

دانشمندی که موش آزمایشگاهی شد

برای موفقیت باید تمام توان خود را به کار برد. کم نیاید گذاشت، همین چندوقت پیش خبری آمد در مورد اینکه یک دانشمند روسی با میل خود به یک نسخه انسانی از موش آزمایشگاهی برای آزمایش باکتری ۳/۵ میلیون ساله تبدیل شده است. آناتولی بروچکوف، رئیس دپارتمان Geocryology دانشگاه ایالتی مسکو، در جست‌وجوی کلیدی برای جوانی ابدی، به خود باکتری ۳/۵ میلیون ساله موسوم به باسیلوس F را تزریق کرد، به این امید که ظاهر و احساساتش را جوان و سالم نگه دارد. این باکتری پس از میلیون‌ها سال همچنان زنده باقی مانده است. دانشمندان آن را روی سلول‌های خون انسان‌ها و موش‌ها آزمایش کرده‌اند اما پروچکوف تصمیم گرفت آن را مستقیما به خود تزریق کند.

یکشنبه ۱۹ مهر ۱۳۹۴ ● شماره بیست و پنج

ا ت ی چ ع ح ن و



● **جف هادن.**

● **ترجمه: فریبا عوض زاده**

هر داستان کارآفرینی از جایی شروع می‌شود، ببینید خودتان را در کدام یک از ماجراهای این بخش می‌یابید. هر کارآفرینی لحظه‌ها و یا تجربه‌هایی از موقعیت‌های اخراج، افسردگی، درماندگی، تجلی الهامات، حس موفقیت داشته است که او را به سمت تبدیل شدن به یک کارآفرین هدایت کرده، نمونه‌های زیر داستان افرادی است که این موقعیت‌ها را تجربه کرده‌اند. علی براون، موسس و مدیر شرکت Elevate، می‌گوید: «در سال ۱۹۹۸ در یک شرکت کوچک تبلیغاتی در نیویورک مسئول بخش حساب مشتریان بودم، آنچه را انجام می‌دادم دوست داشتم اما کار کردن در یک محیط خسته‌کننده با ده نفر دیگر آزاردهنده بود. من ۲۷ ساله و بااستعداد بودم و



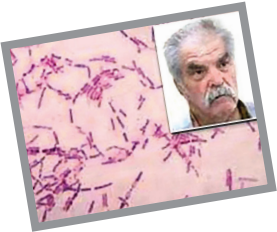
برای مشتریانم به‌خوبی کار می‌کردم. در همین زمان متوجه شدم که یک کارمند آزاد برای انجام همان وظایف من اما براساس جدول زمانی خودش به دفتر رفت‌وآمد می‌کند. بسیار غبطه خوردم و همچنین دریافتم که او درآمدی بیشتر از من به دست می‌آورد. بعد از این متوجه شدم که حسادت من

براساس علاقه‌ام به آزادی عمل بیشتر است، بنابراین به جای عصبانیت، هوشمند عمل کردم و او را به نهار دعوت کردم. از او پرسیدم که چطور شروع به کار کرده و پس از فهمیدن اینکه نخستین گام‌ها چیست، از کارم استعفا دادم. من هیچ مشتری نداشتم و آموزشی هم در زمینه تجارت ندیده بودم، از نظر مالی در موقعیت خوبی نبودم و بیش از ۱۵ هزار دلار هم روی کارت

ویژگی‌های بنیان‌گذار یک کسب‌وکار موفق

اعتباری خود بدهکار بودم. فهمیدم که تحت فشار قرار می‌گیرم و این برای من بسیار سخت بود چراکه می‌توانستم همچنان در همان شغل بمانم و هرگز به دنبال فهمیدن اینکه چه برایم پیش خواهد آمد نباشم. تعدادی کارت ویزیت چاپ کردم که من را به‌عنوان عرضه‌کننده خدمات ارتباطات تجاری معرفی می‌کرد.

در همه نشست‌های شبکه‌سازی‌های تجاری که می‌توانستم شرکت کردم، افراد زیادی را دیدم اما اتفاقی نیفتاد. درست زمانی که پول کافی برای پرداخت اجاره بعدی آپارتمان کوچکم را نداشتم، بابت اینکه همه کارها منجر به نتیجه نشده عصبی بودم. اما یک روز پس از دعاهایم، ناگهان تلفن زنگ زد. یکی از مشتریان شرکت قبلی شماره من را پیدا کرده بود.



کتینو | ۰۹

تبدیل به نخستین مشتری‌ام شد و من توانستم هزینه اجازه، خوردخوراک و کارت مترو را از کار با آن‌ها به دست بیاورم. از آن پس دیگر کسی نمی‌تواند من را متوقف کند.»

اریک ریبرت

اریک ریبرت شریک و سرآشپز رستوران Le Bernardin می‌گوید: «من درواقع سه راهنما در زندگی‌ام داشته‌ام که من را در حرفه آشپزی تحت تأثیر قرار داده‌اند، اما کارآفرینی را از مادرم آموختم. مادرم از جوانی حس مسئولیت‌پذیری را در من ایجاد کرد و الهام‌بخش من برای رهبری بود. او مدیری موفق در منزل و همچنین اداره کسب‌وکار در زمینه مد بود. او صاحب و مدیر چند بوتیک بود. آرمان‌ها و اشتیاق او من را از همان کودکی ترغیب کرد که نه تنها به خواسته‌هایم برسم بلکه رهبری کاری که انجام می‌دهم را هم داشته باشم.»

منبع: **inc.com**

گفت‌وگو با فرانک عزیزنژاد، تولیدکننده کودشیمیایی

بارورکردن زمین با ایده‌ای کاملاً ایرانی



فرانک عزیزنژاد ۴۰ ساله است. لیسانس فیزیک دارد و کارشناسی ارشد MBA. او توانست بسیاری از موانع را از سر راهش بردارد و کاری کند کارستان و حالا نخستین زنی است که مدیریت کارخانه کودسازی را بر عهده دارد



● **فاطمه علی اصغر**

faliashghar9@gmail.com

تولید کود شیمیایی کاری زنانه نبود. مشتری‌هایم هم زنان نبودند. او همه این‌ها را می‌دانست اما وارد گود شد. دبیر فیزیک بود و تا آن روز که تصمیم گرفت در این حوزه وارد شود، حتی یک‌بار هم به ذهنش خطور نکرده بود روزی این ایده او را به حرکت درآورد. همه چیز اما با یک اتفاق آغاز شد. او به خاطر کار همسرش در جریان توزیع کودهای شیمیایی تقلبی در بازار قرار گرفت. آن زمان مدیریت MBA می‌خواند. از استادانش راهنمایی گرفت و پا به میدان گذاشت. او توانست بسیاری از موانع را از سر راهش بردارد و کاری کند کارستان. «فرانک عزیزنژاد» حالا نخستین زنی است که مدیریت کارخانه کودسازی را بر عهده دارد. چگونه او از پس مشکلات برآمد و چطور توانست بازار را به دست بگیرد؟ اکنون او در چشم‌انداز آینده‌اش گسترش و توسعه کارخانه‌اش را می‌بیند.

■ آشنایی با فرانک عزیزنژاد

فرانک عزیزنژاد ۴۰ ساله است. لیسانس فیزیک دارد و کارشناسی ارشد MBA. ازدواج کرده و دو فرزند دارد. ۲۰ سال به دانش‌آموزان فیزیک درس داده است و همین برگ برنده او شد برای آغاز کاری جدید و سخت. شاید بپرسید چگونه ممکن است؟ «وقتی وارد بازار کار شدم، برخی کودهای شیمیایی آلوده وارد بازار شده بود، کودهایی که در داخل ایران تولید می‌شد و با بسته‌بندی‌های خارجی به فروش می‌رسید. بنابراین نخستین قدم به نظر من آموزش به کشاورزها بود. ما سعی کردیم برای کشاورزان در هر بخشی که فعالیت می‌کنند همایش‌های آموزشی برگزار کنیم تا بدانند چگونه باید از کود استفاده کنند. هیچ‌گاه حالت تبلیغاتی نداشتمند و ما محصولاتمان را آنجا به فروش نمی‌گذاشتیم. من موفقیت‌م را مدیون همین ارائه آموزش رایگان هستم.» او از کلیه طلایی آموزش، که دو دهه انجام داده بود، استفاده کرد: «من دبیرم و این کار در شاخه آموزشی من نبود.

به طور تصادفی وارد این مقوله شدم. ابتدا در پی فعالیت در حوزه موادغذایی بودم اما از آنجا که رقابت با شرکت‌های بزرگ غذایی سخت بود، تصمیم گرفتم زیرساخت‌های محصولات غذایی را فراهم کنم چراکه اگر کودهای شیمیایی حذف شود همه گرسنه می‌مانیم. از طرفی مصرف زیاد کود شیمیایی هم کمکی به بهره‌برداران نمی‌کند. تنها مصرف درست آن باعث می‌شود که زمین آلوده نشود و گیاه املاح مورد نیازش را از خاک بگیرد. به این ترتیب هم سلامت خاک افزایش می‌یابد و هم گیاه. در حالی که بیشتر کشاورزهای ما به‌اشتباه از کودهای تک‌عنصری استفاده می‌کنند. من چاره کار را در آموزش دیدم.»

■ کودسازی آغاز می‌شود

«حالا دیگر نمی‌توانم تدریس کنم. حنجره‌ام با مشکل روبه‌رو شده. بیشتر دلم می‌خواهد در کارخانه باشم و آن را گسترش دهم. هرچند در مسیر شکل‌گیری کار با موانع متعددی روبه‌رو شدم.»

اوج تحریم‌ها علیه ایران بود، بسیاری از محصولات نمی‌توانست وارد کشور شود. در همین دوره بود که عزیزنژاد تصمیم می‌گیرد کسب‌وکار خود را راه بیندازد: «زمان تحریم‌ها بود. من بعد از

اینکه متوجه شدم کودهای تقلبی وارد بازار ایران شده، تصمیم گرفتم در این باره تحقیق کنم شاید بتوانم خودم در این زمینه کسب‌وکاری راه بیندازم. از اساتدانم راهنمایی گرفتم و سرانجام تصمیم قطعی شد. با کمک دوستانی که در همین زمینه کارشناس بودند به آزمایش آب‌وخاک پرداختیم. مشاورانی را به باری گرفتم و نتیجه این شد که کود ایرانی را به صورت علمی با برن‌د ایرانی تولید کنیم.» تصمیم عزیزنژاد منجر به تهیه محصولی متفاوت می‌شود: «وقتی آهن بدن کم می‌شود، قرص آهن می‌خورید، اثری که قرص آهن روی بدن می‌گذارد سرعت بیشتری دارد تا اینکه شما جگر بخورید. زمین هم همین‌طور است. ما خاک را آزمایش می‌کنیم و با توجه به کمبودهای آن املاح مورد نیاز را در تهیه کود لحاظ می‌کنیم.»

■ فکری که در خاطر نمی‌گنجید

«وقتی کار را شروع کردم، در خاطرهم هم نمی‌گنجید شدنی

باشد. تولیدکننده‌ها همه آقایان و خریدارها دلال بودند. اما ما با رویکردی جدید شروع کردیم. به کمک همکارانم برای کشاورزان سمینارهای متعددی گذاشتیم، به آن‌ها گواهی دانش‌افزایی می‌دادیم. حالا کاری که من انجام می‌دهم کاری ملی است. هیچ کس به ما کمک نکرد. هنوز هم هیچ ارگانی با کودهایی که با فرمول‌های اشتباه و بسته‌بندی برندهای خارجی وارد بازار می‌شود، مبارزه نمی‌کند. ما با شرکت‌های مشاوره و آموزشی قرارداد داریم که زیر گواهی ما را مهر و امضا می‌کنند. سمینارهایی را در زمینه کشت و صنعت به صورت مستمر برگزار می‌کنیم، آن هم با هزینه خودمان.»

او در حال حاضر هفت کارشناس در زمینه‌های مختلف دارد و بیش از ۳۰ کارگر. حدود سه سال پیش عضو انجمن زنان کارآفرین شده است. «در ایران تولیدی که ما انجام می‌دهیم، کاری نواست و فقط به‌طور تخصصی روی کودها کار می‌کنیم. به خاطر آزمایشگاه و مشاور و آموزش‌هایی که داریم نقش

اشتغال‌زایی نیز داشته‌ایم. به دنبال سودآفرینی هستیم ولی نه به هر قیمتی.» کشاورزان سیمینارهای متعددی گذاشتیم، به آن‌ها گواهی داشته، اکنون قصدش این است که آن را به تأمین‌اجتماعی تبدیل کند، چراکه درنهایت می‌خواهد دل از آموزش وپرورش بکند و تمام نیروی خود را در همین زمینه کاری بگذارد. چشم‌اندازی که او از آینده ترسیم می‌کند، توسعه کارش و تولید سم و بذر است.

■ کشاورزی آشفته ایران

عزیزنژاد حالا بیش از هر چیز نگران وضعیت کشاورزی ایران است: «وضعیت کشاورزی ایران بسیار آشفته است. مهم‌ترین صدمه را در این زمینه توزیع کودهای یارانه‌ای به کشاورزی زد. چراکه این کودها به صورت تک‌عنصری در اختیار کشاورز گذاشته می‌شد. کشاورز هم آن را به زمینش می‌زد. وقتی این شرایط پیش می‌آید در سال اول و دوم و سوم زمین محصول خوبی می‌دهد اما بعد از آن دیگر نمی‌تواند باردهی خوبی داشته باشد. درواقع زمین معتاد می‌شود و کشاورز تیل. وقتی هم که ما با کم‌آبی برخورد کردیم و به دلیل تحریم‌ها امکان خرید کودهای مناسب و استاندارد وجود نداشت، زمین کشاورزان به‌شدت افت کرد.»

او تنها راه جبران این وضعیت را آموزش کشاورزان می‌داند، کاری که خودش بی‌هیچ چشم‌داشتی آغاز کرده است.

لحظهٔ آها

● **مهران امیری**

سندروم استارت‌تاپ

اشتیاق انجام برخی کارها فراگیر شده و گاهی احساس می‌شود که به صورتی ناخودآگاه همه را اسیر خود کرده است. این درست شبیه به شیوع ویروس‌ها و انتشار بی‌سروصدای آن‌هاست.

به همین دلیل شاید بد نباشد پدیده‌ای به نام استارت‌تاپ را که این روزها در همه جا از آن نام برده می‌شود، به‌عنوان سندروم استارت‌تاپ بررسی کنیم. این نام‌گذاری معطوف به خود موضوع استارت‌تاپ از یک طرف و تبدیل شدن آن به یک بیماری از طرف دیگر است. وضعیتی که به نظر می‌رسد به مدد نمونه‌های مشابه قبلی بتوان زنگ خطری را در مورد آن به صدا درآورد.

اگر سردردهای عصبی را میگردن و گرفتگی عضله را اسپاسم بنامیم تفاوتی در ماهیت موضوع ایجاد نمی‌شود تنها نکته این است که برخی تصور می‌کنند استفاده از عبارات و واژه‌های پیچیده و عموماً غیرفارسی نشان از جدید و یا مهم بودن موضوع است. این وضعیت در مورد واژه استارت‌تاپ و اقداماتی که این روزها برای آن انجام می‌شود نیز صدق می‌کند. استارت‌تاپ‌ها عموماً حول یک طرح برای انجام کسب‌وکار به صورتی که قابل عرضه در ابعاد بزرگ‌تر و کسب درآمد باشند شکل می‌گیرند. بسیاری از استارت‌تاپ‌ها به نتیجه مورد نظر نمی‌رسند، اما اساساً استارت‌تاپ برای یافتن راه‌های تبدیل طرح‌های خام‌اولیه به کسب‌وکار بزرگ‌تر شکل می‌گیرد. به نظر می‌رسد تا اینجای کار تفاوت عمده‌ای بین استارت‌تاپ با اقدام و برنامه‌ریزی برای تبدیل یک طرح به موضوع کسب‌وکار وجود ندارد و برای انجام یک فعالیت آشنا و متعارف از عناوین جدید استفاده می‌شود.

نکته دیگر اینکه اغلب عنوان استارت‌تاپ با موضوعات اینترنتی و فضای مجازی گره خورده است. بر همین اساس برخی می‌پندارند که ایجاد (سایت) پایگاه اطلاع‌رسانی اینترنتی و کسب درآمد از این راه همان استارت‌تاپ است، این تصور غلط در برخی موارد به صورت تلاش برای تولید و فروش نرم‌افزار به‌ویژه در حوزه تلفن‌های هوشمند خود را نشان می‌دهد. اما واقعیت این است که یک سایت اینترنتی و یا برنامه تلفن هوشمند الزاماً استارت‌تاپ نیست. از طرفی با توجه به ماهیت استارت‌تاپ که می‌تواند منجر به ایجاد اشتغال برای افراد شود، آموزش در این زمینه رواج زیادی یافته است، اما نکته اینکه همایش‌ها و گردهمایی‌هایی تحت این نام به خودی خود استارت‌تاپ نیستند و نباید آن‌ها را با همایش‌های کارآفرینی یکی دانست. درواقع استارت‌تاپ‌ها می‌توانند موضوع همایش‌های کارآفرینی باشند اما همایش کارآفرینی را نمی‌توان استارت‌تاپ نامید. ماهیت نوپا و عموماً کوچک بودن استارت‌تاپ‌ها اغلب موجب می‌شود شرکت‌های نوپا و کوچک را استارت‌تاپ بنامند، اما قرار گرفتن در این محدوده تعریف‌شده تنها وابسته به اندازه کسب‌وکار و یا نوپا بودن آن نیست، بلکه وجود طرح‌های خلاقانه و جدید که قابلیت انجام در مقیاس‌های بزرگ‌تر و ایجاد درآمد را دارد می‌تواند کسب‌وکارها را در رده استارت‌تاپ قرار دهد.

درمجموع مشاهده می‌شود که همه انواع اقداماتی که اغلب صاحبان کسب‌وکارهای موفق تا به حال انجام داده‌اند که منجر به شروع کار و تداوم آن در مسیر رشد و درآمدزایی بوده، همان چیزی است که امروز استارت‌تاپ نامیده می‌شود. اما تمایل‌هایی که غالباً برآمده از تبلیغات و در مسیر خواسته‌های هیجانی بازارهای کاذب است این روزها موضوع استارت‌تاپ را تبدیل به نقل محافل و مجالس کرده‌است. متأسفانه در این میان بسیار مشاهده شده که اشتیاق و تمایل فراوان جوانان برای حضور در عرصه کسب‌وکار، به دلیل درگیر شدن در هیاهوی تبلیغاتی و فضاسازی‌های کاذب دچار سرخوردگی شود و برندگان نهایی برگزاری استارت‌تاپ‌ها همان کسانی هستند که برای شرکت بقیه در این نوع برنامه‌ها بلیت‌فروشی کرده‌اند و البته در سوابق خود حکایت از مدیریت و برگزاری ده‌ها استارت‌تاپ دارند. جستجوی کوتاه در اینترنت فهرست بلندی از این افراد و شرکت‌ها را نشان می‌دهد که گویا همه توان خود را بر روی برگزاری این نوع رویدادها متمرکز کرده‌اند. اما تقریباً در هیچ موردی نمی‌توان نتیجه روشنی در کار آن‌ها مشاهده کرد و نامی از کسب‌وکارهای واقعی برآمده از اقدامات آن‌ها برده نمی‌شود. به همین دلایل است که موضوع استارت‌تاپ را در روزهای اخیر بیشتر باید به‌عنوان سندروم استارت‌تاپ شناخت و نه راهی برای رشد و عملی شدن طرح‌های نو‌مبتکرانه کسب‌وکار.