

# هنریک کارآفرین!

• ستر جونز؛ مترجم: غلامرضا گیاهپور

از سن ۱۷ سالگی که من آکادمی تنیس خود را تاسیس کردم تا به امروز همواره هر ایده‌ای را که به ذهنم خطور کرده با دیگران در میان گذاشته‌ام، اما هرگز انتظار نداشته‌ام که همه آنها بتوانند دقیقاً ایده‌های مرا تایید کنند...

چه از جهت چشم‌اندازهای دور و نزدیک، از جذابیت‌های لازم برخوردار است و سرمایه آنها را همراه با سود مناسب در مدت زمان منطقی به آنها باز می‌گرداند. ما چنین وضعیتی را بارها در برنامه لانه اژدها تجربه کردیم. بارها در آن برنامه ایده‌ها نظر سرمایه‌گذاران را به خود جلب کرد و قول و قرارهای لازم در برنامه با صاحبان ایده گذاشته شده یا صاحبان ایده‌ای دست خالی برنامه را ترک کردند.

به عنوان مثال، در یکی از برنامه‌های سری اول لانه اژدها، فردی به نام چارلز اجوگو Charles Ejogo ایده‌ای را در خصوص توزیع و فروش چتر در ایستگاه‌های مترو لندن مطرح کرد و یادآور شد که در همین ارتباط یک قرارداد ۱۵ ساله را با شرکت مترو لندن امضا کرده که به موجب آن انحصار توزیع و فروش چتر در کلیه ایستگاه‌های مترو لندن در اختیار او خواهد بود. او ضمن طرح ایده خود اطلاعات و آمار دقیق و بررسی شده‌ای هم درباره ساعات اوج سفر با قطارهای مترو، شلوغ‌ترین ایستگاه‌ها و دیگر اطلاعاتی که می‌توانست توجه سرمایه‌گذاران را نسبت به ایده او جلب کند، به اعضای پانل لانه اژدها ارائه داد. ایده چارلز اجوگو در ظاهر بسیار فوق‌العاده و جذاب به نظر می‌رسید و من به قدری تحت تاثیر آن ایده قرار گرفتم که پیشنهاد کردم بهتر است شبکه تلفن همراه «Orange» را هم در سرمایه‌گذاری روی آن ایده مشارکت دهیم؛ یعنی از توزیع چتر در ایستگاه‌های مترو به عنوان وسیله‌ای برای بازاریابی «Orange» استفاده کنیم. حتی یک شعار و پیام تبلیغاتی برای بازاریابی هم برای آن پروژه انتخاب کردیم. شعار تبلیغاتی چنین بود: «حتی در روزهای بارانی هم آینده روشن است». قرار شد در ایستگاه‌های مترو، ماشین‌های خودکار فروش

«Vending Machine» مجهز به صفحه نمایش به منظور پخش ویدئوی تبلیغاتی موبایل‌های «Orange» نصب کنیم تا به قول معروف با یک تیر چند نشان بزنیم. همه شواهد موجود حکایت از آن داشت که آن ایده می‌توانست بسیار پول‌ساز و موفق از کار درآید. اما همه چیز به همان خوبی که ما انتظارش را داشتیم، پیش نرفت؛ زیرا زمانی که بررسی‌های مقدماتی را درباره گفته‌های آقای اجوگو شروع کردیم و از او خواستیم مدارک و اسناد مربوط به امضای قرارداد انحصاری با شرکت مترو لندن را به ما ارائه دهد، چیزی که او به دست ما داد یک مجوز تاریخ گذشته باطل شده دست دوم با شرکت کادبری «Cadbury» بود که تازه به خاطر استفاده از آن مجوز هم باید مبلغ یک میلیون پوند به شرکت مترو لندن پرداخت می‌شد. بنابراین وقتی همه قراین و شواهد را زیر ذره‌بین گذاشتیم معلوم شد صحبت‌های آقای اجوگو پایه و اساسی ندارد و طبیعی بود که هیچ نوع سرمایه‌گذاری روی ایده او صورت نگرفت.

این روشی است که همه کارآفرینان بزرگ از آن پیروی کرده‌اند. در آن سال‌ها بعضی از کسانی که شنونده ایده‌های من بوده‌اند، می‌گفتند من برای این جور کارهای بزرگ خیلی جوان هستم، اما خود من چنین تصویری را درباره خود نداشتم و با جد و جهد هرچه تمام‌تر برای عملی ساختن ایده‌های خود تلاش می‌کردم. البته در بعضی مواقع خرده‌گیری‌ها و انتقادهای بجا و درستی را که نسبت به ایده‌های من صورت می‌گرفت، می‌پذیرفتم و آنها را کنار می‌گذاشتم. این هنر یک کارآفرین است که بتواند موازنه لازم را میان نظرات موافق و مخالف در مورد ایده‌های خود برقرار و از آنها به نحو مناسب بهره‌برداری کند. مهم این است که یک کارآفرین بتواند درک درستی از آنچه درباره ایده خود می‌شنود پیدا کند و به قول معروف سره را از ناسره تشخیص دهد.

حسن دیگر جویا شدن نظر دیگران در این است که شما با این اقدام، علاقه و حساسیت آنها را نسبت به ایده خود برمی‌انگیزید و زمانی که طرف‌های مشاوره شما در می‌یابند که شما نظرات آنها را به حساب می‌آورید و برایشان ارزش قائل می‌شوید، خود به حامیانی برای پیشبرد ایده‌های شما تبدیل خواهند شد و ایده شما را دهان به دهان برای دیگران بازگو خواهند کرد و به این ترتیب جو مساعدی نسبت به ایده‌ای که شما قصد انجامش را دارید در پیرامون شما ایجاد خواهد شد.

## تلخ و شیرین‌های ریسک‌پذیری

یکی از ایده‌هایی که در یکی از برنامه‌های تلویزیونی لانه اژدها از سوی فردی به نام هیوگیت «Huw Gwyther» پیشنهاد شد و من سرمایه‌گذاری روی آن ایده را پذیرفتم. این مربوط به انتشار نشریه «Wonderland» بود که سایر اعضای پانل لانه اژدها حاضر به مشارکت در آن سرمایه‌گذاری نشدند. بازار آن نشریه بسیار پررقابت بود و سرمایه‌گذاری در انتشار آن به ریسک‌پذیری بالایی نیاز داشت و دقیقاً به خاطر همین دو عامل منفی بود که سایر اعضای پانل برنامه پای خود را از آن کنار کشیدند؛ اما هیو برای ایده پیشنهادی خود هم از تجربه لازم برخوردار بود و هم شواهد زیادی برای اثبات موفقیت آن در آستین داشت. نقطه قوت اصلی او سابقه مفیدش در سمت سردبیری مجله‌ای در نیویورک بود. اطلاعات و آمار بسیار ارزشمند مطالعات بازار او که ثابت می‌کرد ایده پیشنهادی‌اش پایه و اساس درست و حسابی دارد، یکی دیگر از مزیت‌های آن ایده بود و نشان می‌داد که هیو جنس آن کار را به خوبی می‌شناسد. وجود همین مزیت‌ها و جنبه‌های مثبت بود که مرا به سرمایه‌گذاری در ایده پیشنهادی او علاقه‌مند ساخت. در واقع این بار اولی بود که من اقدام به سرمایه‌گذاری در یکی از ایده‌های مطرح شده در برنامه لانه اژدها می‌کردم. مطابق معمول در حرفه نشر، بیشتر نشریات در همان سال اول انتشار دچار ناکامی و شکست می‌شوند؛ اما مجله «Wonderland» هر روز از روز قبل قوی‌تر و موفق‌تر می‌شد تا جایی که در سال ۲۰۰۷ توانست روی مجله شماره‌های خود را به مسائل مربوط به شخصیت‌ها و چهره‌های معروف اختصاص دهد.

چه در برنامه‌های لانه اژدها و چه در زندگی واقعی معمولاً رسم بر این است که صاحبان سرمایه یا همان کارآفرین‌ها زمانی حاضرند یا کارفرمای دیگری برای سرمایه‌گذاری در ایده و کسب و کاری شریک شوند و به عبارتی از پول نازنین خود چشم‌پوشند که اطمینان حاصل کنند و متقاعد شوند که آن ایده از هر لحاظ، چه از نظر موقعیت بازار و چه از جهت چشم‌اندازهای دور و نزدیک، از جذابیت‌های لازم برخوردار است و سرمایه آنها را همراه با سود مناسب در مدت زمان منطقی به آنها باز می‌گرداند. ما چنین وضعیتی را بارها در برنامه لانه اژدها تجربه کردیم. بارها در آن برنامه ایده‌ها نظر سرمایه‌گذاران را