



شاید در میان مباحث مختلفی که به کارآفرینی مربوط می‌شوند، مبحث ویژگی‌های روانی و شخصیتی بنیان‌گذاران و مدیران همچنان مغفول مانده است. این‌که بگوییم کارآفرین باید شجاع و نوآور باشد و تسلیم مشکلات نشود، کافی نیست. وقت آن رسیده که به‌گونه‌ای تخصصی به این موضوع پرداخته شود. شاخه‌های مختلف روانشناسی می‌تواند در این راه به ما کمک کند. تلاش خواهیم کرد که در این یادداشت و احتمالاً یادداشت‌های بعدی به گوشه‌هایی از اهمیت این موضوع مهم اشاره کنم.

استارت‌آپ این روزها از واژه‌های بسیار متداول در مجامع **کسب‌وکار**، دانشگاه‌ها و به‌ویژه در میان جوانان است. کمتر سایت یا رسانه‌ای را می‌توانید در زمینه کسب‌وکار ببینید که فصلی را به **کارآفرینی** اختصاص نداده باشد. ماهنامه شبکه نیز از این قاعده مستثنی نبوده و نخستین پرونده ویژه خود را با نام «بزرگان و گرگ دره سیلیکون» در شماره ۵ شبکه، حدود ۲۰ سال پیش، یعنی آذر ۱۳۷۷ منتشر کرد و تازه‌ترین آن را هم در همین شماره می‌بینید. شاید برای خوانندگان امروز شبکه جالب باشد که شبکه یکی از نخستین رسانه‌هایی بود که به این موضوع در سطحی وسیع پرداخت. کافی است به بعضی از عنوان‌های پرونده ویژه دره سیلیکون در ۲۰ سال پیش توجه کنید:

- ... و دره سیلیکون شکل می‌گیرد
 - ماشین پول در اعماق دره سیلیکون
 - دانشگاه استنفورد پدر دره سیلیکون
 - حتما چیزی در آب دره هست
 - آیا دره سیلیکون به تسخیر فرانسویان درمی‌آید
 - دره ایسار، همزاد آلمانی دره سیلیکون
 - نمای نزدیک، تایوان
 - گله را به گرگ می‌سپارند
 - و سایه بلند بیل گیتس روی دره سیلیکون
- در ۲۰۰ شماره بین این دو نیز، شبکه بارها و بارها چه در قالب مقاله یا گفت‌وگو در مجله یا سایت و چه در قالب پرونده ویژه به موضوع کارآفرینی پرداخته است. اما شاید در میان مباحث مختلفی که به کارآفرینی مربوط می‌شوند، مبحث ویژگی‌های روانی و شخصیتی بنیان‌گذاران و مدیران همچنان مغفول مانده است. این‌که بگوییم کارآفرین باید شجاع و نوآور باشد و تسلیم مشکلات نشود، کافی نیست. وقت آن رسیده که به‌گونه‌ای تخصصی به این موضوع پرداخته شود. شاخه‌های مختلف روانشناسی می‌تواند در این راه به ما کمک کند. تلاش خواهیم کرد که در این یادداشت و احتمالاً یادداشت‌های بعدی به گوشه‌هایی از اهمیت این موضوع مهم اشاره کنم.

کارآفرینی جنبه‌های بسیاری دارد؛ از موضوعات اقتصادی و مالی تا مدیریت، بازاریابی، فروش و مسائل فنی. ویژگی‌های شخصیتی و روانی بنیان‌گذار یا بنیان‌گذاران یک استارت‌آپ، از مهم‌ترین موضوعها در بحث کارآفرینی است. واقع‌بینی در عین بلندپروازی، داشتن روحیه کار گروهی در کنار فردیت‌طلبی، نوجویی با شناخت کافی از ساختارهای سنتی از ضروریات ورود به قلمرو کارآفرینی محسوب می‌شود. اما شاید یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های شخصیتی یک کارآفرین، داشتن روحیه خطرپذیری و استقبال از زیان و شکست است. اگر این ویژگی وجود نداشته نباشد، کارآفرینی را فراموش باید کرد.

خطر ...

خطر مربوط به ایده‌پردازی، تصمیم‌گیری و اجرای ایده است. خطر در کسب و کار، یعنی احتمال خطا، احتمال به نتیجه نرسیدن و شکست، احتمال از دست دادن سرمایه و حتی اعتبار اجتماعی. خطرپذیری در ذات یک استارت‌آپ است؛ به‌گونه‌ای که حتی اغلب با آن تعریف می‌شود. دلیل آن هم این است که یک استارت‌آپ باید زمینه‌ای نو یا روش نوینی را برای ارائه یک محصول یا خدمت انتخاب کند. درغیراین‌صورت، تفاوتی با یک کسب‌وکار معمولی ندارد و برای انتخاب راهی که قبلاً کسی از آن نرفته، هم در فکر باید خطر کرد و هم در اجرا. به همین دلیل است که هم در ایران و هم سایر نقاط دنیا، ضریب موفقیت استارت‌آپ‌ها بیش از ده درصد نیست. به‌عبارتی نود درصد کسب‌وکارهای نوپا شکست می‌خورند. وجود چنین درصد بالایی از خطر را در کسب‌وکارهای عادی نمی‌بینید. زیرا آن‌ها در راه‌هایی قدم برمی‌دارند که پیش از این بارها پیموده شده و خطرات آن شناخته شده است.



شکست ...

شکست مربوط به زمانی است که ایده به فعل درآمده اما توان مقاومت در برابر واقعیت را نداشته است. دلایل آن هم می‌تواند بسیار متفاوت باشد. ارزیابی نادرست اولیه از وضعیت بازار و مشتریان، عدم آشنایی دقیق با توانایی‌های خود یا شرکا و نیز رقبا، آشفتگی وضعیت کلی اقتصاد و ... هر کدام می‌توانند بخشی از دلایلی باشند که یک استارت‌آپ را به شکست می‌کشاند. نکته مهم اما، شکست خوردن نیست، شکست را پایان همه چیز دانستن است. اگر به گذشته کارآفرینان موفق نگاهی بیندازید، خواهید دید که اغلب آن‌ها تجربه یک یا چند شکست را در کارنامه دارند.

منظورم این نیست که ما باید حتماً شکست بخوریم تا موفق شویم. خیر، اما شکست هم جزئی از کار و زندگی است. باید توانایی روبه‌رو شدن با آن را در خود پرورش دهیم.

به طور معمول در برخورد با شکست دو راه را می‌توانیم در پیش بگیریم:

شکست در شکست ...

نخست آن‌که مسئولیت خود را انکار کنیم، تقصیر را به گردن رقیب، بازار، وضعیت اقتصادی، شرکا و... بیندازیم؛ ناله سرکنیم و به قضا و قدر حواله دهیم. در چنین وضعیتی، ما تنها در کسب و کارمان شکست نخورده‌ایم، بلکه در آزمون سخت شخصیت خویش نیز مردود شده‌ایم. نپذیرفتن مسئولیت خود در شکست باعث می‌شود بارها و بارها از آن زاویه گزیده شویم. به خاطر داشته باشیم که معمولا علت شکست‌های ما به یک نقص در شخصیت یا عادات ما مربوط می‌شود و همین نقص است که در اغلب موارد کار دستمان می‌دهد. به عنوان مثال، اگر من آدمی باشم که کارهای مهم امروز را به فردا واگذار می‌کنم و از همین زاویه در کسب و کار یا در تحصیلاتم شکست خورده‌ام، اگر به شکست‌های گذشته‌ام نگاه کنم، ردپای این نقیصه را تقریباً در تمام آن‌ها خواهم دید. کمتر پیش می‌آید که شکست‌های ما علت‌های متعدد داشته باشند.

به عنوان یک مثال دیگر، کمال‌پرستی به عنوان یک نقص شخصیتی هم می‌تواند موجب شکست و هم نتیجه آن باشد. انسان کمال‌پرست نمی‌تواند ارزیابی درستی از واقعیت داشته باشد. از آنجا که میل دارد بهترین ایده و بهترین کسب و کار را ارائه دهد، معمولا در تصمیم‌گیری دچار مشکل می‌شود و به فرض هم که سرانجام بتواند ایده‌ای را اجرایی کند، نمی‌تواند نتایج کارش را به‌طور واقع‌بینانه ارزیابی کند؛ نتایج متوسط و خوب او را راضی نمی‌کنند و سودای دست یافتن به بهترین او را از رشد مرحله به مرحله باز می‌دارد. کسی که با داشتن چنین ویژگی‌ای در کسب و کارش شکست می‌خورد، با یک غور ساده در گذشته خویش خواهد دید که از همین زاویه، یعنی میل به بهترین بودن در تحصیلات، روابط و شغل‌های پیشین خود، فرصت‌های مناسب بسیاری را از دست داده یا شکست خورده است. از سوی دیگر، شکست‌های متعدد، بی آن‌که علت‌یابی شوند، می‌توانند ما را به این نتیجه برسانند که انسان بی‌کفایتی هستیم و کم‌کم به این باور می‌رسیم که یک بازنده تمام‌عیار هستیم. اینجا، پایان کار است. اما شکست‌هایی که بررسی و علت‌یابی شوند، نه تنها مانعی برای آینده ما به حساب نمی‌آیند بلکه می‌توانند از یک سو شناخت و از سوی دیگر انگیزه لازم را برای کارهای آینده فراهم کنند. به خاطر داشته باشیم جمله‌ای از ابرام مزلو را که در یادداشت شماره قبل نقل کردم: آن چه مرا نگشود، قوی‌ترم می‌کند.

موفقیت در شکست ...

راه دیگر آن است که به عنوان یک انسان بالغ مسئولیت خود را در شکست بپذیریم، ببینیم کجا ارزیابی خطا باعث شده که واقعیت را نبینیم. یکی از مهم‌ترین نکته‌ها در بررسی شکست این است که کجا یک واقعیت سخت و تعیین‌کننده را نادیده گرفته‌ایم؛ چرا که هیچ چیز نمی‌تواند به اندازه نادیده گرفتن واقعیت به ما آسیب بزند. در اینجا هم، پای ویژگی‌های شخصیتی به میان می‌آید. تمام آن نود درصد استارت‌آپ‌هایی که شکست می‌خورند تنها به دلیل ارائه محصول بی‌کیفیت یا وجود رقبای گردن‌کلفت نیست، بلکه وجود اختلالات یا ویژگی‌های شخصیتی مانند خودشیفتگی، خشم و عصبانیت، اضطراب، وسواس و رفتار اجباری، افسرده‌خویی، بی‌قراری و عدم تمرکز در بنیان‌گذاران یا مدیران یک استارت‌آپ می‌تواند آنان را به شکست بکشاند.

بنابراین بسیار ضروری است که پیش از آن‌که کسب و کاری را به راه بیندازیم و وقت و سرمایه خود و دیگران را درگیر آن کنیم، حتماً یک ارزیابی روانی و شخصیتی از خود داشته باشیم. میزان واقع‌بینی خود را بسنجیم؛ میزان تحمل و استقامت و درعین حال لجاجت و لجبازی خود را اندازه بگیریم؛ ببینیم آیا توانایی خطرکردن و پذیرش شکست را داریم یا نه. این‌که پس از وقوع شکست، همچنان با لجاجت بر ادامه راه پافشاری می‌کنیم، یا با علت‌یابی مشکلات، تصمیمی منطقی اتخاذ می‌کنیم.

چنین ارزیابی‌ای آن‌چنان‌که به نظر می‌رسد دشوار و وقت‌گیر نیست. تست‌های مختلف شخصیتی و روانی که توسط فرد آگاهی اجرامی‌شود، می‌تواند در این راه به ما کمک کند. به عنوان نمونه تست شخصیتی MMPI می‌تواند جنبه‌های مختلفی از شخصیت ما را آشکار کند. انجام یک ارزیابی جامع روانی توسط یک متخصص یا یک تیم حرفه‌ای، می‌تواند ما را از مرزها و سقف‌هایمان آگاه کند، حتی اگر بخواهیم این مرزها و سقف‌ها را بشکنیم و طرحی نو دراندازیم.

تاریخ انتشار:

نشانی منبع:

<https://www.shabakeh-mag.com/success-and-entrepreneurship/13789/%D8%B4%DA%A9%D8%B3%D8%AA-%D9%85%D8%B1%D8%A7-%D9%86%D9%85%DB%8C%E2%80%8C%DA%A9%D9%8F%D8%B4%D8%AF>