

## اشاره

به راستی کارآفرین کیست و مهندسی کارآفرینی چیست؟ کارآفرینان موفق در دنیا چگونه کار کرده‌اند؟ متن حاضر به خلاصه ۲۱ قانون طلایی برای پرورش مدیران کارآفرین می‌پردازد که از مجله صنعت تايلند industry mag/FEB 2000 ترجمه گردیده و تجربه یکی از کارآفرینان بزرگ را بازگو می‌کند. او قبل از پایان تحصیلات دبیرستانی خود یاد گرفت که چگونه منابع مالی لازم را برای این امر مهیا کند و اینکه از آن هنگام تاکنون چگونه امپراطوری خود را گسترش داده است! «هینکه» در سال ۱۹۶۷ شرکت کوچک «مینر رهوی دینک» را بنا نهاد که تقریباً ۳۰ سال بعد تبدیل به گروه مینور شد به طوری که شرکت هم‌اکنون بیش از ۳۰ شرکت سراسری را شامل می‌گردد.

خواندن نوشته او جالب است چون براساس تجربه واقعی خود اوست، درک قوانین او آسان است به دلیل اینکه آنها واقعیت‌های واضح و قابل لمس برای دستیابی به کامیابی به شمار می‌روند. بدین جهت با وجود اینکه این قوانین برای کارآفرینان نوشته شده ولی برای مدیران و زیرمجموعه آنان و نیز صاحبان صنایع

بویژه صنایع کوچک و کارگاههای تولیدی کوچک و متوسط کاربرد دارد. قبل از بیان ۲۱ قانون طلایی برای پرورش مدیران کارآفرین به تعریف کارآفرین، مهندسی کارآفرینی و روش‌های آموزش کارآفرین می‌پردازیم.

## کارآفرین کیست؟

کارآفرین کسی است که:

- ۱- کار و شغل تولید و خلق می‌کند.
- ۲- خوداشتغالی و اشتغال‌زایی می‌کند.
- ۳- ارزش افزوده ایجاد می‌کند.
- ۴- محصولات یا خدمات جدید بوجود می‌آورد.
- ۵- خلاقیت و نوآوری کاربردی دارد.
- ۶- سازمان، کارخانه یا کارگاهی ایجاد می‌کند.
- ۷- با خطرپذیری، فعالیت‌های تولیدی - اقتصادی انجام می‌دهد.
- ۸- نیازها را شناسایی و آنها را برآورده می‌کند.
- ۹- فرصتها را به دست آوردها تبدیل می‌کند.
- ۱۰- منابع و امکانات را به سوی هدف، مدیریت می‌کند.
- ۱۱- برای تقاضای بالقوه محصول می‌آفریند.
- ۱۲- ایده خلاق را به ثروت تبدیل می‌کند.

۱۳- سرمایه و ثروت را خلق می‌کند.

۱۴- در درون سازمان، سازمانی را می‌آفریند.  
از ویژگی‌های اصلی فعالیت‌های کارآفرینی خلاقیت و نوآوری می‌باشد. بنابراین با توجه به تعریف کارآفرین می‌توان به اهمیت و ضرورت آن پی برد. چنان که می‌توان گفت قسمت عمده تمدن انسان زائیده کارآفرینی است. پیشرفت‌های جامعه بشری و کاربردی شدن و توسعه خلاقیت‌ها و نوآوری‌ها و ابداعات و اختراعات و همه تولیدات و خدمات و انواع مراکز و سازمان‌های تولیدی، صنعتی، بهداشتی و درمانی، تجاری و بازرگانی، اداری، آموزشی، علمی، هنری، فرهنگی، خدماتی و غیره همه حاصل فرآیندهای مهندسی کارآفرینی می‌باشند با رشد و توسعه جوامع همواره فرآیندهای کارآفرینی زیادی به منظور ارائه انواع خدمات و ایجاد تولیدات گوناگون انجام می‌گیرد که نتایج و دستاوردهای متعددی همراه دارد.

## مهندسی کارآفرینی

بطور کلی و خلاصه مهندسی کارآفرینی را می‌توان موارد زیر دانست:  
الف: فرآیند تولید کار (مهندسی کار)  
ب: فرآیند خلق محصولات اعم از کالاها و خدمات (مهندسی محصول)  
ج: عامل ایجاد کار، سرمایه، ارزش افزوده و ثروت و رشد اقتصادی جامعه  
د: عامل رشد پیشرفت علوم و فناوری  
ه: عامل اشتغال‌زایی و رفع بیکاری در جامعه  
ز: عامل رفاه اجتماعی  
ح: عامل پرورش و رشد و شکوفایی منابع انسانی  
ط: فرآیند ترکیب خلاق منابع برای ایجاد ارزش افزوده  
ی: فرآیند ترکیب خلاق منابع برای تولید سرمایه و ثروت  
ک: فرآیند طراحی و خلق

## راهکارهای اساسی تربیت کارآفرین

○ عبدالسلام بزرگزاده \*

### آموزش کارآفرینی

با توجه به اهمیت‌ها و ضرورت‌های مهندسی، کارآفرینی نقش بسیار مهم و ارزشمند افراد کارآفرین کاملاً مشخص می‌گردد بنابراین این آموزش و تربیت کارآفرین یک ضرورت زیربنایی برای توسعه کشور و کاهش نرخ بیکاری می‌باشد. به همین منظور آنچه در تدریس دوره‌های کارآفرینی بیش از پیش باید مورد توجه قرار گیرد، کارآفرینانه بودن شیوه‌های تدریس، ترکیب افراد و اهداف آموزشی و تطبیق و همسویی این موارد با یکدیگر باشد. دوره‌های آموزش کارآفرین را می‌توان به چهار دسته اصلی طبقه‌بندی کرد.

### انواع دوره‌های آموزشی کارآفرینی

دسته اول برنامه‌هایی برای آگاهی و جهت‌گیری به سوی کارآفرینی هدف از این دوره‌ها افزایش آگاهی، آموزش درک و بینش درست از کارآفرینی به عنوان یک انتخاب شغلی برای تمامی اقشار اجتماعی است. این‌گونه برنامه‌ها در مقاطع تحصیلی ابتدایی، راهنمایی و متوسطه تدریس می‌شود تا انگیزه و تمایل دانش‌آموزان برای کارآفرین شدن افزایش یابد.

دسته دوم شامل برنامه‌های آموزشی که توسعه و تأسیس شرکت‌ها را پوشش می‌دهد

این برنامه‌ها به اقتضای شرایط خاص هر کشور طراحی شده‌اند. کشورهایی همچون هند، فیلیپین، مالزی، فنلاند و هلند مراکز ویژه‌ای را جهت حمایت از کارآفرینان بالقوه تأسیس نموده‌اند که ضمن ارائه آموزش‌های ویژه برای توسعه تواناییها و انگیزش افراد، توسعه مناطق شهری و روستائی و آموزش‌های عملی در نزد کارآفرینان موجود را در برمی‌گیرد.

دسته سوم: دوره‌هایی که برای رشد و بقای کارآفرینان کوچک طراحی شده است

این دوره‌ها عموماً شرکت‌های کوچک

بیشرفت‌های جامعه بشری و کاربردپذیری شدن و توسعه خلاقیت‌ها و نوآوری‌ها و ابداعات و اختراعات و همه تولیدات و خدمات و انواع مسراکز و سازمان‌های تولیدی، صنعتی، بهداشتی و درمانی، تجاری و بازرگانی، اداری، آموزشی، علمی، هنری، فرهنگی، خدماتی و غیره همه حاصل فرآیندهای مهندسی کارآفرینی می‌باشند.

را پوشش می‌دهد زیرا این گروه از شرکت‌ها در هر کشوری باید مورد توجه قرار گیرند.

نیازهای آموزشی در این برنامه‌ها بسیار متنوع است. از دوره‌های بسیار مورد قبول در این خصوص می‌توان به دوره «فعالیت‌های اقتصادی خود را بهبود دهید» که توسط سازمان بین‌المللی کار (ILO) در سراسر دنیا اجرا می‌شود اشاره نمود.

دسته چهارم «توسعه آموزش کارآفرینی» است

این برنامه‌ها شامل شیوه‌های جدید آموزش و تعیین نقش‌های نوین دانشجویان و استادان در فرآیند کارآفرینی است. هدف دیگر این برنامه‌ها آموزش و گسترش کمی استادان جدید از میان صنعتگران و دست‌اندرکاران فعالیتهای اقتصادی برای آموزش کارآفرینی است.

با آشکار شدن نقش و تأثیر کارآفرینی بر روند اشتغال‌زایی و رشد اقتصادی ضرورت آموزش کارآفرین به منظور توسعه امری اساسی و زیربنایی است. زیرا هدف از آموزش کارآفرینی تربیت افرادی است که بتوانند پس از تکمیل تحصیلات خود افرادی «مؤسس» باشند و کسب و کاری را ایجاد نمایند. در جهان تا اوایل دهه ۸۰ تنها ۱۳۰ دانشکده به طراحی دوره‌های محدود درخصوص کارآفرینی پرداخته بودند در رشته‌های بازرگانی و مهندسی تدریس می‌کردند. در اوایل دهه

۹۰ تعداد دانشکده‌ها به بیش از ۵۰۰ دانشکده رسید و اکنون بیش از ۲۰ دانشگاه، کارآفرینی را به عنوان رشته و گرایش مستقل تدریس می‌کنند. این در حالی است که کشورمان با داشتن دانشگاه‌های دولتی و آزاد هنوز نتوانسته است حتی برای تربیت کارآفرین اقدام به دوره‌های کوتاه‌مدت نماید. در حالی که راه‌اندازی رشته و گرایش مستقل کارآفرینی در دانشگاه‌های کشور با توجه به بالا بودن درصد نرخ بیکاری ضروری به نظر می‌رسد. نا انشاء... با تربیت نیروی متخصص، خلاق و کارآفرین در آینده نزدیک شاهد ایجاد اشتغال به وسيله کارآفرینان متعهد و جذب بیکاران جوای کار که از طرف اداره کار و سایر دستگاه‌های مرتبط به کارآفرینان معرفی می‌شوند باشیم.

در پایان خلاصه متن ۲۱ قانون طلایی برای پرورش مدیران کارآفرین که تجربه یکی از کارآفرینان بزرگ دنیا است ارائه می‌گردد:

### ۲۱ قانون طلایی برای پرورش مدیران کارآفرین

۱- فضاهای خالی را پیدا کرده و آن را پر نمائید.

دقیقاً می‌خواهید چکار کنید؟ اولین قانون کارآفرینی این است که خود را طوری آموزش دهید تا بتوانید فضاهای خالی و یا فاصله‌ها را در بازار ببینید و آنها را پر نمائید همان کاری که کارآفرینان موفق انجام داده‌اند.

۲- درباره موضوع انتخابی خود بررسی و مطالعه کافی نمائید.

برای اینکه فکر شما به نتیجه مطلوبی برسد در اولین وهله باید فرصت لازم برای انجام تحقیقات در مورد موضوع انتخابی خود داشته باشید.

یک فکر موفق احتیاج به آمادگی، تحقیق و تفکر همه‌جانبه دارد. دومین قانون برای کارآفرین موفق، انجام تحقیقات اولیه است. چنانچه این مقدمات اولیه مورد توجه قرار گیرند موفقیت شما از قبل قابل پیش‌بینی است.

۳- چنانچه از کار لذت نمی‌برید

## متعهد به انجام آن نگردید.

وقت و انرژی خود را بیهوده برای انجام هر کاری که از آن لذت نمی‌برید به هدر ندهید. زیرا موفقیتی بدست نمی‌آورد. کارآفرین موفق کار خود را نه تنها کسالت‌آور نمی‌داند بلکه از آن لذت می‌برد.

به کار خود اعتقاد داشته باشید و به انجام آن بیش از هر کس دیگری متعهد گردید تا به موفقیت برسید.

## ۴- زیاد کار کنید تفریح را هم از یاد نبرید.

کارآفرین باید به شدت کار کند. این قیمتی است که باید بپردازد تا به کامیابی دست یابد ولی باید بداند که اولین قربانی کار شدید، زندگی اجتماعی شماست. چون فرصت کمتری برای خود خواهید داشت. این غرامتی است که باید بپردازید. کار بیشتر موفقیت بیشتری به همراه دارد. ولی کار همیشگی بدون تفریح نیز شما را تبدیل به شخص بسیار ملال‌آوری می‌کند که ادامه آن در طولانی مدت سد راه پیشرفت شما خواهد شد. پس استراحت و تفریح را فراموش نکنید.

## ۵- با فکر دیگران نیز کار کنید.

بسیاری از کارآفرینان قدیمی تنها از تجربیات شخصی خود به دست‌آوردهای بزرگی رسیده‌اند. اما کارآفرین جدید با دنیای پیچیده‌تری روبروست که محتاج دانش وسیع با پشتوانه قوی می‌باشد. بنابراین، اجازه ندهید کسی به شما بگوید که یک کارآفرین خوب اهمیت دانش فنی را قبول ندارد و آن را کم‌ارزش می‌داند. شما یا باید تکنیک دانش فنی را داشته باشید و یا آن را از دیگران بگیرید. نام این عمل کار با فکر دیگران است.

## ۶- اهداف خود را مشخص کنید (اما در دیدگاه‌هایتان انعطاف داشته باشید)

در صورتی که اهداف خود را مشخص نسبازید کسب دست‌آورد و سنجش پیشرفت شما بسیار مشکل خواهد بود. تعیین اهداف، شما را هنگامی که در خطر غرق شدن و یا توقف در افتخارات بدست

آمده قرار گرفته‌اید، به جلو می‌رانند و کمک می‌نمایند تا در موقعیتهای مشکل تمرکز فکر پیدا کنید.

اما در وهله اول، مهم این است که بین اهداف و دیدگاهها، تفاوت قائل شوید. این دو از هم متفاوتند. گاهی ممکن است دیدگاهها و عقاید شما برای رسیدن به هدف چندان با واقعیت منطبق نباشد که در این صورت باید در دیدگاه خود تجدیدنظر کنید.

## ۷- به صدای درونتان اعتماد کنید.

در حیطه کاری، تصمیماتی که براساس احساس و غریزه گرفته می‌شوند اغلب برتر از تصمیماتی است که فقط برپایه تحلیل‌های منطقی اتخاذ می‌گردند.

## ۸- به آسمان برسید (لااقل برای یک بار).

بزرگ فکر کنید. هرگز از اینکه یکبار در موقع لزوم قدم جسورانه‌ای بردارید بهراسید. شما نمی‌توانید با برداشتن دو قدم کوچک از یک دره عمیق عبور کنید. جاه‌طلبی برای دستیابی به موفقیت باید با دو ویژگی احساس اعتماد و فضیلت همراه گردد. این ویژگیها با روشهای کوچک و بزرگ زیادی قابل تشخیص است.

به عنوان یک کارآفرین از برقراری رابطه و همکاری با افراد معروف و مهم هراسی به خود راه ندهید.

## ۹- هنر فروش را بیاموزید.

معمولاً همه چیز با ارائه و فروش یک فکر به دوستان، شرکا، سرمایه‌داران و یا دیگر افراد آغاز می‌گردد.

فروش یک فکر یعنی توانایی علاقمند کردن دیگران به شنیدن عقاید و افکار شما می‌باشد. فروختن یعنی هنر قانع کردن فردی به دست برداشتن از عقاید خود به نفع دیگری است. آن فرد می‌تواند بانکدار، سهامدار و یا مشتری حتی در یک ساندویچ‌فروشی و یا هرکس دیگری باشد.

## ۱۰- رهبر واقعی باشید.

رهبران کارا می‌دانند در زمان کار کردن

با دیگران چگونه حداکثر سعی و تلاش خود را به کار برند تا حداکثر توانایی و کارایی آنان را در خدمت خود گیرند.

به آنان کمک می‌نمایند که بهتر و بهتر شوند و به آنان نشان می‌دهند که چگونه بهره‌وری داشته باشند.

یک کارآفرین به مثابه رهبری تصمیم‌گیرنده است ولی لزوماً همه تصمیمات او صحیح از آب در نمی‌آید. با این حال نباید از خطر کردن و یا مورد انتقاد قرار گرفتن بهراسد.

## ۱۱- خطای خود را بپذیرید و به سمت جلو حرکت کنید.

این از ویژگیهای کارآفرینان موفق است که اشتباهات خود را قبول می‌نمایند و همین امر از بروز فاجعه جلوگیری کنند. اجازه ندهید غرور یا احساسات در تصمیمات شما اثرگذار باشد. هنگامی که یک فکر شکست می‌خورد از آن به عنوان یک تجربه درس بگیرید و به سرعت قدم بعدی را بردارید و متوقف نشوید. از شکست نترسید. این، یکی دیگر از راههایی است که به ما می‌آموزد کارها را درست انجام دهیم.

## ۱۲- از شانسنهای پیش‌آمده بیشترین بهره را بگیرید.

شانس یعنی قرار گرفتن در زمان و موقعیت مناسب، شاید متداولترین ویژگی مشترک بین افراد خوش‌شانس این است که از فرصتهای پیش‌آمده بیشترین بهره را می‌برند. خوش‌شانسی بدین معنا نیست که به انتظار آن بنشینیم بلکه چیزی است که باید آن را به دست آورد.

## ۱۳- تغییر را به عنوان راهی در زندگی بپذیرا باشید.

اکثر کارآفرینان افرادی قابل انعطاف هستند. آنها همچنین ایده‌های نو را می‌پذیرند و تغییرات دائمی را پیش‌بینی می‌نمایند. آنها باید این چنین باشند. گذشته باز نمی‌گردد، بنابراین نه بریدن از دیروز و نه بریدن از فردا امکان‌پذیر است. مشکلات حال شانسه‌های آینده هستند.

تغییر، عنصری همیشگی است. تغییر در

سپس با اطمینان، هدفمند، با جرأت و بالاتر از همه با اشتیاق وارد عمل شوید. ۲۰- بعد از سقوط به سرعت به پا خیزید.

اگر به روح شکست‌ناپذیر انسان فکر کنید می‌بینید که در طول تاریخ مکرراً ثابت شده است که هیچ مانعی آنقدر بزرگ نیست که بتواند مانع موفقیت انسان شود. میوه موفقیت و لذت و شادی برای کسی است که هرگز مأیوس نشود. با پشتکار می‌توان از وحشت شکست و تردید جلوگیری کرد.

### ۲۱- داشتن یک زندگی شاد.

موفقیت در کار برای کامل شدن، احتیاج به همراهی با دیگر عناصر کیفی واقعی و با ارزش دارد.

مدیریت یک شغل موفق، احتیاج به زحمات طاقت‌فرسایی دارد که ممکن است روح را بخورد، شعور را مختل کرده و فکر را منحرف نماید. این امر می‌تواند به آن فرد و خانواده و کار او آسیب برساند. برای جلوگیری از این امر از قابلیت خود در برقراری رابطه و داشتن رفتار صادقانه با همه و در همه زمان که بزرگترین قدرت شما می‌باشد استفاده کنید.

همچنین توانایی شما برای داشتن یک زندگی شاد و موفق از مهمترین عناصر کامیابی است. موفقیت به خودی خود بی‌معنی است.

#### پی‌نوشت‌ها:

\* مدیریت صنایع دنتی سیستان و بلوچستان

#### منابع:

- ۱- مجله صنعت نابند -
- ۲- کارآفرینی و ۲۱ قانون طلایی برای مدیران شرکتی - انوشیروان گرابلی
- ۳- ماهنامه تعاون - شماره ۱۲۶ - اسفندماه ۸۰
- ۴- فصلنامه کار و دانش - شماره ۳۷ و ۳۸ - پائیز و زمستان ۸۰
- ۵- هفته‌نامه شورای شرق - هشتم اردیبهشت ماه ۸۱
- ۶- مقاله راهبردهای تلاش و مدیریت بحران بیکاری - علی‌اکبر گلپایی

یک کارآفرین موفق باید ارتباطات شغلی و اجتماعی خود را گسترش دهد. هیچکس به تنهایی و در خلاء موفق نمی‌شود. کارآفرین احتیاج به ایجاد ارتباط با شبکه وسیعی از افراد نظیر بانکداران، حقوقدانان، مشاوران، حسابداران، تحلیل‌گران، سرمایه‌گذاران، سیاستمداران و از همه مهمتر مشتری دارد.

به روش‌های بکار گرفته توسط رهبران شناخته شده بازار و رقیبان مستقیم شما نسبت به سازمانتان دارد.

### ۱۷- به متوسط بودن اکتفا نکنید.

اخراج پرسنل، کاری ناخوشایند است و کسی که این عمل را انجام می‌دهد راه را برای شکست‌های بعدی خود هموار می‌سازد. در صورت خطای پی در پی پرسنل شما باید در وهله اول قبول کنید که فرد نامناسبی را استخدام کرده‌اید. اما در صورتی هم چنانچه این فرد متوسط را اخراج نکنید محکوم به شکست هستید! درست همانطور که برتری، برتری می‌آورد، متوسط بودن پرسنل نیز شما را در حد متوسط نگه می‌دارد.

### ۱۸- به دنبال کیفیت باشید نه دلار.

هرگز یک کارآفرین خودساخته موفق، اولین اولویت خود را جمع‌آوری ثروت نمی‌داند بلکه پروسه بدست آوردن پول، یعنی رقابت که چالش اصلی برنده شدن در بازی تجارت است را باور دارد و نه پول را بطور خودبخودی. این همان چیزی است که سوت بازی را به صدا درمی‌آورد.

### ۱۹- در بحرانها به سرعت عمل کنید.

مهم نیست که چه اتفاقی افتاده است، نهراسید شخص وحشت‌زده قادر به فکر کردن با کارایی مناسب نیست. هر عاملی در آن موقعیت را، با دقت زیاد مورد بررسی قرار دهید. هر اقدام احتمالی را سبک سنگین کنید. کلیه منابع قابل دسترس فکری و مالی را که سازنده و عملی می‌باشند به طور منظم ردیف کنید.

همه‌جا هست با آن کنار بیایید و یا کار شما افول خواهد کرد.

### ۱۴- ارتباطات خود را افزایش دهید.

یک کارآفرین موفق باید ارتباطات شغلی و اجتماعی خود را گسترش دهد. هیچکس به تنهایی و در خلاء موفق نمی‌شود. کارآفرین احتیاج به ایجاد ارتباط با شبکه وسیعی از افراد نظیر بانکداران، حقوقدانان، مشاوران، حسابداران، تحلیل‌گران، سرمایه‌گذاران، سیاستمداران و از همه مهمتر مشتری دارد.

### ۱۵- از وقت خود عاقلانه استفاده کنید.

زمان محدود است و زمان برای یک کارآفرین یعنی پول. اکثراً ما وقت خود را بیهود به هدر می‌دهیم و نمی‌دانیم چگونه از آن استفاده کنیم. مگر اینکه سعی کنیم حساب گذر زمان را نگهداریم و بدین طریق متوجه می‌شویم که عمر به سرعت می‌گذرد و عجیب اینکه ما چه آسان و بی‌توجه این کالای گرانبها را تلف می‌کنیم!

### ۱۶- سنجش را برای سنجش بکار

برید.

الگوبرداری (Benchmarking) یکی از کلمات متداول صنفی در قرن نوزدهم بوده است. تنها تعریفی که از الگوبرداری تقریباً بطور گسترده مورد قبول قرار گرفته عبارتست از: شناسایی و انطباق بهترین تجربیات و عملیات یا فنون جهت اجرای وظایف معمول، ارزیابی کارایی شغلی و تعیین اهداف کار می‌باشد. از این‌رو، ارزیابی موفقیت در این امر بستگی