

# کارگاه آموزشی مبانی کارآفرینی

## قسمت اول: کلیاتی از کارآفرینی

ارایه کننده: آرش جعفری

## دو اصل مهم اقتصادی:

- ۱- خواسته ها و نیازهای بشر نامحدود است.
- ۲- منابع در اختیار آنان نامحدود است.

# سه مرحله تکاملی بشر:

۱- جامعه سنتی (کشاورزی)

۲- جامعه صنعتی

۳- جامعه فراصنعتی یا اطلاعاتی

## جامعه سنتی:

کسب و کار مبتنی بر زور بازو و کار یدی  
( منبع قدرت: بازو )

## جامعه صنعتی:

کسب و کار مبتنی بر کار یدی و کار فکری

(منبع قدرت : ماده و انرژی)

# جامعه اطلاعاتی:

کسب و کار مبتنی بر اطلاعات و دانایی  
( منبع قدرت: فروش دانش )

در عصر حاضر که آن را **جامعه ی فراصنعتی** یا **اطلاعاتی** نامیده اند، سرعت تغییر و تحولات به گونه ای است که از آن به عنوان شگفتی های سرعت و تحولات نام می برند. در این دوره از اهمیت **کار پدی** کاسته شده و به جای آن **نیروی انسانی کیفی** که توان **خلاقیت** و **نوآوری**، با **کارگیری فکر و اندیشه** دارد، اهمیت پیدا کرده است.

در چنین فضایی که تفکر و اندیشه عامل تمایز و برتری است، جوامعی می توانند توسعه یابند که از منبع انسانی که منشأ فکر و ایده است و حیاتی ترین عامل تولید محسوب می شود، حداکثر بهره برداری را کنند.



# انقلاب های درون جامعه اطلاعاتی:

۱- انقلاب دیجیتالی

۲- انقلاب اینترنتی

۳- انقلاب کارآفرینی

در موج سوم ، صنایع و اقتصاد دودکشی به صنایع  
بهداشتی تمیز ، همچون کامپیوتر و ماشین های  
الکترونیکی تبدیل می شود و علاوه بر آن، “مشتری  
سالاری” یا “سفارشی شدن تولید” در راس مشخصه  
های آن خواهد بود.

# کسب و کار چیست؟

واژه نامه آکسفورد: **خرید و فروش و تجارت**

واژه نامه لانگ من: **به فعالیت پول درآوردن و تجارتي که از آن پول حاصل شود گفته می شود.**

ارویک و هانت: کسب و کار عبارت است از هر نوع کاسبی که در آن **خدمات یا کارهایی** که دیگر افراد جامعه به آن **نیاز** دارند و مایل به خرید آن هستند و توان پرداخت بهای آن را دارند، **تولید، توزیع و عرضه** می شود.

پترسن و پلومن: هر تبادلی که در آن خرید و فروش صورت گیرد، کسب و کار نیست، بلکه کسب و کار، هر نوع تبادل **تکراری و تجدید شونده ی خرید و فروش است.**

پروفسور اون: کسب و کار را **یک نوع کاسبی می داند که طی آن کالاها یا خدمات برای فروش در بازار تولید و توزیع می شوند.**

با توجه به تعاریف یاد شده ، ویژگی های کسب و کار ، عبارتند از :

۱- فروش یا انتقال کالاها و خدمات برای کسب ارزش

۲- معامله ی کالاها و خدمات

۳- تکرار معاملات

۴- انگیزه ی سود(مهم ترین و قدرتمندترین مرک اداره ی امور  
کسب و کار)

۵- فعالیت توام با ریسک

## ارویک:

همانطور که انسان تنها با هدف خوردن زندگی نمی کند، تنها هدف کسب و کار هم کسب سود نیست.

# سایر اهداف کسب و کار:

اهداف اقتصادی

اهداف اجتماعی

## اهداف اجتماعی:

- ۱- کالاها و خدمات کیفی
- ۲- برخورد عادلانه با کارگران
- ۳- رعایت عدالت در برخورد با سرمایه گذاران
- ۴- برخورد منصفانه با عرضه کنندگان



# اهداف اقتصادی:

- ۱- سود رضایتبخش
- ۲- ایجاد و حفظ مشتریان
- ۳- ایجاد نوآوری ها

# انواع کسب و کار:

۱- کسب و کار صنعتی

۲- کسب و کار خدماتی

۳- کسب و کار تجاری

به طور خلاصه :

کسب و کار صنعتی با تولید کالاها و مواد اولیه سر و کار دارد،

کسب و کار خدماتی با توزیع ارتباط دارد و،

کسب و کار تجاری به معنی واسطه گری است.

# تقسیم بندی دیگری از کسب و کار:

- ۱- کسب و کار الکترونیکی
- ۲- کسب و کار خانگی
- ۳- کسب و کارهای خانوادگی
- ۴- کسب کارهای روستایی
- ۵- کسب و کارهای کوچک و متوسط
- ۶- کسب و کارهای بزرگ

## نگرش به کسب و کار:

عبارت است از آمادگی روانی برای انجام کار، که این آمادگی روانی می تواند مثبت، منفی یا خنثی باشد.



## نگرش منفی نسبت به کسب و کار:

وقتی به هر دلیلی، فرد از انجام کار خوشش نیاید و به دنبال فرصتی بگردد تا از انجام کار شانه خالی کند و به اصطلاح از زیر کار در رود، دارای نگرش منفی نسبت به کار است.

## نگرش **خنثی** نسبت به کسب و کار:

بیانگر وضعیتی است که فرد هیچ احساس مثبت یا منفی ای نسبت به کسب و کار ندارد و انجام کار را یک تکلیف در برابر دستمزدی که به او می دهند، ارزیابی می کند.

## نگرش مثبت نسبت به کسب و کار:

نگرشی است که فرد با عشق و علاقه به کار می نگرد و کسب و کار را عامل موفقیت فردی و اجتماعی می داند و از انجام کار، احساس رضایت و شادمانی می کند.



شاید نتوان از نظر فلسفی دقیقا به این سوال پاسخ داد که انسان در حالت طبیعی و بر اساس فطرت و ذات خود دوستدار کار است یا بیزار از آن یا بی تفاوت، ولی می توان با قطعیت بیشتری اعلام کرد که :

دستاوردهای عظیم بشریت، مدیون کار  
و تلاش انسان هاست.

برخی از عواملی که مانع ایجاد نگرش مثبت به کسب و  
کار در ایران شده است :

۱- علاقه به ثروت های بادآورده در برخی افراد:

معمولا افراد در آرزوی خود به دنبال گنجی اند که در زیرزمینی است یا کیسه ی  
زری را انتظار می کشند که از آسمان فرو افتد.

۲- استقبال اکثریت نیروی کار از تعطیلات:

به نظرمی رسد که اکثریت نیروی کار ایران از انجام کار رضایت نداشته باشند  
و اگر کارمی کنند از روی ناچاری است و برای تامین نیازهای خارج از محیط  
کار است و دلبستگی چندانی به کار ندارند.

### ۳- بهره‌وری پایین نیروی کار:

ساعات کار مفید روزانه در ایران، کمتر از یک ساعت است. درحالی‌که در کشورهای مثل ژاپن یا اغلب کشورهای توسعه‌یافته، هر فرد، به‌طور متوسط روزانه حدود هفت ساعت کار مفید می‌کند.

### ۴- تمایل به مشاغل واسطه‌گری، دلالتی و خدماتی در مقابل مشاغل تولیدی:

مشاغل تولیدی در ایران معمولاً زمان‌بر و پرهزینه به‌شمار می‌آیند و اکثریت مردم، خرید و فروش و بورس‌بازی را بر فعالیت تولیدی ترجیح می‌دهند.

## سایر عوامل:

۱. بی توجهی به ارزش وقت و زمان
۲. اهل حساب و آمار نبودن
۳. مسخره شمردن فضیلت و شایستگی برای ترقی اجتماعی و اقتصادی
۴. فرهنگ کار نکردن و مزد خواستن
۵. اعتقاد کم به نظام اجتماعی و کارکردهای آن و انتظار چاره جویی از آن نداشتن
۶. عدم توجه به حقوق طبیعی مدنی و اجتماعی خود و فقدان درک صحیح آن
۷. انتظار عوض داشتن از ارباب رجوع در قبال انجام کارها در سازمان ها
۸. غم آینده نداشتن و افسوس خوردن بر گذشته به جای درس آموزی از آن
۹. دگرگون جلوه دادن واقعیات به نفع خویش و دورویی و تظاهر
۱۰. روحیه سازگاری و بردباری انفعالی و همچنین عدم تمایل به کسب کار مداوم و پیوسته

## نگرش اسلام به کسب و کار:

از نظر اسلام، خداوند به انسان کرامت داده و عناوینی همچون “خلیفه الهی”، “محور آفرینش”، و “امانت دار الهی” به او اعطا شده است.

## امام صادق (ع):

- تلاش کننده در راه خانواده خود، همچون مجاهد در راه خداست.

## پیامبر اکرم (ص):

- کسی که شب را در حال خستگی از کسب حلال به سر آورد، شب را آمرزیده به سرآورده است.

- عبادت ده جز دارد که نه تایی آن در کسب روزی حلال است.