یادداشت

جدال دانش و تجربه

در گرماگرم یک بحث جدی بودیم که یکی از طرفین بحث به طرف دیگر رو کرد و گفت به نظر می‌رسد شما دانش کافی برای تحلیل درست این مساله را ندارید. دیگری گفت مشخصا منظور شما از دانش کافی چیست؟! آیا منظور تان مدرک دانشگاهی است؟ همین پرسش و پاسخ‌ها، تلنگری بود برای نوشتن این مطلب.

احتمالا بارها برایتان پیش آمده است که در جلسات کاری یا مصاحبه شغلی بحث تجربه و دانش به‌میان آمده است. پرسشی که مطرح است اینکه منظور از اینکه فلانی «دانش» دارد چیست؟ و منظور از «داشته او» چیست؟ یا هرگاه گفته می‌شود که فلانی دارای سال‌ها «تجربه» است، این ادعا را چگونه و با چه معیارهایی می‌توان سنجید؟ آیا داشتن سنوات کاری به معنای داشتن تجربه است؟ یا اگر شخصی مدرک دانشگاهی دارد به معنی این است که دانش دارد؟ یا دانش و تجربه دو مقوله به‌ظاهر بی‌ارتباط و جدا از همانند یا ارتباط معنادارتری با هم دارند؟ با توجه به اهمیت موضوع برای مدیران و فعالان کسب و کار، در این نوشتار برآنیم تا با واکاوی مفهوم تجربه و دانش و پاسخ به سوالات فوق، درکی روشن‌تر از این اصطلاحات را به‌دست دهیم. برای پیشبرد بحث در ابتدا شرحی بر انواع دانش نوشته شده است. به‌صورت کلی دانش شامل علم، فن و هنر است.

۱- علم: مطالعه، درک و تحلیل پدیده‌ها

هدف اصلی علم مطالعه پدیده‌ها، اعم از پدیده‌های مصنوع انسان و طبیعی است. برای مثال رشته‌های دانشگاهی یا کتری‌شناسی؛ جامعه‌شناسی، روان‌شناسی، فیزیک، شیمی، زیست و... هرکدام در پی یافتن حقایقی از محیط درون و بیرون انسان هستند. علم‌آموزان با مطالعه مبانی نظری رشته خود به درک و تحلیل درستی از واقعیت پیرامونی آن رشته نیز دست پیدا می‌کنند. در سطوح بالاتر علمی همچون دکترای تخصصی، رشته‌های پاشده انتظار می‌رود علم‌آموزان، ضمن شناخت و درک فلسفه رشته علمی خود، نظریه‌پردازی کرده و مرزهای علم را گسترش دهند. به میزانی که نظریه‌های علمی مطرح‌شده تبیین دقیق و جامعی از حقایق پیرامونی بدست دهند، مطلب علمی‌تری بیان شده است و با پذیرش یا رد این فکری خردگرایی انتقادی (ابطال‌گرایی) پوپر این چرخه نظریه‌پردازی و ابطال آن به‌صورت مستمر موجب رشد و توسعه علوم خواهد شد. در این بخش، کار محقق، بیان یک حس خردمندانه از واقعیات دنیای پیرامون و آزمودن آن است حال این حس خردمندانه ممکن است بر پایه مطالعات پیشین علمی باشد یا ناشی از تجربه باشد، که در ادامه راجع‌به این موضوع بیشتر خواهیم گفت.

۲- فن: ایجاد بهبود

بهبود، حرکت از وضعیت موجود به وضعیت مطلوب است. این حرکت می‌تواند گام‌های کوچک و به‌اصطلاح ژاپنی‌ها کایزنی باشد یا بزرگ و تحولی. رشته‌های دانشگاهی روابط بین‌الملل، مدیریت استراتژیک، مدیریت منابع انسانی، مهندسی مکانیک و پزشکی، رادر نظر بگیرید. این رشته‌ها اساسا و بذات خود در پی بهبود اوضاع جامعه، سازمان، ابزارها و افراد هستند وقتی شخصی مدیر یک سازمان می‌شود، باید هدف غایی خود را «بهبود وضعیت سازمان» تعریف کند. البته در شرایط بحرانی که انتظار می‌رود وضعیت روز به‌روز بدتر شود، خود حفظ وضع موجود «بهبود» قلمداد می‌شود یا این حال بسیار مهم است که مدیران همواره ایجاد تغییر مثبت را رسالت خود بدانند.

گفتنی است، فن با علم ارتباط ناگسستنی دارد. برای مثال انتظار می‌رود پزشکان همواره دانش خود را با مطالعه علم آناتومی و دارونشی و دیگر رشته‌های مربوطه بروزآمد سازند و سپس آن را برای بهبود حال بیماران خود به‌کار گیرند در غیر این صورت به مرور مهارت پزشک برای تشخیص و ارائه راهکار درمانی روزبه‌روز تضعیف خواهد شد.

۳- هنر: افزودن زیبایی و کاستن زشتی

رسالت بنابراین این قسم از دانش افزودن بر زیبایی‌ها و کاستن از زشتی‌ها در دنیای پیرامونی است. هنر به‌صورت کلی به دو دسته مکتوب و غیرمکتوب تقسیم می‌شود. رمان و شعر نمونه‌هایی از هنر مکتوب و سینما و تئاتر نیز جزئی از هنرهای غیرمکتوب است. با پذیرش این تعریف، هنرمند کسی است که بتواند به‌صورت مکتوب یا غیرمکتوب اثری خلق کند که در زیبایی‌های دنیای پیرامونی بیفزاید یا از زشتی‌های آن بکاهد. بدیهی است همچون فناوران، هنرمندان نیز برای موفقیت بیشتر و رشد سریع‌تر در رشته هنری خود نیازمند مطالعه مبانی نظری و درک واقعیات جهان پیرامونی هستند. برای پاسخ به سوالات مطرح شده باید فراتر از تعاریف برویم در ادامه به واکاوی مفهوم تجربه و دانش و ارتباط بین آنها پرداخته می‌شود.

ارتباط دانش و تجربه

حال برمی‌گردیم به یکی از همان سوالات که در آغاز مطرح کردیم و آن اینکه هرگاه می‌گوییم فلانی دارای تجربه است منظورمان چیست؟ ناگفته نماند که این پرسش را درباره سازمان‌ها و شرکت‌ها و مانند آنها نیز می‌توان مطرح کرد. قبل از پاسخ به این سوال باید مفهوم بهره‌وری را با هم مرور کنیم. منظور از افزایش بهره‌وری، افزایش کارآیی (اثربخشی است. برای مثال اگر شعابه نسبت رقبایتان محصول یا خدمات مشابهی را با هزینه کمتر تولید یا عرضه کنید، این بدان معنا است که کارآتر عمل کرده‌اید از طرفی اگر محصول شما فارغ از کارا یا ناکارا بودن مورد قبول بازار و مشتریان قرار گرفت و توانست نیاز مشتریان را به درستی برطرف کند، محصول شما اثربخش بوده است. حال با بیان تعریف ساده بهره‌وری، برمی‌گردیم به ارتباط تجربه و دانش.

منحنی تجربه و منحنی یادگیری دو مفهومی هستند که به لحاظ علمی قابلیت اثبات و تحلیل دارند. این مفاهیم گویای آن هستند که به میزانی که زمان می‌گذرد و فرد در مواجهه مستقیم با فرآیند تولید یا عرضه خدمات قرار می‌گیرد، هزینه‌های تولید یا ارائه خدمت در مجموع کاهش می‌یابد برای مثال وقتی تحویلدار بانک برای اولین‌بار می‌خواهد یک سند واریز وجوه را ثبت کند، علاوه بر استرس روانی، کارکرد سیستم را نیز بخوبی نمی‌داند و ممکن است هر موجب می‌شود زمانی بیش از حد معمول وقت بگذارد و کندتر کار را انجام دهد اما با گذشت زمان و به مرور این کار هم به لحاظ ذهنی و هم عملی راحت‌تر انجام می‌شود و در واقع بهره‌وری فرد افزایش می‌یابد. این افزایش بهره‌وری ناشی از رشد یادگیری است که تجربه نامیده می‌شود. مثال‌های فراوانی در این زمینه وجود دارد، اما باید در نظر داشت منحنی یادگیری و به تبع آن منحنی تجربه همیشه روندی صعودی و یکسان ندارد.

در برخی مشاغل همچون مثال بالا، منحنی یادگیری با افزایش زمان و انجام کار روندی صعودی دارد، سپس تقریبا ثابت می‌ماند، به این معنا که فردی که ۲۵ سال در پیشخوان بانک عملیاتی بانکداری را انجام می‌دهد با فردی که ۵ سال است این کار را انجام می‌دهد، تفاوتی ۵ برابری در تسریع انجام کارها ندارند، حتی بین فردی که ۵ سال این کار را انجام داده است با فردی که یک سال است این کار را انجام می‌دهد نیز چنین اختلافی وجود ندارد در چنین شغلی با گذشت ۶ ماه می‌توان بخش زیادی و نهایتا تا گذشت یک سال بخش تسهیلات و ارز را فرا گرفت و روند یادگیری در این بازه زمانی شیب زیادی دارد، سپس این روند رو به رشد تقریبا متوقف می‌شود.

از مرحله توقف یادگیری، شاید بتوان گفت کسب تجربه به معنای افزایش بهره‌وری تبدیل متوقف می‌شود. بنابراین ناگفته پیداست که کسب تجربه ارتباط قابل توجهی به ماهیت کار دارد. کار در بخش صف بانک را با کار در یک شرکت مشاوره مدیریت مقایسه کنید.

صادق قادری گنگاوری



بضاعتی پور:

هر سال ۱۳ کیلومتر به شبکه انتقال آب کرج اضافه می شود

رئیس سازمان سیما، منظر و فضای سبز شهری شهرداری کرج گفت: حدود ۴۰ درصد از آب لازم برای آبیاری فضای سبز کرج از طریق شبکه آب خام، ۱۰ درصد از طریق تصفیه خانه ۳۰ درصد از طریق شبکه آب شرب شهری و ۲۰ درصد باقی مانده نیز از رودخانه کرج تامین می‌شود.

به گزارش پیام آشنا، پیمان بضاعتی پور با اشاره به میزان آب مصرفی برای آبیاری فضای سبز شهری کرج اظهار کرد: در هر تانیه حدود ۴۲۰ لیتر آب صرف آبیاری فضای سبز شهری کرج می‌شود.

وی ادامه داد: ۴۰ درصد از این آب از طریق شبکه آب خام، ۱۰ درصد از طریق تصفیه خانه ۳۰ درصد از طریق شبکه آب شرب شهری و ۲۰ درصد باقی مانده نیز از رودخانه کرج تامین می‌شود.

وی با اشاره به برنامه ریزی برای کاهش سهم آب شرب شهری برای آبیاری فضای سبز توضیح داد: در حال حاضر برای آبیاری بخشی از فضای سبز شهری کرج از ۱۱ قنات با ظرفیت استحصال ۱۶۰ لیتر در ثانیه استفاده می‌شود در حالی که ظرفیت واقعی این قنوات ۳۰۰ لیتر در ثانیه است. بضاعتی پور تاکید کرد: از آنجایی که طی سال‌های قبل شبکه انتقال آب کامل نبوده امکان استفاده از تمام ظرفیت این قنوات وجود نداشته است.

این مسئول اضافه کرد: هر سال ۱۳ کیلومتر به شبکه انتقال آب کرج اضافه می‌شود تا بتوانیم ظرفیت استفاده از قنوات را به حداکثر برسانیم.

بضاعتی پور با تاکید بر ضرورت افزایش بهره وری سیستم آبیاری فضای سبز شهری گفت: از طریق لایروبی و لایروفال قنوات، توسعه شبکه انتقال از محل تولید یعنی قنوات به چاه و بعد از آن به محل مصرف می توانیم بهره وری سیستم آبیاری را افزایش دهیم.

رئیس سازمان سیما، منظر و فضای سبز شهری کرج توضیح داد: البته به دنبال اصلاح الگوی کاشت گونه‌های گیاهی هم هستیم تا از این طریق درختانی در سطح شهر کاشته شوند که به کم آبی مقاوم هستند.

وی با اشاره به ضرورت افزایش تعداد تصفیه خانه‌های کرج افزود: با این اقدام می‌توان از آب‌های غیر متعارف یعنی پساب حاصله از فعالیت تصفیه خانه برای آبیاری فضای سبز شهری استفاده کرد.

وی ادامه داد: سال ۹۶ یک تصفیه خانه در حصارک و سال گذشته هم تصفیه خانه دیگری در مهرویلا به بهره‌برداری رسیده و امسال هم تصفیه خانه سوم کرج در تقاطع بلوار دانش آموز افتتاح خواهد شد.

بزنی تاکید کرد:

جمع آوری و بازیافت زباله نیازمند آموزش و فرهنگ سازی

عضو شورای شهر کرج جمع‌آوری و بازیافت زباله را نیازمند آموزش و فرهنگ سازی دانست و گفت: برای کاهش تولید زباله باید تولید محتوا کنیم.

به گزارش پیام آشنا، فریده بزنی بیرانوند در بیست و یکمین کمیسیون خدمات شهری و ایمنی، بر ضرورت فرهنگ سازی تفکیک زباله از مبدأ تاکید کرد و گفت: در حوزه کاهش تولید زباله و تفکیک زباله خشک و تر باید خانواده‌ها آموزش ببینند به ویژه برای کودکان و نوجوانان باید این مهم تهاده شود.

وی با تاکید بر اینکه کاهش تولید زباله مستلزم سیاستگذاری، برنامه ریزی و آموزش و فرهنگ سازی برای تمام اقشار شهروندی است، افزود: مدیریت شهری باید با بسترسازی برای رشد و پرورش ظرفیت های شهروندان از طریق آموزش از دانش و مهارت لازم برای شناخت حقوق، تکالیف و مشارکت فعال و آگاهانه در امر مدیریت پسماند، بویژه در اجرای طرح تفکیک کاهش تولید، رعایت نظافت و بهداشت محیط برای شهروندان فرهنگ‌سازی کند.

رئیس کمیسیون خدمات شهری و ایمنی شورای شهر کرج بیان کرد: باید کاری کـرد که مردم به این باور برسند که تفکیک زباله از مبدأ کار بسیار ارزشمندی است و ایجاد چنین نگرشی بی‌تردید موجب می‌شود شهروندان بیش از گذشته با مدیران شهری همراه شوند و در این کار مشارکت کنند.

بزنی ابرارشد با اعتقاد به اینکه برای کاهش پسماند باید از ساختمان‌ها و مراکز کوچک شروع کرد و در ادامه آن را توسعه داد، افزود: وقتـی در یک نهاد و ساختمان کوچک تفکیک پسماند و کاهش استفاده از مواد پلاستیکی گسترش یابد، می توان آن را بیشتر فرهنگ سازی کرد و حتی در رسانه های دیداری، نوشتاری و شنیداری با ساخت برنامه های آموزشی فرهنگ کاهش زباله را گسترش داد.

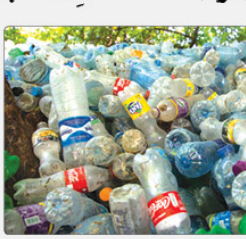


آمریکایی‌ها و انگلیسی‌ها، بزرگ‌ترین تولید کنندگانِ زباله پلاستیکی در جهان

براساس گزارشی که نشریه گاردین به تلاگی منتشر کرده است در ایالات متحده و انگلیس در مقایسه با هر کشور دیگر به ازای هر نفر، میزان بیشتری از زباله پلاستیکی تولیدمی‌شود.

به گزارش پیام آشنا به نقل از اینسا، همچنین نتایج بررسی‌ها حاکی از آن است که در ایالات متحده بیشترین زباله پلاستیکی تولید می شود و شهروندان این کشور از نظر مشارکت در آلودگی پلاستیکی اقیانوس ها در رتبه سوم جهان قرار می‌گیرند.

نتایج بررسی‌های پیش از این نشان داده بود که کشورهای آسیایی در آلودگی پلاستیکی دریایی بیشترین نقش را دارند و ایالات متحده در جایگاه بیستم قرار دارد اما این درحالیست که در این گزارش‌ها موضوع صادرات زباله از ایالات‌متحده یا تاخلیه غیرقانونی زباله در این کشور در نظر گرفته نشده است.



به کشورهایی ارسال شده که در حال حاضر برای مدیریت مواز زباله‌های پلاستیکی تلاش می‌کنند.

کارشناسان زیست محیطی تاکید دارند: ایالات متحده چهار درصد از جمعیت جهان را تشکیل می دهد و ۱۷ درصد از زباله های پلاستیکی خود را تولید می کند. از این رو لازم است ایالات متحده نقش بیشتری در حل بحران جهانی آلودگی پلاستیکی بازی کند.

به گفته محققان مشارک یک کشور در تولید زباله های پلاستیکی به میزهای خود محدود نمی شود. به طور مثال صادرات زباله پلاستیکی از ایالات متحده می تواند در تشدید مشکل جهانی زباله در اقیانوس ها نقش داشته باشد.

به نوشته روزنامه گاردین؛ زباله های پلاستیکی تمام کره زمین از عمیق‌ترین قسمت اقیانوس ها گرفته تا رفت‌قطب شمال و خاک رشته کوه های آلپ را آلوده کرده است و به حیوانات آسیب می زند. همچنین نگرانی هایی در مورد میکروپلاستیک هایی که از طریق آب غذا و تنفس وارد بدن جانداران از جمله انسان می شود در حال افزایش است.

تجربه دو کارآفرین موفق دهه ۹۰ میلادی



برگرفته از کتاب: چگونه این کسب‌وکار را ساختند: کارآفرین‌ها به‌دلایل مختلف کسب‌وکار خود را راه‌اندازی می‌کنند. ممکن است این کار را برای محقق کردن یک رویا یا حل یک مشکل یا حتی پر کردن یک خلأ در بازار انجام دهند. برخی از آنها به‌دنبال بهبود محصول/خدمتی به‌ظاهر منسوخ‌شده می‌روند و یقیه می‌خواهند یک صنعت کامل را بازاختراع کنند. دهه‌ها مسیر پیش‌روی کارآفرینان (و البته شما به‌عنوان یک کارآفرین بالقوه) وجود دارد. اما فارغ از آنکه در کدام مسیر قدم می‌گذارید، در مرحله‌ای از زمان به یک ایده نیاز خواهید داشت؛ یک ایده مشخص. یک ایده قابل اتکا و منحصربه‌فرد. یک ایده که زندگی را بهتر و جذاب‌تر کند و در راستای هدف اولیه‌ای باشد که کار خود را با آن شروع کرده‌اید.

ساده به نظر می‌رسد. درست است؟ به هر حال، ایده‌ها فراوانند و یافتن آنها نیازمند چندان دشوار باشد. حداقل بسیاری از ما اعتقاد داریم که ایده‌ها آسان و فراوانند. آنچه بیش از همه اهمیت دارد، «چرا»ها و عملی کردن این ایده‌ها است. البته نمی‌توان به چنین طرز تفکری خرده گرفت، اما واقعیت به همین جا ختم نمی‌شود؛ چرا که دست یافتن به یک ایده «خوب» دشوار است. ایده‌های خوب را به سختی می‌توان پیدا کرد و به سختی می‌توان اجرایی ساخت. اما پس از پیدا کردن آنها به سختی می‌توان چشم‌ها را به رویشان بست. به این دلیل است که ایده‌های خوب، ایده‌های نخوفته نرسید اما این کار زمان می‌برد و زمانی که آن برسید به احتمال زیاد دیگر زندگی‌تان مثل سابق نخواهد بود.

با این حساب کجا یکی از این ایده‌های خوب را پیدا خواهید کرد؟ کجا باید به‌دنبال آن گشت؟ آیا می‌توانید دنبالش بگردید؟ یا آنکه مجبور هستید منتظر فرشتگانی بمانید که آن را در گوش شما زمزمه کرده یا یکباره چراغتان پر فراز سرتان روشن شود؟ برخی افراد خوش‌شانس هستند و جرقه ایده نابشان در سال‌های ابتدایی زندگی می‌خورد. یک ایده مانند الهامی آسمانی به ذهنشان خطور می‌کند و سرسیتان را تغییر می‌دهند. اما برای بقیه ما کار به این سادگی نیست. ما مجبور هستیم به‌دنبال ایده‌های خوب بگردیم یا دست کم ذهنی باز برای ظهورشان داشته باشیم. یکی از سوالات همیشگی کارآفرینان این است که آیا می‌توان یک ایده خوب پیدا کرد یا ایده باید شما را پیدا کند؟ پاسخ هر دو سوال یکی است: بله.

آشپز و مدیر رستورانی به اسم خوزه آندرس به من گفت که ایده‌ها زمانی پیدا می‌شوند که «فعالانه در حرکت و جست‌وجوشان باشید.» او که نخستین رستوران خود را در اوایل دهه ۹۰ میلادی با نام خالیو (Jaleo) در شهر واشنگتن آمریکا افتتاح کرد (و به‌عنوان بنیان‌گذار رستوران‌های سبک بشقاب‌کوچک بود و پیش‌غذاها و مجموعه‌ای از غذاهای مختلف را به سبک اسپانیایی‌ها به همراه یکدیگر ارائه می‌داد) در پاسخ به اینکه چگونه این ایده به ذهنش رسید، ساده گفت: «در جست‌وجو بودم.»

در آن سو، لیسا پرایس، موسس شرکت آرایشی کارولر دار (Carol's Daughter)، که بعدها شرکت خود را به لورال فروخت، به‌دنبال ایده نمی‌گشت. لیسا برای من توضیح داد: «فکر می‌کردم شغلی را پیدا کردم که نه تا پایان عمر آن را داده خواهم داد.» او که فارغ‌التحصیل دبیرستان موسیقی و هنر نیویورک است، در اواخر دهه دوم زندگی و پس از سال‌ها کار دفتری طاقت‌فرسا (اینجا برای شرکت پستی امریکن اکسپرس و پس از آن در سازمان ملل و یک شرکت پزشکی/ سلامتی) و شکست در حوزه موسیقی، زندگی‌اش تغییر کرد. لیسا در آن زمان که اواخر دهه ۸۰ میلادی بود، در یک آپارتمان محقر در بروکلین با همسر دستیار نویسنده سریال دی کاپی شو (The Cosby Show)، لیسا فکر می‌کرد شغل رویایی‌اش را پیدا کرده است.

البته این تصور، مدت‌ها پیش از آن بود که پیل کازیی (که نام سریال از او اقتباس شده بود) در گیر دادگاه شود و به جرم آزار جنسی محکوم شود. در آن زمان، دی کاپی شو محبوب‌ترین سریال تلویزیون آمریکا بود و بدون شک یکی از مهم‌ترین برنامه‌های تلویزیونی تاریخ سیاه‌پوستان به حساب می‌آمد.

لیسا توضیح می‌دهد: «همه‌توان یک زن سیاه‌پوست همکاری در چنین سریالی اهمیت فراوانی برای من و خانواده‌ام داشت. کمک به تولید سریالی که چنان تصویر مثبتی از سیاه‌پوستان به نمایش می‌گذاشت، بسیار لذت‌بخش بود. صحبت‌هایم را در محیطی می‌خورم که بازیگران در حال تمرین و ضبط فیلم‌نامه بودند و این موضوع روزم را می‌ساخت.»

او به یاد می‌آورد که در سال‌های پس از آن تجربه می‌توانست هر شغلی در تولید برنامه‌های تلویزیونی داشته باشد؛ از سرپرستی فیلم‌نامه تا هماهنگی تولید یا (گیاهی) توضیح داده بود و شیوه ساخت مواردی مانند روغن ماساژ، روغن مو، کرم‌ها، مرهم‌ها و روغن‌های گیاهی هم در آن به چشم می‌خورد. هر چیزی که دوست داشت، در آن کتاب یافت می‌شد.

لیسا به یاد می‌آورد: «دستورهای ساخت بسیار خلاصه بودند و اغلب شامل موادی مانند پارافین و لانولین (روغن پشم گوسفند) می‌شدند که علاقه‌ای به آنها نداشتم. من می‌خواستم یا چیزهایی مانند کره کاکائو محصولات خود را بسازم و هر زمان که به بافت و سختی مختلف خود نمی‌رسیدم، به کتاب مراجعه می‌کردم و روش خود را تغییر می‌دادم.»

اوایل دهه ۹۰ میلادی، تلاش‌های او به نتیجه رسید و محصولاتی برای مراقبت از پوست ساخت. اگر شما هم مانند من باشید، انتظار دارید که این آغاز امپراتوری شرکت کارولر دار باشد. اما چنین نبود. لیسا این محصولات را فقط برای خودش می‌ساخت. سرگرمی‌ای بود و از آن لذت می‌برد. او از مواردی مانند لانولین‌ها و کره کاکائو استفاده می‌کرد که علایقش را ارضا می‌کرد و نیازهای پوست خود را برطرف می‌کرد به هر حال، این کار را برای خود می‌کرد و قرار نبود برای پوست دیگران چیزی بسازد. از طرفی شغلش به خوبی پیش می‌رفت و از آن بسیار راضی بود.

با این حال، شغل نویسندگی او در پایان راه بود. سریال دی کازیی شو در سال ۱۹۹۲ متوقف شد. از آن زمان، به مدت یک سال در سریال‌های تلویزیونی دیگر به دستیاری تهیه‌کننده مشغول شد تا آنکه تابستان (۱۹۹۳) فرا رسید که فصل استراحت صنعت فیلمسازی است. در آن زمان که خبری از کار نبود، مادر لیسا، کارول به او پیشنهاد داد محصولات دست‌ساز خود را در بازارچه‌های بفروشد که قرار بود کلیسایشان آن را برگزار کند.

ماه مه ۱۹۹۳ بود و لیسا با خود فکر می‌کرد که بد نیست اندکی پول برای کمک به هزینه‌های خانواده به دست بیاورد. اما همچنان شکاک بود. به مادرش گفت: «واقعا؟ فکر می‌کنی مردم بـرای این چیزها پول می‌دهند؟» اما اکنون جواب سوال او را می‌دانیم. اما معما چه حل شد، آسان شود. در آن زمان واکنش لیسا کاملا طبیعی بود و باید به تبدیل سرگرمی شخصی‌اش به محصولی برای بازار فکر می‌کرد. باید آن را به چشم‌یک ایده کسب‌وکار می‌دید. اما در نهایت، او هم مانند خوزه آندرس، کسب‌وکاری موفق را راه‌اندازی کرد. آندرس فعالانه به‌دنبال ایده‌ای خوب برای بهبود شیوه فعالیت رستوران‌های آمریکایی می‌گشت و ذهنش را به روی ایده‌ها باز گذاشته بود. با این حال، شرایط هم‌طوری به یاری او آمد. چشم