



اطلاع از مهم‌ترین اخبار

آیا تمایل به دریافت نوتیفیکیشن مهم‌ترین اخبار دارید؟



بله، میخوام بروز باشم

خیر

نوروز ۱۳۹۸



ایران و جهان

اخبار تکنولوژی

استارتاپ های ایرانی به کجا می روند؟



رضا غیابی

عنوان برگزارکننده کنفرانس TEDxTehran
شناخته شده، اما این تنها کار او نیست. او در
مجموعه بیشتر از ۱۴ سازمان و استارتاپ به
عنوان موسس، رییس هیئت مدیره، مربی کسب
و کار و مشاور، ایفای نقش می کند.

رضا، تو تجربه کارکردن با استارتاپ ها و شرکت های زیادی را داری، چطور شد که تصمیم گرفتی به تیم های استارتاپ ویکند کمک کنی؟

جامعه ای که الان دارد ساخته می شود، خیلی کوچک است. من فکر
می کنم شما وقتی می خواهید فرهنگ یک جامعه را بسازید، باید از
وقتی کوچک است رویش کار کنید. این بچه هایی که اینجا هستند
دارند روی یک فرهنگ کار می کنند. استارتاپ ویکند راجع به این نیست
که شما یک شرکت بزنید. راجع به این است که شما فرهنگ کار تیمی را
یاد بگیرید. این فرهنگ کار تیمی اگر بخواهد شکل بگیرد، الان وقتش
است که جامعه دارد شکل می گیرد. فردا مانند سیلیکون ولی بزرگ
شد، نمی توانید آنجا راه بروید و بگویید آمده ام یاد بگیرم.

الان بحث هایی در استارتاپ ها مطرح می شود؛ مثلاً طرف می پرسد
سرمایه گذار از کجا پیدا کنم. این می تواند ضد ارزش باشد چون
فرد اول به فکر حل مشکل نیست. این یک چالش محسوب می شود.
پس به عنوان یک منتور، کسی که در 13-14 استارتاپ و سازمان های

بزرگ تر کار کرده ام، مربی یا مشاورشان بوده ام، احساس می کنم می توانم اینجا هم در زمینه کارآفرینی خلق ارزش کنم.

به نظر می رسد راجع به وضعیت فعلی استارتاپ ها خیلی خوش بین نیستی. چه انتقادی داری؟

جدیداً کارآفرینی مد شده که خیلی بد است. نمی شود که همه طرفدار کارآفرینی باشند. به همین دلیل اقتصاد آمریکا کمتر از 1 درصد به کارآفرینی وابسته است. درست است که آن ها خیلی تشویق می کنند اما بیشتر درآمدشان از طریق اجاره دادن منابع مالی به دست می آید. ما اگر جامعه ای می سازیم باید از ویژگی ها و خطرهای آن آگاه باشیم و البته از انرژی هایش هم بهره بگیریم.

من آرزو دارم بتوانم روی جامعه ای که انتخاب کرده ام در آن زندگی کنم یعنی ایران، تأثیر بگذارم. پس سعی می کنم زیرساخت های فکری را فراهم کنم که اگر این تیم در آینده توانست زندگی ده نفر را تغییر دهد، من هم احساس کنم در آن سهمی داشته ام.



در استارت‌آپ‌های قبلی که بیشتر به تکنولوژی و IT مربوط بودند، اکثر افراد به فکر کسب درآمد و سود بودند تا حل مشکل. اما در استارت‌آپ‌های نوآوری اجتماعی به نظر می‌رسد افراد واقعاً به دنبال حل مشکلات هستند. ارزیابی شما از این تفاوت در هدف گذاری چیست؟

تجربه من نشان داده که کارآفرین‌ها 7 هدف دارند. عموماً نه به دنبال پول، نه به دنبال تغییر اجتماع، بلکه به دنبال استقلال هستند. اکثر این آدم‌ها از این که یک نفر به آن‌ها دستور بدهد خسته شده‌اند یا این که روحیه‌شان چنین شرایطی را نمی‌طلبد. این همان میل عمیقی است که باعث شده این افراد دور هم جمع شوند.

استقلال، میل به قدرت و نفوذ، میل به منابع مالی در رتبه سوم یا چهارم، میل به باقی گذاشتن میراث در جامعه، چالش طلبی و ... همگی از انگیزه های این افراد هستند. انگیزه اصلی حتی می تواند تنوع طلبی باشد. بعضی ها کارآفرین سریالی می شوند، مثل خود من.

بنابراین اگر رک و پوست کنده به سوال جواب دهم، اینجا به خاطر تم برنامه اش رنگ اجتماعی گرفته ولی نیازهایی که باعث می شود ما در رویداد اجتماعی شرکت کنیم، ممکن است صرفاً اجتماعی نباشند. پس هدف سازمان اجتماعی است ولی هدف افراد فرق دارد.

توصیه شما برای استارتاپ ها؟

بسیار عالی است که کار انجام می دهند و باید هم انجام دهند ولی سوار موج نشوند. کارآفرین ها دو دسته اند: یک عده کسانی که واقعاً کار می کنند و عده دیگر، کسانی که بقیه کار می کنند و آن ها می گویند «آفرین». افراد واقعاً کار کنند، به نیازهای جامعه خودشان توجه نمایند و نروند از ایده های خارجی به کپی کردن بپردازند. کارآفرینی را ابزاری برای خروج از کشور نکنیم، واقعاً به فکر حل مشکل مردم باشیم.

برچسب ها استارتاپ کارآفرینی

شرکت کنید <

