

به نام خدا

آشنایی با کارآفرینی و زندگی کارآفرینانه

کارگاه سوم - بخش یک

در این بخش راجع به کارآفرینی و شیوه زندگی کارآفرینان صحبت خواهیم کرد. درباره این موضوع، می خواهیم به چند سوال اساسی پاسخ دهیم. این که کارآفرین کیست و کارآفرینی چیست. مطمئنا در ذهن هریک از شما تعاریف مختلفی از کارآفرینی به دلیل نوع تبلیغات و دروس دانشگاهی که قبلا گذرانید ممکن است وجود داشته باشد. برای این که تعریف خود را از کارآفرینی یکی کنیم و کارآفرین را هم معرفی کنیم، نیاز داریم به این دو سوال یک پاسخ اساسی دهیم. برای اینکه بتوانیم وارد تعاریف کارآفرینی شویم و مقدمات لازم برای ورود به دنیای کارآفرینی را بیان کنیم، لازم هست چند نوع از ذهنیت هایی که ممکن است در ذهن ما وجود داشته باشند، در ذهن خود دستکاری کنیم. عموما به دلیل نوع نگاه های فرهنگی و آموزشی که در کشورهای در حال توسعه وجود دارد، افراد به غلط ممکن است ذهنیت هایی را در مورد کارآفرینی داشته باشند، یا ممکن است موانع ذهنی را داشته باشند. ما قبل از ورود به مباحث کارآفرینی، سعی می کنیم این ذهنیت ها را دستکاری کنیم و حداقل به ضمیر خود آگاه فرد منتقل کنیم که محدودیتهای ذهنی را بشناسد. اولین چیز این است که اغلب افراد معتقد هستند بر جهان اطراف خود تاثیرگذار نیستند و فقط تاثیرپذیرند. یعنی این جهان اطراف است که روی آن ها اثر دارد و همچنین نقش خودشان را در توسعه جامعه و محلی که در آن زندگی می کنند، نادیده می گیرند. این دو نگاه از نگاه دیگری که انسان حاکم بر سرنوشت خود نیست، نشات می گیرد.

در بخش بعد به قانون ده - نود اشاره شده است. این قانون جزو قوانین و اصولی است که در مطالعات موفقیت پیگیری میشود. همچنین تحقیقاتی که در باره بررسی عمر افراد به صورت تاثیربخش انجام شده است. قانون ده - نود یک اصل واضح و شفاف است که میگوید که همانی که در این دنیا صلا در دهن خود داشته باشیم. 90% اتفاقاتی که بر ما در زندگی رخ میدهد، اتفاقاتی هستند که به صورت مستقیم یا غیر مستقیم خودمان آنها را رقم زدیم و به دست خود جذب کردیم. یا نتیجه مستقیم رفتار ما هستند یا نتیجه غیر مستقیم آن. هدف از بیان این قانون این است که ما حاکم بر سرنوشت خود هستیم و فقط تعداد کمی از اتفاقات هستند که از کنترل ما خارجند. 90% رویدادهایی که به وقوع می پیوندند، چیزهایی هستند که خودمان آگاهانه رقم زدیم.

قانون هشتاد بیست که یکی دیگر از قوانین موفقیت است دارای دو تعبیر است اول اینکه بیست درصد افراد جامعه با هشتاد درصد ظرفیت فکری و بدنی خود فعالیت می کنند و عموم افراد فقط از بیست درصد توانایی خود بهره می برند. آن هایی که فقط از بیست درصد بهره می برند مشغول انجام کارهایی هستند که مجبورند انجام بدهند به این سطح از فعالیت سطح سربازگونه گفته می شود. آن بیست درصد هم افراد موفق و پیشرو جامعه هستند. تعبیر دیگری که از این قانون شده این است که هشتاد درصد نتایج زندگی

شما نتیجه بیست درصد از فعالیت های شماست . که به بیان دیگر اشاره به این دارد که انسان از سطح انجام فعالیت هایی که مجبور است باید خارج شود تا بتواند موفق شود. نتیجه این که برای اینکه بتوانیم در زمره افراد موفق قرار بگیریم باید بتوانیم سطح فعالیت های خود را افزایش دهیم. این فعالیت ها هم ذهنی هستند هم بدنی.

در بخش بعد، درباره این صحبت می کنیم که افرادی که می خواهند تصمیم بگیرند و آماده شوند برای ورود به دنیای کسب و کار باید چه کار کنند. می خواهیم زمینه فکری لازم را خدمتتان معرفی کنیم که اگر قصد ورود به دنیای کارآفرینی دارید، باید به چه شکل حرکت کنید و اصلاً این دنیای کارآفرینی چی هست که باید تصمیم بگیریم و وارد آن شویم. افراد در طول زندگی خود کارهای متفاوتی را انجام می دهند. ما اگر بخواهیم زندگی را براساس نوع کاری که انجام می دهیم، می توانیم به دو دسته زندگی تحصیلی و شغلی تقسیم کنیم. در زندگی تحصیلی افراد در دنیای مدرن مجبورند بخشی از زندگی خود را صرف یادگیری کنند. زمان زیادی از زندگی افراد جوان ما کلاً صرف یادگیری می شود. تحصیلات عمومی و سپس تحصیلات دانشگاهی. بعد از زندگی تحصیلی، زندگی شغلی شروع می شود. یعنی مهارتی را کسب کردیم که می توانیم از طریق آن کسب درآمد کنیم. بعضی وقت ها به دلیل طولانی شدن زندگی تحصیلی، زندگی تحصیلی و شغلی هم زمان باشد.

بحثی که در این جا به آن می پردازیم این است که درباره یکی از گزینه های زندگی شغلی صحبت کنیم. برای انتخاب شیوه هایی که برای زندگی شغلی دارید، سه گزینه دارید که عبارتند از:

1. استخدام شدن

2. خوداشتغالی

3. کارآفرینی

آن چه که در این بخش به آن می پردازیم انتخاب گزینه سوم است و دو گزینه اول را فقط در حد تعریف به آن اکتفا می کنیم.

گزینه اول همانطور که گفتیم گزینه استخدام بود. افراد مهارتی کسب می کنند، دارای تخصص خاصی می شوند و در سازمان های مرتبط استخدام می شوند و بخشی از زندگی خود را به عنوان زندگی استخدامی می گذرانند. منظور از استخدام، زندگی شغلی ای است که شخص در قالب آن در قالب یک قرارداد رسمی معتبر، وقت و مهارت خود را در قبال وجه مشخصی در اختیار سازمانی که می تواند دولتی یا خصوصی باشد قرار می دهد. استخدام شرایطی را برای فرد فراهم می کند که یک امنیت شغلی که می تواند کامل یا نسبی باشد را برای مدت طولانی برای فرد به وجود می آورد و این یکی از مزیت های این شیوه است. کم و بیش همه با مزیت ها و معایب زندگی شغلی باخبر هستند. می دانیم کسانی هستند که از زندگی کارمندی خود

لذت می برند و کسانی هم هستند که لذت نمی برند. بحث ما در تلاش برای شناخت انواع زندگی شغلی این است که بتوانیم کمک کنیم افراد انتخابی را انجام دهند که به کمک آن به رضایت از زندگی شغلی و شخصی بهتری هم برسند.

خود اشتغالی، یکی دیگر از گزینه هایی است که در مسیر شغلی وجود دارد. گزینه خوداشتغالی نوعی از زندگی شغلی است که فرد منوط به حرفه ای که بلد است یا براساس تجربیات و مشاغل مختلفی که طی کرده است، در یک حیطه خاص که مسئولیت نوع خاصی از فعالیت حرفه ای را می پذیرد به عهده می گیرد. کسانی هستند که مزدبگیر و در استخدام شرکت یا سازمان خاصی نیستند، می توانند به صورت انفرادی در منزل کار کنند، یا مانند یک وکیل، یک مشاور یا یک متخصص کاری در بیرون از منزل در دفتر شخصی داشته باشند. این افراد که مبتنی بر مهارت خاصی فعالیت می کنند، کارآفرین نیستند و کارمند هم نیستند، بلکه خوداشتغالند. ممکن است در محل کار خود چند کارمند هم داشته باشند، اما به عنوان کارآفرین شمرده نمی شوند. چون براساس پاره فرآیند مشخص کار خود را انجام می دهند. خوداشتغالی حتما نیاز به مهارت یا حرفه خاصی دارد.

زندگی کارآفرینی یک سری ویژگی ها دارد. این نوع زندگی، زندگی ای است که ممکن است یک سری خلق و خواها و ویژگی ها و خطرها را با خود داشته باشد. این زندگی همراه است با ریسک، تنوع، مخاطره، هیجان، تغییر، شکست، پیروزی، تلاش، شوق و فرصت گرایی. در زندگی کارآفرینی هم چیزهای مثبت و منفی وجود دارد. یک زندگی راحت و ساده نیست و ویژگی بزرگی که دارد این است که باید با سکون و رخوت و ناامیدی خداحافظی کنید. وارد شدن به زندگی کارآفرینی فردی را می خواهد که همیشه آمادگی ذهنی و بدنی را برای انجام کار داشته باشد و این آمادگی را داشته باشد که با ابهام و مخاطره همراه شود.

برای این که این سه نوع شیوه زندگی را با یکدیگر مقایسه کنیم، جدولی را تهیه کرده ایم.

زندگی شغلی ویژگی ها	کارآفرینان	خوداشتغالان	مستخدمین
استقلال طلبی	زیاد	زیاد	کم
خطرپذیری	زیاد	متوسط	خیلی کم
نیاز به پیشرفت	خیلی زیاد	متوسط	کم
نیاز به قدرت	کم	متوسط	زیاد

کم	تا حدودی	زیاد	خلاقیت
کم	تا حدودی	زیاد	تحمل ابهام
کم	متوسط	خیلی زیاد	فرصت‌شناسی

اولین ویژگی استقلال طلبی است که جزو ویژگی های بارز کارآفرینان است و مقدار آن در زندگیشان زیاد است. این ویژگی در خوداشتغالان هم زیاد است، اما در کسانی که زندگی کارمندی دارند کم است. اگر کارمندید و استقلال طلبی بالایی دارید، قطعاً تعارض زیادی با سازمان دارید. ویژگی بعدی خطرپذیری یا قدرت ریسک کردن است که این ویژگی هم جزو ویژگی های بارز کارآفرینان است. و در خوداشتغالان متوسط و در مستخدمین کم است. ویژگی نیاز به پیشرفت نیز به همین ترتیب است. برعکس نیاز به قدرت در کارآفرینان کم و در افراد استخدامی زیاد است. این ویژگی در خوداشتغالان متوسط است. ویژگی دیگر خلاقیت است که باز هم در کارآفرینان زیاد است. همچنین ویژگی های تحمل ابهام و فرصت شناسی در کارآفرینان زیاد و در مستخدمین کم است و در خوداشتغالان به میزان متوسط وجود دارد.

نکته مهم: تجمیع این ویژگی ها هم است. «نباید فقط به یک ویژگی توجه کرد».

اغلب افراد زندگی شغلی را پس از تحصیلات متوسطه و دانشگاهی شروع می کنند. در این سن افراد، این پتانسیل را دارند که ویژگی های خود را بشناسند و بتوانند براساس ویژگی هایشان اقدام کنند. اما اگر افراد مجبورند در سنین پایین تری زندگی شغلی خود را انتخاب کنند، باید شناخت کافی را از ویژگی های خود داشته باشند. همین طور هر فرد دیگری که ممکن است در پایان تحصیلات تکمیلی باشد و شغلی ندارد و نمی داند آینده به چه شکلی است، باید حتماً وقت خود را صرف شناخت ویژگی های خود کند که بتواند آن زندگی شغلی مناسب با خود را انتخاب کند.

خواه ناخواه زندگی شغلی بخشی از زندگی شماست. شما ساعاتی از روز را به صورت مستمر تا زمان بازنشستگی یا شاید تا آخر عمر صرف انجام شغل خود می کنید. همچنین نمی توان تقدم و تاخر ثابتی را برای زمان زندگی تحصیلی و شغلی در نظر گرفت. ولی به هر حال در یک زمانی زندگی شغلی بخشی از مسیر زندگی شما را اشغال خواهد کرد. برای این که بین زندگی های شغلی متفاوت بتوانیم انتخاب صحیحی انجام دهیم، سعی می کنیم چند ابزار را در اختیار شما بگذاریم که با کمک آن ها هم خود را بهتر بشناسید و هم بتوانید به تصویری از زندگی شغلی مطلوب خود برسید.

اولین ابزار رابطه انتخاب مسیر شغلی، ماتریسی است که کار آن، درجه بندی علایق و مهارت هاست.

در این جدول با چهار دسته از وضعیت مشاغلی که یک فرد می تواند با آن ها روبرو شود آشنا می شویم . این ماتریس نشان می دهد در چه کارهایی مهارت داریم علاقه نداریم، مهارت و علاقه را با هم داریم، علاقه داریم ولی مهارت نداریم و وضعیتی که نه علاقه داریم نه مهارت.

«به این ماتریس توجه کنید تا بتوانید وضعیت شغلی خود را تحلیل کنید»

- علاقه ندارید و مهارت هم ندارید: باید از این مشاغل اجتناب کنید.
- علاقه ندارید اما مهارت دارید: باید کمتر به آن ها بپردازید.
- علاقه دارید ولی مهارت ندارید: توسعه مهارت خود، کشف مهارت
- علاقه دارید و مهارت دارید: باید بیشترین زمان را صرف آن کنید. از افراد دیگر می توانید بهره بگیرید. بهترین نتایج در این بخش است.

برای اینکه بتوانیم از ماتریس شغل های مورد علاقه و مهارت ها بهره برداری کنیم، لازم است خود را با این سوال رو به رو کنیم که علاقه و مهارت های ما چه چیزهایی هستند. یعنی ابزاری برای کشف واقعیت های درون خود پیدا کنیم. جدولی وجود دارد به نام جدول ترکیب علایق و مهارت ها. این جدولی است که در یک ستون از بالا به پایین علاقه های شما را نشان می دهد و در مقابلش ستونی وجود دارد که مهارت ها را نشان می دهد.

از جدول علایق و مهارت ها به باکس تقسیم بندی می رسیم. می بینید که در این نمودار، شغل ها و علایق را در باکس های متفاوت قرار می دهیم و همان ماتریس علایق و مهارت ها را می سازیم. با مقداری فکر کردن و خودشناسی به چنین جدولی می رسیم که طیف شغل هایی را که به آن ها علاقه داریم یا در آن ها مهارت داریم را نشان می دهد. شما تصویر ذهنی را دارید که روی کاغذ آوردید و براساس آن می توانید نوع زندگی خود را انتخاب کنید.

برای اینکه بتوانیم مشاغل اطراف خود را بشناسیم، باید یک دسته بندی داشته باشیم. کار کار دسته بندی ها این است که فهم ما را زیاد کنند و کمک کنند اطلاعات زیادی را در کنار هم بچینیم و بتوانیم شباهت ها و تفاوت هایشان را بررسی کنیم و مقایسه کنیم. یکی از دسته بندی هایی که برای مشاغل براساس علایق هست را آقای استرانگ انجام داده و در 7 گروه قرار داده است که عبارتند از:

1. شغل های مرتبط با علوم زیستی

2. شغل های مرتبط با علوم فیزیکی

3. شغل های مرتبط با امور فنی

4. شغل های مرتبط با خدمات رفاهی
5. شغل های مرتبط با تجارت کوچک
6. شغل های مرتبط با تجارت بزرگ
7. شغل های مرتبط با امور ادبی

روانشناس دیگری به نام هات مشاغل را از منظر اقتصادی طبقه بندی کرده و گفته است که نوع درآمد‌هایشان را متفاوت کنیم مشاغل به ترتیب زیر هستند:

1. سیاسی
2. حرفه ای
3. تجاری
4. تفریحی
5. کشاورزی
6. کارهای دستی
7. نظامی
8. رفاهی

روانشناس معروف دیگری که در زمینه سنجش علایق کار کرده است، کودر است. کودر علایق را به 10 گروه تقسیم کرده و گفته ما به رفتارهای متفاوت، رغبت های مختلف داریم این رغبت ها عبارتند از:

1. رغبت مکانیکی
2. رغبت محاسباتی
3. رغبت علمی
4. رغبت هنری
5. رغبت ارتباطی
6. رغبت به فضای باز
7. رغبت ادبی

8. رغبت موسیقی

9. رغبت خدمات اجتماعی

10. رغبت به کار دفتری

در انتخاب نوع شغل، باید حتما به داشتن تجربه و تخصص اهمیت ویژه ای داد. هرچه این تجربه خاص تر باشد، شما را در بین رقبا متمایز می کند. اگر می خواهید در زمینه کارآفرینی هم وارد شود باید در این زمینه تجربه و تخصص کسب کنید. اگر می خواهید زندگی شغلی و درآمدی مناسبی باشیم، باید همواره در حال کسب مهارت یا تجربه باشیم. بایستی در انتخاب زندگی شغلی به این که چه تجربه و مهارتی داریم و کسب تجربه و تخصص توجه کنیم.

در اتمام این موضوع که در انتخاب زندگی شغلی خود چگونه رفتار کنیم، اگر اقدام کردید، خود را شناختید و جدول را تهیه کردید، بایستی بتوانید در مورد زندگی شغلی خود بدون مکث به چهار سوال زیر پاسخ دهید:

1) چرا تصور می کنید برای این کار مناسب هستید؟

2) کدام یک از مهارت ها و ویژگی های لازم برای این شغل را دارا هستید؟

3) کدام یک از تجربیات و آموزش های شما در این کار مفید هستند؟

4) عوامل کلیدی موفقیت در کاری که انتخاب کرده اید کدامند؟

این ها سوالاتی هستند که پس از یک انتخاب آگاهانه در هر زمانی که از شما پرسیده شوند، باید قادر باشید بدون مکث به آن ها پاسخ دهید. اگر نتوانید بدون مکث پاسخ دهید یقینا آن انتخاب آگاهانه نبوده است.

فرض کنیم، زندگی های شغلی را با یکدیگر مقایسه کردید و می خواهید تصمیم بگیرید وارد زندگی کارآفرینانه شوید و در این زندگی باید اقدام به راه اندازی یک کسب و کار کنید. قبل از هر چیزی، خواستن توانستن است. برای هر عمل یا ایده ای که به ذهنتان می رسد، باید یک برانگیختگی را در خود احساس کنید و ببینید که وقتی می خواهید ایده خود را عملی کنید، برانگیخته می شوید. موقعیت ها در دنیای کسب و کار و کارآفرینی به سادگی به دست نمی آیند. نیاز به تصمیم، اراده، برنامه، عمل و پشتکار و ... دارند که ممکن است براساس ماهیت حیطه فعالیت کارآفرینانه ای که انتخاب می کنید، این ها متفاوت باشند. اولین چیزی که انسان برای حرکت و رسیدن به موفقیت آماده می کند، آن تصمیم راسخ و جدی برای رفع نیازش است. شما ممکن است براساس نیاز مادی از زندگی های شغلی دیگر فاصله بگیرید و وارد دنیای کارآفرینی شوید. این تصمیم شما برای رفع آن نیاز اولین پاسخ شما برای ورود به دنیای کارآفرینی است.

برای اینکه به یک روحیه و انگیزه بالا در فعالیت کارآفرینانه برسید، باید یک سری سوالات از خود بپرسید:
آیا دلتان می‌خواهد آنقدر پول داشته باشید که هر زمان خواستید بتوانید به همه نیازمندیهای فامیلتان کمک مالی کنید؟

آیا دلتان می‌خواهد مورد احترام جامعه، اقوام و دوستانتان قرار بگیرید؟

آیا دلتان می‌خواهد بهترین منزل و لوازم را داشته باشید و بهترین مدل ماشین را سوار شوید؟

آیا دلتان می‌خواهد هر زمان که خواستید به همراه خانواده‌تان به مسافرت‌های خارج از کشور و به هتل‌های لوکس بروید؟

آیا دلتان می‌خواهد خودتان رییس خودتان باشید؟

آیا دلتان می‌خواهد هر ایده‌ای که در کارتان به ذهنتان رسید سریع آزمایش یا اجرا کنید؟

آیا دلتان می‌خواهد مورد تشویق و احترام دولتمردان و مسئولین جامعه قرار بگیرید؟

آیا دلتان می‌خواهد ذهنی باز و خلاق داشته باشید؟

آیا می‌خواهد کارکنانتان به شما علاقه‌مند باشند و با کمال وجود برای شما کار کنند؟

آیا دلتان می‌خواهد هر زمان که خواستید سرکار بروید و هر طور که خواستید کار کنید؟

آیا دلتان می‌خواهد همه در مورد شما بگویند آدم برجسته و متفاوتی هستید؟

آیا دلتان می‌خواهد هر زمان که خواستید خود را با پس‌انداز کافی بازنشسته کنید؟

این‌ها همه سوالاتی هستند که اگر پاسخ مثبت دهید، گرایش درونی را نسبت به کارآفرینی دارید.

همان‌طور که گفتیم یک سری موانع ذهنی هم وجود دارند که مانع رشد و ترقی شما در مسیر کارآفرینی می‌شوند و آن موانع می‌تواند شما را به مسیری ببرد که منجر به کسب رضایت زندگی شغلی و شخصی نشود. اگر می‌خواهیم وارد زندگی کارآفرینی شویم بعضی چیزها را از خود دور کنیم. اول این که بعضی‌ها فکر می‌کنند چون گفته شده برای ورود به دنیای کارآفرینی خودتان و علایق خود را بشناسید، فکر می‌کنند با چند دقیقه فکر کردن به علایق و مهارت‌های خود پی می‌برند. نه. در جلسات مشاوره زیاد دیدیم، افرادی که بالای 30 سال هستند نمی‌توانند علایق خود را روی کاغذ بیاورند. بنابراین فرآیند خودشناسی یک کار سریعی نیست و زمان می‌برد. چه بهتر که این فرآیند خودشناسی از زمان تحصیلات عمومی ما شروع شوند. آفت خیلی بزرگ در جامعه این است که جوانان فکر می‌کنند برای تاسیس یک شرکت پول زیادی لازم است. خیر. ما در مدل‌هایی که در بخش‌های بعدی آموزش خواهیم داد بیان می‌کنیم، پول آخرین چیزی است که کارآفرین باید در مورد آن تصمیم بگیرد. نیازمندی‌های مهم تری مانند تشخیص

فرصت برای این امر وجود دارند. بعضی ها فکر می کنند به بیشتر از 8 ساعت خواب نیاز دارند. افراد کارآفرین اکثرا با حجم بیشتری از پتانسیل خود کار می کنند. شواهد علمی نشان می دهند، خواب بیشتر از 8 ساعت سبب رکود ذهنی می شوند. برخی نیز فکر می کنند حتما نیاز به شخصیتی است که ما را راهنمایی کند. خیر کارآفرین خود راهنماست. داشتن مشاور کمک می کند، اما در شرایطی که کارآفرین بداند دقیقا چه چیزی را می خواهد. برخی فکر می کنند برای بازنشستگی باید 50 سال کار کنند. موفقیت در زمینه کارآفرینی نیاز به هیچ ویژگی بدنی ندارد و بلکه نیاز به فکر برتر دارد. برخی نیز دچار این معضل می شوند که ضعف و عیب های خود را بیشتر از نقاط قوتشان نیاز داریم. خیر این گونه نیست. این ها باید به طور حقیقی و در کنار هم مورد بررسی قرار گیرند.

بخش ویژگی ها به اتمام رسید و حال وارد بخش کارآفرینی می شویم.

تمام تلاش ما این است که مردم به تعریف صحیحی از کارآفرینی برسند. به همین دلیل در آموزش های دانشگاهی به خصوص روی یکی شدن تعریف های کارآفرینی دقت می کنیم.

تعریف لغوی و دیدگاه های مختلف اقتصادی و روانشناسی به کارآفرینی

- بنا به تعریف واژه نامه «وبستر» کارآفرین کسی است که متعهد می شود، مخاطره های یک فعالیت اقتصادی را سازماندهی و اداره و تقبل نماید.
- اقتصاددانان می گویند، کارآفرین کسی است که منابع، نیروی کار، مواد و سایر دارایی ها را با هم ترکیب می کند تا ارزش آن ها را نسبت به قبل بیشتر نماید.
- روانشناسان معتقدند کارآفرین کسی است که به وسیله نیروهای شخصی خود به پیش می رود، نیروهایی از قبیل نیاز به کسب کردن یا رسیدن به چیزی، تجربه نمودن، انجام دادن یا شاید فرار از قدرت اختیار دیگران او را به جلو حرکت می دهد. به همین دلیل روانشناسان ویژگی های درونی را مورد نظر قرار می دهند.

آن چه که در هر سه تعریف مشخص است این است که یک سری نیروهای درونی فرد کارآفرین را به جلو سوق می دهد و کارآفرین یک سری مسوولیت ها را در فرآیند کارآفرینی می پذیرد.

بین علمای حوزه کارآفرینی تعاریف متعددی بیان شده که اکثرا شبیه هم هستند. اصلی ترین و قابل قبول ترین تعریفی که در جاهای متفاوت عرضه می شود، تعریفی است که رابرت دی هیسریچ بیان کرده و می گوید: کارآفرینی عبارت است از فرآیند خلق چیزی با ارزش و متفاوت، از طریق اختصاص زمان و تلاش کافی، همراه با خطر مالی، روانی و اجتماعی، همچنین دریافت پاداش های مالی و رضایت شخص از نتایج حاصله. در این نکته چند تعریف وجود دارد. اول اینکه کارآفرینی، فرآیند خلق چیزی است. خلق هر چیز ارزشمند و جدید. در خروجی فرآیند کارآفرینی باید چیزی خلق شده باشد و این

دستاورد که می تواند در قالب محصول یا خدمت باشد، باید ویژگی ارزشمند بودن و جدید بودن را داشته باشد. ارزشمند بودن یعنی برای کشانی ارزش دارد و حاضرند برای آن پولی پرداخت کنند یا دارای ارزش معنوی است و ... دوم این که کارآفرینی فرآیندی است که مستلزم صرف زمان و تلاش کافی است. کارآفرینی حرکتی خلق الساعه نیست و یک باره انجام نمی شود. زمان می برد و تلاش کافی می طلبد. سوم این که کارآفرینی دارای خطرپذیری های اجتنابناپذیری است . یعنی اگر شما وارد فرآیند کارآفرینی می شوید، خواه ناخواه باید ریسک پذیری هم داشته باشید. چهارم این که آنچه که به عنوان پاداش در فعالیت های کارآفرینانه وجود دارد، رسیدن به استقلال مالی و کسب درآمد و همچنین رضایت خاطر است که فرد کارآفرین بعد از انجام کار، کسب خواهد کرد. غیر از پاداش هایی که می تواند به صورت مالی باشد، رضایت خاطر است که بعد از انجام کار برای کارآفرین ایجاد می شود، مسئله بسیار مهمی است.

براساس تعریفی که هیسریچ از کارآفرینی ارائه می دهد، کارآفرینی دارای چهار مرحله زیر است:

- شناسایی و ارزیابی فرصت
- تدوین طرح تجاری
- تامین منابع مورد نیاز
- اداره بنگاه تاسیس شده

فرصت در واقع ترکیب نیازی در جامعه و پاسخ نوآورانه ای است که برای رفع آن نیاز داده می شود. فرد کارآفرین بایستی بتواند از نیازها و راه حل رفع نیازها تحلیل کند. برای آن تیمی تشکیل دهد و فرصت آن را ارزیابی کند. تیم سازی کند و سپس اقدام به بهره برداری از فرصت خود کند. در این مسیر تدوین طرح تجاری و تامین منابع مورد نیاز برای او ضروری اند و بعد از آن درگیر اداره بنگاه تاسیس شده خود می شود.

شناسایی یک فرصت خوب کار ساده ای نیست. هر ایده ای که به ذهن می رسد منبع یک فرصت نیست. فرصت ها تکنیک و روش و منابع متفاوتی دارند که ما این را در یک بخش جداگانه در موردش صحبت خواهیم کرد. فرصت های خوب تجاری به صورت ناگهانی ظاهر نمی شوند بلکه نتیجه هوشیاری فرد کارآفرین در استفاده از امکانات و گاهی ایجاد ساز و کارهایی است که فرصت بالقوه را تعیین می کنند. خیلی وقت ها فرد کارآفرین امکاناتی را می بیند که با ترکیب آن ها می تواند فرصتی را به وجود آورد. این ها نتیجه هوشیاری فرد کارآفرین است که این هوشیاری خود ریشه در آگاهی و علم و تجربه و منش و بینش فرد دارد. فرصت ها دارای منابع متفاوتی هستند. مثلا تغییرات اجتماعی ممکن است

منابع فرصت‌ها باشند. مسائلی مانند جنگ و زلزله و ... تکنولوژی‌ها و ارتباطات و ... همه می‌توانند به عنوان منابع فرصت در نظر گرفته شوند.

تدوین طرح تجاری مرحله دوم فرآیند کارآفرینی است. در این مرحله کارآفرین برای فرآیند خود باید نقشه بکشد. این نقشه اگر نقشه خوبی باشد در موفقیت کسب و کاری که از آن منتج می‌شود نتیجه بالایی دارد. طرح تجاری قلبی دارد به نام *business model*. خود طرح تجاری نیز معادل *business plan* هست. *Business model*‌ها نشانه توانایی و مهارت طراح هستند. ایده‌های بسیار خوبی بوده‌اند که در مدل کسب و کاری ضعیف نتیجه‌ای نداده‌اند و در مقابل ایده‌هایی بوده‌اند که در مدل کسب و کاری خوب طراحی شده نتایج چشمگیری را نشان داده‌اند.

در مرحله سوم فرد کارآفرین باید منابع مورد نیاز خود و راه‌های دستیابی به آن را مشخص کند. فرد کارآفرین باید بداند برای دستیابی به هدف خود به چه منابعی نیاز دارد. فرد کارآفرین در ابتدا نگاه می‌کند چه منابعی در دسترس دارد و با استفاده از آن‌ها می‌تواند سایر منابع را تامین کند. ولی فرد کارآفرین می‌داند چه چیزی دارد و چه چیزی ندارد. آن‌چه را که دارد در مسیر به دست آوردن چیزهایی که ندارد خرج می‌کند. فرد کارآفرین در مرحله تامین منابع مورد نیازش بایستی تشخیص دهد که چه منابعی حساس و حیاتی‌اند و چه منابعی فقط کمک‌کننده هستند و بین این‌ها اولویت بندی کند.

در مرحله چهارم اداره کسب و کار است. فرد کارآفرین در این مرحله دیگر منابعش را تهیه کرده، طرح داشته و نقش راه مناسبی را برای خود کشیده، کسب و کار تاسیس شده و باید ساختار مناسبی را ایجاد کند، متغیرهای کلیدی رسیدن به موفقیت خود را تایید کند. در اداره کسب و کار حتماً نیاز به سیستم کنترل داریم و معنی آن این است که دیده‌بانی کنیم تا انحرافات برنامه را بشناسیم و به مسیر برنامه اصلی کسب و کار خود برگردیم.

در این بخش یکی از تئوری‌های اساسی در زمینه کارآفرینی را مورد بررسی قرار می‌دهیم که نظریه مادر کارآفرینی است و براساس فرصت به عنوان موضوع علمی کارآفرینی بیان می‌شود. فرآیند کارآفرینی در بستری اتفاق می‌افتد که بخشی از آن زمینه اجتماعی است و بخشی مربوط به کارآفرین است. یعنی رابطه فرد و محیط وجود دارد. آن فرآیند کارآفرینی عبارت است از فرایند شناسایی، ارزیابی و بهره‌برداری از فرصت. یعنی آن فرصت کسب و کاری را به عنوان قلب فرآیند کارآفرینی در نظر می‌گیرد. سرچشمه فرصت نیازها هستند. براساس نیاز تشخیص فرصت انجام می‌شود. در مرحله بعد باید راه‌های ارضا آن نیاز را فراهم کند و در انتها ارزش خلق می‌شود که نتیجه فرآیند کارآفرینی است.

می‌خواهیم بدانیم کارآفرینان دارای چه ویژگی‌هایی هستند. ویژگی‌های روانشناختی آن‌ها عبارتند از:

1. خطرپذیری

2. استقلال طلبی
3. دارای مرکز کنترل درونی
4. نیاز به موفقیت و پیشرفت
5. ایده پردازی و خلاقیت و نوآوری
6. اعتماد به نفس
7. تحمل ابهام
8. پشتکار بالا
9. آرمان گرایی و داشتن دورنما
10. پیشقدم بودن
11. اهل عمل و کار بودن
12. نتیجه گرا
13. کارآمد بودن
14. چاره جویی
15. بی صبری
16. علاقه مندی به یادگیری
17. رهبری

دسته دیگر ویژگی های کارآفرینان ،ویژگی های جمعیت شناختی آن هاست. این ویژگی ها عبارتند از:

1. تجربه کاری: کارآفرین عموماً دارای تجارب کاری پیشین است.
2. نارضایتی از شغل قبلی
3. الگوی نقش
4. شرایط کودکی: بیشتر کارآفرینان شرایط کودکی سختی را سپری کرده اند.
5. سن: سنین 30 تا 40 سالگی بهترین زمان کارآفرینی است.

6. سطح تحصیلات: اغلب کارآفرینان دارای تحصیلات بهتری هستند. اغلب آن ها دارای مدارک دانشگاهی معتبر هستند.

7. انگیزش برای آغاز فعالیت اقتصادی

یک کارآفرین باید یک سری مهارت داشته باشد. مهارت هایی که برای کارآفرینی لازمند معمولاً به دو دسته تقسیم می شوند. مهارت های عمومی کسب و کار و مهارت های مدیریتی. در مورد مدیریت، علم و تکنیک های زیادی وجود دارند. اما مهارت های عمومی کسب و کار چند سال زیادی نیست که روی آن ها کار می شود و نو هستند.

دسته اول مهارت هایی که می خواهیم بررسی کنیم مهارت های مدیریتی هستند. شخصی که می خواهد کارآفرین شود باید چه مهارت هایی را با خود داشته باشد؟

- مدیریت فنی
- مدیریت منابع انسانی
- مدیریت راهبردی
- مدیریت زمان
- مدیریت خطرپذیری
- مدیریت بازاریابی و شناخت بازار
- مدیریت مالی و حسابداری

از مهارت های عمومی کسب و کار می توانیم به موارد زیر اشاره کنیم:

- مهارت در تبدیل ایده و فرصت به یک کسب و کار
- مهارت در نوشتن: نوشتن ابزار بهتر فکر کردن و برنامه ریزی کردن و انتقال ایده و مفاهیم است.
- مهارت در برقراری ارتباط و مذاکره: افرادی که سخت پشت تلفن ارتباط برقرار می کنند، باید این مهارت خود را تقویت کنند. خیلی جاها فرصت هایی برای کارآفرین ایجاد می شود که فقط یک لحظه است و باید با مهارت مذاکره از آن استفاده کند.

- مهارت در انتخاب نوع کسب و کار
- مهارت در انتخاب نام کسب و کار
- مهارت در انتخاب مکان کسب و کار

- مهارت در کنترل و نظارت: کارآفرین باید در این مرحله به سیستم های بهتری مجهز شود.

آیا کارآفرینان در توسعه جوامع خود نقش دارند؟ بله. کارآفرینی موتور توسعه اقتصادی ملت ها و جوامع هست. کارآفرینی از لحاظ رهبری، مدیریت، نوآوری، کارایی، ایجاد شغل، رقابت، بهره وری و تشکیل صنایع جدید سهم مهمی را دارد. کارآفرینان موتور ایجاد منابع انسانی نوین در کشورها هستند. آن ها در محیط رقابتی و در شرایط عدم تعادل، جامعه را به مسیر توسعه خود به حرکت می آورند و با افرادی از سنخ خود رقابت می کنند. یا با بکارگیری فناوری های جدید و شیوه های نوین، سریع تر و کم هزینه تر نیازهای جامعه را به نفع بهتری پاسخ می دهند. این کارآفرینان سبب پویایی و افزایش بهره وری در جامعه می شوند. روحیه کار تیمی را نیز تقویت می کنند. همچنین جامعه را به کارهای خلاق و کارآفرینانه تشویق می کنند و همین امر باعث می شود جامعه پیشرفت کند و بالنده باشد. کارآفرینان نقش های بسزایی را می توانند داشته باشند. حتی نوعی از کارآفرینی را به نام کارآفرینی اجتماعی داریم. در کارآفرینی اجتماعی، کارآفرینان اقدام به رفع معضلات اجتماعی با معضلات ساخته و رهبری شده خود می کنند.

گفتیم زندگی کارآفرینی با خود هم شکست دارد و هم پیروزی. چرا بعضی از کارآفرینان شکست می خورند. بیش از 50% از کسب و کارهایی که انجام می شوند، در سال اول از بین می روند و درصد دیگری هم در سال های دوم و سوم از بین می روند و درصد کمی از آن ها باقی می ماند. چه علت هایی ممکن است باعث شکست کارآفرینان شود؟ این عوامل عبارتند از:

- حرکت بدون یک برنامه منسجم در کسب و کار: داشتن حتی یک برنامه غلط بهتر از نداشتن برنامه است. برنامه غلط را شاید بتوان با بازخورد اصلاح کرد.
- فقدان سرمایه کافی
- پیش بینی ناقص بودجه: کارآفرین نتوانسته به طور حقیقی پیش بینی کند چه بودجه ای نیاز دارد.
- قیمت گذاری غلط
- غفلت از بازاریابی: بازاریابی مهمترین کار یک کسب و کار است.
- در نظر نگرفتن رقابت
- نداشتن انعطاف پذیری لازم
- اسارت در کسب و کار به جای ریاست بر آن
- رئیس در حد عالی، کارمندان در حد معمولی: باقی ماندن کارمند در حد معمولی یکی از مهم ترین عوامل شکست است.

- روابط غلط
- رشد کنترل نشده: کارآفرین باید ظرفیت خود و ایده خود را بشناسد و در همان حد سرمایه گذاری انجام دهد.
- راه اندازی یک کسب و کار فقط برای هیجان

رفتار توسعه فناوری سلامت - کارگاه سوم - بخش اول

رفتار توسعه فناوری سلامت - کارگاه سوم - پنجمین اول