

بنام خدا

مدرس: ندا مکوندی

جلسه دوم

انواع کار آفرینی: کار آفرینی فردی ، گروهی

الف) فردی

۱- کار آفرینی مستقل: فرآیندی است که کار آفرینی را از ایده اولیه تا ارایه ی محصول خود به جامعه کلیه ی فعالیت کار آفرینه را با ایجاد یک بنگاه اقتصادی جدید ، به طور مستقل طی می کند .

کار آفرینان مستقل فعالیت خود را به صورت خیلی محدود و با تعداد اندک کارکنان پاره وقت و یا تمام وقت آغاز می کنند و در گامهای آغازین ممکن است حتی یک کارمند هم نداشته باشند.

۲- کار آفرین سازمانی : فرآیندی است که کار آفرین تحت حمایت یک سازمان ، فعالیت های کار آفرینانه خود را به ثمر می رساند

ب) گروهی

۱- کار آفرین شرکتی :

فرآیندی است که یک شرکت طی می کند که همه افراد آن به کار آفرینی تشویق شده و تمام فعالیت های کار آفرینانه فردی و گروهی به طور مستمر، سریع و راحت در شرکت انجام می پذیرد در این فرآیند هر یک از کارکنان در نقش کار آفرین انجام وظیفه می کنند .

۲- کار آفرین اجتماعی :

کار آفرینی اجتماعی به سادگی تعریف می شود و به سختی انجام می پذیرد کار آفرینی اجتماعی یعنی راه اندازی یک کسب و کار سودآور که قصد دارد راه حلی کاربردی برای حل مشکلات اجتماعی ارائه دهد .

خلق روش های جدید یادگیری و آموزش ، میسر کردن دسترسی انسان ها به غذای سالم ف توجه به تغییرات جوی ، یافتن درمان های جدید برای بیماری ها همگی چالش های اجتماعی هستند که امروزه کسب و کارها به دنبال یافتن بهترین راه حل برای مواجهه با آن ها هستند .

مفاهیم مورد بحث در کارآفرینی اجتماعی همچون خلق ارزشهای اجتماعی ، مشارکت در فعالیت های اجتماعی می باشند .

آنچه امروز کارآفرینی اجتماعی نامیده می شود در گذشته اساس کارهای خیریه ای چون احداث و راه اندازی بیمارستان ها و یتیم خانه ها بوده است.

۳- کارآفرین مستقل :

انگیزه های متفاوتی در افراد وجود دارد که سبب می شود به طور مستقل کار کنند . یکی از این انگیزه ها استقلال طلبی است که از قوی ترین نیازهای فرد کارآفرین ذکر شده است ، او می خواهد کارها را به شیوه ی خود انجام دهد و کارکردن برای دیگران برای او سخت است ، زیرا او همواره اعتقاد دارد که بهتر از هر کس دیگری می تواند از عهده کار برآید و همچنین نیاز به پیشرفت و احتیاج به رضایتمندی شغلی از جمله انگیزه هایی است که شخص را به ایجاد یک بنگاه اقتصادی مستقل و یا یک فعالیت مستقل تحریک و ترغیب می نماید . کارآفرینان مستقل فعالیت خود را به صورت خیلی محدود و با تعداد اندک کارکنان پاره وقت و یا تمام وقت آغاز می کنند و در گامهای آغازین ممکن است حتی یک کارمند هم نداشته باشند.

میتوان کارآفرین مستقل را به صورت های زیر تعریف کرد : فردی که مسئولیت اولیه اش جمع آوری منابع لازم برای شروع کسب و کار است و یا کسی که منابع لازم برای شروع یا رشد کسب و کاری را بسیج می کند و تمرکز او بر نوآوری و توسعه فرآیند محصول و یا خدمات جدید می باشد کسی که فرصت ها را کشف و تقاضا را پیش بینی می کند و خطر ناشی از نوسانات آن را به عهده می گیرد کسی که با معرفی محصولات و خدمات جدید ، ایجاد شرکت های جدید و یا بهره

برداری از مواد اولیه جدید ، وضع اقتصادی موجود را بهم می ریزد و سبب رشد و توسعه اقتصادی می شود.

قلمرو کارآفرینی و مدیریت :

در حالت کلی شاید بتوان تفاوت مشخص بین دو مفهوم کارآفرینی و مدیریت قائل شد . و بخصوص درباره ی مدیریت کسب و کارهای کوچک و نوپا این دو مفهوم ، مشابه تلقی می شوند اما عده ای با نگاهی بدبینانه به مدیریت اعتقاد دارند که کارآفرینی ساختن موقعیت های جدید است ولی مدیریت حفظ موقعیت موجود است این دسته از افراد می گویند کارآفرین همواره به دنبال بالا رفتن از پله هاست ولی میدان به دنبال حفظ پست و موقعیت و جایگاه خود هستند در عوض عده ای دیگر معتقدند که کارآفرینی یک سبک مدیریت است و نمی توان کارآفرینان را جدا از دانش و تجربه و مهارت مدیریت موفق قلمداد نمود .

اصول موفقیت کارآفرینی :

۱- از موقعیت های اقتصادی استفاده می کند :

زمانی که همه در محیط اطراف خود تناقص ، هرج و مرج و نابسامانی می بینند ، فقط کارآفرین است که می تواند قاطعانه نسبت به موقعیت های محیط عکس العمل مناسب نشان داده و از فرصت ها استفاده کند یا حتی تحدیدها را به فرصت تبدیل کرده و به نفع خود و جامعه از آن بهره برداری نماید . دیگران ممکن است موقعیت را ببینند ، بشنوند ، یادگیرند و حتی تا اندازه ای تجربه کنند اما فقط کارآفرین از آن به نحو مطلوب استفاده کرده و آن را تبدیل به یک موقعیت اقتصادی میکند .

۲- تصمیم می گیرد :

عوامل بسیاری در موفقیت و شکست یک کسب و کار تاثیرگذار است که بیشتر آنها غیر قابل کنترل و ناشناخته هستند کارآفرین سعی می کند با تصمیمات مناسب و به موقع عوامل مثبت را افزایش داده و از تاثیر عوامل منفی جلوگیری نماید و برای مشکلات و مسائل غیر قابل پیشبینی ، راه حل

های مناسب ارائه دهد لذا کارآفرین در هر لحظه ممکن است چند تصمیم بگیرد که به دلیل شرایط ابهامی که وجود دارد این تصمیمها نقش بسیار زیادی در صعود و نزول کسب و کار ، کارآفرین ایفا می نماید .

۳- سرمایه را جذب می کند و آن را افزایش می دهد :

بسیاری از مردم بخاطر نداشتن سرمایه نمی توانند کاری را شروع کنند و این تصور در ذهن آنها وجود دارد