



ريادة الأعمال Entrepreneurship

الفصل
الرابع

محفزات الإبداع والابتكار

الموضوعات

- محفزات الإبداع والابتكار
- الصفات الشخصية لرائد الأعمال التي تدفعه للابتكار

الفكرة

الرؤية

الإبداع والخيال

الإخلاص

الأساس

المعرفة الصحيحة

تجنب المصائد

- الدوافع والأسباب الحقيقية للاستثمار



هناك عوامل عديدة تدفع رائد الأعمال للإبداع والابتكار تتداخل بعضها مع الشخصية ومنها ما هو متعلق بالعمل بعض. فمنها ما هو متعلق بالصفات التجاري ومنها ما هو مرتبط بالفكرة التجارية ومنها ما هو متعلق بالبيئة المحيطة

أولا : الصفات الشخصية لرائد الأعمال والتي تدفعه للابتكار

1 - موظف صعب , طبيعته المباشرة والمستقلة تزعج من حوله وقد تعرضه للفصل من عمله . معظم رواد الأعمال يواجهون صعوبة في العمل لدى المؤسسات الكبيرة حيث تكون مهارات الانسجام مع الآخرين أكثر أهمية من العمل نفسه.

2 - صعب الانقياد , ان الرغبة في الاستقلالية والمسؤولية المستقلة هما من الصفات المهيمنة والتي تدفع رائد الأعمال للبدء في الأعمال الخاصة به , و الاتجاه السائد لدى رواد الأعمال هو أن يكونوا رواد وقادة.

3 - ناقد لما حوله , ان رواد الاعمال يميلون الى البحث عما هو

إيجابي بدلاً من السلبي فإذا لم ينجح شيء من الأشياء فإنهم لن يهدروا الوقت في البحث عن اسباب عدم النجاح بل يكرسوا طاقتاتهم لياتوا بحل يفضي الى النجاح

4 - قائد , القيادة صفة أساسية لرواد الأعمال. ولأن القيادة مثل مهنة الريادة فهي عبارة عن وضع يتم اكتسابه يوم بيوم. ورواد الأعمال ذوي الكفاءة والفاعلية هم القادة ذوي الكفاءة والفاعلية أولاً وأخيراً.

المميزات العشر كمعيار للقيادة الناجحة:

- 1 - حسن الخلق
- 2 - الطاقة العالية
- 3 - القدرة على العمل بالأولويات و وضع اهمية مماثلة لوضع الاهميات.
- 4 - الشجاعة :الرغبة في تحمل المخاطر و تقبل النتائج.
- 5 - الالتزام والجدية والمثابرة

6 – رواد الأعمال لديهم دافع للابتكار

7 - تحديد الهدف بوضوح

8 - الحماس للعمل الناتج عن الدافع

9 - العقلانية

10 - الرغبة في مساعدة الآخرين

ثانياً : الفكرة ← مراحل تحويل الفكرة الى مشروع

توجد الملايين من الأفكار التي تنتظر الاكتشاف والتفعيل من قبل اصحاب المنشآت . مجرد فكرة جديدة يمكن ان تغير كل العالم. لذا دع تفكيرك يكون كبيراً . ان العالم يحتاج الى افكارك ومثاليتهك .
العالم يتغير بسرعة عالية وقد تضاعف حجم المعلومات التي ينبغي لنا نشرها يومياً الامر الذي يحتم على رواد الأعمال ان ينظروا إلى ما بعد الوقت الحاضر وإلى ما بعد ما يراه الناس . ينبغي

ينبغي أن تكون لدينا توقعات كبيرة للمستقبل وأن نضع للآخرين
ولأنفسنا مخططات مستقبلية إيجابية.

ثالثاً : الرؤية

ان رواد العمال ليس لديهم فقط الفكرة بل ايضا لديهم الرؤية. هذا هو الذي
يجعلهم مفكرين اذ عليهم معرفة أن رؤية الاشياء التي لا يراها الآخرون ليست
هي فقط صفة العمل التجاري بل هي مسؤولية . أن تكون مفكراً كبيراً يعني أن
تكون واقعياً جزئياً وان تكون غامضاً جزئياً. هذه الموهبة هي سلوك مثلما هي
قدرة وأهلية .

ان التفكير بعقلية كبيرة يجعلك ترى الناس والأشياء والأماكن أكبر مما هي
عليه, وكقائد له رؤية سوف تبحث عن الفرص بينما يجد الآخرون المشاكل
فقط وسوف تجد الاستجابة بينما لا يعرف الآخرون حتى الأسئلة هذه هي
فكرتك التجارية الكبيرة.

الرؤية بشكلها الأسمى تصل حتى إلى ما بعد حدود الخيال فهي موقظ الأحلام.
الرؤية هي فن رؤية الأشياء غير المرئية .الرؤية للمستقبل تؤثر على السلوك
البشري لأنها تتوقع الاحتياجات وتعبر عنها وتحدد الأهداف العامة.

رابعاً : الإبداع والخيال

ان الابداع و الخيال هما مقدرتان من الطاقة الانتاجية تساعدان في اكتساب المعرفة. قال البيرت انشتاين ان الخيال هو شئى اهم من المعرفة.
لتعزيز التفكير الابداعي و التجديد المثمر افسح مجالا لتدفق خيالك. لا ترفض اي فكرة بسرعة او بتلقائية. رواد الاعمال الاكثر ابداعا يسمحون لعقولهم ان تمنح كافة الاحتمالات فرصا متساوية.

خامساً : الإخلاص

صفتك كصاحب منشأة صغيرة يجب ان يكون لديك اخلاص و وفاء لمهارتك التي وهبك الله اياها. و ان يكون لديك اخلاص و رغبة في ان تجعل الاخرين ينجحون و ان تساهم و ان تكون لديك حياة لها معنى و مفيدة. اخلاصك يمكن ان يعمل كمادة محفزة لتشجيعهم على ذلك.

سادسا : الأساس

رواد الأعمال لم يدرسوا رسمياً مهنة المنشآت الصغيرة فهم إما درسوا في الكليات كالهندسة المعمارية والطب أو أنهم عملوا بمهنة التجارة أكثر منها في التعليم. معظم رواد الأعمال لم يدرسوا إدارة الأعمال كتخصص. توجد علاقة ارتباطية بين عمل الرواد وبين الفنون الجميلة : تأتي حاسة التمييز أو الأسلوب بعد اكتساب المرء لقاعدة فنية وبدون القاعدة لن يتطور الخيال , وفي عمل المنشآت الصغيرة يجب تملك القدرة على رؤية ما لا يراه الآخرون مع قاعدة فنية تحول الفكرة الجيدة إلى عمل عظيم

سابعا : المعرفة الصحيحة

احدى المشاكل المرتبطة بالتخطيط الاستراتيجي تكمن في ان رائد الاعمال إما أن تكون لديه المعرفة بالتسويق والتمويل والإدارة والقانون أو أن يكون قادرا على اكتساب كل ذلك. معظم رواد الأعمال يعملون لوحدهم في المراحل الأولى أو مع مجموعة محدودة جدا من المستشارين الذين يكون معظمهم من الأصدقاء .

رائد الاعمال يحتاج الى الاشخاص المناسبين و ليس الشخص الموجود بل الشخص المناسب. و كلمة الشخص المناسب تعني ايجاد الناس ذوي المعرفة الذين تحتاج اليهم اي الذين سوف يعملون معك اولئك هم الناس الذين تحتاج اليهم. و ايجاد الناس المناسبين يعتبر احد اهم المهام التي يواجهها صاحب المنشأة الصغيرة.

ثامنا : تجنب المصائد

هناك مصائد عديدة يتعين على رائد الأعمال تفاديها وفيما يلي بعضاً منها:

- يجب رؤية العالم من خلال عيون العملاء , يجب أن لا تقع في حب منتجاتك وخدماتك لدرجة أن تعتقد أن الناس يحبونها.
- لا تغتر بعروضك أكثر من اللازم إلى الدرجة التي تنسيك تقييم ما إذا كان العملاء يرغبون فيها وقادرون على شرائها
- ليس هناك منتج يبيع نفسه أو خدمة تبيع نفسها .
- البدايات تستهلك ضعف الوقت أو 3 أضعاف المال
- يجب على رائد الأعمال أن يتذكر ما يلي:
- ✓- ضرورة أن تكون الأهداف والدوافع مستمرة
- ✓- ضرورة أن يكون تحقيق الأهداف له الأولوية
- ✓- المنشأة الصغيرة تتطلب التفرغ والالتزام

دوافع انشاء المشروع الصغير

ان سلوك الإنسان تحركه مجموعة من الدوافع والمتغيرات النابعة من القوى الداخلية للنفس البشرية والتي يكتسبها من البيئة المحيطة . وهذه الدوافع تختلف من شخص لآخر وقد رتب ماسلو هذه الدوافع بشكل تصاعدي وبالترتيب حسب أهميتها كالتالي:

1 - الحاجات الفسيولوجية

2 - الحاجة إلى الأمان والاستقرار

3 - الحاجة إلى الانتماء

4- الحاجة على احترام الذات

5 - الرغبة في تأكيد الذات

وتختلف هذه الحاجات من شخص إلى آخر حسب أهميتها النسبية للأفراد فقد يكون إشباع الرغبات الفسيولوجية للفقر على درجة من الأهمية لدرجة تجعله يقبل أي عمل. بينما شخص آخر تكون المشكله لديه هي عدم الاستقرار و الامان فيرى أن حصوله على ذلك أهم الحاجات . ويرى البعض تحقيق الذات أهم هذه الحاجات فيرغبون بعمل شيء مامن خلاله يقولون للمجتمع و ما حولهم نحن فعلنا كذا و كذا و انشانا مشروعا ناجحا فيرى ذلك اثباتا لذاته من خلال مشروعاتهم الصغيرة.

لذا نجد أن من أهم الأسئلة التي يجب الاجابة عنها من قبل رائد الأعمال هي : **ماهي الدوافع والأسباب الحقيقية للاستثمار ؟**
يمكن تصنيف الأسباب الحقيقية للاستثمار إلى أربعة أنواع:

1 - أسباب مالية مثل :

- تحقيق دخل أو ربح إضافي
- تحقيق الامن الوظيفي والاستقرار

حيث أن الدوافع القوية لدى الكثير من مالكي المشروعات الصغيرة تعظيم أرباحهم مما يدفعهم للتخلص من مشاكل محدودية الدخل والراتب المتدني الذي لا يشبع جميع الرغبات والحاجات

2 - أسباب اجتماعية مثل :

- كسب مركز او مكانة اجتماعية
- كسب التقدير والاحترام في المجتمع

3 - أسباب عائلية مثل :

- من أجل تحقيق أمن و مستقبل الاولاد والأسرة
- من أجل استمرار النشاط العائلي في مشروعات متوارثة للعائلة

وفي هذه الحالة يرى صاحب المشروع أن المحافظة عليه هو محافظة على اسم ووضع الأسرة ومكانتها لأن فشله فشل للأسرة بأكملها.

4 - أسباب تحقيق الذات مثل :

■ كن رئيساً لنفسك (الاستقلالية)

■ تجنب العمل لدى الآخرين

■ استخدم قدراتك و خبراتك الشخصية

من هذا المنطلق لابد أن يتذكر رائد الآتي:

➤ لابد أن تكون الأهداف و الدوافع حقيقية و مستمرة ايضاً

➤ إذا كانت لدى المستثمر أهداف اخرى أهم في الحياة فيجب ألا يفكر

بالدخول إلى مجال الأعمال و اقامة مشروع صغير

➤إن انشاء مشروع يتطلب التفرغ و الالتزام ولا يجب أن يكون هدفاً ثانوياً

في حياة المستثمر