

۸۰۰ هزار دلار برای ایده ناب علی رضا

تنها ۵۶ دقیقه طول کشید تا ۲۵۰ هزار دلاری که به آن نیاز داشت به حسابش واریز شد. ماجرا از این قرار بود که علی رضا طهماسب زاده طراحی هایی را که از ایده اش داشت در سایت کیک استارت تر قرار داد و اعلام کرد برای عملی کردن این ایده به ۲۵۰ هزار دلار نیاز دارد. جالب اینجاست که در عرض دوروز علی رضا و همکارانش از طریق حامیان و خریدارانی که محصولاتش را دیده بودند، بیش از ۸۰۰ هزار دلار جمع آوری کردند. آن ها ۳۳ روز دیگر زمان دارند تا بتوانند سرمایه گذاران بیشتری از طریق این سایت جمع آوری کنند. علی رضا ۲۲ ساله قرار است اولین ساعت هوشمند مازو لا را تا چند وقت دیگر راهی بازارهای جهانی کند. این اتفاق بسیاری را متعجب کرد، اما او گفت که دو سال است روی این طرح کار می کنند و این اتفاق غیر قابل پیش بینی نبود.

یکشنبه ● ۳ آبان ۱۳۹۴ ● شماره بیست و هفت

ا ت ی ۷ ۶ ۵ ۴ ۳ ۲ ۱



کارآفرینی به منزله دستیابی به مهارت‌های کاری مانند فراگیری تهیه طرح تجاری یا کار با یک نرم افزار نیست. کارآفرینی شیوه تفکر فرد است. مهارت‌های کاری ممکن است منجر به رسیدن به نقطه‌ای شود که افراد دارای تفکر کارآفرینی هم باشند، اما آموزش طرح‌های تجاری و پروژه‌های مالی می‌تواند به جای مفید بودن مضر واقع شود. در این زمینه گری شوئینگر، کارشناس ارشد توسعه محتوا، می‌گوید: «گرچه این نوع مهارت‌ها برای مدیریت یک کسب و کار که خدمات یا محصولی را ارائه می‌دهد می‌تواند مهم باشد، اما اغلب مانع فرآیند کارآفرینی و جستجو برای حل مشکل می‌شود.» فردی که موسسه‌ای بین‌المللی را اداره می‌کند به بیش از ۶۰۰ هزار جوان، کارآفرینی را آموزش داده، نمی‌توان کارآفرین خواند. مهارت‌های

آفرینش

می‌توانیم از صفر شروع کنیم

مهارت شغلی در مقابل تفکر کارآفرینی



کسب و کار امتیاز مفیدی است که در عین حال با آنچه یک کارآفرین باید روی آن تمرکز کند تفاوت دارد. بگذارید نگاهی به موضوع مخاطرات به عنوان نمونه‌ای از تفاوت بین اداره یک کار و کارآفرینی بیندازیم. بسیاری از آموزشگاه‌های تجارت، روش‌هایی را برای مدیریت و کاهش مخاطرات آموزش می‌دهند. در کسب و کار، باید از مخاطره پرهیز کرد، آن را کاهش داد و از بین برد. سرمایه‌گذاران، مدیران، مجریان و کارکنان بنا به دلایل معقول از مخاطره می‌هراسند. اما از نگاه یک کارآفرین مخاطره‌پذیری برای رسیدن به موفقیت حیاتی است و نوآوری و خلاقیت بدون مخاطره ممکن نیست. کارآفرینان آموخته‌اند که چگونه مخاطرات را ارزیابی کنند و با آن مواجه شوند. نمونه‌های

دیگری از مواردی که کارآفرینان و مدیران کسب و کار به گونه‌ای متفاوت فکر می‌کنند وجود دارد. همکاری یکی از این موارد است. رهبران تجاری تمایل به حفظ نوآوری‌های خود دارند در حالی که کارآفرینان علاقه‌مندند طرح‌های خود را حتی با رقبای بالقوه‌شان به اشتراک بگذارند و تبادل نظر کنند.

بیشتر صاحبان کسب و کارها و کارآفرینان توجهی به موضوع تفاوت مجموعه مهارت‌های افرادی که می‌توانند در اداره یک کسب و کار موفق باشند، و افرادی که واقعا کارآفرین هستند ندارند. دیوید لیت، بنیان‌گذار و مدیر شرکت Blue Star Tech، می‌گوید: «این تفاوت مانند دوست بودن است. بسیاری افراد راست‌دست و برخی چپ‌دست هستند، اما تعداد بسیار اندکی می‌توانند از هر دو دست به



کتی نو | ۰۷

طور مشابه استفاده کنند.» بنابراین کارآفرینی نه یک شغل، بلکه یک شیوه تفکر برای غلبه بر چالش‌ها و فرصت‌هاست و به همین دلیل است که کارآفرینان در دولت، موسسات غیرانتفاعی و دنیای تجارت، در مقام کارمند و بنیان‌گذار شکوفای می‌شوند. روشن است که تفکر کارآفرینی متعلق به کارمندان برجسته است، چرا که آن‌ها زودتر مشکلات را تشخیص می‌دهند و برای آن‌ها راه‌حل ارائه می‌کنند. کارکنان کارآفرین صاحب‌کار خود می‌شوند و نسبت به خلاقیت و همکاری به‌خوبی تمایل نشان می‌دهند. کارآفرینان صرف‌نظر از اینکه در چه حوزه‌ای کار می‌کنند، باید افرادی باشند که شرکت‌های موجود را اداره و شرکت‌های جدید را ایجاد کنند. ما به تعداد بیشتری از این افراد احتیاج داریم که مخاطرات را بپذیرند و مشکلات را مرتفع سازند. شاید بهتر باشد شیوه تفکر کارآفرینی را در مدارس، آموزش دهم، با این حال مهم‌ترین است که ما کسب و کار و کارآفرینی را دو مهارت مرتبط اما مجزا از هم ببینیم.

منبع: entrepreneur.com

گفت و گو با امیر مهرانی، درباره کوچینگ و راه‌های موفقیت

ما فقط چراغ ذهن را روشن می‌کنیم



عکس: سید علی اصغر

امیر مهرانی مربی استعدادیابی است و ایده‌های زیادی را برای رونق این حرفه به کار گرفته است. او با شناسایی ظرفیت‌ها و توانایی‌های افراد آن‌ها را برای رفتن به سمت رشد و پیشرفت راهنمایی می‌کند



با اینکه روزانه هزاران تبلیغ کارآفرینی همه جا دیده می‌شود و در کتاب‌فروشی‌ها انواع کتاب‌های چگونه‌دروازه پول‌دار شوید، چگونه خودتان را متحول کنید و... به چشم می‌خورد، برگزاری این کلاس‌ها در دانشگاه صنعتی شریف آن را از بسیاری کارگاه‌های دیگر متفاوت می‌کند. امیر مهرانی شش سال است در این عرصه فعالیت می‌کند. اما او برعکس، بسیاری از شعارهای «تغییر را در چهار ماه تجربه کنید» را درست نمی‌داند. او از شکست خوردن در راه‌اندازی شرکت خودش پلی ساخته برای راه‌اندازی کسب و کاری که هم استعداد واقعی خودش را شکوفا کرده هم با مشاوره‌هایی که می‌دهد استعدادهای دیگران را به آن‌ها گوشزد می‌کند.

■ کوچینگ

امیر مهرانی ۳۵ ساله است. او در حال حاضر در زمینه «کوچینگ» فعالیت می‌کند: «کوچینگ به معنای مربی‌ای است که در زمینه تحول فردی به آدم‌ها کمک می‌کند تا استعدادها و توانایی‌های خود را بشناسند و نقطه مطلوب زندگی خود را شفاف کنند و در مسیر رسیدن به اهداف خود گام بردارند.» اما کار به همین جا ختم نمی‌شود، مهرانی می‌گوید: «کار دیگری که من انجام می‌دهم این است که در نقش مربی تحول سازمانی به افراد کمک می‌کنم تا با شناسایی ظرفیت‌ها و امکانات خود بتوانند فرهنگ ایجاد یک سازمان مثبت را، مبتنی بر توانمندی ذاتی افراد، شکل دهند.» او از فلسفه رشد بر مبنای توانایی‌ها و روش‌های تغییر همچون جستجوی ارزش‌ها برای تغییر مثبت و موثر استفاده می‌کند. مشاور بخش خاورمیانه در یک مجموعه بین‌المللی است که به کسب و کارها در دنیا کمک می‌کند و همچنین به آدم‌ها ارتباطات او اکنون از طریق سایت و اینستاگرامش انجام می‌شود. شبکه‌های اجتماعی پلی هستند برای ارتباط او با آدم‌ها.

■ ورشکستگی

سوال این است که امیر کارش را از کجا شروع کرد و چه زمانی به این نتیجه رسید که باید در این حیطه فعالیت کند؟ هنر قیلا در زمینه‌ای تی نتیجه می‌دهد و تخصص در کارهای کامپیوتری بود. اوضاع و احوال خوب بود تا اینکه تصمیم گرفت شرکتی برای راه‌اندازی کنند. چند سال پیش کارم را با دوستی شروع کردم، حدود هفت هشت سال پیش هنوز کلمات کارآفرینی و استارت‌آپ ناشناخته بود. مشتری‌هایی جذب کردیم، اما کاملاً بی تجربه بودیم. خیلی‌ها از روزی که کسب و کار خودشان را داشته باشند، اما مهم این است که چگونه از پس این کار بیایند. مادر زمینه مدیریت مالی و بازرگانی و تبلیغات اطلاعات محدودی داشتیم. حدود سه سال کار کردیم اما موفق نشدیم و شکست خوردیم. اوضاع مالی من به هم ریخت. شاید باورتان نشود، در ماه بیشتر از ۵۰-۶۰ هزار تومان نداشتیم. با پراید مسافر کشی می‌کردم. تعهدات زیادی داده بودیم که نمی‌توانستیم از پس آن‌ها بر بیاییم. حالم خیلی بد بود. از شریکم به شکل جدی جدا شدم. این خیلی برایم عجیب بود، اینکه همیشه آرزو داشتم شرکت خودم را داشته باشم. پس چرا اینطور می‌شد؟ او شروع می‌کند به ساعت‌ها و ساعت‌ها راه رفتن و مرور گذشته. «طبی این مدت به این سوال می‌خوایم پاسخ بدهم که چرا شرکت ورشکسته شد و چه چیزی باعث می‌شود من در زندگی‌ام خوشحال باشم. سرانجام به این نتیجه رسیدیم که هر وقت در زندگی‌ام کاری از جنس مشاوره انجام می‌دادم، حال خوبی داشتم. بنابراین برای شروع کردم، تحقیقاتی در این زمینه انجام دادم و روی این موضوع متمرکز شدم. از کاری‌تی زده شده بودم. یک روز تعدادی از دوستانم را جمع کردم و درباره اطلاعاتی که

اما کار مشاوره امیر را آبدیده کرده و درجه‌های جدیدی را به روی زندگی‌اش گشوده. «یکی از درس‌هایی که در کلاس‌های مشاوره‌ام آموختم این است که نباید نسبت به دیگران قضاوت کرد. بعضی از آدم‌ها خیلی خشن به نظر می‌رسند، ولی وقتی پای صحبت‌هایشان می‌نشینم، می‌فهمم که چقدر قضاوت کردن بی‌رحمانه است.»

«واقعیتش را بخوایم دید من مثل خیلی از افراد هم‌سن و سال خودم در دوران دبیرستان تشویق شدم. ریاضی بخوانم. وقتی برمی‌گردم به دوره مدرسه‌ام فکر می‌کنم چقدر کلاس ادبیات برایم جذاب بود. انشادرسی بود که دوستش داشتم. موقع امتحان ترجیح می‌دادم رمان بخوانم. درباره اقتصاد و فلسفه نمی‌انستم. ده سال هزینه‌دادم برای اینکه علاقه‌خودم را بشناسم.» این درد دل خیلی از دهه پنجاه‌های هشتی‌هاست. کمتر پیش می‌آمد آن‌ها با استعدادها و توانایی‌هایشان آشنا شوند. آن‌ها را به کار بگیرند و از شغلی که انتخاب کردند لذت ببرند.

■ بیش از ده بار پیش روان‌شناس رفتم

برای خیلی‌هایش روان‌شناس رفتن قابل اعتمادتر از رفتن پیش مشاور است: «روان‌شناسی هم رشته‌ای بود که به آن فکر می‌کردم. اما دیدم من آدمی نیستم که بخوایم دنبال آسیب‌های روانی بگردم. خودم تجربه‌ای شخصی در این زمینه دارم. وقتی می‌خواستیم کار کوچینگ را شروع کنیم، از روان‌شناسان وقت گرفتیم و با این سوال پیش‌ده مشاور روان‌شناس رفتم. عین ده جلسه کلی گریه کردم، خیلی از خاطرات و غم‌های گذشته به یاد می‌آمد. البته قصد توهین به روان‌شناسان را ندارم، اما ما در کوچینگ روی این قسمت متمرکز نمی‌شویم. بیشتر

به این مسئله می‌پردازیم که چه کار کنیم خوشحال باشیم. شما افراد زیادی را می‌بینید که میان‌رشته‌ای فکر می‌کنند و نگاهشان متفاوت است. بعضی وقت‌ها اگر مشکل آدم‌ها حل شود، خلاقیت خود را از دست می‌دهند. باید توانایی آدم‌ها را دید و آن‌ها را به هم وصل کرد.» بسیاری از آدم‌های خواهند با شرکت در یک دوره‌ی کوتاه مدت در زمینه موفقیت به نتیجه برسند. «من در شروع دوره‌هایم می‌گویم که نباید این انتظار داشت که بعد از چهار ماه انقلاب بزرگی رخ دهد. اگر کسی هم بگوید بعد از شرکت در دوره‌ی شما زندگی من متحول شد، من اول به خودم به عنوان مدرس و بعد به این آدم شک می‌کنم. روند رشد کاری تدریجی است. باید چند سال بگذرد تا اثرات آن مشخص شود. یکی از شاگردان من بعد از ۳ سال مستند ساز موفق شد. من در یک دوره‌ی آموزش فقط چراغ ذهن‌ها را روشن می‌کنم و سر نخ‌ها را می‌دهم، بقیه راه وابسته به تداوم خود فرد است.»

■ توانایی

یکی از سوالاتی که برای بسیاری پیش می‌آید این است: آیا می‌شود کسی آرزوی انجام کاری را داشته باشد اما توانایی و استعداد اجرای آن را نداشته باشد؟ مهرانی بر این باور است: «توانایی به این معناست که ما در انجام یک کار که صورت مستمر موفق باشیم؛ مثلاً کسی که در پختن غذا استعداد دارد به تکرار غذاهای خوشمزه درست می‌کند. معمولاً در کاری افراد توانمند می‌شوند که دغدغه‌آن را داشته باشند.» افراد بسیاری هم هستند که به دنبال تبلیغ‌های متعدد کارآفرینی و استعدادیابی می‌روند اما به هدفشان نمی‌رسند و این اتفاق آن‌ها را دلسرد می‌کند. «این نکته درستی است. من در کارم با این چالش همواره روبه‌رو بودم. ما دوری‌ها برای شناخت توانایی‌ها داریم، با این حال بعضی‌ها می‌گویند واقعا می‌شود ما هر روز به خودمان بگوییم: «همه چیز خوب است» و زندگی‌مان خوب شود؟ به نظر من هر کسی به نوعی در جاده زندگی می‌تواند قدم بزند. برخی از کتاب‌ها و درس‌ها برای برخی جواب می‌دهد و برای برخی نه. ما باید تفکر و نگرش خود را تغییر دهیم و آنگاه هر چیزی را که به دردمان بخورد، به کار بگیریم.»



لحنه آها

● مهران امیری ●

کارآفرین به منبع عمومی

چشم طمع ندارد

کارآفرینی برای برخی مثل درس خواندن و کسب علم با مشقت و زحمت و مرارت همراه است. یعنی همان‌گونه که قدیمی‌ترها می‌گویند باید دود چراغ بخوری و عرق بریزی تا بتوانی به جایی برسی. کارآفرینی بی‌زحمت و بدون تلاش و پشتکار شدنی نیست. بی‌شک علاوه بر این‌ها نیاز به هوش و تدبیر و برنامه‌ریزی هم هست. اما هنوز هم برای اختصاص دادن این صفت به فرد باید بر ویژگی‌های دیگری نیز تأکید کرد؛ ویژگی‌هایی که کارآفرین را از فردی که تنها در پی کسب سود است متمایز می‌سازد. تردیدی نیست که ورود به دنیای کسب و کار با تلاش برای کسب سود در آمیخته و اگر فردی به دنبال ایجاد راه‌های سودآوری و ثروت‌اندوزی باشد، عمل مذموم و ناپسندی انجام نداده است. اما عموماً ما افرادی را به عنوان کارآفرین مورد بررسی قرار می‌دهیم که اهدافی فراتر از کسب سود شخصی را دنبال کنند. بسیاری از فعالان اقتصادی را می‌شناسیم که نمی‌توان آن‌ها را کارآفرین نامید. اینکه فردی در جریان کسب و کار و ثروت‌اندوزی خود موجبات اشتغال تعدادی را فراهم کرده باشد باعث نمی‌شود او را کارآفرین بنامیم.

کارآفرینان مجموعه اقداماتی را انجام می‌دهند که کسب سود یکی از نتایج آن است. گسترش فضای فعالیت اقتصادی، تقویت بنیه اقتصاد ملی، توسعه فرهنگ کار، انجام بهینه فعالیت‌ها، نوآوری و خلق فرصت‌های جدید و... از ویژگی‌هایی است که یک فعالیت را متمایز می‌سازد. روشن است که مبتکر و گرداننده هر فعالیتی که واجد این خصوصیات باشد به نتایج اقتصادی نیز می‌رسد و البته زمینه اشتغال تعدادی از افراد را هم فراهم می‌سازد. اما در این نوع فعالیت‌ها اهمیت ثروت‌اندوزی دست‌کم به اندازه سایر موارد است. به عبارت دیگر، کارآفرینان واقعی برای کسب ثروت دست به هر کاری نمی‌زنند و عموماً برای حفظ فضای فعالیت و اشتغال خود و دیگران هزینه‌های فراوان مادی و معنوی نیز می‌پردازند. همین نکته است که تفاوت آشکاری بین کارآفرینان و سایر فعالان اقتصادی شکل می‌دهد.

در شرایط ویژه اقتصادی که کشور با آن مواجه است، دیده می‌شود که افرادی قانون‌گریز که موجبات گرفتاری‌های فراوانی را در سطوح منطقه‌ای و ملی ایجاد کرده‌اند، برای تطهیر خود از اینکه کارآفرینی کرده‌اند سخن می‌گویند. بی‌توجهی به این موضوع و سوءاستفاده از عنوان کارآفرین علاوه بر بی‌مهری نسبت به کارآفرینان حقیقی، دستاویز لازم برای تبرئه را به دست افرادی می‌دهد که اقدامات فریبکارانه خود را در فضای کسب و کار کشور با این عنوان توجیه می‌کنند. وارد شدن به زودبندهایی که شرایط برابر فعالیت را از بین می‌برد به هیچ‌روی با روحیه کارآفرینی سازگاری ندارد. تلاش برای کسب امتیازات ویژه و قانون‌گریزی در فرهنگ کارآفرینان قابل‌پذیرش نیست. کارآفرین با هدف کسب ثروت و گسترش فعالیت خود، فضای رقابت سالم را با دست‌اندازی به منافع عمومی و سلب حقوق دیگران تمویض نمی‌کند. از همین رو فاصله روشن و معناداری بین کارآفرینی و آنچه به نام شارلانت‌بازی شناخته می‌شود، وجود دارد.

اگر در خبرها می‌خوانیم که یک متهم به فساد اقتصادی طی چند سال به اندازه بخشی از بودجه کل کشور ثروت کسب کرده و اینکه که در مقابل محکمه افکار عمومی قرار گرفته، از کارآفرینی خود می‌گوید، لازم است به تفاوت روح و شیوه اقدامات کارآفرینانه و فعالیت‌های متقلبانه توجه کنیم. نگاه مختصری به شیوه زندگی و کار همه کسانی که در کشورهای مختلف کارآفرین شناخته می‌شوند، نشان می‌دهد که قضاوت عمومی در مورد این افراد مثبت و بر این اصل استوار است که آن‌ها در عین کسب ثروت شخصی در خدمت منافع کشور و مردم خود هم بوده‌اند.

این ویژگی صرف‌نظر از فرهنگ، نوع حکومت، ساختار اقتصادی، و عقاید و باورهای عمومی در همه این کشورها تقریباً یکسان است. در هیچ کشوری نمی‌توان فردی را که با زیر پا گذاشتن قانون، دست‌اندازی به منافع عمومی و ایجاد زودبند به ثروت دست یافته کارآفرین نامید. این افراد را در بهترین حالت دزدان یقه‌سفیدی می‌نامند که برای کسب ثروت، منافع عمومی، اصول کسب و کار سالم، اخلاقی و قانون را پایمال کرده‌اند؛ و در این میان هرگز اشتغال تعدادی افراد در دستگاه‌های تجاری آن‌ها، یا ایجاد شرکت‌ها و مجموعه‌های تولیدی و تجاری، مزیت و امتیازی را که یک کارآفرین خلق می‌کند، برای دزدان یقه‌سفید به همراه ندارد.