ برای مثال: می‌توان اعلام کرد که برای تعویض فرش‌های کهنه هیأت تا یک ماه آینده به کمک مالی نیاز است.

مدیران هیأت در ملاقات‌ها، جلسات و مشورت با مردم باید به گونه‌ای بسترسازی کنند که برنامه مد نظرشان، توسط خود مردم پیشنهاد و تصویب شود.

اطلاع‌رسانی برنامه‌های هیأت به والدین و ارتباط صمیمی با آن‌ها

ارتباط نزدیک با والدین برای ارزیابی برنامه‌های فرهنگی هیأت بسیار مناسب است؛ گاهی می‌توان خلاءهای اعتقادی‌ای را که توسط والدین مطرح می‌شود با ارائه برنامه‌های مناسب برطرف کرد؛ در بعد اقتصادی نیز اتخاذ این روش راهگشاست؛ ارتباط صمیمی با والدین می‌تواند بستر مناسبی جهت نهادینه کردن فرهنگ مشارکت همگانی در تأمین مالی هیأت باشد؛ مثلاً می‌توان از بدو ورود کودکان و نوجوانان به هیأت، ویژگی مردمی بودن و مشارکتی بودن تأمین هزینه‌های مالی هیأت را به آن‌ها آموزش داد تا رفته‌رفته مشارکت همگانی در تأمین هزینه‌های هیأت، حتی با سهم هزار تومان، به یک فرهنگ عمومی تبدیل شود؛ بنابراین با ارتباط مؤثر و تشویق والدین بر آموزش و سهم کردن فرزندان‌شان در رونق اقتصادی هیأت، می‌توان این مشارکت را به یک فرهنگ هیأتی تبدیل کرد؛ بدین ترتیب همه اعضای هیأت از همان اوایل ورود با مردمی بودن، تأسیس و چرخش اقتصادی هیأت انس می‌گیرند و در مراحل بعد برای تقویت اقتصاد هیأت داوطلب می‌شوند.

تصویب برنامه‌های هیأت به روش غیر مستقیم توسط مخاطبان

برای عملیاتی شدن طرح‌های خوب با اتخاذ روش‌هایی می‌توان منجر به تصویب شدن همان طرح‌ها به دست خود مردم شد؛ بدین منظور مدیران هیأت در ملاقات‌ها، جلسات و مشورت با مردم باید به گونه‌ای بسترسازی کنند که برنامه مد نظرشان، توسط خود مردم پیشنهاد و تصویب شود؛ البته نباید به شکل مستقیم برنامه خود را مطرح کرد؛ به عنوان مثال: برای دریافت کمک از مردم در برگزاری مراسم رحلت حضرت خدیجه کبری (ع) می‌توان با ذکر غربت حضرت، یک برنامه باشکوه را به وسیله مردم سامان داد. بی تردید اگر پیشنهاد طرح از سوی مردم باشد، پشتیبانی مالی طرح را نیز برعهده خواهند گرفت.

از نظر مولای متقیان
علی (علیه السلام)

نظم: ظل تقوا
قرار گرفته است؛

«أَوْصِيكُمْ بِأَهْلِي وَ مِنْ

بَلَّغُهُ كِتَابِي بِتَقْوَى

اللَّهِ وَ نَظُمُ أَمْرِكُمْ»؛

این نظم
امروزه به معنای

برنامه ریزی دقیق
مطرح است.

رعایت نظم

از نظر مولای متقیان علی (علیه السلام) نظم، ظل تقوا قرار گرفته است؛

«أَوْصِيكُمْ بِأَهْلِي وَ مِنْ بَلَّغُهُ كِتَابِي بِتَقْوَى اللَّهِ

وَ نَظُمُ أَمْرِكُمْ»؛^۱ این نظم امروزه به معنای برنامه ریزی

دقیق مطرح است. در ادامه چند راهکار برای ایجاد

نظم در برنامه های هیأت پیشنهاد می گردد:

– یادداشت برداری در انجام کارهای روزانه؛

– تقسیم کار؛

– انجام فعالیت ها در بازه های زمانی مشخص؛

– جدیت هریک از اعضا در انجام مسئولیت خود؛

– نظارت بر اجراء صحیح کارها؛

– ارزیابی هفتگی یا ماهانه از عملکرد هیأت.

۱. نهج البلاغه، نامه ۴۷.

اجتناب از فعالیت‌های اقتصادی به شکل مستقیم

بهتر است هیأت به طور مستقیم و با نام هیأت فعالیت اقتصادی انجام ندهد؛ زیرا احتمال شکست در این زمینه وجود دارد که در این صورت نه تنها به نفع هیأت نیست، بلکه مضر نیز خواهد بود؛ بعضی از هیأت‌ها مرتکب چنین اشتباهی شده، سابقه نامطلوبی از خود به جای گذاشته‌اند. برای تأمین هزینه‌های هیأت راه‌های جایگزینی مانند نذر، وقف و وصیت پیشنهاد می‌شود. در ادامه بحث به چگونگی تأمین هزینه‌های مالی هیأت اشاره خواهد شد.

جذب کمک‌های
مالی باید به‌شکلی
باشد که حالت
گدایی به خود نگیرد
و شأن هیأت، که
به دریای بیکران
اهل بیت علیهم‌السلام متصل
است، حفظ شود.

حفظ شأن هیأت در جذب کمک‌های مالی

جذب کمک‌های مالی باید به‌شکلی باشد که حالت گدایی به خود نگیرد و شأن هیأت، که به دریای بیکران اهل بیت علیهم‌السلام متصل است، حفظ شود. نمونه این حفظ شئون در رفتار مرحوم آیت‌الله بروجردی رحمته‌الله با بازاریان تهران مشهود است؛ هنگامی که وضعیت مالی حوزه علمیه خوب نبود جمعی از بازاریان تهران به دیدار ایشان می‌روند؛ عده‌ای از آقای بروجردی رحمته‌الله تقاضا می‌کنند که ایشان به‌شکل مستقیم از آن‌ها درخواست کمک مالی کنند؛ ولی ایشان این‌گونه کمک گرفتن را مناسب با شأن حوزه و روحانیت ندانستند؛ باین‌حال به‌شکلی با آن‌ها برخورد کردند که خود آن‌ها هم پیشنهاد کمک مالی دادند، هم مبالغی را پرداخت کردند؛ حتی در پایان جلسه تمایل خود را برای خدمت بیشتر اعلام نمودند؛ بنابراین ایشان با این روش هم کمک مالی برای حوزه علمیه دریافت کردند، هم عزت حوزه و شأن مرجعیت را حفظ نمودند.

مشارکت اعضاء در برنامه‌های هیأت و جذب منابع مالی ماندگار

یکی از بهترین راه‌های جذب کمک‌های مردمی، مشارکت آن‌ها در برنامه‌ریزی‌ها و فعالیت‌های هیأت است؛ اگر مردم از نزدیک در جریان کار مدیران هیأت قرار بگیرند و خودشان هم تا حدودی در انجام کار دخیل شوند، به راحتی و از صمیم دل برای عملیاتی شدن برنامه‌ها اقدام خواهند کرد. در هیأت باید به سمت جذب کمک‌های ماندگار رفت، نه کمک‌های زودگذر؛ کمک‌های زودگذر فواید فعلی و آنی دارد و برای حال خوب است ولی آینده را تضمین نمی‌کند؛ درحالی که اصل کمک‌های ماندگار مانند وقف همیشگی است و فایده آن تا سال‌ها قابل استفاده است. برای عملیاتی شدن این بخش، چند راهکار پیشنهاد می‌شود:

- جذب سرمایه‌های خرد و تبدیل آن به سرمایه‌های کلان؛ هزینه کردن پول تک‌تک مردم به صورت فردی آن چنان مشکل‌گشا نخواهد بود؛ ولی اگر این پول‌ها تجمیع شود، قابلیت سرمایه‌گذاری کلان پیدا می‌کند.
- نذر فرهنگی یا ترویج فرهنگ مشارکت همگانی در تأمین مالی هیأت؛ این موضوع باید تبدیل به فرهنگ عمومی در هیأت‌ها شود و همه اعضاء اصلی هیأت در حد توان خود در تأمین مالی هیأت مشارکت داشته باشند؛ به این صورت که به شکل مستمر و ماهیانه بخشی از درآمد خود را به این امر اختصاص دهند.
- تولید و فروش محصولات فرهنگی؛ ناگفته نماند که نیروی انسانی متکی بر فعالیت‌های فرهنگی و هنری از جمله مهم‌ترین ابزارهای کمک به هیأت‌هاست؛ این افراد با تکیه بر بسترهای گوناگون فرهنگی و هنری، ظرفیت‌های مناسبی برای تولید کالا و خدمات فراهم می‌آورند؛ هرچند که فرهنگ، برخلاف صنعت، کارخانه‌های بزرگ

تولیدی ندارد، ولی گستردگی و پوشش چشمگیر آن در واحدهای کوچک تولیدی، به خوبی می تواند منبع اقتصادی دائمی برای هیأت باشد؛ از جمله این واحدها می توان به شرکت های تولید و تکثیر محصولات فرهنگی - هنری، چاپخانه ها، لیتوگرافی ها، استودیوها، ناشران، مراکز فروش صنایع دستی و... اشاره کرد؛ از سوی دیگر فرهنگ، زنجیره وسیعی از نیروی انسانی را در روند تولید و توزیع محصولات فرهنگی و هنری به تلاش وامی دارد. در فضای هیأت های حسینی نیز زمینه تولید محصولات فرهنگی مانند کتاب، سرسید، نرم افزار و ارائه خلافتانه محتوای سخنرانی ها بسیار فراهم است؛ برای فروش این محصولات می توان در مناسبت های گوناگون سال در خود هیأت و حتی سطح شهر یا منطقه، غرفه های فروش دایر کرد.

- استقبال از طرح های کارآفرینی؛ گاهی برخی از جوانان هیأتی طرح های ابتکاری برای رونق اقتصادی پیشنهاد می کنند که قابل انجام و سرمایه گذاری است. مدیری که ذهن فعال اقتصادی دارد می تواند از این فرصت برای بهبود وضعیت اقتصادی هیأت بهره برداری کند.

سطح بالای خدمات ارائه شده موجب می شود هیأت، نخستین انتخاب مردم باشد. هنگامی که مردم خواهان کار فرهنگی شوند، هیأت با برنامه ریزی و مدیریت صحیح این نیاز، می تواند کلاس ها، برنامه ها و فعالیت های خود را آغاز کند؛ این کار سودآوری اقتصادی خوبی برای هیأت خواهد داشت.

توجه به کیفیت برنامه‌های هیأت و ارتقاء آن

افزایش کیفیت برنامه‌های هیأت موجب افزایش محبوبیت و جایگاه هیأت در محله خواهد شد؛ در این صورت علاوه بر جذب افراد، هیأت‌ها می‌توانند به مرکز رفع نیازهای فرهنگی محله نیز تبدیل شوند؛ یعنی سطح بالایی خدمات ارائه شده موجب می‌شود هیأت، نخستین انتخاب مردم باشد. هنگامی که مردم خواهان کار فرهنگی شوند، هیأت با برنامه‌ریزی و مدیریت صحیح این نیاز، می‌تواند کلاس‌ها، برنامه‌ها و فعالیت‌های خود را آغاز کند؛ این کار سودآوری اقتصادی خوبی برای هیأت خواهد داشت؛ به عنوان مثال: وقتی هیأت یک مهد حسینی با کیفیت برای تربیت کودکان تأسیس کند، علاوه بر حضور خانواده‌ها در خود هیأت و مشارکت آن‌ها در برنامه‌ها، توسعه اقتصادی هم حاصل خواهد شد.

رزق و روزی
مخلوقات به وفور نزد
پروردگار مهیاست.
در فاعلیت فاعل
مشکلی نیست
بلکه در قابلیت قابل
مشکل هست.

توجه به امور معنوی جهت افزایش برکت اقتصادی

راه حل های فراوانی برای افزایش رزق و روزی توسط خدای متعال و امامان معصوم علیهم السلام بیان شده است؛ در ادامه به صورت اختصار و از باب تبرک به چند نمونه از این راه حل ها اشاره می گردد:

الف) تقوا

رزق و روزی مخلوقات به وفور نزد پروردگار مهیاست. در فاعلیت فاعل مشکلی نیست بلکه در قابلیت قابل مشکل هست. بندگان باید ظرف وجودی خود را آماده کنند تا رحمت الهی به سوی آن ها فرو ریزد؛ بنابراین باید خواست و زمینه نزول ارزاق الهی را فراهم نمود؛ قرآن کریم می فرماید: «وَلَوْ أَنَّ أَهْلَ الْقُرَىٰ آمَنُوا وَاتَّقَوْا لَفَتَحْنَا عَلَيْهِم بَرَكَاتٍ مِّنَ السَّمَاءِ وَ الْأَرْضِ»^۱؛ اگر اهل شهرها و آبادی ها ایمان می آوردند و تقوی پیشه می کردند، برکات آسمان و زمین را بر آن ها می گشودیم.

پس باید لبیک گفت تا نتیجه لبیک حاصل شود. هیأت بستر مناسبی برای درخواست های گروهی از خداوند است. برای حل مشکلات اقتصادی هیأت می توان با خواندن دعاها و زیارت نامه های گروهی از خداوند متعال خواست که مشکلات هیأت، به ویژه موانع اقتصادی را برطرف نماید.

ب) قناعت و رضایتمندی

از نگاه دینی، قناعت در زندگی نوعی ثروت است؛ قناعت نیز زمانی میسر است که مال یا پولی وجود داشته باشد؛ در روایت آمده است که مؤمن پیش از خرج کردن کل سرمایه اش، اقدام به قناعت می کند و همیشه پس انداز دارد تا روزهای تنگدستی را با آن سپری کند؛ به تعبیر امیرمؤمنان علی علیه السلام چنین شخصی ثروتی بی پایان دارد؛

۱. اعراف، ۹۶.

«الْقَنَاعَةُ مَالٌ لَا يَنْقَدُ»^۱؛ سعدی چه زیبا سروده است:

قناعت توانگر کند مرد را / خبر کن حریص جهانگرد را

قناعت موجب افزایش روزی می‌شود؛ بنابراین قناعت‌پیشگی باید روح حاکم بر امور اقتصادی هیأت باشد. قناعت در هیأت را می‌توان براساس رتبه‌بندی امور، عملی کرد و نسبت به ذخیره‌سازی و ذخیره‌داشتن امکانات هیأت، برای روزهای حساس، اقدام نمود؛ چنانچه ذکر شد، قناعت در زمان دارایی است، نه در زمان نداری.

ج) حسن خلق

– حسن خلق در خانه؛ خوش اخلاقی، که از شاخ‌وبرگ‌های محبت است، ثمره‌ای چون رزق و روزی را به دنبال دارد؛ امام صادق (ع) فرمودند: «هر کس با خانواده خود نیکوکار باشد، روزیش زیاد می‌شود»^۲؛ نقطه مقابل خوش اخلاقی، بد اخلاقی است که موجب کاهش روزی است. امام علی (ع) فرمودند: «هر کس بد اخلاق باشد، روزی‌اش تنگ می‌شود».

– حسن خلق در اجتماع؛ تأثیر همدلی، ملایمت و خوش رفتاری، محدود به دیوارهای خانه و اهل خانه نیست؛ بلکه خوش رفتاری با همسایه‌ها، اهل محل و مردم جامعه عاملی مؤثر برای افزایش روزی است؛ امام صادق (ع) در این باره می‌فرمایند: «حَسُنَ الْجَوَارِ بِزَيْدٍ فِي الرِّزْقِ»^۳؛ خوش رفتاری با همسایه، موجب افزایش رزق می‌گردد.

بی‌تردید خوش اخلاقی در هیأت – که خود یک واحد اجتماعی است – در جذب افراد به هیأت ضروری است؛ غفلت از این مهم موجب جدایی افراد از هیأت خواهد شد. قوام و پایداری هیأت وابسته به حضور مردم و کمک‌های مردمی است و کاهش اقبال مردم موجب تضعیف هیأت خواهد شد. خوش خلقی با شرکت‌کنندگان هیأت را می‌توان در قالب‌های گوناگون گنجانند که برخی از آن‌ها عبارت‌اند از: خوش آمدگویی زبانی؛ راهنمایی برای نشست‌ن در مجلس؛ پذیرایی مؤدبانه و منظم؛ مرتب کردن کفش‌ها؛ دود کردن اسپند؛ استقبال گرم از شرکت‌کنندگان هنگام ورود؛ بدرقه صمیمانه از شرکت‌کنندگان هنگام خروج.

د) پرهیز از تنبلی و کسالت

وظیفه هر انسانی برای کسب روزی، حد و اندازه مشخصی دارد که باید آن را به‌طور دقیق و منظم به انجام برساند و سپس امر را به خدا بسپارد؛ معنای صحیح توکل هم همین است. بنابراین عبادت شبانه‌روزی در مسجد و در پی کسب روزی نرفتن، کار درستی نیست؛ حضرت علی (ع) در این باره فرموده‌اند: «در تحصیل روزی کسالت نورزید؛ زیرا گذشتگان ما با تلاش و سرعت، به دنبال کار می‌رفتند»؛ امام صادق (ع) نیز می‌فرمایند: «شخصی نزد

۱. ترجمه و شرح نهج البلاغه (فیض الاسلام)، ج ۶، ص ۱۲۰۴.

۲. الخصال، ج ۲، ص ۵۰۵.

۳. بحار الانوار، ج ۷۱، ص ۱۵۳.

«لَيْسَ شُكْرُكُمْ
لَا يَزِيدُكُمْ وَ لَكِنَّ
كَفْرَكُمْ إِنَّ عَذَابِي
لَشَدِيدٌ»
(ابراهيم ۷)
این تشکر ما،
تشویقی از جانب
خدای متعال
به همراه دارد که
همان افزایش روزی
است

پیامبر اکرم ﷺ آمد و گفت: «ای پیامبر خدا! شترم را رها کنم و بر خدا توکل کنم یا زانوانش را ببندم؟» پیامبر ﷺ فرمودند: «أَعْقِلْهَا وَ تَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ»؛ اول شتر خود را ببند سپس بر خدا توکل کن.^۱

براساس این روایات توکل نباید بهانه‌ای برای کم‌کاری و تنبلی باشد؛ بلکه باید توجه داشت که استفاده از وسیله‌ها شرط موفقیت در هر کاری است؛ بدین ترتیب فضای هیأت آماده تلاش و کوشش در زمینه‌های گوناگون دینی، فرهنگی و اجتماعی است و می‌توان از نیروی انسانی جوان برای بهبود اقتصاد هیأت و اعضاء آن بهره گرفت.

هـ) شکر نعمت

قرآن کریم درباره شکر می‌فرماید: «لَيْسَ شُكْرُكُمْ لَّا يَزِيدُكُمْ وَ لَكِنَّ كَفْرَكُمْ إِنَّ عَذَابِي لَشَدِيدٌ»^۲ براساس این آیه انسان باید از هر کسی که در حق او خوبی می‌کند، تشکر کند؛ البته عقل هم این کار را تأیید می‌کند؛ اکنون باید تأمل کنیم که در مقابل خداوندی که همه چیز ما از اوست، چه اندازه تشکر لازم است؛ جالب اینجاست که این تشکر ما، تشویقی از جانب خدای متعال به همراه دارد که همان افزایش روزی است! بنابراین باید در مقابل نعمت‌های الهی سجده شکر به جای آورد.

شکر نعمت نعمت افزون کند / کفر نعمت از کف بیرون کند

چه نعمتی بالاتر از این که زیر سایه ولایت فقیه و رهبری فقیه و شجاع به ترویج معارف علوی و حسینی بپردازیم. شکر این نعمت گوش به فرمان بودن و لبیک گفتن به ایشان است. بیانات رهبر معظم انقلاب باید نقشه راه ما برای ترویج دین و مکتب در تمامی ابعاد فردی و اجتماعی و سیاسی و اقتصادی و ... باشد.

و) استغفار

تشویق به استغفار توصیه همه انبیاء الهی، از جمله حضرت هود علیه السلام است؛ استغفار موجب جلب رحمت بی پایان و پیوسته الهی، و افزایش توان و نیروی انسان خواهد شد؛ «وَ يَقَوْمِ اسْتَغْفِرُوا رَبَّكُمْ ثُمَّ ثَوَّبُوا إِلَيْهِ يُرْسِلِ السَّمَاءَ عَلَيْكُمْ مِدْرَارًا وَ يَزِدْكُمْ قُوَّةً إِلَى قُوَّتِكُمْ وَ لَا تَتَوَلَّوْا مُجْرِمِينَ»^۳ و ای قوم من! از پروردگارتان طلب آمرزش کنید؛ سپس به سوی او باز گردید تا [آباران] آسمانی را پی‌درپی بر شما بفرستد و نیرویی بر نیرویتان بیفزاید و گنهکارانه روی از حق [برنتابید. براساس روایات نیز یکی از عوامل افزایش روزی، استغفار و بازگشت به دامن پرمهر الهی است. در روایتی از امام علی علیه السلام استغفار، موجب افزایش رزق عنوان شده است؛ ایشان می‌فرمایند: «الْإِسْتِغْفَارُ يَزِيدُ فِي الرِّزْقِ»^۴ استغفار، روزی را زیاد می‌کند.

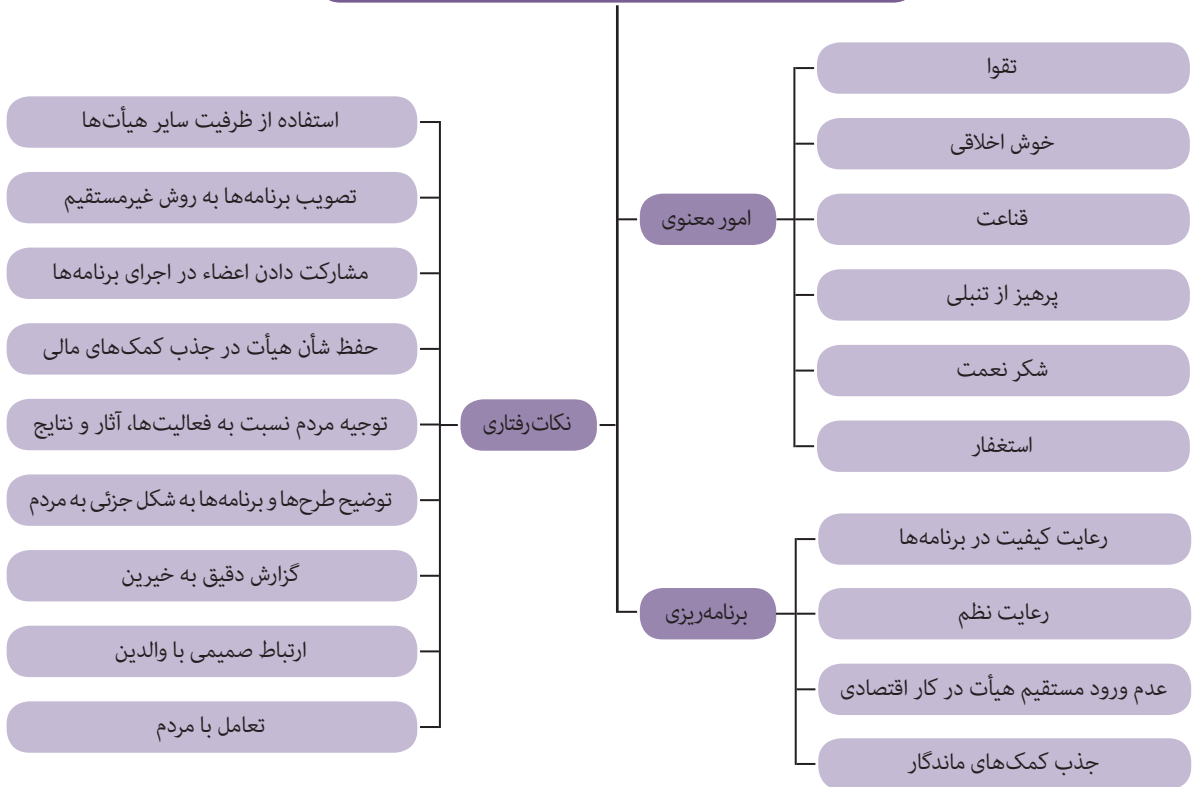
۱. ارشاد القلوب، ج ۱، ص ۱۲۱.

۲. ابراهیم، ۷.

۳. هود، ۵۲.

۴. بحارالانوار، ج ۷۳، ص ۳۱.

چند پیشنهاد برای رفع موانع اقتصادی هیأت



مسائل اقتصادی به عنوان موتور حرکت فعالیت‌های فرهنگی،
همواره یکی از دغدغه‌های هیأت‌های مذهبی بوده است؛
وراهی است که هیأت‌های مذهبی همانند همه مجموعه‌های مردمی،
برای حفظ حیات خویش، چاره‌ای جز گذر از آن ندارند.
ظرفیت عظیم هیأت با استفاده از فرصت ارزش‌های زیبایی‌شناختی،
اخلاقی و اجتماعی، می‌تواند بیش از سایر بخش‌ها،
ارزش‌های اقتصادی خلق کند.
«فدک» می‌خواهد به واکاوی ابعاد اقتصادی هیأت تراز انقلاب اسلامی بپردازد،
تا بتواند با ترسیم الگویی صحیح
در خدمت ترویج فرهنگ ناب اسلامی در هیأت باشد.



۰۲۵ ۳۲۹۲ ۸۹ ۵۱
۳ ۰۰۰ ۱۵۴۲
www.۱۵۴۲.org
info@۱۵۴۲.org