禪

استارتآپهایی که شکست میخورند، سرمایههایی که هدر میروند، عمرهایی که تلف میشوند ...

شور عشق به استارتآپ ... آیا شور آن درآمده است !؟

چندسالی است که شور راهاندازی استارتآپ در کشور ما بالا گرفته است . گویا داستان شرکتهای غولآسای جهانی که روزی در گاراژ یک خانه ساکن بودهاند، برای ما ایرانیان خواندنی از آب درآمده و تلاش کردهایم خودمان نیز داستانساز باشیم . انصافا هم داستانهای زیبایی در کشور ما نوشتهشده که نمونههای آن را در زندگی روزمره خود میبینیم . بااینحال، بسیاری نگران هستند که شاید این داستانهای زیبا، اکثرشان پایان خوشی نداشته باشند . استارتآپهایی که شکست میخورند، سرمایههایی که هدر میروند، عمرهایی که تلف میشوند . اینها پایان ناخوش داستانهای استارتآپی است . اما ریشه ناکامیها کجاست؟

این مطلب یکی از مقالات پرونده ویژه «شور و شکست استارتآپ در ایران» شماره **206** ماهنامه شبکه است.
علاقهمندان میتوانند کل این پرونده ویژه را از روی سایت شبکه دانلود کنند .

دوستداران استارتآپ !

البته که دوستداشتن کاری که انجام میدهید، یکی از عوامل موفقیت در آن کار است . اگر ایدهای به ذهنتان رسیده که گمان میکنید قابل پیادهسازی و عرضه در بازار است، چه بهتر که دستبهکار شوید و با تاسیس یک استارتآپ، آن را پیادهسازی کنید و ایده خود را در عمل بیازمایید . همچنین اگر این کار را با عشق و علاقه فراوان انجام دهید، بهاحتمالزیاد نتیجه بهتری میگیرید . در این صورت یک روند منطقی طی شده است: انتخاب یک هدف و حرکت با عشق و علاقه بهسوی آن. حتی اگر کارتان نتیجه ندهد، تجربهای

ارزشمند اندوختهاید . حال میخواهیم افرادی را موسوم به دوستداران استارتآپ معرفی کنیم . البته میتوان از واژه خوره (nerd) نیز استفاده کرد . خوره به کسی میگویند که علاقه شدید و وسواسی به یک موضوع دارد. با این حال، ترجیح میدهیم از واژه دوستدار استارتآپ استفاده کنیم که بار منفی واژه خوره را ندارد . اما دوستدار استارتآپ چه کسی است؟ کسی که خواسته یا ناخواسته جای هدف و وسیله را در راهاندازی استارتآپ عوض میکند . در واقع منطق حکم میکند فرد باید یک ایده اولیه یا راهکاری برای یک موضوع داشته باشد و سپس از دل آن یک شرکت استارتآپ و یک محصول دربیاورد. اما دوستداران استارتآپ، شرکت تاسیس میکنند تا شاید در آینده به ایده برسند یا ایده دیگران را کپی کنند . اما چرا برخی اینگونه رفتار میکنند؟ به باور نگارنده، دلایل روانی برای این رفتار وجود دارد . در ادامه به برخی از دلایل احتمالی این موضوع میپردازیم . این دلایل بر اساس تجربیات شخصی نگارنده و مطالعات از وبسایتهای معتبر جهانی در حوزه استارتآپ حاصل شده است . بااینحال، دور از انتظار نیست این دیدگاه مخالفانی نیز داشته باشد .

1. دانشآموختگان ناامید از صنعت

اگر فصل دانش کامپیوتر ماهنامه شبکه (شماره 204 اردیبهشتماه 97) را خوانده باشید، با مفهوم فراواجد شرایط (Overqualified) بهخوبی آگاه هستید . یک نمونهاش، دانشآموختگان دانشگاههای ایران هستند که گاه دانش فراوان ولی مهارت محدود دارند . این افراد برای اقتصاد تولیدی مفید هستند، مثلا اقتصادی که در آن شرکت زیمنس با بیش از 40 هزار کارمند بخش تحقیق و توسعه (R&D) فعالیت میکند . اما در اقتصاد ما، که صنعتش در حال رشد است، اینها فراواجد شرایط هستند و گاهی بیکار میمانند .

مطلب پیشنهادی

آیا واجد شرایط هستید؟

آیا تواناییها، دانش فنی، تجربه و مهارتهای کارجو با نیازهای کارفرما همخوانی دارد؟

آیا "واجد شرایط" هستید؟

حال جوانی را تصور کنید که سالها در بهترین دانشگاههای کشور درسخوانده و اکنون میخواهد وارد بازار کار شود . یک راهکار کمهزینه و با پرستیژ بالا برای جبران بیکاری، راهاندازی استارتآپ است . بهبیاندیگر، یک شرکت استارتآپ حس رضایت و سودمندی را در او تقویت میکند، حتی اگر طرحی برای اجرا نداشته باشد یا ایدهاش در کشور ما عملیاتی نباشد . بهخصوص دانشآموختگان باسواد، بسیار در معرض خطر ارائه یک محصول فراتر از سطح نیاز بازار هستند . جالب است بدانید طبق آمار موسسه CB INSIGHTS مهمترین دلیل شکست استارتآپها «عدم نیاز بازار به محصول» بوده است.

2. پیروان قافله استارتآپی

دسته دیگر دوستداران استارتآپ، آنهایی هستند که میخواهند از قافله عقب نمانند . بهبیاندیگر، استارتآپ بهصورت یک مد درآمده که همه از آن پیروی میکنند . اگر جوانی بهدنبال استخدام در یک شرکت یا سازمان باشد، ترس آن را دارد که در نظر خودش یا دیگران آدمی تهی از آرمان و بلندپروازی قضاوت شود. گویی همه افراد جامعه قرار است کارآفرین باشند، اما بهراستی چنین نیست . حتی آزمونهایی طراحیشده که شایستگی یک فرد را برای کارآفرینی میسنجند . ریسکپذیری یکی از فاکتورهای شخصیتی است که در این آزمونها مستقیم یا غیرمستقیم مورد پرسش قرار میگیرد . ممکن است نمره خیلی از ما در این آزمونها کم باشد و این اصلا جای ناراحتی ندارد . یک کارمند موثر بودن هنری است که از عهده هر کسی برنمیآید .

3 . خیالپردازان

دسته دیگر، انسانهای خیالپردازی هستند که رویای تغییر جهان را در سر دارند . رویاپردازی زیباست، اما هنگامیکه با یک هدف مشخص و برنامه دقیق برای رسیدن به آن هدف همراه نباشد، نتیجهبخش نخواهد بود . در همان گزارش موسسه CB INSIGHTS که پیشتر به آن اشاره شد، عامل دوم و سوم شکست استارتآپها این موارد است: «تمام شدن نقدینگی» و «نداشتن تیم مناسب». بنابراین، تشکیل یک استارتآپ به مدیریت مالی و مدیریت نیروی انسانی نیاز دارد . یک رویای زیبا، مثلا انرژی پاک و ارزان برای همگان، ابتدا باید بهصورت یک هدف دربیاید. مثلا طراحی یک سلول خورشیدی که هزینه ساخت آن نصف سلولهای فعلی باشد. سپس باید روش کار و منابع مالی و انسانی مورد نیاز برآورد شود . در غیراینصورت، احتمال موفقیت ناچیز خواهد بود .

4. کارمندان ناراضی

در نهایت باید به کارمندانی اشاره کرد که از کارفرمایان، همکاران، محیط کار خود و آداب شغلی آنان ناراضی هستند. البته که گزینههای متنوعی پیشروی این افراد قرار دارد . یک گزینه، مدیریت احساسات منفی بهویژه خشم در شرایط نامطلوب است. برخی از تکنیکهای مدیریت خشم در سرمقالههای بهمن و اسفند 96 ماهنامه شبکه معرفیشده است. گزینه دیگر، تغییر محیط کاری است که گاهی لازم به نظر میرسد . در نهایت، روی آوردن کارمندان ناراضی به راهاندازی استارتآپ است که جایگاه آنها را از کارمند به کارفرما تغییر میدهد . ممکن است چنین گزینهای برای برخی افراد بهخصوص آنهایی که شخصیت کارآفرین دارند، مناسب باشد . بسیاری از کارمندان شرکتهای بزرگ همچون گوگل نیز دست به تاسیس استارتآپ زدهاند، اما بهطورکلی بهتر است همان روند منطقی در راهاندازی استارتآپ طی شود : شکلگیری یک ایده در ذهن و تلاش برای پیادهسازی آن در قالب یک تیم استارتآپی .

![illegible]

[illegible]:
[illegible]
[illegible]:
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]:
10:45 - 02/07/1397
[illegible]:
[illegible] - [illegible] - [illegible] - [illegible]

[illegible]
[illegible]:https://www.shabakeh-mag.com/success-and-entrepreneurship/13695/%D8%B4%D9%88%D8%B1-%D8%B9%D8%B4%D9%82-%D8%A8%D9%87-%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%A7%D8%B1%D8%AA%E2%80%8C%D8%A2%D9%BE-%D8%A2%DB%8C%D8%A7-%D8%B4%D9%88%D8%B1-%D8%A2%D9%86-%D8%AF%D8%B1%D8%A2%D9%85%D8%AF%D9%87-%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%9F