

روان‌شناسی شغلی

نیاز و یا حل یک مسأله می‌باشد. اگر فکر نو و راه حل جدید حاصل تفکر خلاق، به مرحله‌ی اجرا درآید، «نوآوری» گفته می‌شود و اگر این نوآوری به مرحله‌ی عمومی شدن برسد، مانند تولید انبوه یک محصول جدید، آن‌گاه در این حالت، «کارآفرینی» نامیده می‌شود.

برای نمونه، فکر ساختن لامپ برق توسط «ادیسون» یا فکر ساخت تلفن توسط «گراهام بل» و یا فکر ساخت تلفن همراه توسط «مارتین کوپر»، یک «خلافیت» است که نیاز به روشنایی یا برقراری ارتباط از راه دور را برطرف می‌کند و درواقع، مسأله‌ای را حل می‌نماید. به مرحله‌ی اجرا رسیدن این خلافیت‌ها یعنی تحقق یافتن ساخت لامپ برق، تلفن و تلفن همراه، یک «نوآوری» است و تولید انبوه این محصولات برای استفاده‌ی عموم و تبدیل شدن آن‌ها به یک کالا، «کارآفرینی» می‌باشد.

«کارآفرینی» (ایجاد محصول یا خدمت نو و جدید)، با «خوداشتغالی» یکسان نیست چون فرآیند کارآفرینی از میزان خلاقیت و نوآوری بیشتری نسبت به خوداشتغالی برخوردار است. انجام کارآفرینی می‌تواند با ایجاد شغل جدید، خوداشتغالی هم همراه داشته باشد ولی هر خوداشتغالی، نتیجه‌ی کارآفرینی نمی‌باشد و تفاوت اصلی آن‌ها در میزان نوبودن خروجی عملکرد است.

هر فعالیت کارآفرینی به‌طور معمول شامل چهار گام می‌باشد که در اینجا به‌طور خلاصه توضیح داده می‌شوند:

گام اول) خلاقیت یا ایده‌یابی کارآفرینی: پایه و اساس هر نوع کارآفرینی، یک فکر جدید یا راه‌حل نو برای رفع یک نیاز می‌باشد. از این‌رو، اولین گام برای اقدام به فعالیت کارآفرینی، «ایده‌یابی یا طرح‌یابی کارآفرینی» است. این گام، مرحله‌ای خلاق و اکتشافی است که در طی آن، نیاز جامعه‌شناسایی می‌شود و به عنوان یک مسأله، با خلاقیت، راه حل آن تعیین می‌گردد.

این نیاز می‌تواند نیاز فردی (نیاز ورزشی، بهداشتی، درمانی، آموزشی، تفریحی و...) و یا نیاز یک سازمان (نیاز یک واحد تولیدی و صنعتی یا نیاز یک مرکز آموزشی) باشد. برای ایده‌یابی کارآفرینی و دست‌یابی به فرصت‌های کارآفرینی، می‌توان از روش‌های زیر استفاده نمود:



خلافیت‌شناسی نوآوری و کارآفرینی

دنیای امروز که ما در آن زندگی می‌کنیم، تحت عنوان «عصر خلاقیت، نوآوری و کارآفرینی» نامیده شده است. در این دوران، سرعت ابداع‌ها و اختراع‌ها در عرصه‌های مختلف علمی، فرهنگی، اجتماعی، فناوری و صنعتی، پرشتاب‌تر از هر زمان دیگری در طول تاریخ حیات بشری می‌باشد. از این‌رو، عصر حاضر هم‌چنین با عنوان‌های «عصر اطلاعات» و «عصر داش و توانایی» نامیده می‌شود.

اگر کمی توجه کنیم، به خوبی در می‌یابیم که همه‌ی مادا اقیانوس عظیمی از خلاقیت‌ها و نوآوری و ابداع‌ها و اختراع‌ها از جنبه‌های مختلف می‌پردازد. پیام اصلی خلاقیت‌شناسی شغلی، این است که هر کس می‌تواند با خلاقیت و نوآوری، نیازی را برطرف نموده و در واقع شغل جدیدی را به وجود آورد و افراد می‌توانند به جای جویای شغل‌های موجود بودن، خود، شغل‌های جدیدی را ایجاد نمایند. «خلافیت» عبارت از تولید یک فکر نو و دست‌یابی به یک راه حل جدید برای رفع یک

جزم و امید و اعتماد به نفس بالا در جهت حل مشکل‌ها و مدیریت اثربخش گام‌نهاهاد. اغلب فعالیت‌های کارآفرینی به‌ویژه آن‌هایی که از میزان خلاقیت و نوآوری بیشتری برخوردار هستند، به طور معمول به علت ناشناختی و ناآگاهی جامعه، در مرحله‌های اولیهٔ فعالیت، به‌کندی پیش‌رفته و ممکن است با رکود و کاماستیقی مواجه شوند اما به تدریج، وضعیت، تعییر مثبت یافته و پیش‌روی شتاب می‌گیرد. اگر فرد یا گروه مجری برنامه‌ی کارآفرینی، مطمئن شود که طرح موردنظر به هر دلیلی، چنان‌دان موفق نیست، در این صورت باستی طرح و برنامه‌ی کارآفرینی مورد بررسی دوباره و بازنگری قرارگیرد و به‌ویژه روش‌های اجرای برنامه، تحت مطالعه و تحلیل واقع شود و با توجه به اصل «اعطاف‌پذیری» و نیز اصل «خلاقیت»، روش‌ها تعییر یابند. بنابراین، در مرحله‌ی اجرای طرح و برنامه‌ی کارآفرینی، باید به‌طور کامل توجه داشت که هیچ‌گاه نباید وقفه‌ها، ناکامی‌ها و شکست‌های ظاهری، مقطوعی و موقتی، تعیین داده شده و باعث توقف و تسلیم شود. اگر سرگذشت کارآفرینان بزرگ و داستان کارآفرینی‌های بزرگ آنان، مطالعه و بررسی شوند (برای نمونه «الکساندر بوئینگ» مؤسس شرکت هوایی‌ای «بوئینگ»، «کونوسوکی ماتسوشیتا» مؤسس شرکت «ناسیونال یا پاناسونیک»، «سونی چیرو هوندا» مؤسس شرکت «هونداموتور»، «تویوتا» مؤسس شرکت «تویوتا»، «اکیو موریتا» مؤسس شرکت «سونی»، «والت دیسنسی» مؤسس شرکت «دیسنسی»، «ورنر فون زیمنس» مؤسس شرکت «زیمنس»، «کارل بنز» مؤسس شرکت «بنز»، «بیل گیتس» مؤسس شرکت «مایکروسافت» و...)، ملاحظه خواهد شد که به‌طور تقریبی، همه‌ی آنان در طی مسیر خلاق و کارآفرینانی خود، انواع مشکل‌ها و شکست‌های کوچک و بزرگی داشته‌اند ولی به راه خود، مصمم‌تر از قبل ادامه داده و درنهایت به هدف‌ها و نتیجه‌های بزرگ دست یافته‌اند. از این‌رو، اصول «موقعیت از راه شکست»، «امیدواری مستمر و دائمی»، «یأس‌شناسی و شکست‌پذیری» و «سعی و تلاش و پشتکار جدی» از مهم‌ترین اصول موقعیت و نتیجه‌گیری در فعالیت‌های کارآفرینی می‌باشند.

دکتر سیدمهدى گلستان هاشمى
عضو هیأت علمی دانشگاه و رئیس مرکز پژوهشی علوم خلاقیت‌شناسی و نوآوری

در صورت انتخاب نهایی موضوع فعالیت کارآفرینی، یعنی تعیین شدن ارائه‌ی محصول یا خدمت خاص، برای عرضه‌ی عمومی و ارائه به بازار مصرف، لازم است طرح و برنامه‌ی تجاری‌سازی تهیه شود که آن را «برنامه‌ی کسب‌و‌کار» می‌نامند. طرح و برنامه‌ی کارآفرینی شامل اطلاعات ضروری و مهمی مانند طرح و برنامه‌ی تولید، سازمان‌دهی مالی، بازاریابی و نیروی انسانی... می‌باشد و درواقع پاسخ‌گوی سه سؤال اساسی است: «اکنون کجا هستیم؟ کجا می‌خواهیم برویم؟ و چگونه می‌خواهیم برویم؟» درواقع کارآفرین، مانند مسافری است که می‌خواهد با یک وسیله‌ی نقلیه و مجموعه‌ای از امکانات، از یک مبدأ، حرکت را شروع کند و به مقصدی‌های مشخص و از پیش تعیین شده برسد. بنابراین لازم است تا حد امکان، کلیه‌ی عامل‌های داخلی (مانند امکانات، منابع علمی، منابع اطلاعاتی، منابع مالی، منابع انسانی و...) و نیز عامل‌های خارجی (مانند تعییرهای اجتماعی، تعییر قانون‌ها، تعییر نیازهای، تغییر فناوری و...) درنظر گرفته شوند. هر قدر تهیی طرح و برنامه‌ی کارآفرینی بهتر، دقیق‌تر و کامل‌تر صورت گیرد، انجام فعالیت کارآفرینی، موفق‌تر خواهد بود چراکه طرح و برنامه‌ی کارآفرینی، مانند یک نقشه‌ی راه است که مسیرهای لازم برای طی‌شدن، در آن مشخص شده است. بنابراین طراحی و تهیی آن باید با دقت، حوصله و ماهرانه انجام شود.

۱. مشاهده‌ی خلاق و اندیشمندانه‌ی هر یک از بخش‌های جامعه مانند مطالعه‌ی خلاق و فرصت‌شناسانه‌ی انواع محصولات، کالاهای خدمات و سازمان‌ها به‌منظور شناسایی نیازهای پنهان و بی‌پاسخ قشرهای مختلف جامعه (نیازهای کودکان، نوجوانان، دانش‌آموزان، دانشجویان، کارمندان، کارگران، معلولین، سالماندان و...) و نیازهای بالقوه و مشکل‌های مشاغل و سازمان‌ها (مانند مراکز صنعتی و...) به‌منظور شناسایی نیازهای پنهان و ایده‌بایی ۲. حضور اندیشمندانه و اکتشافی در نمایشگاه‌ها و بازارهای (مانند بازار پوشک، محصولات فرهنگی، وسائل منزل، تجهیزات فنی و...) به‌منظور شناسایی نیازهای پنهان و ایده‌بایی ۳. مطالعه‌ی خلاق و اکتشافی روزنامه‌ها، مجله‌های تخصصی و دیگر منابع اطلاعاتی ۴. مطالعه‌ی جنبه‌های کاربردی رشته‌های تحصیلی (کاربردهای هر درس) ۵. مراجعه به سازمان‌هایی مانند صنایع و معادن، کشاورزی و... به‌منظور آگاهی از طرح‌ها و نیازها به‌طور معمول با انجام فعالیت‌هایی از این قبیل، فکرها خلاق ابداعی و اختراقی گوناگونی ایجاد می‌گردد که باید آن‌ها را براساس شاخص‌های مختلفی مانند میزان مطابقی و علاوه‌مندی، میزان سهولت امکان‌پذیری و... ارزیابی اولیه نمود و سپس برای اجرای نمودن و تحقق آن، مورد انتخاب و بررسی بیش‌تر قرارداد.

گام دوم) نوآوری یا تحقیق بخشیدن به فکر خلاق:

در این مرحله باستی به فکر خلاق یا ایده‌ی کارآفرینی، عینیت و وجود خارجی بخشدید. اگر کسی از میان فکرها خلاق، پاسخ‌هایی برای رفع نیاز در یک موضوع خاص، انتخاب کرده (در فاز خلاقیت)، در این مرحله باید آن‌ها را عملی کند. برای نمونه اگر فکر اختصار «ویلچری» که بتواند از پله، پایین و بالا برسد و یا فکر اختصار یک اینتر کنترل کننده‌ی عصبانیت، ایجاد شده باشد، پس از اولویت‌بندی و انتخاب، باستی فرد امکان تحقیق و اجرای شدن ساخت وسیله‌ی مورد نظر را بررسی کند و در صورت امکان‌پذیر بودن، در خصوص ساخت یک نمونه از آن اقدام نماید و مورد تحلیل قراردهد.

گام سوم) طراحی یا برنامه‌ریزی کارآفرینی:

گام چهارم) اقدام یا مدیریت خلاقانه:
مدیریت خلاق و کارآفرینانه شامل فعالیت‌های مختلف مدیریتی مانند مدیریت استراتژیک، مدیریت اجرایی، مدیریت تولید، مدیریت تبلیغات و بازاریابی و مدیریت نیروی انسانی می‌باشد و در همه‌ی آن‌ها نیز همواره از خلاقیت و حل خلاق مسئله استفاده می‌شود.

نکته‌ی بسیار مهم این است که چنان‌چه در هر یک از مرحله‌های اجرای برنامه‌ی کارآفرینی، ضعف یا نقصی وجود داشته باشد، باستی با تدبیر و خلاقیت، نسبت به حل آن‌ها اقدام نمود و اگر مرحله‌های اجرا با مشکل یا مانع مواجه گردد، نایابی هرگز نامید و مأیوس شد بلکه باستی همواره با توکل به خدا و نیز با درایت، خلاقیت، صبر، سعی و تلاش و پشتکار، عزم