روياي پخش شيريني خامه‌اي . . .

آخ جون: باز تولد حضرت امير شد و بابا شيريني خامه‌اي مي‌ده.

يعني خداجون: مي‌شه يه روزي اونقده پول داشته باشم كه به همه شيريني خامه‌اي بدم.

بله! اگه با خلوص ازش بخواهيد همه چي به شما مي‌ده. تا لبه ي پرت‌گاه مي‌بره تا بفهمي هست و دوباره دستت را مي‌گيره و برت مي‌گردونه.

گاه‌شمار

خانم مشكات در خانواده‌اي تحصيل كرده در مشهد متولد شد.

اولين فرزند پدر و مادري تحصيل كرده (هر دو دانشجوي رشته پزشكي) بودكه با وجود تلاش‌هاي بي‌وقفه‌شان وضعيت مالي مطلوبي نداشتند.

۷سال اول زندگيش بخاطر ماموريت پدر در روستاي ((بردسير)) كرمان گذشت. مهاجرت دوباره‌شان به مشهد با ۴ برادر كوچگتر از خودش به همراه پدر و مادرش بود. پايان دوره‌ي ابتدايي همزمان بود با فارغ‌التحصيلي پدر . ماموريت ۴ ساله‌ي پدر به يكي از مناطق روستانشين ا و را مجبور به جدايي از خانواده كرد. در حاليكه فقط ۱۱ سال داشت. در مشهد نزد مادر بزرگش ماند و در تنها دبيرستان مشهد، ديپلم رياضي گرفت.

پس از شركت در كنكور سراسري؛ در رشته حسابداري دانشگاه فرح سابق (دانشگاه الزهرا) قبول شد.

دختر روستايي در تهران و حس استقلال. . .

۲ سال پس از ورود به دانشگاه مشغول به كار شد.

"از سال دوم دانشگاه تمام هزينه‌هاي خوراك و پوشاك و مسكن را خودم مي‌دادم. اين خيلي به من حركت مي‌داد."

تحصيل در امريكا، بازگشت به ايران و سرآغاز فعاليت‌هاي كارآفرينانه

در سال ۱۳۵۷ با يكي از همكارانش در محيط كار آشنا شد كه اين آشنايي به ازدواج انجاميد. پس از ازدواج هر دو به امريكا رفتند (و در تير ماه ۵۸ ليسانسش را در امريكا دريافت كرد) و با وقوع جريانات انقلاب در سال ۱۳۵۹ به همراه همسر به ايران بازگشت. در زمان انقلاب توسط يكي از دوستان به شركت حمل و نقل «متان» معرفي و رياست حسابداري آن را عهده‌دار شد. خانم مشكات با مساعدت قائم مقام مدير عامل شركت به تدريج سر رشته امور مهم شركت را شخصا به عهده گرفت . . . ايشان در سال ۱۳۶۰ به دنبال اختلاس مدير عامل شركت براي رياست شركت انتخاب شد.

پس از انحلال دائم شركت در بهمن ۶۲ . . . در فروردين ۶۳ شركت "جهان يخچال" را به بام خود ثبت كرد و به عنوان اولين زن مجوز حمل و نقل داخلي گرفت. در سال ۶۴ نيز بخش حمل و نقل بين‌المللي را تاسيس كردند.

آهاي خا نم‌ها ! . . .

ايشان به نظم و ترتيب در كار، بسيار اهميت مي‌دادند و در اين خصوص گفته‌اند: ((من هم در دوران دانشجويي از محيط‌هاي زنانه خيلي بدم مي‌آمد ـ الان در محيط كارم اكثر كارمندها خانم‌اند ـ و من خيلي به ايشان گفته‌ام كه وقتي كار مي‌كنيد سعي كنيد از «ديشب» حرف نزنيد . . . كار شخصي انجام ندهيد و براي وقت ارزش قايل باشيد.))

رموز شكست كپي برداري

" كسي كه از كار شما كپي برداري مي‌كند نمي‌تواند از شخصيت و اعتبار شما كپي بردارد. ۹۰% كساني كه از شركت جدا مي‌شوند تا يك كار جديد انجام دهند ناموفق‌اند. چون الگو مي‌گيرند، تغييرات در آن نمي‌دهند.... مي‌بازند."

ريسك پذيري ـ مي‌خواهم فقط گاز بدم!

" مثل اينكه شما در يك BMW نشسته‌ايد و جنون سرعت داريد. من هم شروعم اين انگيزه بود كه اين كار را دوست دارم و نمي‌توانم حساب كنم كه موفق مي‌شوم يا نه ... فقط مي‌خواهم گاز بدهم."

ايشان با وجود عدم حمايت دولتي و بيمه (بخاطر زن بودنشان و ...) و با پذيرفتن خطرات احتمالي براي رانندگان (دزدي، قتل، ...) و ايستادگي در برابر آن نشان داد كه قدرت مقابله با هر معضلي را داراست .

متا نت رفتار در يك محيط كاملا مردانه

خانم مشكات با وجود فعاليت در يك محيط كاملا مردانه، بخاطر متانت رفتار و ابهت وجوديش هيچگاه دچار مشكل احساسي يا آزار و اذيت از سوي كادر مربوطه نشد چنانكه خود نيز مي‌گويد: "به عقيده من زن با متانت و با حركات اعضا و دست وصورت خود به طرف مقابل مي‌فهماند ... كه مي‌تواني يا نمي‌تواني به من نزديك‌شوي ... من با راننده‌ها خيلي جاها رفته‌ام و ساعت ها با آن‌ها بوده‌ام ولي بدون اينكه رفتاري سرد و خشك داشته باشم، به آن‌ها اجازه‌ي ، هر صحبتي، را نمي‌دادم.

آهاي مهندس بعد از اين! عجله نكن!

خانم مشكات تحصيلات را لازمه‌ي شروع مي‌داند. اعتقاد دارد تجربه و تخصص پس از ورود به بازار كار، به تدريج حاصل مي‌شود و اين دو مكمل يكديگرند و هر كدام نباشد شخص ناموفق است .

ايشان طول مدت تحصيل را زمان مناسبي جهت كسب تجربيات كاري مي‌داند: "در زمان تحصيل خصوصا دوره‌ي ليسانس عجله‌اي نيست كه سريع مدرك بگيريد ، براي هر كاري مدرك لازم است ولي كافي نيست . مگر چه ايرادي دارد دركنار علم تجربه هم باشد، يعني دانشگاه ها دانشجو را مجبور به گذراندن واحدهاي طولاني مدتي‌كنند كه به تجربه و تخصص‌شان بيفزايد . يك سال كار كنند و يك سال درس بخوانند و ليسانس را بجاي ۴ سال در ۸_۶ سال بگيرند !

خيلي دوستش دارم! او همه چيز است!

ديدگاه اعتقادي ايشان علي‌رغم محيط مردانه و خشن كارش بسيار لطيف و جالب است:

" يك اعتقاد خيلي قوي به خدا دارم؛ خيلي دوستش دارم؛ او همه چيز است؛ آدم‌هاي تلاش‌گر هر ديني كه داشته باشند ديدگاهشان صرفا مادي نيست بلكه ماديات را براي اهداف عاليه‌شان مي‌خواهند و از امدادهاي غيبي كه گاه‌بي‌گاه در تنگناهاي زندگي (از طرف او) به سراغشان آمده كمك مي‌گيرند."

خلاقيت ارثي نيست!

ايشان نوآوري را بسته به اصل و نسب و تحصيلات افراد نمي‌دانستند. بلكه از آن به عنوان ((محصول جرقه ذهني پس از تعمق و تفكر)) ياد مي كردند. اين جرقه ذهني براي هر فردي اتفاق مي‌افتد ولي هر كسي آن را جدي نمي‌گيرد ... "من هميشه فكر مي‌كردم، چرا بار خودمان را خودمان جابجا نمي‌كنيم ... چگونه مي‌توانيم از خودمان يخچال داشته باشيم ... چرا واردات از اروپا را خودمان انجام ندهيم و ...

تامين منابع مالي

خانم مشكات يك كارآفرين واقعي و يك توليد كننده‌ي سرمايه بود. مثلا در مورد توليد يخچال در داخل شركت در سال ۶۲ مي‌گويد: "حساب كرديم هزينه يك يخچال ۵۰۰ هزار تومان تمام مي‌شود و ماهي ۲۵ هزار تومان سود دارد. و بين ۴۰_۱۴ هزار تومان هم در ماه بازده دارد."

به اين صورت او افراد خانواده را مالك كانتينرهاي يخچال كرد.

بازاريابي و فروش

" اول چون كار انحصاري مي‌كردم پيدا كردن بازار برايم خيلي راحت بود مثلا براي ماهي (شيلات و عمران كشتي)، براي مرغ (گسترش بازرگاني) ، براي گوشت (سازمان گوشت) و ...

ولي مشتري‌يابي برايم راحت نبود چون بايد خيلي اعتمادشان را جلب مي‌كردم كه كالايشان را بدهند دست ما ... بازاريابي خدمت به مراتب سخت‌تر از بازاريابي كالاست. در بازاريابي كالا مشتري جنس را مي‌بيند و آن را لمس مي‌كند و از كيفيت آن مطلع مي‌شود ولي خدمت را بايد تعريف كنيد. خيلي بايد كار كنيد تا به شما اعتماد كنند. بخصوص در مورد كالاهاي گران قيمت در مورد بازاريابي شما ۵۰% روانشناسي كار مي‌كنيد در حاليكه، در دوره‌ي كارشناسي فقط ۴ واحد روانشناسي گذرانديم ! در حالي كه به عقيده من بايد ۲۰ واحد روانشناسي مي‌خوانديم!"

ايشان از بازاريابي به عنوان يك تخصص ذاتي كه ارتباط با تحصيلات فرد ندارد ذكر مي‌كند. " كاراكتر بازاريابي ۵۰% عملي و ۵۰% تجربي . بايد درذات آدم باشد."