



۵ دروغ رایج درباره کارآفرینی

کارآفرینی یکی از شیرین‌ترین واژه‌های دنیا است. فردی تصمیم می‌گیرد کسب‌وکار جدیدی راه‌اندازی کند و پس از طی مراحل سخت و دشوار صاحب کسب‌وکار می‌شود. او می‌تواند ایده‌های خلاقانه خود را اجرا کند و آن‌ها را به درآمد تبدیل کند. چنین شخصی بین اقوام و دوستان از احترام زیادی برخوردار است و دیگران او را به دید فردی موفق می‌نگرند. شما هم شاید بارها به فکر کارآفرینی افتاده‌اید ولی ترس از شکست و همچنین از دست دادن موقعیت کنونی شما را منصرف کرده است. سوالی که در این مقاله بررسی می‌شود آن است که آیا باید دست به قمار بزرگی بزنیم تا موفق به راه‌اندازی کسب‌وکاری جدید شویم؟

«ماری کی» پس از تصمیم جهت شروع کسب‌وکار، آن را با دشواری به انجام رساند. شغلش را ترک کرد، پس‌اندازش و هر آنچه که داشت برای ایده‌اش سرمایه‌گذاری کرد. بسیاری کارش را دیوانگی می‌دانستند. اغلب، شانس با او همراه نبود و می‌بایست موانع را یکی یکی پشت سر می‌گذاشت. با وجود تمام سختی‌ها وی به پیروزی دست یافت. امروز شرکت آرایشی بهداشتی «ماری کی» یک شرکت میلیارد دلاری است.

همه ما به چنین داستان‌هایی علاقه داریم، چون بسیار الهام‌بخش هستند؛ ولی این داستان‌ها می‌توانند برای کارآفرینان تازه‌کار گمراه‌کننده باشند. این داستان‌های قهرمانانه می‌گویند کارآفرین با به خطر انداختن هر چیزی چون سرمایه، اعتبار و حتی روابط نزدیک، به موفقیتی بزرگ دست یافت؛ ولی همیشه این‌طور نیست. در حقیقت بسیاری از کارآفرینان موفق با روش‌های محتاطانه و محافظه‌کارانه به موفقیت رسیده‌اند.

ریسک حساب شده

بسیاری عقیده دارند که بیل گیتس وقتی تصمیم به تاسیس مایکروسافت گرفت تمامی پل‌های پشت سرش را خراب کرد و دانشگاه را ترک کرد و شرکتش را راه‌اندازی کرد و موفق شد. این داستان افسانه‌ای بیش نیست!

«ریک اسمیت» اخیراً راز بزرگی را فاش ساخت. گیتس دانشگاه را برای همیشه ترک نکرده بود و تنها مرخصی ترمی گرفته بود و در زمان ارتقای مهارت‌های برنامه‌نویسی و روابط خود، از حمایت مالی خانواده‌اش برخوردار بود و طبق استدلال اسمیت، اگر ایده بیل گیتس شکست می‌خورد، او برای اتمام تحصیلات به دانشگاه برمی‌گشت و به زندگی همیشگی خود ادامه می‌داد.

گیتس علاوه بر داشتن حمایت خانواده، طرح دومی را نیز در نظر داشت که در صورت شکست به آن بپردازد. او شخصی است که هیچ‌گاه دست به خطرهای جدی نمی‌زند.

بگذارید نمونه دیگری را بررسی کنیم. «بن» و «جری» تصمیم به تولید نان شیرینی گرفتند. ایده اولیه آن‌ها همین بود؛ اما وقتی متوجه قیمت بالای ابزارآلات شدند، سراغ ایده‌ای دیگر رفتند.

آن‌ها دریافتند تولید بستنی بسیار ارزان‌تر است؛ بنابراین یک پمپ‌بنزین خالی را اجاره کرده و شروع به فروش بستنی‌های دست‌ساز و تازه به افراد محلی و مسافران کردند.

ابتدای کار به ندرت توانستند هزینه‌های خود را پوشش دهند؛ اما می‌دانستند

محصولشان فوق‌العاده است و با تلاش فراوان پیشرفت زیادی کردند. پس از دو سال بستنی‌های خود را به عمده‌فروشان محلی فروختند و این دادوستد آن‌ها را به فکر گسترش کسب‌وکارشان انداخت. ابتدا کسب‌وکار خود را به سطح استان و سپس بین‌المللی رسانند.

شرکت‌های دل، اپل و گوگل که سه نمونه از موفق‌ترین کسب‌وکارها در ۲۰ سال گذشته هستند، کار خود را با ایده‌های بزرگ ولی سرمایه بسیار کم آغاز کردند. آن‌ها آرزوهای خود را در خوابگاه، گاراژ و پول بسیار کم، به اجرا گذاشتند. تنها بعد از پیشرفت کسب‌وکارشان به سرمایه‌گذاران روی آوردند.

اینان افراد باهوش و معقولی هستند که به کاری که انجام می‌دهند باور دارند. آن‌ها بیشتر بر وقت خود سرمایه‌گذاری کردند و با پول شخصی خودشان کار را شروع کردند و بسیار مراقب هزینه کردن سرمایه خود بودند. البته آن‌ها ریسک کردند ولی ریسکی حساب‌شده!

کارآفرین معقول

کارآفرینان واقعی افرادی معقول و البته شجاع هستند؛ ولی شجاعت به این معنا نیست که بلافاصله با انجام کارهای پر مخاطره تمام سرمایه خود را از دست بدهند. آن‌ها ماه‌ها و شاید سال‌ها در کنار شغل کارمندی ایده خود را گسترش داده‌اند و با هزینه کردن بخشی از حقوقشان کسب‌وکار خودشان را پایه‌ریزی کرده‌اند. شجاعت آن‌ها در این بوده که با وجود ترس و اضطراب کارشان را پیش برده‌اند. آن‌ها بارها از اضطراب نتوانسته‌اند بخوابند و تصمیم به ترک شغلشان گرفته‌اند ولی پیشمان شده‌اند؛ زیرا هنوز موقعیت برای راه‌اندازی کامل کسب‌وکارشان مهیا نشده بود.

دروغ‌های رایج

در این چند سال این فرصت بزرگ را داشتم تا با کارآفرینان موفق در ایران مصاحبه

کنم و از نزدیک با دیدگاه‌های آنان آشنا شوم. در ادامه به چند نکته می‌پردازم که تقریباً در تمامی آن‌ها مشترک است.

۱. کارآفرینی به سرمایه‌ای هنگفت نیاز دارد

معمولاً این مورد حقیقت ندارد. بسیاری از کارآفرینان موفق مانند آقای شاهرخ زهیری مالک صنایع غذایی مهram کارشان را با کمترین سرمایه و امکانات آغاز کرده‌اند. این افراد به دنبال رشد سریع نبوده‌اند، بلکه به صورت تدریجی از مجموعه‌ای بسیار کوچک آغاز کرده‌اند و درآمد حاصل را صرف توسعه کرده‌اند. متأسفانه بسیاری از جوانان ایرانی کارآفرینی را در اجاره محل کار، خرید میز و صندلی و فکس و ... می‌دانند. بدون تمام این موارد می‌تواند کار را آغاز کرد و سپس در فرصت‌های مناسب امکانات لازم را فراهم آورد.

۲. کارآفرینی به تحصیلات عالی نیاز دارد

کار منطوری است که در هفته با مدیران و کارآفرینان زیادی برخورد دارم. نکته جالبی که مشاهده می‌شود آن است که تحصیلات عالی در بسیاری از موارد نه تنها مزیت خاصی حساب نمی‌شود بلکه مانعی بر سر رشد سریع کسب‌وکار است. بسیاری از فارغ‌التحصیلان دانشگاهی در زمینه تخصصی خود فعالیت نمی‌کنند؛ بنابراین اگر می‌خواهیم وارد کسب‌وکار خدمات گردشگری شویم، داشتن مدرک کارشناسی یا کارشناسی ارشد الکترونیک کمکی به موفقیت ما نمی‌کند. مارک تواین می‌گوید: هیچ‌گاه اجازه نمی‌دهم رفتن به دانشگاه مانع تحصیلاتم شود! کارآفرینان موفق همواره در حال یادگیری هستند و کتاب‌ها و مطالب مرتبط با کارشان را مطالعه می‌کنند.

۳. کارآفرینی به ایده‌ای ناب نیاز دارد

من با این دیدگاه کاملاً مخالفم. اگر ایده خوبی داشته باشیم شاید موفق‌تر باشیم ولی لزوماً به ایده‌ای عجیب و متفاوت نیاز نداریم. چند نفر از شما تا کنون در خرید کامپیوتر و قطعات آن با مشکل مواجه شده‌اید؟ چند بار با فروشندگان بداخلاق، طلبکار و بدون اطلاعات کافی برخورد کرده‌اید و از خرید منصرف شده‌اید؟ من شخصاً

سایت دیجی کالا را یکی از موفقترین سایت‌های ایران می‌دانم. کار این سایت فروش کامپیوتر و قطعات دیجیتال است. وقتی سفارشی را ثبت می‌کنید افرادی خوش‌برخورد با شما تماس می‌گیرند و به شما اطمینان می‌دهند که همه چیز خوب پیش می‌رود و سفارش ارسال خواهد شد. سپس محصول به موقع ارسال می‌شود و دقیقاً همان چیزی است که سفارش داده‌اید! آیا می‌دانید قبل از دیجی کالا چند سایت فروش کامپیوتر آغاز به کار کرده‌اند و با بدقولی و بی‌دقتی، مشتریان را از دست داده‌اند و اکنون به فراموشی سپرده شده‌اند؟ در قدم اول به جای آنکه به دنبال ایده‌ای رویایی باشیم بهتر است به فکر اجرای قدرتمند و دقیق همین موارد معمولی باشیم که رقیبان دیگر در آن کوتاهی می‌کنند.

۴. کارآفرینی ذاتی است

کارآفرینی مانند نواختن ساز موسیقی است. شما باید تا حدی استعداد موسیقی داشته باشید؛ ولی پیشرفت شما نه به استعداد شما بلکه به یادگیری و تمرین مداوم بستگی دارد. کارآفرینی یک علم است که البته سخت و پیچیده نیست. اگر بخواهیم فقط با سعی و خطا موفق شویم فرصت‌های زیادی را از دست خواهیم داد. شما باید کتاب‌ها و مطالب فراوانی درباره خلاقیت، بازاریابی، مدیریت، حسابداری و مشتری‌مداری و ... مطالعه کنید. البته لازم نیست در تمام این موارد متخصص شوید. شاید مهم‌ترین مهارت لازم برای کارآفرین «بازاریابی» است. اغلب کارآفرینان به این موضوع علاقه‌ای ندارند ولی موفقیت هر کسب‌وکاری در گرو بازاریابی حرفه‌ای است. پس اگر احساس می‌کنید استعداد ذاتی کافی برای راه‌اندازی کسب‌وکار و گرفتن تصمیمات مناسب را دارید وقت زیادی را به مطالعه اختصاص دهید.

۵. پس از مدتی تلاش به نتایجی رویایی می‌رسیم

موفقیت یک کسب‌وکار نیاز به زمان کافی و مقداری سرمایه دارد. اغلب کارآفرینان موفق بارها شکست خورده‌اند تا به موفقیت رسیده‌اند. معمولاً داستان کارآفرینان از آنجایی تعریف می‌شود که موفقیت‌ها آغاز شده‌اند. نکته‌ای که بسیاری از تازه‌کاران نمی‌دانند آن است که نمودار رشد کسب‌وکار نموداری خطی نیست، بلکه منحنی بی‌نظمی است که چرخه‌هایی از صعود و نزول را شامل می‌شود.

برخی از افراد می‌گویند: دو سال تلاش خواهیم کرد و پس از آن درآمد و آینده‌ای تضمین شده دارم. شما در کارتان بارها و بارها با موفقیت‌های بزرگ مواجه می‌شود و پس از مدتی یک بحران شما را به آستانه شکست می‌رساند و این شرایط مدام تکرار می‌شود؛ بنابراین بسیار ساده‌لوحانه است که تصور کنیم مدتی را تلاش خواهیم و پس از آن فقط سود خواهیم برد. کارآفرینی همیشه به تلاش و حل مشکلات نیاز دارد. اگر فردی اهل مبارزه نیستید و از حل مسائل خسته می‌شوید سراغ کارآفرینی نروید!

با تمامی این توضیحات اگر تصمیم گرفتید کارآفرین شوید، به شما تبریک می‌گوییم. منتظر چیزی نباشید. از همین امروز کوچک‌ترین قدم ممکن را بردارید و شاید در سال‌های آینده یکی از موفق‌ترین کارآفرینانی باشید که برای مصاحبه سراغ شما بیاییم!