

کار آفرینان اجتماعی: ذاتی یا اکتسابی؟

نویسنده: دیوید باسا

مترجم: حمید فروزانفر دانشجوی دکتری کارآفرینی پژوهشگاه شاخص پژوه

درباره نویسنده

کارآفرین بزرگ، نیکوکار، انسان دوست، بنیان گذار سازمان اینترنتشال اپورچونیتی، دیوید باسا حرفه خود را در ساخت و ساز در استرالیا آغاز کرد. تا سن ۳۳ سالگی او از خود در مورد ثروت انباشته و کلان می پرسید «چه مقدار ثروت کافی است؟» او ۳۰ سال آینده عمر خود را به کمک به افراد بدبخت و فقیر در سراسر جهان اختصاص داده بود تا فرصتی برای کار آفرینی و سرمایه گذاری داشته باشند و به آرزوهای خود برسند. سازمان اپورتیونیتی اینترنتشال در ۲۸ کشور جهان با دادن وام های کوچک به افراد فقیر حدود ۳۸۵۰۰۰۰۰۰ دلار سود کسب کرد. نرخ تاییدیه این وام ها برابر با ۹۸ درصد است. زنان ۸۵ درصد وام های کوچک را دریافت می کنند. او اخیراً افتخار عنوان مرد سال استرالیا را دریافت کرده است. فیلیا تیندال بیوگرافی را در مورد دیوید باسا با عنوان «به گذشته نگاه نکنید» تألیف کرده است. برخی از اظهارات او در زیر این کتاب گرفته شده است.

اصول اساسی کارآفرینی

جهان بدون کارآفرینان مانند تماشای اپیزودهای جنگ ستارگان ۲، ۳ و بدون نور و افکت های صوتی است. قابل درک اما شدیداً کسل کننده و بی روح است. کارآفرینان ایده های جدید و جالبی را وارد بازار می کنند. آنها نسبت به نیازهای واقعی یا بالقوه بازار حساس

هستند و می‌توانند راه‌هایی را برای پرکردن شکاف‌ها پیدا کنند. آنها کاربرد عملی عرضه و تقاضا را به خوبی درک کرده‌اند.

نیاز به وعده‌های غذایی سریع به ما فست‌فود را معرفی کرده است، معتادان به تلویزیون تیوو دارند تا هیچ یک از برنامه‌های تلویزیونی را از دست ندهند و نیاز به ارتباط بهتر، مطمئن‌تر و سریع‌تر باعث اختراع اینترنت شده است. کارآفرینان با نیروی خلاقیت، نوآوری، کنجکاوی، ریسک، شکست و سماجت برای عدم شکست و ناکامی مجدد هدایت می‌شوند. تعریفی ساده از کارآفرین عبارتست از: فردی که بنگاه‌های تجاری را شناسایی و تامین بودجه می‌کند تا سود و منفعتی را کسب نماید. کارآفرینان عمیقاً با مفاهیم نیروهای بازار، مزیت رقابتی، سود، تولید افزایش یافته و نفوذ آشنا هستند. همانطور که این اصلاحات نشان می‌دهد، آنها واژه‌های بسیار مشابهی هستند که گاهی اوقات تجارت را در وضعیت بدی قرار می‌دهند.

کارآفرینی گاهی اوقات معادل و هم‌ارز رقابت طاقت فرسا یا تلاش بی‌امان است زمانی که سود تنها هدف است و خودآگاهی جایگاهی ندارد. این برداشت نامناسب و بی‌مورد است و من شخصاً آن را قاطعانه رد می‌کنم. تجارت، کسب و کار و شرکت‌ها به خودی خود نه بد و نه پلید هستند. به عقیده من این نوع تجارت و نتایج منفی است که می‌تواند کسب و کار شائبه‌دار و آلوده‌ای باشد.

کارآفرین اجتماعی

در سال‌های گذشته، نوع مقبول‌تری از کارآفرینی پدید آمده است. کارآفرین اجتماعی یا سرمایه‌دار اجتماعی دارای ویژگی‌ها و مهارت‌های یکسان هستند که برای سودآوری به عنوان کارآفرین به کار می‌روند اما نیروهای انگیزشی و عمق مفهوم این دو مورد بسیار با هم متفاوت است. کارآفرینان اجتماعی یا سرمایه‌مداران اجتماعی افرادی هستند که اصول بازاری را به طور خلاقانه و پیوسته برای حل مشکلات اجتماعی به کار می‌گیرند. این مشکلات می‌تواند در مشکلات بزرگ جهانی مانند فقر، برده‌داری، فساد و محیط تا مسائل محلی بی‌سواد و بهداشت کودکان باشد.

در کارآفرینی اجتماعی، تلاشی آگاهانه از سوی کارآفرینان برای هماهنگی و به کارگیری مهارت‌ها و منابع و استفاده از آنها در محیط‌های وسیع‌تری از کسب و کار که در آن فراگرفته می‌شوند وجود دارد. این امر فراتر از نوع دوستی و نیکوکاری است. این نگرشی است که نشان می‌دهد که توانایی‌های آنها برای سود بیشتر جامعه تنها بخشی از کسب و کار و تجارت‌های کنونی به عنوان کسب سود است.

کارگران کوره‌های آجرپزی در پاکستان

برخی از افراد بسیار فقیری که من در کارم در توسعه شرکت‌های کوچک با آنها مواجه شده‌ام کارگران کوره‌های آجر پاکستان هستند. آنها فقیرترین و منزوی‌ترین افراد پاکستان بودند. کارگران در کوره‌های مشاغلی را به عهده می‌گیرند، و مالکان کوره توافق می‌کنند تا مبلغی را به صورت پیش پرداخت برای تسویه بدهی‌های معوقه کارگران بپردازند. آنها اطلاعی از این ندارند که با پیوستن به کوره، خود و فرزندان و نوه‌های خود را درگیر کار اجباری می‌کنند و عملاً به بردگانی برای مالکان کوره تبدیل می‌شوند. همه خانواده‌ها کل روز را در گرمای ۴۵ درجه صرف حفر گل و ترکیب آن با آب کرده و جان می‌کنند تا این ترکیب را به آجر تبدیل کنند، همانطور که این کار را از زمان باستان انجام می‌دادند. پیرمردی را دیدم، پدر بزرگ خانواده که او را بر روی یک برانکارد زیر آفتاب آورده بودند و او تمام طول روز به یک پهلو خوابیده بود و زمین را حفر می‌کرد تا گل و لای را درآورد و قالب آجری را که در در آن روز باید می‌ساخت را تهیه کند. او از زمانی که شش ساله بود آجر درست می‌کرد و به زودی هم در حال ساخت آجر جان می‌داد. هیچ مفهومی از وحدت و اجتماع وجود نداشت هرچند خانواده‌ها در بیرون از خانه کار می‌کردند. این یک عمل مکانیکی هر روزه بود. هیچ انرژی اضافی برای خنده یا دوستی وجود نداشت.

راه حل کارآفرینی اجتماعی

من در تمام عمرم یک کارآفرین بودم و سعی کرده‌ام تا به راه حل کارآفرینی برای مشکل برده‌داری و فقر فکر کنم. اگر ما کارگری را در ازای پرداخت بدهی‌های خریداری کنیم این عمل ممکن است برخی از خانواده‌ها را از بدهی خلاص کند اما آنها چگونه از خود حمایت

خواهند کرد؟ بسیاری از افراد اطلاعی در مورد آجرسازی ندارند و برای انجام کار دیگری غیر از آجرسازی اعتماد به نفس ندارند. در نهایت بذر ایده ای در ذهن من جوانه زد - می توانیم خود کوره آجرپزی را بسازیم و به کارگران اجازه دهیم تا به روش خود کار کنند. این به معنای افزایش درآمد برای کوره آجر است. در سال ۱۹۸۶، ما پول کافی به دست آوردیم تا برای کارگران کوره زمینی را اجاره کنیم، کارگرانی را بدون بردگی خریداری کنیم و زمینی را در روستای نزدیک خریداری کنیم تا برای خانه های کارگران تقسیم کنیم. پول به گروه امکان داد تا کلینیکی را احداث کنند و یک شیردوش را در اختیار هر خانواده قرار دادند. من و بیشاپ مایکل گروهی از رهبران تجاری را تشکیل دادند تا بر پروژه نظارت کنند. در طی سال، کوره آجرپزی جدید عملیاتی شد و در زمینی که به مدت ۱۰ سال اجاره شده بود ساخته شد. به زودی گروه هایی از کارگران و خانواده هایی از سایر کوره ها در منطقه وارد کوره جدید شدند.

آنها شنیده بودند که این چیز جدیدی است اما انتظارات آنها برای زندگی بدون کار شاق اندک بود. وقتی گروه ما کل بدهی های کارگران را در کوره قدیمی پرداخت کردند، ما به مالکان جدید کارگران کوره تبدیل شدیم. من نقش های بسیاری را ایفا کرده بودم، اما در گذشته هرگز مالک کارگران اجباری و برده ای نبودم.

طبق سیستم جدید، کارگران مالک ۱۰ درصد همه آجرهایی بودند که در طول روز تولید می کردند، و این آجرها را سپس برای ساخت خانه های خود در زمین های نزدیک روستا استفاده می کردند. با این سیستم، کارگران ۱۸ ماه فرصت داشتند تا کل بدهی را بپردازند و سپس هریک از خانواده ها آجرهای لازم را برای ساختن خانه ای کوچک در اختیار داشت. پذیرفتیم تا در کوره آهن پوشش سقف، منبع آب پاکیزه و مهد کودکی را بنا کنیم. این باعث بهتر شدن شرایط کار و کاهش مشکلات بهداشتی می شد. کارگران انگیزه بیشتری داشتند، و اکنون قادرند تا پایان جاده، زندگی بدون بدهی را ببینند. کارگران با شدت کمتری کار می کنند زیرا سالم تر و شادتر هستند و در نتیجه، تولید آجر تا حد زیادی افزایش یافته و کوره سوددهی بیشتری دارد. تاثیر استراتژیک در بنگاه اجتماعی الزامی است. در پروژه پاکستان، پرداخت بدهی این کارگران آسانتر است. در حالیکه این هنوز هم تلاش

نوع دوستانه معتبری است، اما مشکلات آنان را برطرف نمی‌کند. مشکلاتی که به دلیل سیستم معیوب به وجود آمده که به کارگران بدون مهارت‌های کارآمد و قابل قبول امکان می‌دهد تا خود را از این شرایط نجات دهند.

آیا کارآفرینان اجتماعی بالفطره کارآفرین هستند؟

می‌توان با بیان مختلفی گفت که آیا همه کارآفرینان می‌توانند کارآفرین اجتماعی باشند؟ توانایی فراتر رفتن از منافع شخصی همیشه به طور طبیعی جریان ندارد. به اعتقاد من کارآفرینی اجتماعی باید در دی ان ای افراد وجود داشته باشد. یکی از بزرگترین معایب انسان نزدیک بینی است، به ویژه زمانی که پای منافع شخصی در میان باشد. فرد می‌تواند یک تاجر بسیار موفق باشد و نه یک کارآفرین موفق. کارآفرین می‌تواند بسیار خلاق و نوآور باشد و نه یک کارآفرین اجتماعی. سرمایه مدار اجتماعی بر این باور است که رابطه ای بین کسب و کار او به جز قانون ساده عرضه و تقاضا وجود دارد. موفق ترین سرمایه مدار اجتماعی جامعه را دوشاخه یا بخش بندی نمی‌کند. او قادر است مکان کسب و کار را به عنوان یک کل و نه به عنوان ابزار رفع نیاز مشاهده کند و هدف بزرگتری نیز دارد. در تجربه ای که با طیف وسیعی از بنگاه های اجتماعی دارم، ویژگی های اساسی و مشخصه هایی وجود دارد که بخشی از شکل گیری کارآفرینان اجتماعی را شکل می‌دهد. به عقیده من این ویژگی ها می‌توانند برای یک عمر در کارآفرین نهفته باشد مگر اینکه با تجربه و نمایش افشا و آشکار شود.

ویژگی ها و مشخصه های سرمایه مدار اجتماعی

خودانگیخته و عجولانه و شتابزده

در ۲۶ دسامبر سال ۲۰۰۴، سونامی آسیایی، یکی از بدترین بلایای طبیعی تاریخ، تقریباً به طور همزمان به چندین کشورهای آسیب رساند. یکی از خطوط ساحلی که دچار شدیدترین آسیب شده بود خط ساحلی استان آچه در اندونزی بود، جایی که بیش از ۳۰۰۰۰۰ اندونزیایی ناپدید شدند. بسیاری از آژانسهای امدادی به سرعت وارد عمل شدند؛ سازمان‌های

غیرانتفاعی و نهادها با برنامه های خاصی به نجات یافتگان از این فاجعه کمک کردند و کمک های خیریه در مقدار انبوه به این استان سرازیر شد.

در آغاز سال ۲۰۰۵، سازمان اپورتیونیتی اینترنشنال، که یک سازمان مالی کوچک است همراه با گروهی از تاجران، از من دعوت کردند تا از این ایالت دیدن کنم و بررسی کنیم که چگونه می توانیم به بازسازی آن کمک کنیم. مسکن مبرم ترین و مسلم ترین نیاز بود. بسیاری از آژانس های امدادی، از جمله صلیب سرخ بین المللی، ورد ویژن، صفر تا یک، و مرکز امورخیریه در استان آنچه افراد خود را به آنجا منتقل کردند تا به مردم در ساختن خانه ها کمک کنند. برای ساختن خانه های مورد نیاز، آنها به اثاثیه ای در محدوده ی زمانی کوتاهی نیاز دارند. ما وارد شراکت شده ایم زمانی که:

یک سازمان محلی غیرانتفاعی بازماندگان سونامی را نگهداری می کند و به آنها آموزش می دهد تا در، پنجره و سایر اثاثیه مورد نیاز در ساخت خانه ها را بسازند.

موسسه اپورتیونیتی اینترنشنال اعتبار اندکی برای YSD و بازماندگان تامین می کند به گونه ای که آنها سرمایه ای برای سرمایه گذاری در تهیه اثاثیه مورد نیاز برای تکمیل پروژه مسکن سازمان در اختیار خواهند داشت. قراردادهای عرضه تجاری با نهادها برای خرید اثاثیه از واحدهای تولید YSD منعقد خواهد شد. یک کافی نت مجهز به ارتباط ماهواره ای تاسیس شده است تا در خدمت سازمان های مردم نهاد باشد و به افراد محلی مهارت های اینترنت را آموزش دهد. این راه حل تجاری بسیاری از مسائل پیش آمده ناشی از تاثیرات سونامی را حل و فصل می کند. واکنش همه جانبه، سریع و قطعی بود. فجایع و بلاهایی مانند سونامی ۲۰۰۴ محیطی خاص برای شکوفایی کارآفرینی اجتماعی، محیطی ایده ال برای خودانگیختگی و شتابزدگی جهت کسب نتایج مثبت است.

توانمندسازی

کارآفرینی برای رشد اقتصادی پایدار در همه سطوح اجتماعی-اقتصادی جامعه ضروری است و کسانی که بنگاه های نوآورانه ای را تاسیس می کنند برای توانمندسازی و شکوفایی کارآفرینی در دیگران عوامل اصلی به شمار می روند. برخی از افراد مانع خلاقیت می شوند و

آن را سرکوب می کنند در حالیکه دیگران آن را شکوفا می کنند و الهام بخش نوآوری هستند. هر کارآفرین موفق باید در مورد اینکه کدام یک از این موارد خواهد بود تصمیم بگیرد. کارآفرینان موفق باید دیگران را توانمند و تجهیز نمایند و سپس آن ها را وارد عملیات کسب و کار کنند به گونه ای که بار سود ده کردن کسب و کار بر دوش آنان نیز باشد. این تاثیر و نفوذ استعدادها پتانسیل وجودی فرد را رشد می دهد و شکوفا می سازد و به کارآفرین امکان می دهد تا زمان خود را برای انجام بهترین کار یعنی خلق راه حل های بازاری مدیریت کند. یک کارآفرین اجتماعی نیز همین گونه است. او افراد درگیر در بنگاه اجتماعی را توانمند، تربیت و تعلیم می دهد. در سال ۱۹۹۱، کوه میناتوبو در زامباله فیلیپین فوران کرد و به تخریب و ویرانی کلان به دلیل خاکستر آتشفشانی منجر شد. هزاران نفر ناپدید شد و هزاران نفر دیگر بی خانمان شدند. سال ها پس از این فاجعه، گروهی از تاجران کاربرد تجاری را برای تن ها خاکستر آتشفشانی کشف کردند که مایل ها زمین را دربرگرفته بود. کشاورزان کشف کردند که گیاهان خاصی به طور عجیب به خوبی در خاکستر رشد می کنند و بهتر از آن، اینکه خاکستر آتشفشانی را می توان برای ساخت وسایل دکوری و آئیم های قابل عرضه به بازار به کار برد. جوامع محلی توسط سازمان غیر انتفاعی سازمان دهی شدند به گونه ای که مهارت های ساخت محصولات کشاورزی و سایر محصولات تمام شده تاجران فیلیپینی خود را درگیر بازاریابی محصولات کشاورزی و سایر محصولات تمام شده کردند. تا کنون، محصولات ساخته شده از خاکستر آتشفشانی در فیلیپین فروخته می شود و به خارج از کشور صادر می شود. همانطور که در تجربه کوه میناتوبو مشاهده کردیم، کارآفرینان اجتماعی مهارت فوق العاده دانستن آنچه که در آن استعداد دارند و قدرت مشارکت دادن افراد ماهر دیگر برای اجرا و تکمیل این امر را از خود نشان می دهند.

خلاقیت

افراد یا کاوشگر و مبتکر، یا پرورش دهنده، سازنده یا نگهدارنده هستند. کارآفرین مبتکری است که به راه حل های غیرمعمول و نامتعارف برای مشکلات فراتر از سایر افراد فکر می کند. برای بسیاری از کارآفرینان، این چالش همیشگی است. راه حل های تکراری خسته

کننده و غیرقابل قبول هستند. چندسال پیش بازار اندونزی توسط تولید کنندگان بزرگ مرغ و خروس در این منطقه محاصره شد. این تولید کنندگان بزرگ بازار را غرق در ماکیان یارانه ای کردند که برای جذب سهم بازاری بزرگتر قیمتی بسیار نامعقول داشتند. در آن زمان، ما به تولید کنندگان کوچک مرغ و خروس کمک می کردیم، و نوشته ای را بر روی دیوار خواندیم و دریافتیم که تولید کنندگان کوچک ما نمی توانند با تولید کنندگان بزرگ رقابت کنند. اگر تولید کنندگان کوچک جوجه های خود را بدون واسطه می فروختند، متحمل خسارت بزرگی می شدند که نمی توانستند آن را جبران کنند. در همین زمان، دریافتیم که تولید کنندگان بزرگ نمی توانند قیمت های خود را حفظ کنند بنابراین تصمیم گرفتیم که به جای ضرر تولید کنندگان کوچک، باید کمی منتظر بمانیم تا این اوضاع ناخوشایند به پایان برسد. راه حل ممکن، ساخت یک فریزر و کشتارگاه بود. سپس مرغ و خروس تولید شده توسط تولید کنندگان کوچک را خریداری کردیم و تا زمانیکه مازاد بازار از بین رفت آن را منجمد نمودیم. ما یک بار خطر کردیم و مرغ و خروس را باقیمت بالاتر فروختیم. قادر بودیم تا سرمایه خود را با فروختن مرغ منجمد به هتل ها و رستوران ها جبران کنیم.

حساسیت

کارآفرینان اجتماعی حساسیت یکسانی نسبت به تغییرات و نوسانات بازاری و نیازهای جامعه و محیط اطراف خود دارند. تنها بر سود متمرکز نیستیم، بلکه بر مقدار سودی که می توانیم به جامعه بازگردانیم نیز تاکید داریم. کارآفرینان اجتماعی می دانند که در نهایت هر ایده ای توسط تاجر مآبی مصرف و به کار گرفته خواهد شد و اینکه ایده های عالی و ناب در نهایت جذب، تحریف و تجاری سازی خواهند شد. آنها با احتیاط گام هایی را برای محافظت در مقابل این امر بر می دارند به گونه ای که ایده ال در تغییر تجارت از دست نمی رود. نمونه های زیادی از بیمارستان ها و مدارس وجود دارد که توسط جوامعی تاسیس شده اند که هدف اولیه به منظور تاثیر اجتماعی بوده است، اما به خدمت به بخش شایسته ای از جامعه منتهی شده است که استطاعت پرداخت هزینه خدمات خود را دارند.

حساسیت مستلزم اینست که کارآفرینی بتواند تغییرات جزئی را در محیط داخلی و خارجی بنگاه تجاری درک کند به گونه ای که اقدامی را بلافاصله برای اجتناب از به خطر انداختن و نامعتبر کردن ایده ال انجام دهد.

جسارت

جورج لای مالوری کوهنوردی بود که پاسخ معروفی به این سوال داد: چرا شما می خواهید کوه اورست را فتح کنید؟ او پاسخ داد: زیرا کوه اورست انجاست. سوالی مشابه این را می توان از کارآفرینان پرسید. چرا به اختلالات اجتماعی رسیدگی و مشارکت می کنید؟ زیرا می توانیم این کار را انجام دهیم. کارآفرینان اجتماعی جسارت دارند به جاهایی بروند که دیگران جرات رفتن به آنجا را ندارند. آنها باورهای عمیقی دارند که ما ۱۰۰ درصد گلوله هایی را که هرگز شلیک نمیکنیم از دست می دهیم و تلاش می کنیم تا آن را بهبود بخشیم. وقتی من ۳۵ ساله بودم، احساس کردم ثروت کافی را به دست آورده ام و می خواستم از مهارت و ثروت خود برای منفعت عمومی استفاده کنیم.

زلزله ای در اندونزی بهانه ای شد تا مهارت های کارآفرینی ام را به کار گیرم. من و همسرم کارول با وام های کوچکی به روستاییان از پول خود کارمان را شروع کردیم. عرضه وام و انتظار دریافت سود از این وام ها برای اروپایی ها نوعی ریسک بود اما من سود سرمایه ام را به دست آوردم. این مربوط به سی سال قبل است. امروزه، IO ف که نتیجه این آزمایش کوچک است، سالانه یک میلیون وام کسب و کار کوچک تامین کند و حدود ۵ میلیون نفر را تحت تاثیر قرار می دهد. بسیاری از من پرسیده اند که چرا کارهایی را که فکر می کرده ام انجام داده ام و همیشه می گویم: ما نمی توانیم نحوه مردن خود را کنترل کنیم، بلکه مطمئنا می توانیم نحوه زندگی خود را کنترل کنیم و من می خواهم زندگی متفاوتی داشته باشم. من به سادگی به سوی هدفی که برای خودم تعیین کرده ام حرکت می کنم. به عقیده من ما باید دست از تجزیه و تحلیل زندگی بکشیم.

فقط باید زندگی کنیم. تحلیل زندگی را پیچیده می کند. اگر می خواستم قبل از دادن آن وام ها فکر کنم معلوم نبود که چه اتفاقی رخ می داد. افراد اندازه، شکل و فرم های مختلفی دارند.

طیفی از انگیزه ها و عواطف ما را به پیش می برند. برخی از افراد موتورهای با قدرت، پانصد اسب بخار دارند اما تنها ۵۰ تای آن را استفاده می کنند، یا حتی بدتر، آنها همزمان پای خود را روی پدال گاز و هم ترمز گذاشته اند. به نظر من این ائتلاف انرژی و تلاش است. من به عنوان یک کارآفرین اجتماعی تخت گاز می روم تا بر جامعه تاثیر بگذارم.

ثبات قدم و اراده

ثبات قدم به معنای پشتکار و استقامت است. این چیزی بیشتر از هرگزرها نکردن است. به معنای هرگز ناامید نشدن و یافتن روشی جدید برای انجام کاری است که می خواهید در هر زمانی انجام دهید. اگر سرسختی و سماجت کارآفرین او را انگیزه مند کند تا کار با مفهوم کسب و کار را ادامه دهد تازمانی که سود ده باشد، کارآفرین اجتماعی انگیزه بالاتری نیز دارد، که در زندگی اجتماعی افراد و جوامع تفاوتی ایجاد می کند و سودآفرین می باشد.

در اینجا، در مورد موفقیت به اندازه رضایت صحبت نمی کنیم. موفقیت معیاری است که توسط دیگران تعیین می شود. رضایت معیاری است که توسط خود فرد تعیین می شود. وقتی در ابتدا اقتصاد خرد را در مقیاس کلان آغاز می کنیم، مکررا به ما می گفتند که فقیران قادر نیستند پول در بانک بگذارند، اینکه ما افراد احمقی هستیم که سرمایه گذاری های کلانی با افراد فاقد تحصیلات انجام می دهیم، و خود را در فقر مطلق قرار داده ایم که به چیزی جز به دست آوردن وعده غذایی بعدی خود فکر نمی کنند. اکنون، ۳۰ سال بعد، صنعت اقتصاد خرد نه تنها در قلمرو غیرانتفاعی قرار می گیرند بلکه بانک های محلی و بین المللی، نهادهای چند ملیتی و دولت ها را نیز در بر می گیرد.

اقتصاد خرد یک ابزار اساسی جدید در ریشه کنی فقر است. ما اکنون پس از سی سال چیزی در این مورد نگفته ایم. آسیب ها و مشکلاتی به اندازه کافی وجود داشت که ما را از صحیح بودن فعالیتها ناامید کند، اما ۳۰ سال تجربه به ما ثابت کرد که درست است. فقیران به سادگی ما را ملزم می کنند تا با آنها بمانیم، با آنها گام برداریم، آنها را تربیت کنیم و تعلیم دهیم.

کارآفرینان اجتماعی مانند دوندۀ های ماراتن هستند به جای اینکه دوندۀ دو سرعت باشند. آنها برای راه طولانی و انجام کارهای سخت باقی می ماندند.

عقل سلیم و تدبیر

چند سال قبل، پادشاه تونگا در اثر تندباد آسیب دید. جامعه ای که با آن کار می کردیم نبود. درختان از ریشه کنده شدند، محصولات از بین رفت، و زندگی ها از بین رفت. در تلاش برای ارائه ایده ها در مورد نحوه کمک به آنها، پاسخ بسیار قاطع بود که آن را نیز از دست دادیم. براساس بررسی جامعه و مشاهده درختانی که بر روی زمین افتاده اند، دریافتیم که راه حل اقتصادی مشکلات آنان دقیقاً پیش چشمان آنها بود.

بنابراین بسیاری از درختانی که به دلیل تندباد سقوط کردند برای گروهی از تاجران به معنای تامین مالی ساخت کارخانه چوب بری بود. از ویرانی افراد تونگا روشی برای به دست آوردن معاش آنها و احیای حیات آنها به دست آمد. درحالیکه کارآفرینان جسور و مبتکر هستند، نباید فاقد عقل سلیم باشند. گاهی اوقات جالب ترین و مرتبط ترین راه حل های مشکلات می تواند قطعی ترین راه حل باشد اگر تنها با ذهن و قلب خود به آنها توجه کنیم. باید یاد بگیریم که بر نقاط قوت خود متکی باشیم نه اینکه بر نقاط ضعف خود متمرکز شویم. ایده های محافظه کارانه مورد رقابت قرار می گیرند نه به این دلیل که نیکوکاران ثروتمند تمایل دارند تا آنها را تامین مالی کنند، بلکه به این دلیل که آنها مشکلات واقعی را شناسایی کرده اند و راه حل های معقول و منطقی را پیشنهاد دادند.

عشق به مردم

آنها تنها به دنبال کسب و کار و ستد نیستند. کارآفرینان اجتماعی می دانند که برای موفقیت باید برای مردم سرمایه گذاری کنند، نه تنها برای دلیلی خاص. آنها باید تمایل داشته باشند تا به دنبال قابلیت هایی در افراد باشند نه اینکه انتظار داشته باشند که همه راه حل ها را خود آنها کشف کنند. آنها باید روابطی را ایجاد و بازسازی کنند زیرا هیچ برنامه ای پیشرفت نخواهد داشت اگر روابط متلاشی شده ای وجود داشته باشد که لاینحل باشند. بنا به تجربه من، روابط سالم به خودی خود سازماندهی می شوند، و اگر شما روابط سالمی داشته باشید،

تغییر آسانتر خواهد بود. هیچ کاری را نمی توان عملی کرد بدون اینکه افراد تمایل داشته باشند تا با ایده های خوب کار کنند. روبرت کاپلان می گوید: ایده های خوب، به ویژه ایده های برجسته، ضامن کیفیت اجرای آنهاست. این کیفیت مستقیماً مربوط به میزان خلاقیت، پویایی و نوآوری است.

بینش

به نظر من تنها تعداد اندکی از پروژه ها به دلیل فقدان بینش با شکست مواجه می شوند. وقتی فردی نداند که چه هدفی دارد، اهمیتی ندارد که سرمایه یا دانش تخصصی نحوه انجام کار را داشته باشد یاخیر، در هر صورت راه خود را گم خواهد کرد. بینش برای حفظ تمرکز بر هدف برای بقا حائز اهمیت است. من نیز اعتقاد دارم که ما نباید منتظر بمانیم که بینش و قدرت دید در ما رخ دهد زیرا به نظر من زندگی فرایند کشف نیست.

بلکه فرایند آفرینش است. وقتی من و کارول نخستین وام رادر اندونزی واگذار کردیم، جامعه را مجموعه ای از افراد تصور می کنیم که توانمند، مجهز و آگاه هستند. ما عاشق بچه های مردم در جامعه ای هستیم که در آن زندگی می کنیم و برای آنان آینده ای بدون بدهی خواهانیم، و آنها را آزاد می گذاریم تا به آرزوهای خود برسند. برنامه تامین اعتبار صرفاً برای رسیدن به بینشی است که مادر اذهان خود خلق کرده ایم که از رابطه ما با افراد در جامعه ناشی می شود. با خلق این بینش، هیچ چاره ای به جز عمل براساس آن نداریم. در غیر اینصورت بینش بدون اجرا تنها یک توهم خواهد بود.

تحلیلگر خلق کارآفرین اجتماعی

من تصور می کنم که این ویژگی ها عمیقاً در بیشتر کارآفرینان نهفته است، و اینکه تنها یک تحلیلگر می تواند کارآفرین را وارد کارآفرینی اجتماعی کند زمانی که با سنگینی مشکلات اجتماعی مواجه می شوند. من موفق شده ام با کارآفرینانی مواجه شوم که اقداماتی را به نفع سایر مردم انجام داده اند و خود را به قهرمانان فقر و ستم دیده تبدیل کرده اند. کارهایی را می توان برای انجام این نوع تبدیل انجام داد که در کار من موثر واقع شده است:

سفرهای تبلیغاتی: من هرگز تلاش نکرده ام که در زمان شرایط بحرانی به تنهایی سفر کنم. من دوستان و همکاران زیادی را که تمایل دارند با خود به مسافرت می برم. من این بازدیدها را در فیلم، عکس یا نوشته مستندسازی می کنم. اگر بنا به دلایلی آنها برای انجام کاری نقل مکان کنند، شرایط برد برد خواهد بود. حضور در کارگاه ها، سمینارها و انجمن ها. وقتی افراد هم عقیده و هم سلیقه تجربیات مشترک دارند. اگر چنین رویدادی وجود نداشته باشد، خودم آن را سازماندهی می کنم.

من به بهترین نحو تلاش می کنم تا در مورد همه حوادثی که احتمال تاثیرگذاری بر کارآفرین برای مشارکت در بررسی مسائل اجتماعی را دارند گفتگو کنم. من تعدادی از کارآفرینان را در این رویدادها ملاقات کردم، که به برنامه هایی منجر شده که در آسیا، آفریقا و آمریکای لاتین اجرا می شود. برنامه های کنترلی و مربیگری. من کارآفرینان را تشویق می کنم تا افرادی را تحت حمایت خود قرار دهند، به ویژه افرادی از جامعه که به خدمت گرفته می شوند. خواه مهارت های کسب و کار را گذرانده باشیم یا مهارت های ارتقای شخصیت را، روابط فرد با فرد به ما کمک می کند تا تمایل بیشتری در ما ایجاد شود.

پیاده شدن از قایق

کارآفرینی یک گلوله سحرآمیز برای حذف مشکلات جامعه ما نیست، اما برای خلق لحظه آغاز سفر خارجی ضروری است. ارزش ها و نگرش های کارآفرینان موفق بر زندگی افراد اطراف آنها تاثیر می گذارند. شخصیت های آنها نشان دهنده عمق درک آنها از هدف بودن است. اگر بخواهیم بر روی آب راه برویم، باید از قایق پیاده شویم. این هولناک است، اما بسیار هیجان انگیز است که غیرمنطقی ترین و هیجان انگیزترین رویاهای خود را برآورده کنید. ما با آنچه که به دست می آوریم زنده می مانیم و با آنچه که به دیگران می دهیم زندگی می کنیم.