



راز مدرسان موفق از زبان «افسانه کارآفرینی»

این روزها مدرسان و متخصصان در رشته‌های مختلف رویای ارتقای فعالیت‌های خود را به سطح یک کسب‌وکار تمام‌عیار در سر می‌پرورانند. اما آیا صرف داشتن تخصص، انگیزه و سرمایه اولیه برای ایجاد یک کسب‌وکار جدید کافی است؟ پاسخ مایکل گربر، نویسنده کتاب مشهور «افسانه کارآفرینی» یا «The E-Myth Revisited» که خلاصه آن در سایت مدیرسبز منتشر شده است، به این پرسش خیلی کوتاه و محکم، چنین است: خیر! کتاب می‌کوشد مهم‌ترین مانع در تحقق چنین رویایی را برجسته و آسیب‌شناسی کند. در اینجا برای مدرسان و متخصصانی که قصد ایجاد یک کسب‌وکار تمام‌عیار دارند، مروری سریع بر آموزه و پیام اصلی کتاب داریم.

ذهنیت یک متخصص

ایده محوری مایکل گربر در افسانه کارآفرینی، آسیب‌شناسی طرز فکر و ذهنیت یک متخصص (یا «تکنسین» به تعبیر گربر) است. اغلب متخصصان گمان می‌کنند

مهم‌ترین پیش‌نیاز برای برپا کردن یک کسب‌وکار موفق، داشتن تخصص در یک رشته فنی (مثلا آشپزی، زبان خارجی و یا برنامه‌نویسی کامپیوتر) است. نکته مهمی که بسیاری از این متخصصان و مدرسان خبر ندارند این است که کسب‌وکارهای موفق بسیاری وجود دارند که صاحب اصلی آن شرکت متخصص یا کارشناس خبره‌ای در رشته تخصصی فعالیت شرکت نیست؛ بلکه کارشناسانی در بخش استخدام دارد که کار فنی موردنیاز شرکت را انجام می‌دهند.

["message_box text_color="light]

کتاب، داستان خانمی را نقل می‌کند که استاد پختن کیک‌های خوشمزه است و یک روز با چشمانی اشک‌بار وارد دفتر مشاوره گریب می‌شود و تعریف می‌کند که در مدیریت شیرینی‌فروشی کوچک خود عاجز و درمانده شده است. او عمری را با پختن کیک‌های خوشمزه سپری کرده و روزی تصمیم می‌گیرد یک کیک فروشی کوچک راه بیندازد و تصور می‌کرده همه آنچه برای این کار نیاز دارد، انگیزه، تخصص و کمی سرمایه است.

او فکر می‌کرد با راه‌اندازی فروشگاهش دیگر لازم نیست به اندازه سابق کار کند و می‌تواند چند برابر درآمد کسب کند. اما هر دو رویا رنگ باخته‌اند چون نه‌تنها مجبور است بیشتر از قبل کار کند، بلکه باید نگران پرداخت حقوق پرسنلش هم در پایان ماه باشد. بدتر از همه اینکه، زندگی او در مدیریت این فروشگاه کوچک هیچ شباهتی به لذت کیک پختن ندارد.

[message_box/]

مایکل گریب توضیح می‌دهد مشکل این خانم گرفتار شدن در گرداب یک ذهنیت اشتباه است؛ اینکه تخصص در پختن کیک مهم‌ترین پیش‌نیاز راه‌اندازی یک شیرینی‌فروشی موفق است. نویسنده کتاب این طرز فکر گمراه‌کننده را «افسانه کارآفرینی» می‌نامد و در ادامه کتاب آن را تحلیل و آسیب‌شناسی می‌کند. اما آموزه

گربر برای مدرسان و متخصصانی که قصد دارند از طریق آموزش و مشاوره در زمینه تخصصی موردنظرشان یک کسب‌وکار تمام‌عیار راه بیندازند چیست؟

هر متخصصی، یک مدرس خوب نیست

در اینجا باید این نکته مهم را یادآوری کنیم که قبل از اینکه بتوانیم یک بیزینس آموزشی برپا کنیم، در وهله نخست باید توانایی و مهارت‌های لازم برای تدریس موضوع موردنظر را داشته باشیم. بسیاری از کارشناسان تصور می‌کنند داشتن تخصص و مدرک معتبر در یک رشته خاص، برای تدریس آن رشته کافی است. چنین نیست.

حتی متاسفانه، بسیاری از دانش‌آموختگان رشته‌های گوناگون، وقتی از پیدا کردن یک شغل کارشناسی در آن رشته (مثلاً زبان انگلیسی) ناامید می‌شوند، به تدریس آن روی می‌آورند. تدریس صحیح خودش یک مهارت، بلکه یک فرا تخصص است. مدرس موفق علاوه بر صلاحیت علمی یا فنی در یک رشته باید هم عاشق تدریس باشد و هم از خصوصیات و مهارت‌های لازم برای تدریس (اعم از صبر و حوصله در تدریس و یا دلسوزی برای دانشجویان) برخوردار و با تکنیک‌های مدرن آموزشی و فرایند یادگیری در مغز انسان آشنا باشد.

هر مدرسی، یک بیزینس من خوب نیست

نکته کلیدی آموزه گربر برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار آموزشی، تفاوت‌های تدریس موفق با یک بیزینس آموزشی موفق است. هر مدرسی نمی‌تواند یک کارآفرین موفق باشد مگر اینکه مهارت‌ها و تخصص‌های لازم برای اداره موفق یک کسب‌وکار را بیاموزد و به کار گیرد. این مهارت‌ها غیر از تخصص فنی و علمی آن مدرس است.

مواردی مانند بازاریابی، مدیریت اجرایی، استخدام و اخراج کارکنان، امور مالی و مواردی از این دست، چه بسا در اداره یک کسب‌وکار حجم و اهمیت بیشتری نسبت

به تخصص فنی و علمی یک مدرس دارند. اگر فاصله میان «متخصص بودن» و «مدرس بودن» فقط یک پله و آن هم برخورداری از مهارت‌های لازم برای تدریس صحیح باشد، فاصله میان «مدرس بودن» و «کسب‌وکار آموزشی» چند پله (موارد ذکر شده) است.

۳ نقش اصلی در زندگی حرفه‌ای یک کارآفرین

همان‌طور که عشق به آموزش، یک نیاز ضروری برای موفقیت در تدریس یک رشته تخصصی است، عشق به مدیریت و کار اجرایی، لازمه موفقیت در یک کسب‌وکار آموزشی است. این همان نقطه و لحظه تعیین‌کننده‌ای است که بسیاری از متخصصان و مدرسان، اصطلاحاً «جا می‌زنند». بسیاری از این افراد هیچ علاقه‌ای به موضوعاتی خارج از دایره تخصصی خود ندارد.

مثلاً یک مدرس زبان انگلیسی ممکن است از حسابداری و یا بازاریابی متنفر باشد. توصیه تلویحی مایکل گربر به این افراد چنین است: یا راهی پیدا کنید که به این موضوعات علاقه‌مند شوید و دست‌کم با آنها کنار بیایید و یا اصولاً ایده راه‌اندازی کسب‌وکار را کنار بگذارید. اگر نمی‌توانید با سایر جنبه‌های یک کسب‌وکار صلح کنید هرگز کارآفرین موفق نخواهید شد. افسانه کارآفرینی همین است.

راه‌حل عملی و کاربردی مایکل گربر برای گذار از «ذهنیت تکنسین» و ورود موفق به «دنیای کسب‌وکار» در نظر گرفتن سه نقش اصلی در مدیریت یک کسب‌وکار است.

۱. نقش اول همان نقش تکنسین است. اگر تخصصی داریم یا به یک رشته خاص علاقه زیادی داریم، این برای شروع خیلی خوب است؛ اما به هیچ‌وجه کافی نیست و حتی ممکن است گمراهمان کند.

۲. نقش دوم، نقش مدیریت کسب‌وکار است. اینجا منظورمان همان کارهای کسل‌کننده یا تکراری اما ضروری مانند فروش، حسابداری، بازاریابی و... است. اگر دست‌برقضا به بعضی از این موضوعات (مثلاً بازاریابی) علاقه‌مند شوید عالی است.

۳. نقش سوم همان نقش کارآفرینی است. کارآفرین کسی است که باتکیه بر تخصص (خودش یا کارشناسان شرکت) و امور اجرایی و روزمره شرکت، حالا فرصت پیدا می‌کند تا برای توسعه و رشد کسب‌وکارش ایده‌پردازی کند و استراتژی تدوین کند. این استراتژی باید توسط بخش اجرایی و بخش کارشناسی شرکت به عمل گذاشته شود. راه‌اندازی یک کسب‌وکار آموزشی موفق از این اصول و نقش‌ها مستثنی نیست.

دوره‌های پیشرفته مدیرسبز مانند **کارخانه تولید اطلاعات** و **تقویت مدرس** به شما کمک می‌کنند تا راهکارها و استراتژی‌های لازم در سطح کارآفرینی و مدیریت کسب‌وکار آموزشی را بیاموزید و به طور موثر به خدمت بگیرید.