

رویکردی تاریخی در مطالعه کار آفرینی

رویکرد مدیریتی	رویکرد فرهنگی – اجتماعی	رویکرد روانشناسانه	رویکرد اقتصادی	
<p>تئوری کارایی ایکس لیبستین</p> <p>-نظریه رفتاری کارآفرین</p> <p>-مدلهای ایجاد کسب و کارهای جدید</p> <p>-مدلهای کارآفرین شدن</p>	<p>-تئوری نقش</p> <p>-تئوری شبکه</p>	<p>تئوری ویژگیها</p>	<p>-نظریه اقدام کارآفرینانه به عنوان چهارمین عامل تولید</p> <p>-تئوری منفعت کارآفرینانه</p> <p>-تئوری انتخاب تحت شرایط عدم اطمینان</p>	<p>سطح فردی (خرد)</p>
<p>-مدلهای شکست و موفقیت کسب و کار</p> <p>کارآفرینی سازمانی</p>	<p>تئوری شبکه</p> <p>تئوری انکوباتور</p> <p>تئوری تکاملی</p>		<p>تئوری هزینه مبادله</p>	<p>سطح شرکت (میانه)</p>
	<p>نظریه بوم شناسی جمعیت</p> <p>تئوری نهادی</p>	<p>تئوری کارآفرینانه</p>	<p>تئوری توسعه اقتصادی</p> <p>شبه مستقیم</p>	<p>سطح جهانی – کشوری (کلان)</p>

رویکرد روانشناسانه

سطح خرد

تئوری ویژگیها

رویکرد قالب در دهه ۱۷ و ۱۸ می باشد

فرضیات:

۱- کارفرین فردی است که تصمیم می گیرد کسب و کار جدیدی را راه اندازی کند و **ویژگیهای**

روانشناسانه ای دارد که او را از بقیه افراد **متمایز** می سازد

۲- کارآفرینان موفق ویژگیهای روانشناسانه متفاوتی از ناموفق ها دارند. این نظریه به دنبال این است که

کارآفرینان موفق را از ناموفق بازشناسد تا سیاست هایی را برای پرورش کارآفرینان و شغل های جدید

طرح ریزی کند

ویژگیها:

-نیاز به استقلال

-نیاز به موفقیت

-مرکز کنترل درونی

-تمایل به ریسک پذیری

-نیازهای ارضا نشده

-تحمل ابهام

رویکرد روانشناسانه

سطح خرد

تئوری ویژگیها

چرا بعضی از افراد، شرکتی را راه اندازی می کنند، اما در همان شرایط دیگران نمی توانند چنین کاری انجام دهند؟

رویکرد روانشناسانه

سطح خرد

دو مکتب فکری توسط کونیگام لیس چرون که متعلق به رویکرد ویژگی هاست، شناسایی شده است:

۱- مکتب مرد بزرگ

۲- مکتب ویژگی های روانشناسانه

رویکرد روانشناسانه

سطح خرد

مکتب مرد بزرگ:

این مکتب پیرامون برش هایی از داستان زندگی افراد الهام بخش نظیر هنری فورد ساخته شده است.

کلید این خط فکری این است که توانایی شهودی این افراد بزرگ شناخت فرصت و اتخاذ تصمیم مناسب است که بیانگر آن خواهد بود که آنها دارای ویژگی های خاصی هستند.

رویکرد روانشناسانه

سطح خرد

رویکرد ویژگیها:

رویکرد ویژگی ها بر پایه این اصل است که **کارآفرینان با غیرکارآفرینان** متفاوت هستند. براساس این فرضیات پژوهش های تجربی بر تعیین صفات روانی یا ویژگی هایی که تشخیص کارآفرینان را از غیرکارآفرینان متمایز می کند، تمرکز کرده اند.

رویکرد روانشناسانه

سطح خرد

رویکرد ویژگیها:

بولتن و همارانش (۲۰۰۰) عوامل شخصیتی را به صورت زیر دسته بندی کرده اند:

۱- انگیزش و احساس: این ایده که انگیزش از قلب نشات می گیرد، بیانگر ارتباط بین انگیزش و احساس است که توسط روانشناسان مطرح شده است.

رویکرد روانشناسانه

۲- بحث متولد شدن یا ساخته شدن: روانشناسان معتقدند که ژنتیک جزیی از شخصیت را شکل می دهد و عوامل محیطی، باقیمانده آن را شکل می دهند. برخلاف نظر روانشناسان سایر محققان اعتقاد دارند که کارآفرینان ساخته می شوند و متولد نمی شوند.

دراکر اعتقاد دارد که دیدگاه غالب این است که کارآفرینی مشابه نوآوری ، یک رشته با مجموعه منحصر به فرد از قوانین است که می تواند یادگرفته شود. بولتن و تامپسون اعتقاد دارند که کارآفرینان «هم ساخته می شوند و هم متولد می گردند»

رویکرد روانشناسانه

۳- ویژگی های رفتاری و شخصیتی:

بولتون و تامپسون فهرستی از ویژگی غالب را برای کارآفرینان ارائه کرده اند:

-عزم راسخ و پشتکار

-نیاز به موفقیت

-ابتکار و مسئولیت پذیری

-گرایش به اهداف روشن

-خلاقیت

-صداقت و درستی و استقلال

رویکرد روانشناسانه

سطح خرد

دیوید مک کله لند:

مک کله لند کارآفرین را کسی می داند که روی ابزارهای تولید و محصولات اعمال کنترل می کند و بیشتر از آنچه مصرف می کند، درآمد فردی کسب می کند. این نظریه بیان می کند که افراد به وسیله سه نیاز اصلی برانگیخته می شوند:
-نیاز به موفقیت: نیاز به برتری و تحقق دستاوردهای شخصی

-نیاز به قدرت: یعنی نیاز به نفوذ در دیگران

-نیاز به تعلق: نیاز به ایجاد روابط گرم با سایر افراد و لذت بردن از دوستی دوطرفه

رویکرد روانشناسانه

سطح خرد

دیوید مک کله لند:

(۱) نیاز به موفقیت: نیاز قوی به موفقیت در افراد، گروه‌ها و جوامع خاصی یافت می‌شود.

مک کله لند تاکید داشت که نیاز به موفقیت یا گرایش به موفقیت، مهم‌ترین عامل برای تشریح رفتار اقتصادی است. افراد دارای این نیاز با احتمال بیشتری کارآفرینان موفق می‌شوند. آنها به منظور موفقیت در انجام امور به شیوه عالی تلاش می‌کنند. با شور و حرارت خاصی کار می‌کنند تا بر مسائل غیرمنتظره‌ای که در مسیر آنها قرار می‌گیرد، غلبه کنند.

این افراد اعتماد به نفس بالایی دارند و تنها به شانس اعتقاد ندارند. آنها به پول به عنوان شاخص دستیابی به موفقیت نگاه می‌کنند، اما در اصل پول محور نیستند. بنابراین مک کله لند بیان می‌کند: نیاز به موفقیت، تمایل به انجام درست کار است، البته نه به دلیل وجهه و موقعیت اجتماعی، بلکه به دلیل احساس درونی ناشی از موفقیت شخصی

رویکرد روانشناسانه

سطح خرد

دیوید مک کله لند:

۲) نیاز به قدرت: نیاز به قدرت با تمایل فرد برای اثرگذاری در یک گروه ارتباط دارد. افرادی که دارای نیاز به قدرت هستند، به جایگاه و اقتدار اعتقاد دارند. به نظر می رسد مدیران موفق نیاز بالایی به قدرت دارند

رویکرد روانشناسانه

سطح خرد

دیوید مک کله لند:

۳) نیاز به تعلق: افرادی که دارای نیاز بالا به تعلق هستند، نسبت به روابط اجتماعی حساس هستند و خواهان روابط بین شخصی و صمیمیت هستند. این افراد به جای تصمیم گیری به دنبال وجهه و اعتبار، حمایت اجتماعی و دوستی هستند. دیگران را دوست دارند و آرزو دارند دیگران نیز آنها را دوست داشته باشند. هرچند نیاز به تعلق در میان مدیران غالب نیست، با این حال به آنها در اثرگذاری بر زیردستان کمک شایانی می کند.

رویکرد روانشناسانه

دیوید مک کله لند:

بررسی تجربی نظریه نیاز به موفقیت

تجربه در کاکینادا: براساس نظر مک کله لند، نقش نیاز به موفقیت عامل حیاتی در توسعه کارآفرینی است که این امر به نوبه خود به تسریع اقتصادی منجر می شود. به منظور اثبات این واقعیت وی چندین آزمایش را با گروه های مختلفی از تاجران در آمریکا، مکزیک و بمبئی و کاکینادا انجام داد. وی با این آزمایش سعی کرد تا روحیه و انگیزه دستیابی به موفقیت را در بزرگسالان و همچنین راه اندازی کسب و کارهای مخاطره آمیز کارآفرینانه را تشویق کند.

رویکرد روانشناسانه

دیوید مک کله لند:

بررسی تجربی نظریه نیاز به موفقیت

یک برنامه آموزشی به وسیله دیوید مک کله لند در کاکینادا با ۵۲ نفر سازماندهی شد.

موارد زیر به وسیله کارآموز آموخته می شد:

۱- هدف گذاری و دستیابی به هدف

۲- سرمشق قرار دادن مدل های موفقیت

۳- کسب بازخور زیاد و دقیق

۴- برنامه ریزی دقیق برای اهداف واقع گرا

۵- تبدیل ایده ها به فرصت از طریق برنامه ریزی روزانه

رویکرد روانشناسانه

دیوید مک کله لند:

بررسی تجربی نظریه نیاز به موفقیت

مک کله لند (۱۹۶۱) در تحقیقی به بررسی رابطه بین نیاز به موفقیت و کارآفرینی پرداخت.

او با پژوهش در ایالات متحده آمریکا، ایتالیا، لهستان دریافت که پسران در سن مدرسه که نمره میل به پیشرفت آنها بالاست، برای اشتغال در کسب و کارهایی با سطح نسبتاً بالا، رجحان دارند.

مک کله لند یافته های پژوهش را چنین تفسیر کرد: بالا بودن میل به پیشرفت سبب می شود که افراد جوان، کارآفرین بودن را انتخاب کنند.

رویکرد روانشناسانه

سطح خرد

کتز و وریس

در سطح فردی نیز نظریه پویایی روانی وجود دارد با این حال بازتاب کمی در بین دانشگاهیان و متخصصان داشته است به همین دلیل کمتر به این نظریه پرداخته شده است.

این دو دانشمند رفتار کارآفرینانه را به عنوان پیامد تجربیان دوران کودکی می دانند که معمولاً بر پیشینه خانوادگی ناگوار تمرکز دارد که منجر به راه اندازیه واحدهای اقتصادی مستقل می گردد.

سطح کلان

تئوری کارآفرینی کرزنر

از نظر کرزنر کارآفرین فردی است که نسبت به فرصت های کسب و کار بسیار هوشیار است. او بیان می دارد که کارآفرین نقش مهمی را در اقتصاد بازی می کند از نظر او **بازار ناکامل** است و عدم تعادل دارد به همین دلیل فرصت ها در آن نهفته است

کارآفرین از طریق رفتار خود می خواهد بازار را به سوی تعادل هدایت کند این نظریه سعی دارد فرایند بازار را بر مبنای ویژگی فردی یعنی حساسیت به فرصت توصیف کند

سطح کلان تئوری کارآفرینی کرزنر

- نظریه های روان شناسی به طور ضمنی و آشکار فرض می کنند که:
- (1) ویژگی های اساسی افراد و نه اطلاعات درباره فرصت هاست که تعیین می کند چه کسب کارآفرین باشد
 - (2) این فرایند به توانایی و تمایل افراد برای عمل بستگی دارد
نظریه کارآفرینی کرزنر چنین رویکردی را دنبال می کند.

سطح کلان تئوری کارآفرینی کرزنر

کرزنر بر توانایی درک فرصت‌ها در محیط تاکید می‌کند که کارآفرینان را از غیرکارآفرینان متمایز می‌سازد. ایده کرزنر فراتر از این فرضیه است که کارآفرینان دارای اطلاعاتی برتر هستند. درمقابل، هوشمندی به توانایی یافتن اطلاعات بازار اطلاق می‌شود که به بهره‌برداری از فرصت‌ها کمک می‌کند. هر دو نگرش حاکی از آن است که کارآفرین بودن، رفتاری است که در فرد در برهه‌ای از زمان بروز می‌کند.

سطح کلان

تئوری کارآفرینی کرزنر

نظریه کرزنر در مورد افراد کارآفرین، رویکردی روانشناسی در سطح کلان است، هر چند این طبقه بندی شاید مورد انتقاد قرار گیرد و کرزنر در رویکرد اقتصادی گنجانده شود، اما برای کرزنر کارآفرین فردی است که نسبت به فرصت های کسب و کار که توسط دیگران شناسایی نشده استف هوشیار است.

مفهوم محوری در کارآفرینی کرزنری، هوشیاری است.

او از عنصر اساسی کارآفرینی در کنش انسان براساس هوشیاری به اطلاعات به جای در اختیار داشتن اطلاعات صحبت می کند