

گفت‌وگو با داور مسابقه میدون

ایده‌های خوبی که با ضعف آدم‌ها نابود می‌شوند!

به سراغ فردی رفته‌ایم که خودش تجربه کارآفرینی و راه‌اندازی کسب و کار داشته و حتی شکست را هم در این فضا تجربه کرده است؛ آقای دکتر امیرحسین اسدی، کارآفرین نمونه و برتر، داور مسابقه «میدون» شبکه سوم سیما و مدیرکل دفتر خدمات کسب و کار وزارت صمت. ایشان به سؤالات ما درباره چگونگی راه‌اندازی کسب و کار، چگونگی ورود به فضای کارآفرینی و شرایط ورود به این فضا در جامعه و کشور پاسخ داده است. اگر قصد ورود به فضای کارآفرینی را دارید، باید درباره آن اطلاعات کافی داشته باشید. پس با ما همراه باشید.

آقای دکتر مراحل راه‌اندازی کسب و کار چگونه است؟

شناخته‌شده بودند تا موجهی ایجاد شود. اما در واقع یا این‌طور نیست یا خیلی کم است.

اکنون هنرستان باید هم مرکز تبیین باشد و استعداد را تعریف کند و هم مرکز شناسایی استعداد باشد و بعد هم مرکز توانمندسازی و پرورش باشد. در نهایت باید مرکز ارجاع به‌جایی باشد که در آن‌ها بچه‌ها مشغول به کار شوند. اتفاقاً این آخری از همه مهم‌تر است و هنرستان می‌تواند در آن نقش محوری داشته باشد.

فرد باید چه ویژگی‌هایی در خودش ببیند تا سراغ کارآفرینی برود؟

توانایی رهبری، عزت‌نفس بالا، اعتمادبه‌نفس بالا، قدرت مدیریت هیجان و مؤلفه‌های آن مثل استرس و اضطراب، قدرت تیم‌سازی و حل مسئله. اگر این ویژگی‌ها را داشته باشید، به دنیای کارآفرینی خوش آمده‌اید، و اگر نداشته باشید، نباید وارد این فضا شوید. مثلاً عزت‌نفس پایین باعث می‌شود قدرت نه گفتن نداشته باشیم و این مناسب فضای کارآفرینی نیست.

اگر کسی دارای این ویژگی‌ها نبود، چه مسیری را پیش بگیرد؟ به سمت کارمندی برود؟

به هر سمتی غیر از فضای کارآفرینی حرکت کند. اگر قدرت نه گفتن نداشته باشیم یا رودربایستی داشته باشیم یا خجالتی باشیم یا حساب‌و‌کتاب بلد نباشیم، در فضای کارآفرینی همان ابتدا سر ما کلاه می‌گذارند. اگر ماشین حساب دوست شما نیست، وارد فضای کارآفرینی نشوید. می‌توانید وارد فضای آموزش و خوداشتغالی، مثل کار با تاکسی یا کارمندی شوید. این همه شغل‌های متنوع و خوب وجود دارد.

نقاط قوت و وضعی که الان در کسب و کار و فضای کارآفرینی کشور هستند، به نظر تان چه مواردی را شامل می‌شوند؟

کارآفرینی مد شده است؛ مثل بقیه چیزهایی که در جامعه مد شده است. در این فضا اظهار نظر کردن در مورد کارآفرینی دشوار است. کارآفرینی خوب است، ولی وقتی نگاه می‌کنیم، فقط یک تا یک و نیم درصد جامعه کارآفرین هستند. بقیه یا خوداشتغال هستند یا کارمند. حالا من چند سؤال مطرح می‌کنم. شما از روی این سؤالات جواب را بیابید که الان وضعیت چگونه است؟

اولین سؤال: آیا اصلاً دانشگاه و مدرسه و آموزش و پرورش و حوزه فنی و حرفه‌ای صدرصد جامعه را درست تربیت می‌کند که من بفهمم بهتر است کارمند باشم یا خوداشتغال یا کارآفرین؟ یعنی من الان که به مدرسه یا مثلاً دوره متوسطه یا دانشگاه می‌روم، می‌فهمم جزو کدام سه دسته هستم؟ آیا من می‌خواهم کارمند شوم؟ می‌دانم شاخص‌های کارمند خوب چه هستند و نسبت به آن‌ها آگاهی دارم؟

می‌خواهم کسب‌و‌کار خوداشتغالی ایجاد کنم. مثلاً مغازه‌ای باز کنم و جنسی بفروشم. آیا اصولش را می‌دانم که چگونه آن را راه‌اندازی کنم؟ حالا من می‌خواهم کارآفرینی و ده شغل دیگر ایجاد کنم و ده‌ها زندگی دیگر

برای راه‌اندازی کسب و کار چه قدم‌هایی باید برداشت؟

مرحله اول خودشناسی است. خودم را بشناسم و تحلیل کنم که با توجه به روحیه و شخصیتم قرار است چه کاری انجام بدهم. مرحله دوم بعد از خودشناسی، مهارت‌افزایی در حوزه کارآفرینی است. یعنی یادگیری مهارت‌هایی در حوزه بازار و نیازشناسی و مسئله‌شناسی و حل مسئله. مرحله سوم شناخت نیاز است که چه محصول یا خدمتی تولید و چه نیازی را رفع کنم. چگونگی کار با نیروی انسانی را یاد گرفتیم و حالا نیروی انسانی استخدام می‌کنم. قوانین بیمه و مالیات را یاد گرفتیم و اینجا این کار را انجام می‌دهم. تیم‌شناسی و تیم‌سازی را یاد گرفتیم و این مهارت را اینجا به کار می‌گیریم. فناوری‌های مورد نیاز را آموختیم و در کسب‌و‌کار و کارآفرینی از آن‌ها استفاده می‌کنم.

مرحله بعد سامانند حرکت کردن و تجزیه و تحلیل شرایط کار است. یعنی اول از همان مرحله خودم شروع می‌شود و بعد مهارت‌افزایی آموزش دیدن و بعد هم تدوین راهبرد مبتنی بر نیاز و حرکت کردن.

فکر می‌کنید نوجوان از چه سنی خوب است وارد کارآفرینی شود؟

نوجوان و سن زیر ۱۸ سال سنی نیست که وارد کارآفرینی شویم، اما در این سن باید با فرهنگ کسب و کار آشنا شویم تا در ما نگرش ایجاد شود. در این سن باید مهارت‌آموزی کنیم و سواد اقتصادی یاد بگیریم. حتی می‌توانیم با همراهی بزرگ‌ترهای خود کالایی تهیه کنیم و آن را بفروشیم. من خودم در سن پایین انشا می‌نوشتیم و آن را می‌فروختم و پول درمی‌آوردم. این کارآفرینی نیست، اما خوداشتغالی است و خیلی خوب و لازم است.

به نظر شما نوجوان و هنرجوی هنرستان چگونه استعداد کارآفرینی خودش را کشف کند؟ اساساً نقش هنرستان‌ها و وزارت آموزش و پرورش در این زمینه چیست؟

اینکه من خودم بتوانم استعداد را شناسایی کنم خیلی خوب است، اما به این راحتی نیست، چون غالباً شکل‌گیری استعداد من به‌عنوان یک انسان، در همان سنین پایین اتفاق افتاده است و من تا خودم بفهمم باید استعدادم را شناسایی کنم، حدود ۱۵ و ۲۰ سالم شده و استعدادم شکل گرفته است. آیا دیگر وقت هست استعدادم را شناسایی کنم؟ پاسخ بله است. تا صدسالگی هم می‌توان استعداد خود را شناخت و برایش هزینه کرد. بسیاری از افراد در چهل‌سالگی استعدادشان را شناختند و در پنجاه‌سالگی مسیر زندگی شغلی‌شان را عوض کردند. خوب، پس فرد چگونه باید استعداد خود را کشف کند؟

اولین قدم از خانه و والدین آغاز می‌شود. بعد از والدین وظیفه اجتماع است. کار مهد کودک‌ها و بعد از مهد کودک‌ها، دبستان و مدرسه است. وقتی به هنرستان می‌آیند، ما سه سطح را گذرانده‌ایم. آن سه سطح باید کارشان را خوب انجام داده باشند و اگر چنین بود که معرکه بود و هنرستان‌های ما به‌جای اینکه مراکز شناسایی استعداد شوند، مرکز پرورش استعدادها

فیلم، مقاله و کتاب‌های
پیشنهادی دکتر اسدی:
مقاله صفر تا صد کسب و کار
کتاب کفش باز
فیلم «فایندر»، خاطرات
زندگی مک دونالد



هر کسی داد؟ آیا می‌شود این طرح را به یک معمار یا مهندس یا پیمانکار معمولی داد؟ بسیاری از ایده‌های خوب در کنار آدم‌های ضعیف شکست می‌خورند و به جایی نمی‌رسند.

تجربه‌های شکست خورده بین بچه‌ها و خانواده‌هایشان در ورود به بازار کار و کارورزی و خوداشتغالی ترس ایجاد می‌کنند. به نظر شما چه راه‌حلی وجود دارد که ترس از ورود به بازار کار و خوداشتغالی از بین برود؟

یک بحث جدی در مورد کارآفرینی این است که اولاً اگر عقب افتادیم یا شکست خوردیم، می‌توانیم دوباره کار را توسعه دهیم. دوم اینکه هدف‌محوری باعث رشد می‌شود و شکست با هدف‌محوری هم‌خوانی نخواهد داشت.

یک مثال بزنم. مثلاً من می‌خواهم بروم قم. هدفم رفتن به قم است. وسط راه خودرویم پنجر می‌شود. من شکست خورده‌ام، اما چکار می‌کنم؟ ماشین را تعمیر می‌کنم. دوباره جلوتر خودرو پنجر می‌شود و چرخ یکدک (زایاس) هم ندارم. دوباره من شکست خورده‌ام. اما چکار می‌کنم؟ چون باید به قم برسم و رسیدن به قم محور کار من است، دستم را برای کمک بلند می‌کنم. یک نفر کمک می‌کند. برای بار سوم خودروی من خراب می‌شود. اما باز هم چون هدفم محور کار من است، با جرثقیل تماس می‌گیرم تا به قم برسم. پول ندارم، اما باید به قم برسم. چکار می‌کنم؟ یا پول قرض می‌کنم یا از راننده‌ای خواهش می‌کنم مرا به قم برساند.

چند بار شکست خوردم؟ بیش از چهار یا پنج بار. آیا احساس شکست کردم؟ نه. اتفاقاً هر بار که مشکل ایجاد شد و راهکاری پیدا کردم، احساس موفقیت می‌کردم، چون هدف داشتم. اگر هدف نداشته باشیم، همه این‌ها شکست هستند و بر خواهیم گشت. اما هدف که داشته باشی، رأس ساعت، به هر شکلی تلاش می‌کنی برسی؛ حتی اگر نرسی. چون هدف داریم و بیشتر تلاش می‌کنیم و شکست جزئی از زندگی است.

ده پانزده سال آینده، در بازار و فضای کسب و کار شرایط به چه سمتی حرکت خواهد کرد؟

پانزده سال آینده احتمالاً حوزهٔ رایانه‌ای رشد خواهد کرد. کسب و کار به سمت فناوری حرکت می‌کند و انتخاب شغل هوشمندانه‌تر خواهد شد. کسب و کارها احتمالاً درگیری‌های بیمه و مالیات نخواهند داشت. این خدمات هوشمند خواهد شد. در چند سال آینده برای تأمین مالی مؤسسات دولتی و خصوصی در کنار هم و پیشران هم خواهند بود. مدرسه‌های ما استعدادیابی خوبی خواهند کرد و استعداد را پرورش خواهند داد.

را به خودم وصل کنم. آیا می‌دانم چیست و چگونه باید باشد؟ مثلاً از تأثیر مدیریت هیجان بر کسب و کارها چیزی می‌دانم؟ نزدیک سی و پنج درصد از کار کسب و کارهای بزرگ به خاطر خود کارآفرین و رشکست می‌شوند. مثلاً به خاطر اینکه روان‌شناسی و روان‌شناختی بلد نیستند یا توان مدیریت فشار روانی و هیجان را ندارند و توان خطرپذیری و عزت‌نفس و اعتماد به نفس ندارند و شکست می‌خورند. آیا تا به حال بررسی کرده‌ایم که نزدیک به شصت و پنج درصد کسب و کارها به خاطر خود کارآفرین از بین می‌روند؟ آیا این‌ها آموزش می‌بینند؟ من در دانشگاه خلاق و نخبه‌ام، حالا باید شرکت بزنم و کارآفرین بشوم؟ زمانی در بیمارستان‌ها پزشکان خوب را مدیر بیمارستان می‌کردند. حالا آیا کار درستی بود و کسی که مثلاً دستش طلاست و مغز را عمل می‌کند، می‌تواند مدیر بیمارستان خوبی هم باشد؟

نقطه‌های ضعف و قوت طرح‌های کسب و کار چیست؟

اولین رکن کارآفرینی خود کارآفرین است نه طرحش. طرح ضعیف را به کارآفرین قوی می‌دهیم، بزکش می‌کند و می‌فروشد. بعضی وقت‌ها می‌آیند پیش من و می‌گویند در کدام کسب و کار سرمایه‌گذاری کنیم تا سود کنیم. من می‌پرسم که آیا نانوایی داریم که میلیارد باشد، یا بقالی که میلیارد باشد؟ بله.

در برنامه‌های مربوط به تلفن همراه، چند برنامه داشتیم که از بین رفت و یک برنامه سرنوشتی مثل دیجی کالا دارد. وقتی اساس توسعهٔ کسب و کار خود کارآفرین است، اگر من بخواهم کارآفرینی را توسعه بدهم، ابتدا روی خود کارآفرین سرمایه‌گذاری می‌کنم. این از مدرسه شروع می‌شود. فاز دوم توسعهٔ کارآفرینی این است که بینم برای توسعهٔ زیست‌بوم کارآفرینی چه ابزارهای دیگری نیاز دارم؟ در اینجا ایده برای حل نیاز بسیار مهم است. اگر پایان‌نامه‌های دانشگاه‌های ما نیازمحورند و توانسته‌اند مشکل مملکت را حل کنند، پس حتماً فناوری‌های تولیدشده هم نیازمحورند.

یک مشکل اصلی این است که آن فناوری که شرکت‌های نوآور کار می‌کنند، بعضاً نیازمحور نیست. برای اینکه فناوری نیازمحور باشد، به صورت خدمات کسب و کاری کار کنیم. یعنی شرکت‌های تخصصی خدماتی شکل بگیرند و من کارآفرین با آن‌ها هماهنگ شوم. درست است که برخی از طرح‌ها و ایده‌های بچه‌ها بسیار خوب است، اما موضوع این است که این ایده را به کدام معمار بدهیم تا بسازد. مثلاً کسی برای ساخت ساختمان هزار طبقه نقشه کشیده است، ولی آیا این طرح را می‌توان به