



## خلاصه کتاب پیشگامان؛ ۸ اصل ماندگاری در کسب و کار از نگاه کارآفرینان مهاجر

کتاب پیشگامان (۲۰۲۵) نوشته Neri Karra Sillaman، بررسی می‌کند چگونه کارآفرینان مهاجر با تبدیل تجربه جابه‌جایی فرهنگی به یک منبع مزیت استراتژیک، کسب و کارهایی ماندگار و مبتنی بر هدف ایجاد می‌کنند. کتاب پیشگامان این رویکرد را در قالب هشت اصل راهنما خلاصه می‌کند که بر تاب‌آوری، صداقت و تاثیرگذاری اجتماعی تاکید دارند.

با تکیه بر داستان‌های شخصی و مطالعات موردی، کتاب پیشگامان نقشه راهی برای خلق ارزشی که ماندگاری آن از نسلی به نسل دیگر ادامه پیدا می‌کند، ارائه می‌دهد.

### پیوند فرهنگ‌ها

چه می‌شود اگر یک کروسان را با یک دونات ترکیب کنید؟ در مورد «دومینیک آنسل»، نتیجه یک پدیده جهانی شیرینی‌پزی بود؛ اما مدت‌ها پیش از آنکه «کرونات»

صف‌های طولانی در خیابان‌های نیویورک ایجاد کند، دومینیک نوجوانی بود که در روستایی در فرانسه مورد آزار قرار می‌گرفت. او در فقر بزرگ شد و در آشپزخانه‌هایی که آموزش می‌دید، با سختی‌های بسیار روبه‌رو بود. زمانی که به نیویورک مهاجرت کرد، پول چندانی نداشت، اجاره‌های سنگین باید پرداخت می‌کرد و هیچ انتخابی جز مقاومت نداشت. همین مسیر، سرانجام او را به خلق یکی از نمادین‌ترین دسرهای قرن بیست‌ویکم رساند.

## تاب‌آوری و پیوند فرهنگی

داستان دومینیک نشان می‌دهد تاب‌آوری، چشم‌انداز و پیوند فرهنگی چگونه می‌تواند چیزی بیافریند که جهان حتی نمی‌دانست به آن نیاز دارد. کتاب پیشگامان با بیان چنین نمونه‌هایی نشان می‌دهد مهاجران، توانایی خارق‌العاده‌ای برای پیوند فرهنگ‌ها دارند.

آن‌ها کسب‌وکارهایی ایجاد می‌کنند که در نقطه تلاقی هویت، سلیقه و سنت رشد می‌کنند. برخی مانند دومینیک، ترکیب‌های کاملاً جدیدی می‌آفرینند؛ درحالی‌که برخی دیگر مانند بنیان‌گذاران برند Numi Tea، محصولات سنتی کشورهای خود را با بازارهای محلی تطبیق می‌دهند. این برند با معرفی چای خشک‌شده لیمو عراقی توانست میان آمریکایی‌های سلامت‌محور، جایگاه ویژه‌ای پیدا کند.

همچنین کاران بیلیموریا، بنیان‌گذار Cobra Beer، با بهره‌گیری از تجربه بریتانیایی-هندی خود، آبجویی تولید کرد که به‌طور خاص با غذای هندی سازگار است. در هر یک از این نمونه‌ها، تسلط فرهنگی منبعی برای نوآوری بوده است.

## مهارت کارآفرینان مهاجر در مدیریت تفاوت‌ها

اما فراتر از کشف فرصت‌ها، کارآفرینان مهاجر در ساخت تیم‌ها و همکاری‌های میان‌فرهنگی نیز مهارت دارند. آن‌ها قادر هستند تفاوت‌های قانونی، مقرراتی، سلیقه مصرف‌کننده و شیوه‌های تجاری میان کشورها را مدیریت کنند.

بنیان‌گذار Cobra Beer، با شناخت عمیق خود از محیط کسب‌وکار هند و بریتانیا، توانست همکاری‌هایی با تولیدکنندگان هندی شکل دهد و درعین‌حال، نام محصول و

استراتژی بازاریابی را برای بازار بریتانیا تطبیق دهد. بعدها نیز با تاسیس نهادهایی مانند شورای کسب‌وکار بریتانیا-هند، این پل فرهنگی را بیش از پیش تقویت کرد.

## ضرورت درک میان فرهنگی

برای کارآفرینان آینده، درک میان فرهنگی ضرورتی اجتناب‌ناپذیر است. این امر به معنای غوطه‌ور شدن در فرهنگ‌های دیگر از طریق سفر و یادگیری زبان، جستجو مربیان و شرکای متنوع، ایجاد محیط‌های کاری فراگیر و مهم‌تر از همه، اصالت در قدردانی از فرهنگ‌های گوناگون است.

کتاب پیشگامان تاکید می‌کند کارآفرینان مهاجر صرفاً به دلیل خاستگاه خود موفق نمی‌شوند؛ بلکه به این دلیل که میان دو جهان حرکت می‌کنند و ویژگی‌هایی چون بینش، همدلی و سازگاری را به همراه دارند. داستان‌های آن‌ها یادآور این حقیقت است که فرهنگ، ماده خامی است که بر پایه آن کسب‌وکارها ساخته می‌شوند. کسانی که می‌توانند با اصالت و خلاقیت شکاف‌ها را پر کنند، معمولاً همان افرادی هستند که آینده را رهبری خواهند کرد.

## از گذشته به آینده و از آینده به گذشته

همه‌چیز با «اژدها» آغاز شد؛ یا حداقل برای نری کارا سیلامان در یازده‌سالگی چنین احساسی داشت. خانواده ترک او مجبور به فرار از پاک‌سازی قومی در بلغارستان، کمونیست شدند.

زمانی که پس از یک فرار پرخطر در مرز بلغارستان و ترکیه ایستاده بود، لحظه‌ای از شفافیت کامل را تجربه کرد. با خود اندیشید: «باید تحصیلات خوبی داشته باشم». همین چشم‌انداز بود که او را از اردوگاه‌های پناهندگان به دانشگاه‌های معتبر و در نهایت به یک زندگی متعهد به کارآفرینی و آموزش رساند.

## تبدیل رنج به چشم‌انداز

داستان نری نشان می‌دهد کارآفرینان مهاجر چگونه در تبدیل رنج و سختی به

چشم‌انداز بلندمدت توانمند هستند. آن‌ها به‌طور هم‌زمان در دو جهت حرکت می‌کنند: «از گذشته به آینده و از آینده به گذشته».

این روند پویا، پایه چارچوب سه‌گانه ا (هویت، نیت و آینده خیالی) است. هر کسی می‌تواند از این چارچوب برای ساخت یک چشم‌انداز قوی و اثرگذار در بلندمدت استفاده کند.

## چارچوب سه‌گانه ا

ایده چارچوب سه‌گانه ا، ساده اما قدرتمند است و پایه اصلی کتاب پیشگامان را تشکیل می‌دهد.

### هویت (Identity)

اولین مرحله، هویت (Identity) است؛ یعنی عمیقاً به تاریخچه و تجربه‌های شخصی خود نگاه کنید تا بفهمید چه چیزهایی واقعاً برایتان اهمیت دارند. نمونه این مرحله در داستان «یان کوم»، هم‌بنیان‌گذار واتساپ، دیده می‌شود. کوم خاطرات دوران کودکی خود در اوکراین شوروی را با خود به کالیفرنیا آورد. تجربه تماس‌های بین‌المللی پرهزینه و نگرانی دائمی مادرش از شنود تلفنی باعث شد ارزش‌های او پیرامون حریم خصوصی و آزادی شکل بگیرد. این مثال نشان می‌دهد کارآفرینان مهاجر چگونه با تکیه بر هویت خود، مسیر کاری و چشم‌انداز بلندمدتشان را شکل می‌دهند.

### نیت (Intention)

پس از شناخت هویت، مرحله دوم نیت (Intention) است؛ یعنی شناسایی مشکلی که می‌خواهید حل کنید و با ارزش‌های شما همخوانی دارد.

### آینده خیالی (Imagined Future)

در مرحله سوم، آینده خیالی (Imagined Future) است؛ یعنی تصور کنید اگر آن مشکل حل شود، دنیا چگونه خواهد شد و از این تصور، برای برنامه‌ریزی و اقدام استفاده کنید.

کتاب پیشگامان نشان می‌دهد ترکیب این سه مرحله، یعنی هویت، نیت و آینده خیالی، به کارآفرینان امکان می‌دهد چشم‌اندازی معنادار بسازند و مسیر موفقیت بلندمدت خود را طراحی کنند.

## یافتن نیت و شکاف میان ارزش‌ها و واقعیت

پس از شناخت ارزش‌های خود، باید شکاف میان آنچه برایتان مهم است و دنیای پیرامونتان را شناسایی کنید.

این همان «نیت» است، یعنی مشکلی که می‌خواهید حل کنید. برخلاف کارآفرینان سنتی که از شکاف‌های بازار شروع می‌کنند، کارآفرینان مهاجر معمولاً با مشکلاتی آغاز می‌کنند که شخصاً برایشان اهمیت دارد. برای کوم، ارتباطات در آمریکا پرهزینه، پیچیده و فاقد امنیت بود.

## تصور آینده و پرسش «چه می‌شود اگر؟»

در مرحله بعد باید آینده را تصور کنید. کافی است از خود بپرسید: «چه می‌شود اگر؟».

- چه می‌شود اگر ارتباطات رایگان باشد؟
- چه می‌شود اگر پیام‌رسانی کاملاً خصوصی باشد؟

این پرسش‌ها کوم را به خلق تصویری از واتس‌آپ رساند: «ابزاری رایگان، امن و ساده برای ارتباط، بدون تبلیغات و بدون ردیابی». واتس‌آپ شیوه ارتباط جهانی را تغییر داد و در نهایت با قیمت ۱۹ میلیارد دلار توسط فیس‌بوک خریداری شد؛ اما برای کوم، پول موضوع اصلی نبود؛ پاداش واقعی، حل یک مشکل معنادار بود.

## حرکت از درون به عمل در کتاب پیشگامان

چارچوب سه‌گانه با خودشناسی آغاز می‌شود و به عمل منتهی می‌گردد. هنگامی که آینده مطلوب خود را تصور کردید، می‌توانید از آن نقطه به عقب برنامه‌ریزی کنید و مسیرتان را طراحی کنید؛ مسیری که بر اساس هدف بنا شده باشد؛ نه محدودیت‌ها.

در نهایت همه چیز به اصالت بازمی‌گردد. موفق‌ترین چشم‌اندازها بر پایه آنچه هستید، آنچه برایتان مهم است و آنچه جرئت تصورش را دارید بنا می‌شوند. کتاب پیشگامان تاکید می‌کند اگر از این نقطه آغاز کنید، هم‌اکنون در مسیر درست قرار گرفته‌اید.

## ایجاد ارتباطات اصیل

در گوشه‌ای آرام از لانگ‌آیلند، یک دانشجو موسیقی کره‌ای به نام «سجو جونگ» بارها با شرکت T-Mobile تماس می‌گرفت. گوش‌ها او هیچ مشکلی نداشت؛ او فقط می‌خواست صدای یک انسان دیگر را بشنود.

این لحظه، هرچند غم‌انگیز، اما آغاز چیزی بسیار بزرگ‌تر بود. سال‌ها بعد، در یکی از گردهمایی فارغ‌التحصیلان پرینستون، سجو با «آرتم پتاکوف»، مهندس نرم‌افزار اوکراینی، ملاقات کرد. اشتراک تجربه مهاجرت و حس بیرونی بودن آن‌ها، پیوندی فوری ایجاد کرد که بعدها به شرکت سلامت Noom تبدیل شد، شرکتی که اکنون ارزشی معادل ۳.۷ میلیارد دلار دارد.

داستان آن‌ها یکی از اصول کلیدی موفقیت کارآفرینان مهاجر، یعنی ایجاد ارتباطات اصیل مبتنی بر هویت را نشان می‌دهد.

## درس پرندگان: اهمیت شبکه‌های اجتماعی

یک بینش جالب از مطالعه پرندگان در بریتانیا در دهه ۱۹۳۰ حاصل شده است. زمانی که بطری‌های شیر با درپوش‌های آلومینیومی مهروموم شدند، پرندگان نوع «titmice» به سرعت یاد گرفتند چگونه درپوش را سوراخ کنند تا به خامه برسند؛ در حالی که پرندگان نوع «robins» هرگز نتوانستند این کار را انجام دهند.

## تفاوت در چیست؟

Titmice پرندگان اجتماعی هستند که نوآوری‌ها را میان جمع خود به اشتراک می‌گذارند؛ در حالی که robins قلمروطلب و انفرادی هستند. مانند titmice اجتماعی، کارآفرینان مهاجر در اشتراک دانش و ایجاد شبکه‌هایی که به عبور از چالش‌ها کمک

می‌کنند مهارت دارند.

## نمونه واقعی: کاران بیلیموریا و Cobra Beer

این پویایی در روزهای اولیه کاران بیلیموریا و ساخت Cobra Beer نیز مشهود است. بدون هیچ وثیقه‌ای، او از طریق ارتباطات در جامعه گجراتی لندن حمایت یافت. یکی از مشاوران، بعدها حتی پدرخوانده فرزند بیلیموریا شد. در میان کارآفرینان مهاجر، روابط تجاری اغلب به پیوندهای خانوادگی تبدیل می‌شوند. این عمق ارتباط، باعث تاب‌آوری می‌شود و به کسب‌وکارها کمک می‌کند در برابر بحران‌هایی که ممکن است آن‌ها را نابود کنند، مقاوم بمانند.

## تعادل میان اعتماد و تنوع

اما این موضوع فقط به تعامل با هم‌نوعان محدود نمی‌شود. کارآفرینان مهاجر هوشمند می‌دانند چه زمانی باید از محدوده راحتی خود خارج شوند و افرادی متفاوت با دیدگاه‌های تازه استخدام کنند. تعادل میان روابط نزدیک مبتنی بر اعتماد و پذیرش تنوع، کسب‌وکارهایی ایجاد می‌کند که در شرایط متغیر، انعطاف‌پذیر باقی می‌مانند.

## قدرت روایت و اصالت در ارتباط

روایت نیز نقش مرکزی دارد. کارآفرینان مهاجر اغلب داستان‌گویان طبیعی هستند؛ نه به این دلیل که آموزش دیده‌اند؛ بلکه زندگی آن‌ها این مهارت را طلب می‌کند. وقتی بیلیموریا با صاحبان رستوران‌های ترکیه‌ای در بریتانیا تعامل داشت، بر تجربه مشترک مهاجرت و معرفی غذای اصیل فرهنگی به بازار جدید تاکید می‌کرد.

## اصول کاربردی برای ایجاد ارتباطات اصیل

هر کسی می‌تواند این اصول را با تمرکز بر اشتراکات و نه تفاوت‌ها به‌کار گیرد. به شبکه‌هایی بپیوندید که با زمینه، علاقه یا ارزش‌های شما همخوانی دارند. با دیگران با همدلی و گوش دادن واقعی ارتباط برقرار کنید. به افراد اطراف خود، کارکنان، شرکا یا مشتریان، با کنجکاوی اصیل نگاه کنید. مهم‌تر از همه، بدانید ارتباطات موثر نیاز به اصالت دارند؛ نه تظاهر به چیزی که نیستید.

## سودآوری درست

در کتاب پیشگامان، داستان «لوئیس فن آن» نمونه‌ای روشن از اصل چهارم موفقیت کارآفرینان مهاجر یعنی سودآوری به شیوه درست است.

لوئیس در گواتمالای جنگ‌زده به دنیا آمد. دوران کودکی‌اش در حالی گذشت که آخر هفته‌ها را در کارخانه شکلات‌سازی خانواده‌اش بازی می‌کرد؛ اما بیرون از دیوارهای کارخانه، خشونت سراسر کشور را فرا گرفته بود. وقتی او پانزده‌ساله بود، عمه‌اش ربوده شد و یک هفته تمام گروگان بود. این حادثه، نقطه عطفی شد که لوئیس را متقاعد کرد به آمریکا مهاجرت کند و زندگی تازه‌ای را آغاز نماید.

## نوآوری برای حل مسئله

در آمریکا، او ابتدا CAPTCHA و سپس reCAPTCHA را برای مقابله با ربات‌هایی که حساب‌های کاربری جعلی می‌ساختند، طراحی کرد. او CAPTCHA را رایگان در اختیار دنیا گذاشت و بعدها reCAPTCHA را به گوگل فروخت؛ اما انگیزه اصلی‌اش پول نبود؛ او دنبال آموزش و برابری بود.

فقر و نابرابری که در گواتمالا دیده بود، به او نشان داد آموزش، که قرار است بزرگ‌ترین عامل برابری باشد، گاهی برعکس شکاف طبقاتی را عمیق‌تر می‌کند. ثروتمندان به آموزش‌های ممتاز دسترسی داشتند؛ درحالی‌که فقرا عقب می‌ماندند. همین تجربه الهام‌بخش او شد تا اپلیکیشن آموزش زبان رایگان «دولینگو» را راه‌اندازی کند؛ اپلیکیشنی که امروز تعداد کاربرانش از کل دانش‌آموزان سیستم آموزشی آمریکا هم بیشتر است و ارزش آن به بیش از ۱۰ میلیارد دلار می‌رسد.

## کتاب پیشگامان و سودآوری همراه با ارزش اجتماعی

کتاب پیشگامان توضیح می‌دهد این مسیر لوئیس، چهارمین اصل مهم موفقیت، یعنی کسب سود به روش درست را آشکار می‌سازد.

در نگاه سنتی کسب‌وکار، تنها وظیفه یک شرکت، حداکثر کردن سود است؛ اما امروز

صنایع با نظارت فزاینده نسبت به اثرات اجتماعی و زیست‌محیطی‌شان روبه‌رو هستند. مصرف‌کنندگان هم بیش از گذشته آگاه شده‌اند بسیاری از شرکت‌ها به بهای آسیب زدن به جوامع، کارگران و سیاره زمین، ثروتمند می‌شوند.

## مفهوم «هدف فراگیر»

سازمان‌های موفق امروزی، سود را کنار هدف اجتماعی دنبال می‌کنند؛ مفهومی که «کالین مایر»، استاد دانشگاه آکسفورد، از آن با عنوان هدف فراگیر یاد می‌کند. در این دیدگاه، سود و ارزش اجتماعی در تضاد نیستند. موفق‌ترین شرکت‌ها همان‌هایی هستند که مشکلات واقعی را حل می‌کنند، با کارکنان عادلانه رفتار دارند و جایگاه خود در اکوسیستم بزرگ‌تر را در نظر می‌گیرند.

کارآفرینان مهاجر به دلیل تجربه‌های مستقیم از کمبود و بی‌عدالتی، این اصل را به طور شهودی درک می‌کنند. نمونه روشن آن، رقابت دولینگو با غول تثبیت‌شده‌ای چون Rosetta Stone بود؛ رقابتی که بسیاری شکست دولینگو را پیش‌بینی می‌کردند؛ اما امروز دولینگو هم کاربران بیشتری دارد و هم درآمد بالاتر. راز موفقیت؟ پایبندی به آموزش زبان رایگان. ۹۷ درصد کاربران هیچ هزینه‌ای پرداخت نمی‌کنند؛ اما همین کاربران به‌صورت ارگانیک نام برند را به دیگران معرفی می‌کنند.

## اصالت و ماندگاری در کتاب پیشگامان

کتاب پیشگامان تاکید می‌کند اجرای «هدف فراگیر» نیازمند تعریف یک ماموریت وسیع‌تر از سودآوری صرف است:

- اولویت دادن به مسائل اجتماعی و زیست‌محیطی در استراتژی
- نوآوری برای ایجاد اثر اجتماعی
- ایجاد فرهنگ‌های سازمانی فراگیر
- همکاری‌های معنادار
- دسترس‌پذیر کردن محصولات برای طبقات مختلف اقتصادی

مهم‌تر از همه، این مسیر به اصالت نیاز دارد؛ یعنی همسویی ماموریت شرکت با

ارزش‌ها و دغدغه‌هایی که واقعا برای بنیان‌گذاران مهم است. کتاب پیشگامان نشان می‌دهد چنین رویکردی سود پایدار ایجاد می‌کند، به جامعه و محیط زیست منفعت می‌رساند و کسب‌وکار را حتی زمانی که رقبا صرفا سودمحور، از صحنه محو می‌شوند، ماندگار می‌سازد.

## در روغن خودتان سرخ شوید

در سال ۱۹۸۵، خشونت مرگبار توسط باندهای مختلف، شهر کالی کلمبیا را ویران کرده بود. در همین زمان، «بتو پرز» نوجوان ۱۵ ساله، کاری غیرمنتظره انجام داد: «او رقصید». بتو برای حمایت از مادر مجردش سه شغل مختلف داشت و در اوقات فراغت، خودش رقص را یاد گرفت. سرانجام، او در یک مسابقه ملی برنده شد و موفق به کسب جایگاهی در یکی از بهترین مدارس شد.

برای پرداخت هزینه‌های تحصیلش، کلاس ایروبیک تدریس می‌کرد. یک روز، نوار موسیقی همیشگی‌اش را فراموش کرد. پس به‌طور بداهه کلاس را با ریتم‌های لاتین برگزار کرد. دانشجویانش عاشق این تغییر شدند و همین اشتباه، بعدها به «زومبا»، یک پدیده جهانی در حوزه تناسب اندام تبدیل شد.

## تلاش در آمریکا و شکل‌گیری یک برند جهانی

بتو همراه دو مهاجر کلمبیایی دیگر تلاش کردند این ترکیب شاد رقص و ورزش را به آمریکا بیاورند؛ اما راه‌اندازی کسب‌وکار پس از ترکیدن حساب دات‌کام و حوادث ۱۱ سپتامبر آسان نبود. بدون هیچ سرمایه‌گذار خارجی و با دانستن اندک زبان انگلیسی، همه‌چیز مانند آموزش کلاس‌ها، بسته‌بندی دی‌وی‌دی‌ها و زندگی در یک آپارتمان کوچک را خودشان انجام دادند. تنها ۱۴ هزار دلار میان آن‌ها بود که آن را روی آخرین ایده‌شان شرط‌بندی کردند: «شبکه مربیان زومبا».

این ریسک نتیجه داد. به‌جای هزینه‌های هنگفت تبلیغات، مربیان را توانمند کردند تا چهره اصلی برند باشند. همین باعث شد شبکه به‌طور طبیعی گسترش یابد، با نیروی

شادی، اجتماع و رسانه‌های اجتماعی. امروز زومبا ارزشی بیش از ۵۰۰ میلیون دلار دارد و در ۱۸۰ کشور جهان برگزار می‌شود.

## اصل «سرخ شدن در روغن خودت»

این داستان گواهی است بر اینکه می‌توان با «سرخ شدن در روغن خودت» به موفقیت رسید. یعنی استفاده از آنچه در اختیار دارید، مانند مهارت‌ها، خلاقیت یا پشتکار برای ساخت چیزی بزرگ. این دقیقاً همان کاری بود که بتو و شرکایتش کردند: «آن‌ها کمبود را به استراتژی و انرژی محلی را به یک جنبش جهانی تبدیل کردند».

## مزایای بوت‌استرپینگ برای کارآفرینان

بوت‌استرپینگ (Bootstrapping) در کارآفرینی یعنی شروع و رشد یک کسب‌وکار بدون تکیه بر سرمایه‌گذاران بیرونی یا وام‌های بزرگ. به زبان ساده، کارآفرین فقط با پس‌انداز شخصی، درآمد اولیه کسب‌وکار یا منابع محدود اطرافش مثل دوستان و خانواده، استارت‌آپ خود را راه‌اندازی می‌کند.

اتکا به خود باعث می‌شود کارآفرینان خلاق‌تر شوند. کسانی که کسب‌وکارشان را با منابع محدود راه می‌اندازند، تمام بخش‌های عملیات را از درون یاد می‌گیرند. آن‌ها هوشمندانه‌تر استخدام می‌کنند، کمتر هدر می‌دهند و سریع‌تر سازگار می‌شوند. وقتی هم رشد میکنند، بهتر آماده مدیریت آن هستند.

این طرز فکر همچنین مانع از گرفتار شدن در دام رشد بی‌رویه می‌شود. بسیاری از بنیان‌گذاران بیش‌ازحد وام می‌گیرند، خیلی سریع مقیاس را گسترش می‌دهند و جوهره خاص کسب‌وکارشان را از دست می‌دهند. بنیان‌گذاران زومبا، در مقابل، آرام، پیوسته و هدفمند کردند و شبکه‌شان قادر به پشتیبانی بود.

آن‌ها کیفیت یا فرهنگ را فدای سرمایه‌گذاران بیرونی نکردند؛ به همین دلیل توانستند چیزی ماندگار بسازند؛ نه اینکه در پی دستاوردهای زودگذر بسوزند.

## نمونه‌های دیگر از پایبندی به کیفیت

کارآفرینان مهاجر موفق، نگاهی جامع دارند که آمادگی همه منابع شرکت را می‌سنجد.

گاهی استراتژی درست برای بسیاری از شرکت‌ها این است به رشد سریع، «نه» بگویند. این دقیقا همان کاری بود که «دومینیک آنسل»، وقتی پیشنهادهای پرسود برای تولید انبوه «کرونات» معروفش را رد کرد، انجام داد. او می‌دانست پذیرش چنین پیشنهادی کیفیت محصول را نابود می‌کند و پایداری بلندمدت آن را از بین می‌برد.

اصل «سرخ شدن در روغن خود» در حوزه منابع انسانی هم کاربرد دارد. وقتی شرکت رشد می‌کند، حفظ کیفیت تنها با تمرکز بر فرایندها ممکن نیست؛ بلکه نیازمند سرمایه‌گذاری جدی روی انسان‌ها است. بسیاری از کارآفرینان مهاجر در این زمینه عملکرد موفقی دارند و فرهنگی می‌سازند که در آن، اعتماد، استقلال و رهبری عملی جایگزین ساختارهای سلسله‌مراتبی خشک می‌شود.

### **تمرکز بر ماندگاری به جای رشد بی‌پایان**

یوون شوینار، بنیان‌گذار «پاتاگونیا» می‌گوید: «برای هر کسب‌وکار یک اندازه ایده‌آل وجود دارد. ما روی ماندگاری تمرکز داریم؛ نه گسترش». کارآفرینان مهاجر این موضوع را عمیقا درک می‌کنند. آن‌ها بارها و بارها نشان داده‌اند با منابع محدود و هدف روشن، می‌توان کسب‌وکاری ساخت.

در مجموع می‌توان گفت کارآفرینان مهاجر با بهره‌گیری از اصولی روشن و پایدار، مسیر موفقیت خود را هموار می‌کنند. آن‌ها با اتصال هویت، نیت و آینده‌های تخیلی در چارچوب سه‌گانه، چشم‌اندازی قدرتمند خلق می‌کنند و با تبدیل تفاوت‌های فرهنگی به مزیت رقابتی، پلی میان فرهنگ‌ها می‌سازند. همچنین با تکیه بر خوداتکایی و استفاده بهینه از منابع موجود، کسب‌وکارهایی پایدار و ارزش‌محور بنا می‌کنند که سودآوری را با تاثیر اجتماعی در هم می‌آمیزد.

این ترکیب منحصربه‌فرد، نشان می‌دهد مهاجران نه تنها کارآفرینان موفقی هستند؛ بلکه الهام‌بخش نسلی تازه در دنیای کسب‌وکار به‌شمار می‌آیند.

اگر شما هم دنبال این هستید یاد بگیرید چطور می‌توان یک ایده کوچک را به کسب‌وکاری بزرگ و پایدار تبدیل کرد، باید بدانید تنها داشتن ایده کافی نیست. آنچه یک استارت‌آپ را به رشد واقعی می‌رساند، انتخاب درست استراتژی‌ها و شناخت

موتورهای رشد است.

برای آشنایی بیشتر با این موضوع پیشنهاد می‌کنیم «[خلاصه کتاب موتورهای رشد استارت‌آپ](#)» را در وبسایت مدیرسبز مطالعه کنید. این کتاب نشان می‌دهد چگونه می‌توانید با تکیه بر مسیرهای رشد اثبات‌شده، سرعت توسعه کسب‌وکارتان را چندبرابر کنید.