

## با این ویژگی ها به یک کار آفرین برتر تبدیل شوید؟

- ذهن پویای او مرزهای از پیش تعیین شده و قالب های رایج را درهم می شکند و با وجودی که همان چیزی را می بیند که دیگران می بینند، اما چیزی را می اندیشد که دیگران نمی اندیشند. یعنی کارآفرین خلاق است.
- وقتی که خلاقیت از ذهن به عمل منتقل می شود، نوآوری صورت می گیرد. نوآوری یعنی پیمودن راه نارفته، کسی که اولین بار راهی را می پیماید، اولین کسی است که می تواند خبر مخاطرات راه را برای دیگران بیاورد. یعنی کارآفرین خطرپذیر است.
- او به جای آن که منتظر ضمانت یک پایان موفق بماند، به فکر و تلاش خود تکیه می زند، به مشکلات حمله می کند و پیش می رود. یعنی کارآفرین منفعل نیست و برای استقبال از آینده روحیه ای تهاجمی دارد.
- لحظه تصمیم آغاز، تنها زمانی نیست که او با ریسک مخاطره مواجه می شود. ابهام یک پایان نامعلوم، بر هر قدم این راه سایه می اندازد. یعنی کارآفرین قدرت تحمل ابهام دارد.
- به استقبال فردا رفتن، آخر ماجرا نیست. کسی که آگاهانه و پیشاپیش خود را در میدان مواجهه با مسائل می اندازد، بایدتوان سخت کارکردن در شرایط پرتنش را هم داشته باشد. یعنی کارآفرین با وجود فشار زیاد، کارآیی خود را حفظ میکند.

باید گفت تعریف مجموعه ای از صفاتی که کارآفرین ایده آل را به تصویر بکشد، امکان پذیر نیست و از طرفی هر کارآفرینی تمام ویژگی های بدست آمده در تحقیقات کارآفرینی را ندارد. برخی دیگر از ویژگی هایی که محققین بسیاری آنها را به عنوان ویژگی های

## کارآفرین بر شمرده اند عبارتند از:

آینده نگر بودن و داشتن چشم انداز: چشم انداز برای شخص کارآفرین کاملاً شفاف و خالی از هرگونه ابهام بوده و لذا قابل انتقال به دیگران می باشد. داشتن چنین چشم اندازی به کارآفرین کمک می کند تا حرکتی مستمر و بدون سردرگمی و مستقیم به سمت هدف داشته باشد. علاوه بر این، چشم انداز قابل انتقال، دیگران را نیز در طی مسیر همراه و مددیار او می نماید.

- مصمم بودن: عزم راسخ کارآفرینان یکی دیگر از ویژگی‌های بارز آنهاست که انرژی و تعهد لازم برای کسب موفقیت را ایجاد می کند. کارآفرینان مصمم از ایده‌های جدید و فرصت‌ها و پیشنهادهای شغلی دیگر چشم پوشی کرده و در مقابل به کاری که برای خود برگزیده اند پایبند می مانند. این قطعیت کارآفرین را طی فرایند راه اندازی از هرگونه شک و تردید و دودلی مصون نگاه می دارد تا حدی که مخالفت نزدیکان و آشنایان نیز نمی تواند در اراده آنان خللی وارد نموده بلکه دودلی دیگران نیز تحت تاثیر این قطعیت برطرف می شود.
- تمرکز: برای اینکه کارآفرین از انجام موفقیت آمیز تمام طرح و برنامه‌ها و جزئیات کار مطمئن باشد، لازم است که همانند یک فوتبالیست خوب که لحظه ای چشم از توپ بر نمی دارد در تمام لحظات با تمرکز بر چشم انداز، همه انرژی، وقت و سایر منابع را حول این هدف مصروف نماید.
- انگیزش: نیاز خودشکوفایی یکی از مهمترین انگیزه‌های کارآفرینان در محقق کردن چشم انداز خود است. نتیجه این نیاز قوی این است که در مسیر حرکت به سوی هدف، هرچیز دیگری در اولویت پایین تری قرار می گیرد. در روابط شخصی، علایق خارج از این چشم انداز و یا پروژه‌های با سود مالی زیاد، همه از مواردی هستند که در مقایسه با هدف، اولویت پایین تری خواهند داشت. البته سود مالی بندرت انگیزه کارآفرینان قرار می گیرد چرا که پول به تنهایی نمی تواند انگیزه انجام تمام زحماتی باشد که در شروع یک فعالیت کار آفرینانه لازم است، هرچند که معیار خوبی برای اندازه گیری موفقیت فعالیت کارآفرینان است.

- وقف و از خودگذشتگی: کارآفرینان همه زندگی خود را وقف کار نموده اند. بسیار سخت کوش هستند و پشتکار آنان مثال زدنی است در حقیقت آنان از کار در راستای هدف خود لذت می برند. داشتن چشم انداز روشن و ترکیب آن با خوش بینی و ریسک پذیری کارآفرینان، سخت کوشی و تعلق خاطر به کار را در آنان پدید می آورد.

ارلند و همکارانش اهم ویژگی‌هایی را که در مورد کارآفرینان مورد بررسی واقع و تأیید شده بودند، جمع آوری نمودند که

**اهم آنها عبارتند از:**

-نیاز به استقلال – تمایل به مخاطره پذیری – نیاز به توفیق-خلاقیت – کارآفرینان دارای مرکز کنترل درونی هستند.

### چند ویژگی عمده کارآفرینی

کارآفرینی مفهومی چند بعدی است که در زمینه های مختلف مورد بررسی قرار میگیرد. زمینه اقتصادی از عمده ترین این موارد به شمار میرود. همچنین این مفهوم در مطالعه انواع سازمان مورد توجه است. کارآفرینی درباره مردم است. درباره انتخاب ها و عملیات آنها در شروع یا به عهده گرفتن مسوولیت یک کسب و کار و یا درگیری آنها در تصمیمگیری راهبردی یک شرکت و

➤ موقعیت شغلی. کارآفرینان گروهی ناهمگون اند که از کلیه بخش‌ها و طبقات اجتماعی در این بخش حضور دارند. تا کنون در منابع مختلف ویژگی های عدیده‌ای برای کارآفرینان برشمرده شده است. آمادگی برای پذیرش خطر و تمایل به استقلال و داشتن اعتمادبه نفس عمده‌ترین موارد در این زمینه به شمار میرود. بر اساس تحقیقات انجام شده در کشور انگلستان افرادی که به شروع یک کسب و کار جدید اقدام کرده‌اند و یا به آن تمایل نشان داده‌اند شخصیت خود را به مراتب خلاق تر و تواناتر از سایرین دانسته اند.

در این مقاله مفهوم کارآفرینی و اهمیت آن در قالب ذکر چند ویژگی مهم مورد بحث و بررسی قرار میگیرد.

### آیا همه می‌توانند کارآفرین باشند

به‌طور ساده کارآفرین به شخص حقیقی یا حقوقی ای گفته می‌شود که توانایی تحمل ریسک –اغلب مالی– را دارد و می‌تواند یک ایده اولیه را به یک فعالیت اقتصادی تبدیل کند. همه ما می‌توانیم یک کارآفرین باشیم، چه کارمند، چه کشاورز و ... در هر پست و مقامی که باشیم در راه انجام فعالیت های خود می‌توانیم کارآفرین بوده و ایده‌های خود برای بهبود انجام کارها را به واقعیت تبدیل کنیم.

### کارآفرینان؛ (مدیرانی ریسک پذیر)

شرکتها، هنگام تأسیس برای مدت نامحدود تشکیل می‌شوند و مدیران هنگام اخذ وام و یا افزایش سرمایه به ذینفعان نشان می‌دهند که به ازای دریافت این منابع در آینده بازده خوبی خواهند داشت. فروشندگان همواره به خریداران نشان می‌دهند که چگونه کارهای آنها می‌تواند منافع آتی آنها را تأمین کند. اعطاکندگانی لیسانس، ضمانت می‌دهند که فرایندهای آنها بهترین، بیشترین و باکیفیت ترین بازده را ارائه خواهد داد. ولی سرمایه گذاران، وام دهندگان و خریداران هنگام تصمیم گیری، سوال دیگری مطرح می‌کنند: «اگر آنچه که طرف مقابل می‌گوید تحقق نیابد چه می‌شود؟»

### ارتقای کسب و کار (Growing)

بعضی مسائل نسبت به توسعه کسب و کار ارجحیت دارند. اگر بخواهید تجارت خود را توسعه بخشید یا حتی در همان اندازه کوچک خود به موفقیت برسید، عامل رشد و ترقی یکی از مهم‌ترین‌هاست. جرعه این رشد از همان شروع کار در مراحل اولیه روشن می‌شود. در حقیقت گشودن بال‌ها و جستجوی یک افق تجاری جدید یک دوره محسوب می‌شود.

در هر صورت همانند مراحل اولیه توسعه، رشد تجاری نیازمند تدارکات اولیه، تعهدات جدی و تمایل برای محاسبه خطرات موجود است. منابع زیادی در توسعه و رشد تجارت به شما کمک خواهند کرد. پیش‌بینی‌ررسی میزان و مقدار حرکت به معنای آینده‌نگری است حتی اگر شما به زبان حال توجه داشته باشید. پیش‌بینی و برنامه ریزی در موفقیت مستمر شما حیاتی هستند. پیش‌بینی رشد: تفکر استراتژیک برای آنکه یک رهبر نافذ باشید باید مهارت‌های خود را از طریق تفکر استراتژیک توسعه دهید. این تفکر فرآیندی است که با آن دید تجاری شما توسعه می‌یابد و توانایی‌های خود را در کار تیمی وحل مشکلات تقویت می‌کنید. آن همچنین به شما در مواجهه با تغییرات کمک میکند تا برای معاملات خود طرح‌ریزی داشته باشید و فرصت‌ها و احتمالات موجود را در نظر بگیرید.

تفکر استراتژیک شما را مستلزم میکند تا به یک پیامد ایده آل در خصوص کسب و کار برسید و آنگاه روی نکات عقب‌مانده کار کنید و آن از طریق توجه بر چگونگی توانایی در رسیدن به این دیدگاه بدست می‌آید.

زمانی که دید استراتژیک را برای عملکردهای تجاری توسعه می‌دهید، 5 معیار متفاوت وجود دارد که باید روی آنها تمرکز کرد. این 5 معیار به تعریف یک پیامد ایده آل کمک میکند. بعلاوه آنها شما را در توسعه مراحل لازم در ایجاد این بصیرت تجاری هدایت می‌کنند:

- **1 سازماندهی:** سازماندهی یک تجارت شامل افرادی است که با آنها کار می‌کنید، ساختار سازمانی کسب و کار شما و منابع لازم برای انجام همه امور، سازمان شما چه شکلی است؟ ساختاری که از آن حمایت میکند به چه گونه است؟ افراد، منابع و ساختار را چگونه برای رسیدن به یک پیامد ایده آل ترکیب می‌کنید؟

- **2 نظرات:** زمانی که از هواپیما به دنیای پائین نظری افکنید، نسبت به زمانی که روی زمین هستید بیشتر می‌بینید. تفکر استراتژیک مشابه آن است و این امکان را فراهم میکند تا از بالا نگاه کنید. با افزایش قدرت مشاهده شما از عملکرد افراد و چگونه حل مشکلات به طرز کار و تشخیص میان آن راه‌حل‌ها آگاه می‌شوید.

- **3 دیدگاه:** آن روش دیگری از تفکر است. در تفکر استراتژیک چهار نقطه عطف برای در نظر گرفتن زمان شکل‌گیری استراتژی تجارت وجود دارد: دیدگاه محیطی، بازار، پروژه و سنجش.

دیدگاه‌ها می‌توانند به عنوان وسیله‌های برای کمک به تفکر، شناسایی عناصر اصلی و تطبیق عملکردها برای دستیابی به موقعیت ایده آل محسوب شوند.

**4- نیروهای هدایتی:** این نیروها که موجب رسیدن شما به یک نتیجه ایده آل می‌شود چیست؟ هدف و دیدگاه شما چیست؟ این نیروها در حقیقت اساسی برای تمرکز تجاری شما است ( به عنوان مثال از چه چیزی برای تحریک افراد استفاده می‌کنید تا به خوبی عمل کنند ) مثال‌های آن شامل: مشوق‌های فردی و سازمانی، معیارها و اهداف، عوامل تولیدی مانند عملکرد، عوامل کمی مانند نتایج یا تجربه‌ها، عملکرد منسجم، کارایی و تولید است

**5- موقعیت ایده آل:** بعد از کار روی چهار مرحله اول، باید قادر باشید تا موقعیت ایده آل را تعریف کنید. موقعیت ایده آل شامل: شرایط لازم برای بهره‌مند بودن تجارت، فرصت‌های تجاری آتی، مهارت‌های اصلی و استراتژی‌ها و تاکتیک‌ها برای در هم آمیختن

این عوامل زمانی که روی این 5 عامل کاری کنید مهارت‌های شما در امور زندگی افزایش می‌یابد و می‌توانید به دیگران القا کنید که ایده شما بهترین است. در هنگامی که در جاده کار به موانع و چاله‌هایی برخورد می‌کنید، این‌ها کارساز است. آیا این همان چیزی نیست که می‌خواستید؟ یک فرآیند خاص در تصمیم‌گیری مزایایی وجود دارد. مشخص‌ترین امتیاز کاهش سطح استرسی است که شما ممکن است آن را تجربه کنید. تصمیم‌های نافذ با استفاده از فرآیند مشخص ایجاد می‌شود. آنها بر اساس معیارها و ادراکی است که فرد تصمیم گیرنده اتخاذ می‌کند و شامل جایگزین‌ها و انتخاب‌های صحیحی است که خود در راستای تشخیص به موقع می‌باشد. تصمیم‌گیری نافذ ممکن است از معیارهای اجتماعی و انتظارات مربوط به آن تبعیت نکند، اما براساس آنچه که فرد تصمیم‌گیرنده در خصوص انتخاب‌های خود اتخاذ می‌کند باشد. آگاهی از اطلاعات روز و قوانین مطمئن شوید که زمانی که قوانین تأثیرگذار به کسب و کار کوچک پیشنهاد می‌شوند، صدای شما شنیده می‌شود. معمولاً در خصوص کسب و کارهای کوچک انتقادهایی از نظر قانون گذاری وجود دارد. با یادگیری چگونگی ایجاد قوانین، پیگیری قوانین مطرح شده، مطالعه تحلیل‌های صورت گرفته توسط متخصصین و توضیح قوانین طرح شده سعی کنید صدای خود را در زمان انجام فرآیندهای قانون گذاری به گوش افراد ذینفع برسانید.

در خصوص قوانین به درک بهتری دست پیدا کنید که بر تجارت کوچک شما تاثیر بگذارد. با یادگیری چگونگی و دلیل ایجاد وضع قوانین شروع کنید