

کارخانه تبدیل فکر به ثروت

ideas-to-wealth.blog.ir

ماهنامه کارآفرینی و خلاقیت - شماره دوم - دی ماه ۹۰ - ۱۰۰۰ تومان (Donate)



آدم خلاق!!!

انجمن کارخانه تبدیل فکر به ثروت

صفر تا صد خلاقیت

دفتر کار مجازی گوگل

کارآفرینان وب ایران



شبکه کارخانه تبدیل فکر به ثروت

همه چیز از یک رویا شروع شد . رویای ساختن ایرانی ثروتمند و شاد .
و سپس ایده ای که در ذهنم شکل گرفت . ایده کارخانه تبدیل فکر به ثروت .
هسته ی اصلی کارخانه تبدیل فکر به ثروت ، پارک فناوری مجازی است .
بستری که این امکان را بوجود می آورد که ۷۵ میلیون ایرانی ، در آن ایده های
خود را تجاری کنند . برای تحقق این ایده ، در تابستان ۹۰ ، گروه دانش بنیان
سلام تشکیل شد . گروهی که بعدها به تفصیل در مورد آن سخن خواهم گفت .
در ابتدا یک وبلاگ ایجاد کردم و بعد یک Page در فیس بوک که الان دارای ۵
هزار و ۵۰۰ نفر عضو می باشد . پس از مدتی مجله الکترونیکی کارخانه تبدیل
فکر به ثروت را منتشر کردیم .

و اکنون با ثبت دامنه ی www.ideas-to-wealth.ir ، در حال راه اندازی
وب سایت رسمی و انجمن کارخانه تبدیل فکر به ثروت هستیم . ما یک شبکه
بزرگ بوجود آوردیم که هر روز در حال توسعه و گسترش است .
در نهایت ما می خواهیم یک پارک علم و فناوری مجازی به وسعت تمام ایران
تأسیس کنیم و به دنیایی از موفقیت ، شگفتی و ثروت سلام کنیم .
سلام به دنیای زیبای دیگر . سلام به میلیاردرهای آینده ایران ، سلام به
کارآفرینان جوان و موفق ایرانی . سلام به انسان های زیبای دیگر .
ثمره ی این پارک علم و فناوری مجازی ، میلیاردرها دلار ارز آوری برای
کشور ، و ایجاد ۲۰ میلیون برند ایرانی قابل رقابت با برندهای خارجی در همه
ی عرصه ها و حوزه ها خواهد بود . ساکنان این ۲۰ میلیون برند ایرانی ، ۲۰
میلیون کارآفرین جوان خلاق و خوش فکر ایرانی خواهند بود .
شاید این سوال براتون بوجود آمده باشد که منظور از پارک فناوری مجازی
دقیقا چیست ؟ برای پاسخ به این سوال با ما همراه باشید .

هم اکنون به شبکه کارخانه تبدیل فکر به ثروت پیوندید .

شبکه کارخانه تبدیل فکر به ثروت :

مجله الکترونیکی ، وبلاگ ، انجمن ، دفترکار مجازی ، شبکه اجتماعی
کارآفرینان ، شبکه مناقصه ایده و پروژه ، رادیوی اینترنتی ، تلویزیون اینترنتی
و در نهایت پارک علم و فناوری مجازی



کارخانه تبدیل فکر به ثروت ایده ای برای ثروتمند شدن ایرانیان

ما این امکان هستیم که مردم استعدادهای خود را شکوفا
نموده ، تبدیل به ثروت و ارزش افزوده نمایند .

چشم انداز ما برای سال ۱۴۰۴
۲۰ میلیون برند ایرانی ،
۲۰ میلیون کارآفرین میلیاردر ایرانی

شعار ما
هر ایرانی ، یک شرکت دانش بنیان

شماره ۲ - دی ماه ۹۰

ماهنامه و انجمن کارخانه تبدیل فکر به ثروت ، یک
گروه مردمی و دانش بنیان می باشد و به هیچ گروه و
سازمانی وابسته نیست .

صاحب امتیاز : گروه دانش بنیان سلام

مدیر مسئول و سردبیر :
علی علی اکبرزاده

هیئت تحریریه :
دکتر کیوان رامین ، باور ثروتی ، ایده غنی پور ،
علی علی اکبرزاده

همکاران این شماره :
فروش کاشانی راد ، مهتاب علی بخشی

طراحی جلد و صفحه آرایی :
ایده غنی پور

سایت انجمن :
forum.ideas-to-wealth.ir

وبلاگ :
ideas-to-wealth.blog.ir

پذیرش آگهی در مجله و ماهنامه :
ali.anzabi@gmail.com

پست الکترونیکی مجله :
Salam.imperial@gmail.com
دوستان و همراهان عزیز مجله ، لطفا برای ارتقای
کیفیت مجله ، انتقادات ، پیشنهادات و مطالب خود را
برای ما ارسال کنید .

انجمن

پارک فناوری مجازی

خلاقیت و ایده پردازی

کار آفرینی

ایده بازار و فن بازار

فهرست

۱ سرمقاله
۱ معرفی انجمن
۲ گزارش پارک علم و فناوری مجازی

۳ کارگاه آموزش خلاقیت
۴ ضرورت خلاقیت
۵ منابع خلاقیت
۷ موانع خلاقیت
۸ تکنیک های خلاقیت
۱۹ راه هایی برای افزایش خلاقیت

۱۰ نکته برای انتخاب یک کسب و کار خانگی
۲۰
۵ حقیقت درباره شروع یک کسب و کار
۲۱
۴ کلید برای کارآفرینان جوان
۲۲
درسهایی از یک کارآفرین : ثریا دارابی
۲۳
کارآفرین شانزده ساله
۲۶
کارآفرینان وب ایران
۲۷

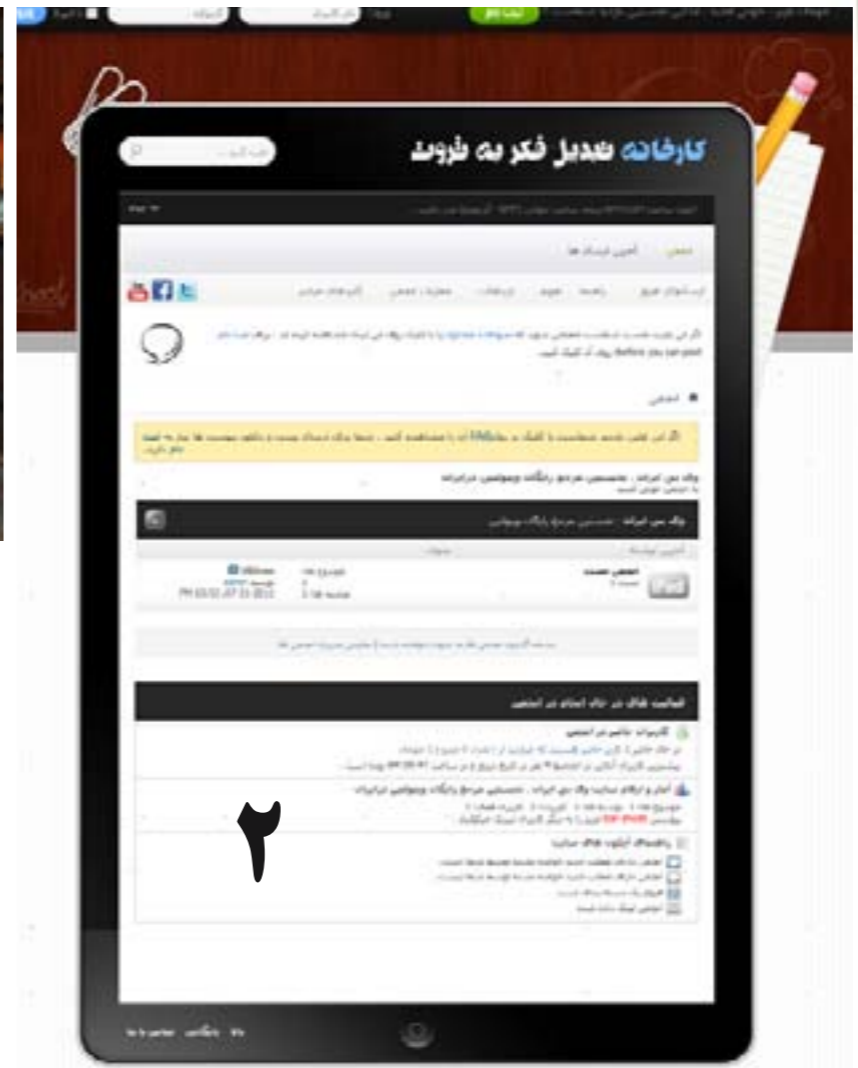
۲۸ دفتر کار مجازی گوگل
۲۹ ایده برگزیده گوگل برای تغییر دنیا



۲۶



۱۶



۲



۲۹



۱۵



۲۳



۸



۲۲

شرکت تلاش و توسعه

معرفی انجمن

به جرأت می توانم بگویم که تأسیس انجمن ، مهم ترین اقدامی خواهد بود که در جهت راه اندازی پارک فناوری مجازی بر می داریم .
در واقع انجمن کارخانه تبدیل فکر به ثروت ، نمونه ساده ، شبیه سازی شده و کوچکی از یک پارک فناوری مجازی است . در این انجمن ، در محیطی گرم و صمیمی و دوستانه ، با کمک هم و با تشکیل گروه های تخصصی ، کسب و کارهای کوچک خود را راه اندازی خواهیم کرد . داشته ها و تجربیات خود را به اشتراک خواهیم گذاشت و با انجام کار تیمی ، در موفقیت های اقتصادی یکدیگر سهیم خواهیم شد .
در این انجمن ، دوستانی پیدا خواهیم کرد که از لحاظ علمی ، تجربه ، تفکر و ... ما را کامل خواهند کرد ، به ما امید و انرژی خواهند بخشید و در مسیری که می پیماییم ، با ما همفکر ، همدل و همراه خواهند بود .

این انجمن ، بخش های مختلفی دارد که سعی شده است در آن قسمت های مختلف پارک علم و فناوری مجازی ، به صورت شبیه سازی شده به نمایش گذاشته شود .
افراد با فرآیند کاری آنها آشنا شوند و به منظور ایده پردازی ، پرورش ایده ، امکان سنجی ایده ، بازاریابی ایده ، طرح کسب و کار ، برنامه ریزی و سپس راه اندازی کسب و کار و بعد در مرحله رشد کسب و کار و مدیریت کسب و کار ، از خدمات انجمن استفاده نمایند .
این انجمن به عنوان یک شبکه پشتیبانی روحی ، به کارآفرینان جوان ، انگیزه ، روحیه و انرژی خواهد داد و آنها را در مسیر درست و علمی تجاری سازی ایده هدایت خواهد کرد .
از دیگر خدمات انجمن ، آموزش های تخصصی ، آموزش روش های تأمین منابع ، نیروی انسانی ، تأمین سرمایه ، ایجاد ارتباط بین سرمایه گذاران و ایده پردازان ، ایجاد ارتباط بین نخبگان دانشگاهی و کارآفرینان و خواهد بود .

افتتاح انجمن به زودی !!

سرمقاله

« به چیزی توت می بینم » این جمله ای که اخیراً جلوی آینده زیاد میگم .
واقعیت اینه که من آدم خوشبختی هستم . چون دارم کاری رو می کنم که از لذت می برم .
از این به بعد می خوام در هر شماره یک پیام بدم . پیامی که در طول ماه بهش عمل کنیم . روی یک پیام تمرکز کردن ، خیلی بهتر از شنیدن ۱۰۰۰ پیام است .
پیام این ماه : اگر عاشق کاری که می کنید باشید و ازش لذت ببرید ، مطمئن باشید که در مسیر میلیاردر شدن قرار گرفتید .
افراد زیادی با من تماس گرفتن و سوال کردن که چطوری می تونیم از ایده هامون درآمد کسب کنیم ؟ چطوری می تونیم میلیاردر بشیم ؟ کارخانه تبدیل فکر به ثروت خالی بندیه ؟ یا واقعا می خواهید به کاری انجام بدید ؟
دوست دارید بهتون ماهی بدم یا ماهیگیری رو بهتون یاد بدم ؟ من می تونم ایده هایی بهتون بدم که بتونید باهاش میلیاردر بشید . (یعنی ایده این پتانسیل رو داره) ولی تضمین نمی کنم که میلیاردر بشید . چرا ؟؟
تحمل پیله تنگ و تاریک ، و تلاش برای خارج شدن از پیله ، باعث تبدیل کرم ابریشم به پروانه می شود . اگر به میلیاردرهای دنیا و ایده هاشون نگاه کنی ، متوجه میشی که گاهی اوقات این ایده نیست که باعث میلیاردر شدن شده ، بلکه اجرا کننده ی ایده و طرز فکر او باعث این موفقیت و ثروت شده است .
آدم خلاق باشی و ایده هاتون رو اجرا کنی . بیاید به قولی به هم بدیم . به هم قول بدیم که برای یک بار هم که شده در زندگی ، تنبلی ها و بهانه ها رو کنار بگذاریم و شروع کنیم . به جای صرفاً حرفهای قشنگ زدن و صرفاً رویایی بودن ، عمل کنیم . بیاید در هر شرایطی که هستیم یک قدم به جلو برداریم . به تغییر مثبت در زندگی مون بوجد بیاریم . بیاید ایده هامون رو عملی کنیم .
البته اشتباه نکنید ، رویایی بودن بد نیست ولی باید آدم پاش روی زمین باشه و با واقعیت ها روبرو بشه . من منتظر ایمیل های شما هستم ، ایمیل هایی که در آن از تصمیماتی که برای عملی کردن ایده هاتون گرفتید ، از تغییراتی که توی زندگی تون ایجاد کردید و از موفقیت هاتون برام نوشتید . در شماره ی بعدی درباره ی فعالیت هایی که در این یک ماه انجام دادم خواهم نوشت . بیاید حرفی برای گفتن به هم داشته باشیم . حرفی که ارزش نوشتن را داشته باشد .
بی صبرانه منتظر خبرهایی از موفقیت های شما هستم .

خانه کار آفرینی

تیم سازی

مرکز رشد

مرکز تجاری سازی

کار آفرینان

تجسم خلاق

چند لحظه انرژی مثبت

انجمن کارخانه تبدیل فکر به ثروت

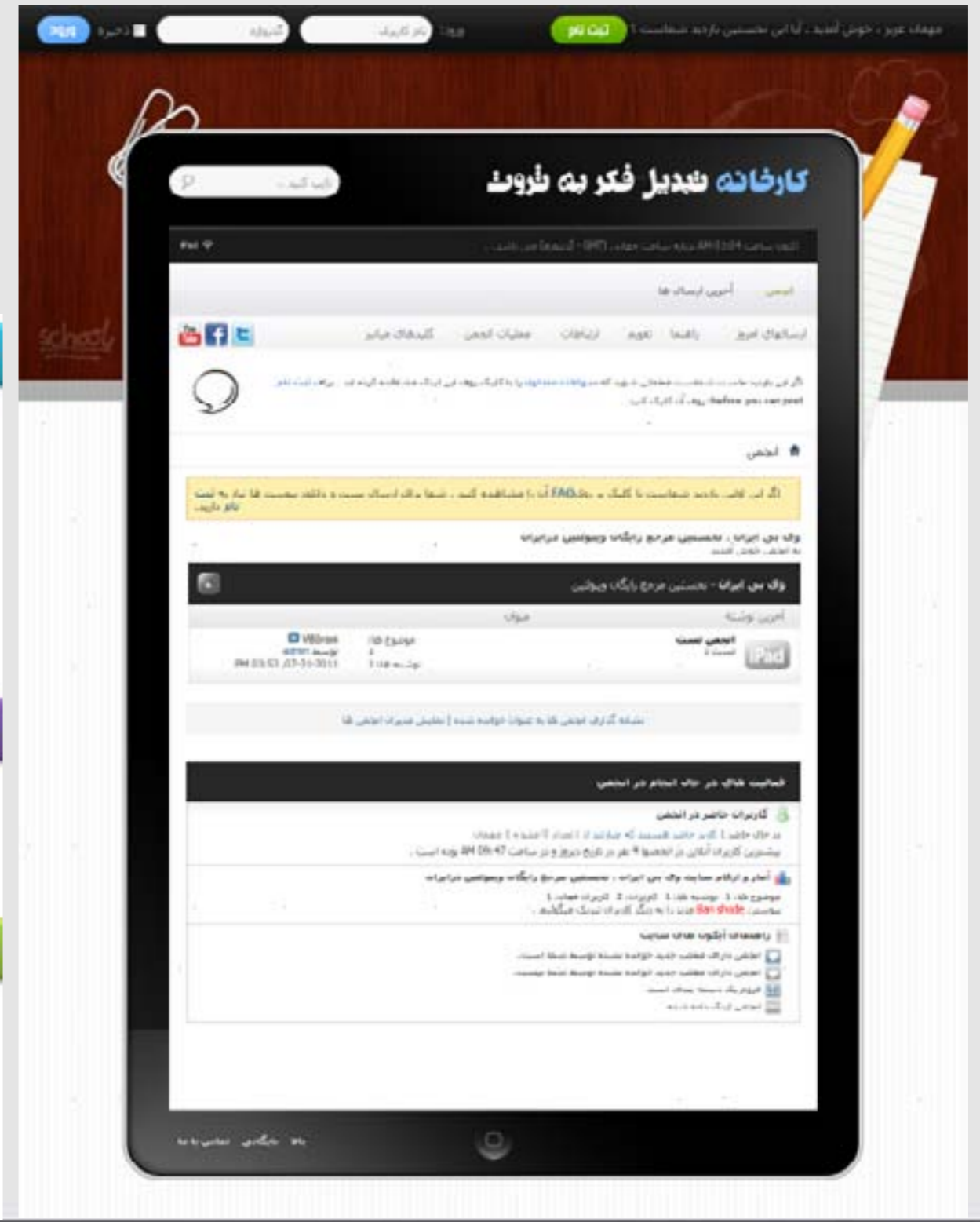
به دنیایی از شگفتی و ثروت خوش آمدید !!

شبکه کارخانه تبدیل فکر به ثروت در حال گسترش است .

در قسمت گزارش پارک علم و فناوری مجازی (Creative Hub) در هر شماره، گزارشی از فعالیت های انجمن، کسب و کارهای ایجاد شده، موفقیت های اعضا و ... خواهیم نوشت. همچنین به معرفی کارآفرینان انجمن خواهیم پرداخت. کسانی که با فعالیت خود، با تجاری سازی ایده ی خود، با راه اندازی کسب و کار خود، ارزش افزوده ایجاد کردند. این صفحه از مجله، جایی خواهد بود که در هر شماره، خوانندگان مجله، از اتفاقات مهم و فعالیت های مؤثر انجمن مطلع خواهند شد.

در زیر قسمت های مختلف انجمن نمایش داده شده است. توضیحات تکمیلی در مورد هر بخش را به بعد مોકول می کنم. زمانی که انجمن را آب و جارو کردیم و در اختیار شما عزیزان قرار دادیم، در مورد هر بخش توضیحاتی خواهیم داد و هدف از آن بخش را بیان خواهیم نمود. همچنین نحوه ی کار کردن با ریز ترین قسمت ها را آموزش خواهیم داد. انرژی ها و فکرها را متمرکز کنید که طوفانی در راه است

تصویری که مشاهده می کنید، نمای کلی از انجمن کارخانه تبدیل فکر به ثروت می باشد. محیطی ساده، جذاب، زیبا و ارزشمند برای تجاری سازی ایده ها و ایجاد برندهای ایرانی. با حضور در انجمن خودتان، ما را سرافراز و مسرور کنید! بی صبرانه منتظر دیدار شما دوست عزیز و خلاق در انجمن هستیم.



مرکز تجاری سازی

- مالکیت فکری (ثبت ایده، اختراع، پتنت، نرم افزار، شرکت و ...)
- تأمین سرمایه (انواع وام، جذب سرمایه گذار و...)
- بازاریابی: بازاریابی و فروش
- طرح کسب و کار (BP)
- برندینگ (آموزش برندسازی، معرفی برندها، تحلیل برندها و ...)
- صنعت تبلیغات

کارآفرینان

- معرفی کارآفرینان انجمن
- کارآفرینان ایران و جهان
- جشنواره ها (خوارزمی، حرکت، شیخ بهایی، ایده های برتر و...)
- ارتباط با کارآفرینان، نخبگان، اساتید

چند لحظه آموزشی مثبت

- داستان های تأثیرگذار
- تبیین خلاق
- تکنولوژی فکر
- جملات تأکیدی مثبت
- عبارات های عود نیاز

خانه کارآفرینی

- کانون خلاقیت، شکوفایی و نوآوری
- ایده ها
- نیازها و فرصت ها
- پروژه ها
- اختراعات
- مشاغل
- بانک تجربات
- کتابخانه، بانک مقالات، بانک پایان نامه

تیم سازی

- گروه های تخصصی (فنی و مهندسی، علوم پایه، پزشکی، علوم انسانی و هنر)
- کارگروه های فعال (نانو، بیاتک، بیوفنا، سلامت و...)
- جذب همکار آگهی استخدام بانک رزومه
- تیم سازی

مرکز رشد (VIP)

- دوره های آموزشی آنلاین و رایگان
- دفتر کار مجازی
- مقاله پروژه آنلاین
- ویکی دانش فنی (تدوین دانش فنی تکنولوژی به سبوه ویکی پدیا)
- مدیریت کسب و کار (MBA)
- کلینیک کسب و کار (مشاوره های تخصصی صنعت و کارآفرینی)

اهداف آموزشی کارگاه:

- ۱- آشنایی شرکت کنندگان با مفهوم خلاقیت ، موانع و منابع آن.
- ۲- آشنایی شرکت کنندگان با گزینه ای از کاربردی ترین تکنیکهای خلاقیت .
- ۳- افزایش توان ایده پردازی شرکت کنندگان جهت دستیابی به راه ملهای بهتر جهت حل مسایل.

هوا الخلاق

خلاقیت چیست؟

- ۱- توانایی حل مسایلی که فرد قبلا حل آنها را نیاموخته است (Weisberg)
- ۲- فرآیندی که نتیجه آن کار تازه ای باشد که توسط گروهی در یک زمان مفید و ارزشمند تلقی شود. (Stein)

توانایی ایجاد ایده های جدید دارای ارزش برای مشتری.

کارگاه آشنایی با

تکنیکهای خلاقیت

سالار ارزیده

s_arzideh@razi.tums.ac.ir

ضرورت خلاقیت:



دنیای امروز به قدری پیچیده، پویا و نامطمئن است که ما مجبوریم برای رشد، پیشرفت و حتی بقا هر لحظه مشکل جدیدی را حل کنیم.

سفنان یک کشیش در بستر مرگ:

وقتی بچه بودم، دلم می خواست دنیا را عوض کنم. بزرگتر که شدم گفتم دنیا خیلی بزرگ است، کشورم را تغییر می دهم. در نوجوانی گفتم: کشور خیلی بزرگ است بهتر است شهرم را دگرگون سازم. جوان که شدم گفتم شهر خیلی بزرگ است، ممله ام را تغییر می دهم، به میان سالی که رسیده گفتم: از خانواده ام شروع می کنم، اما در این لحظه های آخر عمر می بینم که باید از **فودم** شروع می کردم. اگر تغییر را از فودم شروع کرده بودم، خانواده ام، ممله ام، شهرم، کشورم و دنیا را به قدر توانم تغییر می دادم.

سالار ارزیده

ابتکار و نوآوری:



- **ابتکار:** ایده نو و تازه ای که قبلاً وجود نداشته است.
- **نوآوری:** به مرحله عمل رساندن ایده خلاقانه و تولید انبوه آن.

تفکر منطقی - تفکر خلاق:



- ۱- وسعت عمل
- ۲- مسیر و جهت عمل
- ۳- توالی اعمال
- ۴- مواجهه با مسایل نامربوط و اشتباهات

سالار ارزیده

منابع خلاقیت:



سالار ارزیده

۱- معصومیت



کاربرد های تفکر خلاق:



۱- بهبود

۲- حل مساله

۳- ارزش و فرصت

۴- آینده

۵- انگیزش



منابع خلاقیت:

۲- تجربه



نگاه بهبود یاب:

روزانه ، هزاران سیب در اطراف ما به زمین می افتند ولی چیزی که وجود ندارد، دیدگاه نیوتنی است!



موانع اصلی خلاقیت:

۱- قالبهای ذهنی: تعصب

پیش فرض ها، عادات



منابع خلاقیت:

۷- رهایی



موانع اصلی خلاقیت:

۲- هوش (مهارت راندگی)



منابع خلاقیت:

۸- گریز اندیشی

سالار ارزیده

تکنیک ۶ کلاه فکری:
 شش جنبه یا سبک فکری را
 تعریف کرده و برای هر یک
 کلاه رنگی خاصی را به عنوان
 سمبل تعیین می کند.

سالار ارزیده

کلاه سفید:

با موضوعات و شکل های واقعی
 سروکار دارد. بدون هیچگونه قضاوتی
 فقط واقعیت ها مورد جستجو قرار
 می گیرد.

تله هوشمندی:

- ۱- مدل منطقی و فوری در هر مورد.
- ۲- نیاز به همیشه مق داشتن و مقبول بودن.
- ۳- ترمیم کاربرد نقدانه هوش به کاربرد سازنده آن.
- ۴- سرعت انتقال بالا بنابراین زود به نتیجه میرسند و جزئیات را از دست می دهند.
- ۵- ترمیم زیرکی به همت.
- ۶- بزرگترین گناه با هوشها: خودبینی و به مساب نیاوردن دیگران



موانع اصلی خلاقیت:

۳- تخصصیات و دانش



کلاه زرد:

برای بیان و جستجوی جنبه های مثبت، فروش بینانه، اما و اقصی.



کلاه سرخ:

برای بیان و جستجوی جنبه های هیجانی، احساسی و غیراستدلالی و برای اظهار نظرات با این کلاه دلیلی خواسته نمی شود.



کلاه زرد:

- ۱- معجونی است از کنجکاو، لذت و میل به عملی کردن چیزها.
- ۲- فرصت دیدن موضوعاتی که به نظر دیگران **تهدید** می آید.
- ۳- تلاشی آگاهانه و سنجیده برای **مثبت** فکر کردن.

سالار ارزیده



کلاه سرخ:

- ۱- ابزار مناسبی برای بیرون ریختن احساسات هیجانات، ستقرارها، مدسها، درکهای شهودی و اموری که امتیاج به استدلال نداشته باشد.
- ۲- اگر در فرآیند تفکر و صحبت ها به این گونه امور تومی شود آنها در پس پرده، پنهان شده و به صورت مخفی بر تمام فکر فرد و مذاکرات اثر می گذارند.
- ۳- با استفاده از این کلاه پی گیری یا مدس زدن احساسات دیگران لزومی پیدا نکند و بنابراین مقاومت، ستیزه جویی و سوء تفاهمات کاهش می یابد و از طرف دیگر از پافشاری و سوسه برای تومی عواطف کاسته می شود.
- ۴- هنگام گفتن با کلاه سرخ گوینده احساس شرم، گناه یا غیرمنطقی بودن نمی کند.

سالار ارزیده

کلاه آبی:

برای تنظیم و ساماندهی
فرآیند برنامه ریزی برای
تفکر و استفاده از کلاه‌های
دیگر (کلاه نظارت)



کلاه آبی:

به اصل موضوع فکر نمی کنیم ، بلکه به سبک
تفکری فکر می کنیم که برای بررسی و پژوهش
موضوع لازم است.
تعیین مرحله های مختلف فکری و اولویت آنها
ارزیابی اولویت ها، فهرست کردن محدودیت ها،
تعیین مد تمرکز و یا نشان دادن هدف.

سالار ارزیده

کلاه سبز:

برای بیان و
جستجوی جنبه
های جدید، خلاقانه
و تازه



کلاه سبز:

با این کلاه (تفکر جانبی) می تو ان بسیا ری
اوقات برای تمرین ذهن فلاق دیگران ، عمدا
فکرهای غیرمنطقی بیان کنیم.
این افکار متی اگر برانگیزنده هم نباشند، برای
پیشگیری از انجماد فکرهای ناشی از کلاه سیاه
لازم و مفیدند.



تکنیک ۶ کلاه فکری:

۱- فرد در اثر تحویض کلاههای فکری، نقشش را در گروه تغییر می دهد و نهایتاً **تنوع و کثرت** این تغییرها باعث **رشد خلاقیت** فرد می شود.

۲- هنگام بازی کردن نقش ها، فرد فکرش از **"من"** خود یا قالب های ذهنی جدا شده و به سمت نقش هدایت می شود.

CONTINUED

تکنیک ۶ کلاه فکری:

۳- افراد به فکر خود **مسلط** می شوند و تنها چیزهایی را که می خواهند، فراموش می کنند.

۴- یکی از محدودیت های اصلی در فکر کردن، مقابله و مقاومت **"من"** انسان است که باعث اشتباهاتی در فکر می گردد.

سالار ارزیده

کلاه سیاه:

برای بیان و جستجوی جنبه های منفی، بدبینانه اما واقعی (مشابه گروههای مخالف خوان).



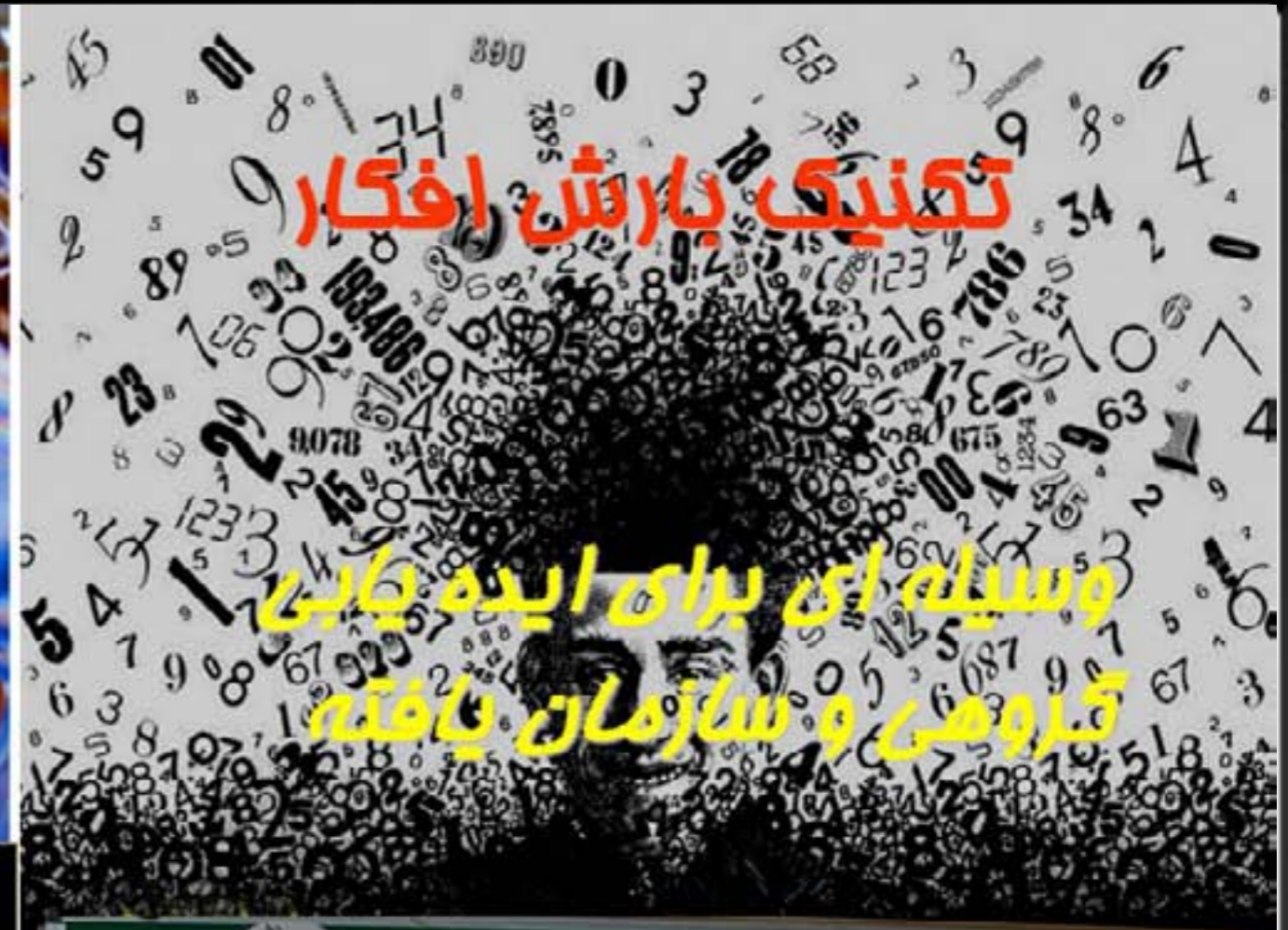
سالار ارزیده

CONTINUED

اهداف اصلی این تکنیک:

۱- **ساده** کردن تفکر: پرداختن جداگانه به عواطف، منطق، اطلاعات، امید و خلاقیت تفکری ساده تر، دقیق تر، شفاف تر، سریع تر و اثربخش تر.

۲- فراهم کردن زمینه جهت **تغییر آگاهانه** الگوهای ذهنی به منظور استفاده از **تمامی ظرفیت های ذهنی**.



CONTINUED

P.P.C

۳- برای افراد یا سازمانهایی که مستمراً با ایده ها و پیشنهادات دیگران سروکار دارند و یا برخورد آنان در سرنوشت ایده و انگیزه پیشنهاد دهنده تأثیر می گذارد.

مثال: مدیران، والدین، اساتید دانشگاه، معلمان، قضات، صدا و سیما و ...



ابتکار و نوآوری:

- **ابتکار:** ایده نو و تازه ای که قبلاً وجود نداشته است.
- **نوآوری:** به مرحله عمل رساندن ایده خلاقانه و تولید انبوه آن.

سالار ارزیده

CONTINUED

P.P.C

۱- تغییر و اصلاح **واکنش** افراد نسبت به ایده های جدید دیگران.

هر یک از مادر معروض ایده های دیگران هستیم: دوست، همکار، همسایه، اقوام، همسفر، همکلاسی...

CONTINUED

P.P.C

۲- ایجاد، تقویت و رشد و توسعه استعداد و فرهنگ خلاقیت در فرد، خانواده، سازمان و جامعه.

سالار ارزیده

تکنیک درنگ فلاق:

* زمانی که دلیل مهمی برای توقف نیست؛ ولی باید توقف کنیم (سرمایه گذاری در خلاقیت).

می بندیم * سری که درد نمی کند را دستمال

* به کمک آن از برقی عادت ها دست می کشیم و مسأله یا مشکلی را **کشف** می کنیم.

* نشان دهنده **تلاش آگاهانه** ما برای فلاق بودن است.

* **مثال:** مشتریان هتل دوست دارند غذا برای آنها تهیه و سرو شود.

برگزاری کارگاه به شیوه کنونی مطلوب است.

CONTINUED

تکنیک درنگ فلاق:



کشف نیازهای پنهان و شناخته نشده که مشتریان ابراز نمی کنند.

مثال:

رانندگی اتومبیل بدون سرنشین



تکنیک "پرا":

پراهای دوران کودکی: زیر سؤال بردن نادانسته ها

پراهای دوران بزرگسالی: زیر سؤال بردن دانسته ها و یادگرفته ها

مثال: رشوه خواری در ادارات

تکنیک ترتیبا امپاری:

* مبدع آن چارلز اس، وایتینگ

* برقراری ترتیبا بین موضوعات کاملا نامرتب

* مبنی بر رهایی از "فرضیه ضبط اطلاعات زمینه ای"

مثال: محصولات شیشه ای و اسباب بازی

لوازم خانگی و بازیها

ارتباطات و پنیر

دستگاه زیراکس و بومها



فایده وارونه سازی مسأله:

- ۱- استفاده از این تکنیک کمک شایانی به شناسایی قالبهای ذهنی پنهان خود و دیگران می کند.
- ۲- در ضمن ترس از شکست فرد کاهش و توان فرد برای فرار از نگرش به شیوه متداول افزایش می یابد.

مثال: فروشگاههای زنجیره ای
تنش های روانی در منزل و محل کار

۳- وارونه سازی مسأله:

با ورود اطلاعات به ذهن از آنجا که ذهن "سیستم الگوساز خود سازمان دهنده" است، سعی می کند در کمترین زمان اطلاعات ورودی را در نزدیکترین، شبیه ترین و آشناترین قالب ذهنی قرار دهد.

SCAMPER

۴- تکنیک اسکمپر



- S**ubstitute
- C**ombine
- A**dapt(adopt)
- M**odify(magnify)
- P**ut to other uses
- E**liminate
- R**earrangement

سالار ارزیده

CONTINUED

تکنیک وارونه سازی مسأله:

چون در این تکنیک اطلاعات وارونه وارد ذهن می شوند ، احتمال اینکه وارد قالب جدیدی شوند افزایش می یابد و در نتیجه فرومی قالب، با گذشته تفاوت خواهد داشت. این درک جدید ماده اولیه برای مرامل بعدی فرآیند تفکر است و موجب خلاقیت می شود.

تمرین : عادات جسمی و فیزیکی خود را حتی برای مدت کوتاهی به شکل معکوس یا متفاوت با گذشته انجام دهید.

مثال: درهم کردن دستها

سالار ارزیده



Adapt (adopt)

این به چه چیزی شبیه است؟
تلوویزیون را شبیه چه چیزی میتوان

ساخت؟

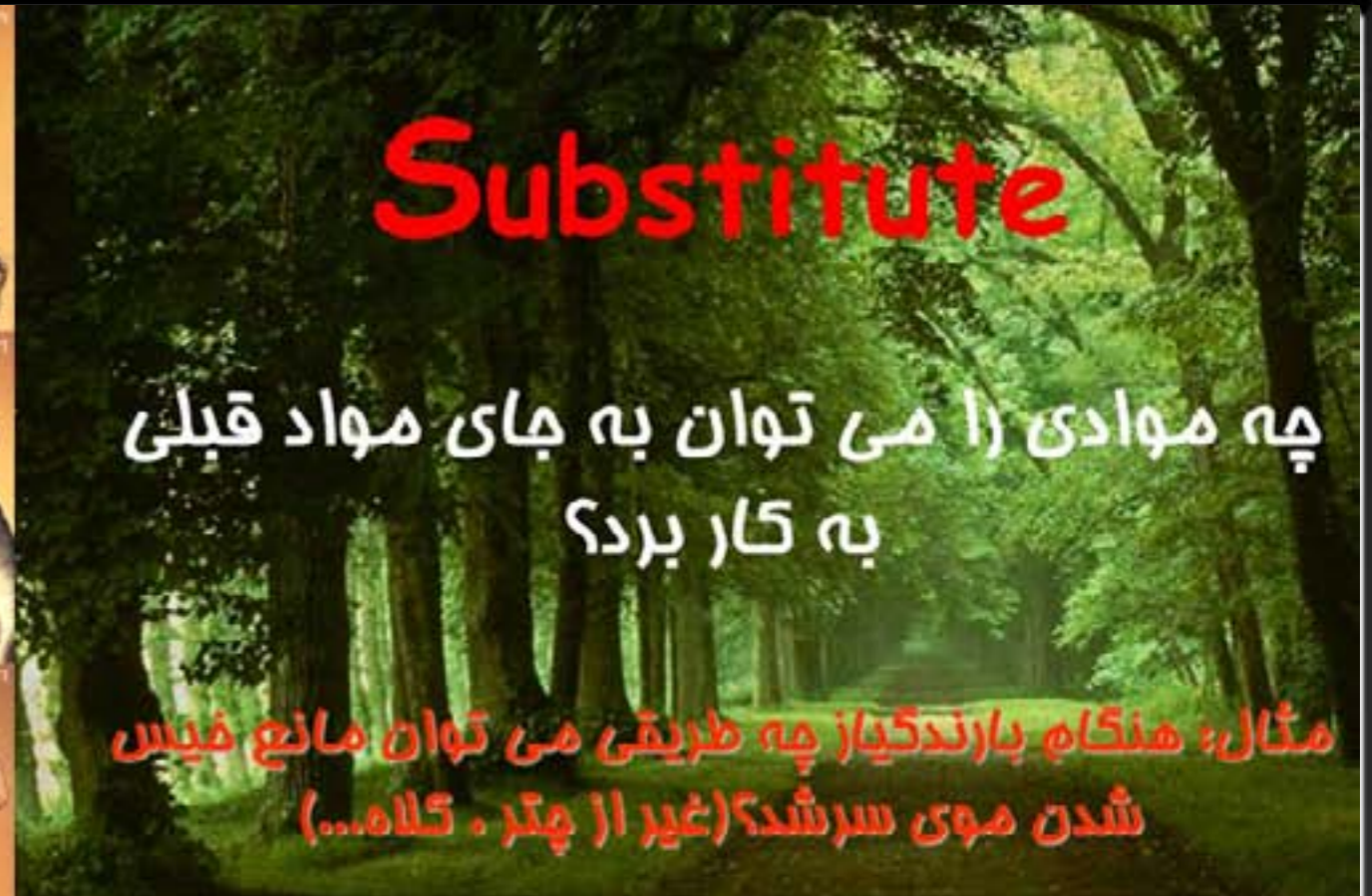
ساخت هلی کوپتر از روی سنجاقک



Modify (magnify)

چطور است شکل و رنگش را عوض کنیم؟
چرا آن را چند برابر کنیم؟
تولید لاستیکهای پهن

۱۰ چیز بگویید که با بزرگتر شدن فروششان بالا می رود.
۱۰ چیز بگویید که با معطر شدن فروششان بالا برود.
بازی فوتبال با ۲ توپ با رنگهای متفاوت



Substitute

چه موادی را می توان به جای مواد قبلی
به کار برد؟

مثال: هنگام بارندگی از چه طریقی می توان مانع فیس
شدن موی سر شد؟ (غیر از هتر، کلاه...)



Combine



ترکیب دو نوع عدسی و سافت عینکهای دو
تکه، برس بزرگ با یک لوله آب درون آن
برای شستن پنجره قطار.

Rearrangement

- * طراحی اتومبیل با موتور پشت
- * تغییر ساعات کار ادارات جهت کنترل ترافیک

Put to other uses

- با محصولات فراب شده چه کنیم؟
- با ظرفهای تمقیقاتی که به نتیجه نرسیده اند چه کنیم؟
- استفاده دیگر از پوست پسته؟
- اشعه X ، پیدا کردن عموها

توصیه های عمومی برای پرورش خلاقیت:

- ۱- شناسایی مکانها و زمانهای تمرین کننده خلاقیت.
- ۲- به آهنگهای الهام بخش گوش کنید؛ مثلا: آهنگ باران
- ۳- از مکانهای رویایی مثل موزه ها و آثار باستانی بیشتر دیدن کنید.
- ۴- به جاهایی که تا به حال نرفته اید بیشتر سفر کنید.
- ۵- اشیای ممل کارتان و روی میزتان را از اشیای پیمیده و عجیب و غریب انتخاب کنید.

Eliminate

- * ساده سازی فرایندهای سازمان
- * امواج صوتی با طول موج کوتاهتر
- * موتور انژکتوری به جای دیزلی برای بسبک کردن ماشین
- ۱۰ چیز بگویید که با کوچک شدن فروششان افزایش می یابد.

CONTINUED

سگ های گشاده خلاقیت:

- ۱- اینها فرضیه است، اهل عمل باشا
- ۲- اشتباه چیز بدی است.
- ۳- بازی عملی لغو و بیهوده است.
- ۴- این مشکل و مساله به من مربوط نیست.
- ۵- احمق (ابله) نشوا
- ۶- شوقی موقوفه
- ۷- من نمی توانم

سالار ارزیده

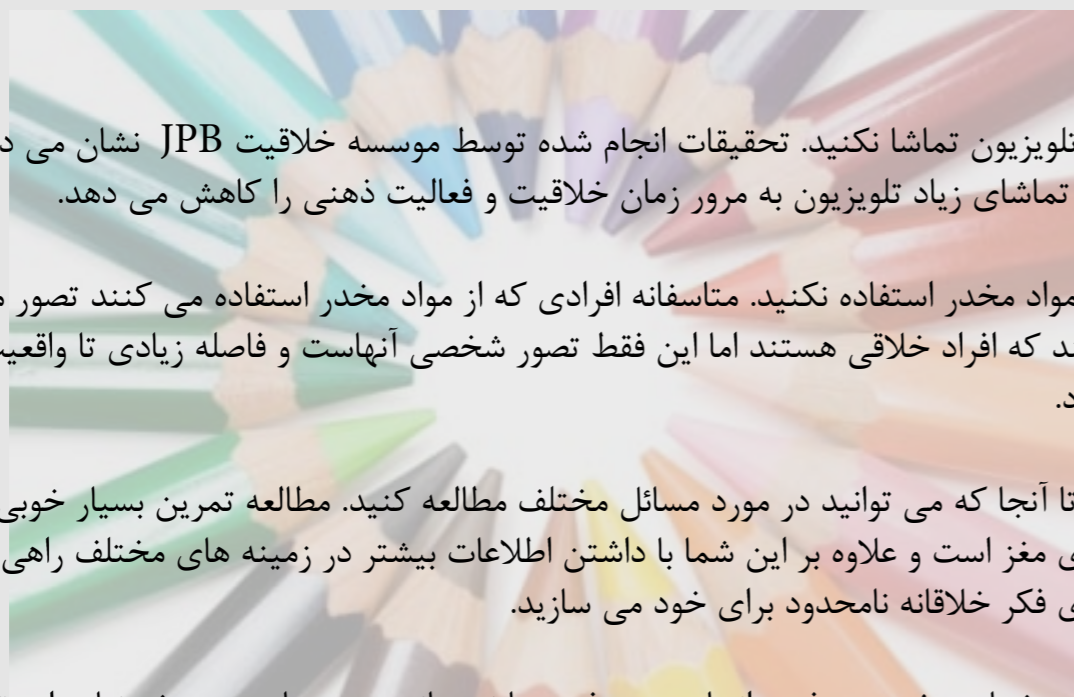
توصیه های عمومی برای پرورش خلاقیت:

- ۶- سعی کنید مخالف عاداتهای خود رفتار کنید.
- ۷- دکوراسیون منزل و محل کار خود را مرتب تغییر دهید.
- ۸- همیشه از نمایشگاه اختراعات و اکتشافات دیدن کنید.
- ۹- از افراد غریبه، بی فبر و حتی بچه ها در حل مساله تان کمک بگیرید.
- ۱۰- برای خلق ایده ها حداقل تعیین کنید: مثلا ۵ ایده حداقل
- ۱۱- معما زیاد حل کنید.
- ۱۲- مراقب وسوسه ارزیابی اقتصادی قبل از موعد باشید.

توصیه های عمومی برای پرورش خلاقیت:

- ۱۳- تکنیکهایی را که در فلان کارگاه آموختید تمرین کنید.
- ۱۴- سعی کنید تکنیک شش کلاه فکری را در منزل، محل کار و بین دوستان خود رایج کنید.
- ۱۵- به مشکلات به عنوان فرصت نگاه کنید.
- ۱۶- اگر مساله ای دو راه حل دارد آن را از راه سوم حل کنید

اطراف شما پر از ایده های خلاقانه
و فرصت های بکر است .
برای کسانی که می بینند .
برای کسانی که خود را باور دارند .
برای کسانی که عمل می کنند .
آدم خلاق عملگرا !!! میلیاردر آینده است .
خلاقیت سرمایه ی شما است .



۶- تلویزیون تماشا نکنید. تحقیقات انجام شده توسط موسسه خلاقیت JPB نشان می‌دهد که تماشای زیاد تلویزیون به مرور زمان خلاقیت و فعالیت ذهنی را کاهش می‌دهد.

۷- مواد مخدر استفاده نکنید. متأسفانه افرادی که از مواد مخدر استفاده می‌کنند تصور می‌کنند که افراد خلاق هستند اما این فقط تصور شخصی آنهاست و فاصله زیادی تا واقعیت دارد.

۸- تا آنجا که می‌توانید در مورد مسائل مختلف مطالعه کنید. مطالعه تمرین بسیار خوبی برای مغز است و علاوه بر این شما با داشتن اطلاعات بیشتر در زمینه‌های مختلف راهی را برای فکر خلاقانه نامحدود برای خود می‌سازید.

۹- ورزشهای مخصوص ذهن انجام دهید ذهن ما نیز مانند جسممان به ورزش نیاز دارد تا متناسب باقی بماند. اگر شما به ذهنتان تمرین ندهید تنبل و به درد نخور خواهد شد. به ذهن خود با این روشها ورزش بدهید: مطالعه کردن زیاد، صحبت کردن با افراد با هوش یا افرادی که با نظر شما مخالفند.

۱۰- از استفاده زیاد از اینترنت اجتناب کنید، اینترنت همواره در حال دادن اطلاعات زیادی به شماست و زمانی که ذهن شما در حال پردازش این اطلاعات است کمتر می‌تواند ایده‌های خلاقانه بدهد باید به ذهن خود زمان بدهید تا بتواند فکر کند و ایده خلاقانه بدهد.

۱۱- کمی به خود استراحت بدهید: در زندگی روزمره کنونی همه ما همواره استرس‌های زیادی را تحمل می‌کنیم نمی‌توان از ذهنی که پر از استرس است انتظار داشت که کار خلاقانه‌ای انجام دهد وابتدا کمی استراحت کنید تا ذهنتان بتواند آرام گیرد و در مسیر خلاقیت گام بردارد.



خلاقیت مسئله‌ای است که در ذات همه انسانها وجود دارد هر چند که تمرین و ممارست به پرورش آن کمک شایانی می‌کند اما مشکلات زندگی امروزی و تنش‌های وارد بر انسان با فشارهایی که بر ذهن وارد می‌کند امکان بروز این خلاقیت را به حداقل رسانده است. در زیر راهکارهای ساده‌ای را ارائه داده ایم تا به کمک آنها بتوانیم امکان بروز خلاقیت را افزایش دهیم:

۱- طوفان فکری: طوفان فکری نه تنها به شما کمک میکند که ایده‌های جدید بدهید بلکه به شناسایی ایده‌های کارآمد نیز کمک شایانی می‌کند.



۲- همیشه یک دفترچه کوچک و یک خودکار همراه خود داشته باشید تا هر ایده‌ای که به ذهنتان میرسد در آن ثبت کنید. ممکن است وقتی که ایده‌ها را بررسی می‌کنید ۹۰ درصد آنها به هیچ دردی نخورند اما همان ۱۰ درصد باقیمانده بسیار با ارزش هستند.

۳- اگر به دنبال یک ایده می‌گردید فرهنگ لغات را باز کنید و یک کلمه را شانسی انتخاب کنید حال سعی کنید ایده‌ای مرتبط با این لغت پیدا کنید. شاید عجیب به نظر برسد اما محدودیت تاثیر بسزایی در شکوفایی خلاقیت دارد.

۴- مشکل خود را کامل تشریح کنید. مشکلاتان را با جزئیات تمام یادداشت کنید. مطمئن باشید که بعد از باز کردن کامل مسئله راه‌حلهای شگفت‌انگیزی به ذهن شما خطور خواهد کرد.



۵- اگر نمی‌توانید فکر کنید به هوای آزاد بروید و قدم بزنید. عوض کردن هوا و انجام ورزشهای آرام به فعالیت سلولهای مغزی کمک می‌کند.

۵- طرحی را پیاده کنید که محدوده و فضای خانگی شما از نظر فضای اشغالی مناسب فعالیت شما باشد. به خاطر داشته باشید شما فعالیتی را در خانه آغاز کردید که هزینه‌های خودتان را سرشکن کنید. از هر گوشه و کنار اتاق برای انجام فعالیت‌تان استفاده کنید، اگر شما می‌خواهید یک فعالیت آشپزی و تهیه کیک داشته باشید نیاز به آشپزخانه بزرگ دارید و یا اگر می‌خواهید باشگاه بدنسازی داشته باشید شما به یک آپارتمان بی‌صدا نیاز دارید.

۶- مطمئن شوید فعالیت‌تان دارای ضریب ایمنی بالایی باشد به‌ویژه اگر فرزند کوچک در خانه دارید این مورد بسیار ضروری و ویژه است. برای فعالیت‌هایی که شما با مواد شیمیایی و یا سایر موارد مضر سر و کار دارید، به عنوان مثال موادی را که برای تمیز کردن فرش و پارچه‌های مبلی استفاده می‌کنید حتماً در انباری پشت حیاط خانه‌تان دور از دسترس فرزندان نگهداری کنید.

۷- نوع پوشش بیمه‌ای را که برای فعالیت تجارتي مورد نیاز است را با عامل شرکت بیمه بررسی کنید. این بسیار خوب است تا خطر سرمایه‌گذاری روی فعالیت‌تان و جلوگیری از آن را تعیین کنید. طبقه‌بندی بیمه‌های تحت پوشش شامل بیمه سرمایه، ضمانت، مسولیت، سلامت، غرامت، کارگران و بیمه عمر است.

۸- از طبقه‌بندی و نوع قوانین و فرامین موجود حقوقی در محدوده خود مطمئن شوید. با شهرداری و یا سازمان برنامه‌ریزی ملاقاتی داشته باشید و آگاه شوید که آیا آنها از انتخاب منطقه‌ای خاص جهت فعالیت‌تان جلوگیری خواهند کرد. به دقت قوانین دولتی کار و نظرات و انواع فعالیت‌های تجاری که اجازه فعالیت در مناطق مختلف را دارند را یادداشت کنید.

هیچ‌گاه شما نمی‌خواهید بعد از آنکه خیلی هزینه صرف دکور و تجهیزات فعالیت خود کردید که از شهرداری بیایند و از شما درباره نوع فعالیتی که غیرقانونی است سؤالاتی بکنند.

۹- فعالیتی را انتخاب کنید که از نظر سازماندهی و شخصیت‌سازی کاملاً مطابق شئون خانوادگی شما باشد. شما فعالیتی را باید انتخاب کنید که از نظر زمانبندی کاملاً مناسب خانواده‌تان باشد. اگر شما یک کودک تازه متولد شده در خانه دارید و همسران تمام وقتش را صرف نگهداری از آن می‌کنند باید فعالیتی که به مراقبت کودک مربوط باشد انتخاب کنید.

۱۰- اعضای خانواده‌تان را نیز درگیر فعالیت‌تان کنید و یک محیط شاد را برای رسیدن موفقیت با یکدیگر ایجاد کنید. هر کار که در خانه انجام شود رویاهای الحاق اداره و خانه را به حقیقت می‌پیوندد. هر مقام و منصبی در خانه در تلاش برای رسیدن به سعادت با هم هماهنگی خواهند داشت. این همواره ساده نیست ولی شما می‌توانید خانواده‌تان را درگیر فعالیت‌تان کنید. در تابستان می‌توانید از کوچکترها در بسته‌بندی محصولات کمک بگیرید و یا پسران نوجوان بخواهید در طراحی وب‌سایت به شما کمک کنند اما مهمترین چیز برای شما لذت بردن اعضای خانواده از انجام کار باید باشد.

منبع: گروه سبک زندگی سیمرغ

شما تصمیم گرفتید و می‌خواهید یک تجارت شخصی به هر دلیل شخصی داشته باشید شاید شما بخواهید از نظر مالی مستقل شوید و یا رئیس خودتان باشید و یا هر زمانی که خواستید کار کنید و شاید و فقط شاید بخواهید در سن ۳۵ سالگی به عنوان مولتی‌میلیاردر بازنشسته شوید اما آیا شما می‌دانید برای شروع یک فعالیت تجاری از کجا باید شروع کرد، انتخاب نوع درست فعالیت تجاری برای هر کارآفرین تازه کاری یک فرآیند سخت است. بسیاری از رویاهای شکل گرفته در آغاز یک فعالیت تجاری متأسفانه عمدتاً به صورت یخ‌زده باقی می‌مانند برای اینکه کارآفرین نمی‌داند چه چیزهایی را باید یاد بگیرد.

۱- ایده‌های خوب به نظر می‌رسد فراوان باشد، روزنامه‌هایی که پر از داستان‌هایی است راجع به نوجوانانی که به مراحل بالایی از نظر مالی رسیدند تنها و به سادگی با درک درست مفهوم تجارت. متأسفانه نمونه فعالیت اقتصادی مشابه آنها نیز به طور کامل گیر شما نمی‌افتد در پایین ۱۰ نکته برای انتخاب یک فعالیت خانگی برای شما عرضه شده است.

در عوض انتخاب اولین فعالیتی که به ذهنتان می‌رسد وقت بیشتری را صرف کشف اختیارات معامله کنید. ایده‌ها و نظرات سایر فعالیت‌های تجاری را نیز مورد بررسی قرار دهید. کتاب‌هایی را مطالعه کنید که نظراتی برای شما در مورد فعالیت‌های تجاری خانگی و یا فعالیت‌های کوچک فراهم کند. همچنین مجله‌ها و مقاله‌های اقتصادی را در مورد چیزهای باپ و مد روز و تقاضاهای داد و ستد در بازار بخوانید. برای رشد قابل ملاحظه در اینترنت باید اطلاعات شما تقریباً در تمام وجودتان رخنه کند.

۲- کشف کردن این مطلب که کدام نوع فعالیت اقتصادی گیرایی و جذابیت بیشتری برای شما دارد. اهداف، علایق، خواسته‌ها و ظرفیت‌های خود را تعیین کنید شما می‌توانید شیفتگی و علایق خود را به سمتی مناسب سوق دهید حتی مثلاً با ساختن نوعی کوچک از کفش‌های مینیاتوری و یا مهارت و خبرگی خود را در طراحی گرافیکی به عنوان یک کارآفرین تازه‌کار، به کار ببندید. اغلب کارآفرینان موفق دارای احساسات پرشوری در مورد فعالیتی که انجام می‌دهند هستند شما نمی‌توانید درباره فعالیتی که دوست ندارید دارای شور و احساس باشید.

۳- فعالیت‌هایی را انتخاب کنید که به خوبی از تفکر سوددهی و منفعت بتواند شما را شخصاً راضی کند شما زمانی که در حالت هیجان از انجام یک کار سرگرمی مانند و یا هنری قرار گرفتید آن را بالقوه به عنوان یک فعالیت اقتصادی در نظر بگیرید آیا تا به حال فکر کردید تقاضایی برای آن وجود داشته باشد؟ آیا درآمدتان دوباره برمی‌گردد؟ چطور یک بازار داد و ستد اشباع می‌شود؟ آیا شما دارای سیاست‌های اقتصادی هستید؟ پس یک فعالیت اقتصادی را زمانی شروع کنید که فکر می‌کنید از لحاظ سوددهی دارای یک نیروی بالقوه محکم هستید.

۴- شما به یک منشی جهت برآورد میزان موفقیت فعالیت‌تان نیز احتیاج پیدا خواهید کرد. همچنین موشکافی داد و ستد انجام شده و هدایت زمان تساوی دخل و خرج با برآورد هزینه‌های مالی اولیه و همچنین سود سهامی که عایدتان می‌شود از وظایف اولیه و نیاز شما محسوب می‌شود. یک منشی باتجربه و خبره را بیاورید چرا که این کار سخت است و ممکن است سر و صدای تولید شده آنچنان غرش کنان باشد که نتوانید چیز دیگری را بشنوید ولی مرحله مهمی پیش رویتان است تا بفهمید که آیا فعالیت‌تان می‌تواند تولید پول و سرمایه کند یا نه؟



در وضعیت اشتغال کنونی با رقابت ناعدلانه بسیاری از مردم آمریکا رو به کار آفرینی آورده اند. شروع یک کسب و کار ممکن است پرمخاطره به نظر برسد، ولی در حقیقت بهترین راه برای بدست گرفتن کنترل کار خود و آینده مالی آن است. شروع یک کسب و کار در یک اقتصاد بد - به دلیل منابع ارزان و فرصت های فراوان - در حقیقت یک چیز خوب است و شما به عنوان بهبود دهنده اقتصاد فرصت رشد و توسعه خواهید داشت. در زیر ۵ حقیقت که ابتدای هر کسب و کار بدانید، آمده است:

۱- بنگاه های اقتصادی نوپا ایجاد اشتغال:

بیشتر از ۸۰٪ تمام شغل های جدید توسط کمپانی هایی با سابقه کاری کمتر از ۵ سال ایجاد شده اند. این آمار رقم برای این دهه صحت دارد. شرکت هایی که سریع بوجود می آیند، سریع هم کارکنان خود را اخراج می کنند. برای ایجاد شغل عجله نکنید بلکه همچون یک گرایش آنرا دنبال کنید. کسانی که شروع و گسترش کسب و کارهای جدید را انتخاب می نمایند، کلیدی برای حل اوضاع اقتصادی جاری خواهند بود. جزئی از راه حل باشید.

۲- بنگاه های اقتصادی نوپا شما را به یک کار آفرین، مخترع و یا مدیر تبدیل نمی کنند: راز دستیابی به موفقیت در کسب و کارهای کوچک نوآوری است. یک راه بهتر، سریعتر یا هوشمندانه تر برای انجام کسب و کار بیابید. شما لزوماً به یک شاخه از ایده های جدید احتیاج ندارید، حتی یک پیتزا که با یک ادویه جدید تغییر کند می تواند بسیار موفق باشد. صادقانه باید گفت بسیاری از کسب و کارهای کوچک قربانی فاجعه اقتصادی می شوند و در مسیر شکست قرار می گیرند. به اطراف نگاه کنید، شما بسیاری از کسب و کارهای کوچک را خواهید دید که از رکود اقتصادی بعنوان یک فرصت برای تغییر، توسعه یا تولید یک شاخه جدید استفاده می کنند. دو چیز که موفقیت را از شکست جدا می کند، نوآوری و مدیریت قوی است. این دو با هم به گونه ای کار می کنند تا از رقابت جدا شوند و از قوانین ثابت کسب و کار برای محاسبه بازار و کنترل آینده شرکت استفاده می کنند.

منبع : <http://wisepreneur.com/entrepreneurship/five-facts-about-starting-a-business>

۳- ارزش یک بنگاه اقتصادی نوپا؟ پول و زمان:

یک مقدار پول و زمان برای هر بنگاه اقتصادی نوپایی لازم است و این دو عامل نسبت به هم معکوس اند. بدین معنی که هر چه پول بیشتر بگذارید زمان کمتری طول می کشد تا به موفقیت برسید. پول کمتر به معنی زمان بیشتر است. به هر صورت برنامه ریزی خوب و مدیریت قوی مهارت ها، الزامیست. احتیاج نیست در این راه پول زیادی را بدون توجه هدر دهید. شما باید مطمئن باشید زمان گرانبها و ارزشمند خود را عاقلانه صرف می کنید.

۴- بنگاه اقتصادی نوپای شما باید توسط دستان شما ساخته شود:

راه های زیادی برای قطع هزینه ها در یک بنگاه اقتصادی نوپا می باشد و همه این راه ها فقط بدین معناست که مستقیماً کار بیشتری انجام دهید. هیچ دستوالعمل جادویی برای موفقیت سریع وجود ندارد، ساخت یک کسب و کار به سادگی نیاز به زمان، پول و تلاش دارد. تکلیف خود را انجام دهید، در کار آفرینی یک کارشناس شوید و برای بدست آوردن هر ذره از ثروت در بنگاه اقتصادی نوپا خود آماده باشید.

۵- یک بنگاه اقتصادی نوپا شما را توانگر نمی سازد. شما این کار را انجام می دهید:

بسیاری از کسب و کارهای کوچکی که بطور بالقوه سود آور هستند شکست می خورند و این شکست بدلیل عدم مدیریت است. اگر یک کسب و کار کوچک را به قصد ثروتمند شدن شروع کرده اید، شما باید عادات خود را مانند یک میلیونر گسترش دهید تا به آن برسید. مدیریت صحیح مسائل مالی خود را بیاموزید، از وام بطور صحیح استفاده کنید، زمان خود را بصورت موثر برنامه ریزی کنید و شما در تمام زمانه های موفقیت که بدنبالش هستید در مسیر صحیحی خواهید بود.





کار با کارآفرینان جوان بسیار لذت‌بخش است؛ چون آنها انرژی، شور و ایده دارند. اما اگر آنها والدین معروف، ارتباطات مهم یا ابداعی در تکنولوژی مانند اسکایپ نداشته باشند، با چالش ارائه ایده‌هایشان به مخاطبان بدبین مواجه خواهند شد.

به همین دلیل، «توری جانسن» مدیرکل یک شرکت خدمات استخدامی به نام ویمن فورهایر می‌گوید که کارآفرینان جوان باید مهارت خود را در سخنرانی برای عموم افزایش دهند. او می‌گوید: «حتی اگر شما بهترین ایده روی کره زمین را هم داشته باشید؛ اگر مطمئن و با آگاهی به نظر نرسید، کسی به ایده شما گوش نخواهد داد. البته روی دیگر سکه این است که گاهی ایده‌ای که چندان هم بی‌نظیر نیست، مورد توجه قرار می‌گیرد؛ چون ارائه‌دهنده آن توانسته است شخصا با مخاطبان خود ارتباط برقرار کند. نباید قدرت و اهمیت این مهارت‌ها را ناچیز بشمارید.»

در اینجا چهار استراتژی به کارآفرینان جوان ارائه می‌شود تا بتوانند به وسیله آنها با اطمینان به ارائه نظرات و ایده‌های خود بپردازند و خود را مطرح کنند.

۱ - از شور و هیجان خود تبعیت کنید

«دانلد ترامپ» به تبلیغ کتاب جدید خود پرداخت و میلیون‌ها نفر از خواندن ایده‌ها و تماشای سخنرانی او لذت می‌برند. پیام کلیدی ترامپ این نبود که چگونه در زمینه املاک و مستغلات ثروتمند شوید، بلکه پیام کلیدی او تنها این بود که «به آنچه انجام می‌دهید عشق بورزید»، به نظر می‌رسد که همه اصول دیگر ترامپ برای موفقیت بر پایه همین مفهوم کلیدی استوار بودند. او در مصاحبه تلویزیونی اخیر خود از کارآفرینان جوان خواست «موضوع مدنظر خود را به خوبی بشناسند». اما در کنار آن افزود: اگر نسبت به آن موضوع شور و هیجان داشته باشید، قادر خواهید بود هر کاری انجام دهید تا بر همه نکات مربوط به آن موضوع اشراف پیدا کنید. خواهید دید که همه چیز به شور و علاقه بستگی دارد. می‌توان به مردم آموزش داد که چگونه نظرات خود را موثرتر بیان کنند؛ اما نمی‌توان به آنها شور و هیجان را درس داد و بدون شور و هیجان شما بسیار سخت‌تر موفق می‌شوید. توجه افراد را به ایده‌هایتان جلب کنید.

۲ - یک دیدگاه خلاصه برای یادآوری به رشته تحریر درآورید

ارائه دیدگاه با بیانیه ماموریتی کاملا متفاوت است. بیانیه ماموریتی یک پاراگراف طولانی و پیچیده است که معمولا کمیته‌ای آن را تنظیم می‌کند. اما دیدگاه، یک تصویر خلاصه‌شده و فشرده از آینده‌ای روشن‌تر است که با محصول یا خدمات شما محقق خواهد شد. ارائه دیدگاه در شرایط مطلوب باید حدود ده کلمه یا کمتر باشد. سرمایه‌گذاران معمولا بر این باورند که اگر یک کارآفرین نتواند محصول خود را در ده کلمه یا کمتر توصیف کند، نباید بر آن محصول سرمایه‌گذاری کرد.

۳- از قانون ۳۰/۲۰/۱۰ پیروی کنید

اگر به استفاده از نرم‌افزارهای ارائه مطلب چون پاورپوینت عادت ندارید، هم‌اکنون استفاده از آن را تمرین کنید. سرمایه‌گذاران، شرکا و مشتریان بالقوه شما دوست دارند اطلاعات شما را به صورت بصری دریافت کنند و یک کپی از آن را برای خود داشته باشند. اما به خاطر داشته باشید که ارائه ایده شما می‌تواند خوب یا بسیار ضعیف انجام شود. یکی از روسای سابق اپل به نام گای کاواساکی، به صدها ارائه نظر گوش داده است که اغلب آنها «آنچنان کسالت‌بار بوده است که قادر به ادامه گوش دادن به آنها نبوده است». او به قانون ۳۰/۲۰/۱۰ اشاره می‌کند. این قانون بسیار ساده است. وقتی سمیناری باید ارائه دهید، باید ۱۰ اسلاید را در ۲۰ دقیقه با فونت ۳۰ ارائه دهید. استفاده از این قانون به شما در احیای روش سخنرانی‌تان کمک می‌کند.

۴ - مانند یک رهبر لباس بپوشید

مخاطبان شما در ۹۰ ثانیه اول جلسه در موردتان به قضاوت می‌نشینند. این به شما زمان زیادی برای ارائه محتوای سخنانتان نمی‌دهد. معنای این نکته این است که مخاطبان براساس حرکات بدن و لباس شما در موردتان قضاوت می‌کنند. یک قهرمان ارتش گفته است که رهبران بزرگ همیشه نسبت به حضار در یک اتاق کمی بهتر به نظر می‌رسند.

سرانجام آنکه اگر بتوانید با موفقیت به ابراز عقیده خود بپردازید، موفقیت شما در رسیدن به اهدافتان تضمین می‌شود.





وقتی زندگینامه‌ی یک کارآفرین یا هر فرد موفق را می‌خوانیم، سعی می‌کنیم با او و موفقیت‌هایش همذات‌پنداری کنیم. خود را در تلاش‌ها و فراز و فرودهای او شریک بدانیم و عکس‌العمل‌ها یا ابتکارات احتمالی خودمان را در موقعیت‌های مشابه خود ارزیابی کنیم. شبیه‌سازی تصمیمات و اقدامات و چارچوب‌های ذهنی او، کلید اصلی بهره‌گیری موثر از سرنوشت یا سرگذشت آن فرد موفق است. زندگینامه‌ی یک کارآفرین علاوه بر ارائه‌ی نکات کلیدی و به اصطلاح فوت‌های کوزه‌گری که در مدارس بازرگانی به شما یاد نمی‌دهند، حس امید و خوشبینی به اینکه «اگر او می‌تواند، پس من هم می‌توانم!» را در افراد جویای موفقیت و مشتاق به پیشرفت زنده نگه می‌دارد و نیروی محرکه‌ی آنها برای حرکت رو به جلو می‌گردد. اما ترسناک‌ترین چیزی که در اکثر قریب به اتفاق این شرح‌حال‌ها دیده می‌شود، آن جایی آشکار می‌گردد که سن کارآفرینان یا سنشان وقتی که کسب و کار خود را آغاز کرده بودند، مطرح می‌شود. از نامه‌های آشنای دنیای کسب و کار، به عنوان نمونه، مارک زاکربرگ خالق فیسبوک در ۱۹ سالگی شروع کرد. بیل گیتس، استیو جابز و مایکل دل هم در شرایط مشابهی شروع کردند. عده‌ی بسیاری هم در بیست و چند سالگی ایده‌ی کسب و کارشان را به دست آوردند.



ثریا دارابی را قبلاً در یک پزشک به عنوان یک کارآفرین موفق و وقتی راجع به فودسپاتینگ صحبت بود، شناخته بودیم. اغلب آنچه در زندگی ثریا با عنوان موفقیت‌های چشمگیر یاد می‌شود، بین سالهای ۲۰۰۹ تا کنون اتفاق افتاده و اکنون ثریا ۲۷ سال دارد. در گفتگو با تک‌کرانچ می‌گوید اگر زودتر می‌دانست بدون تحصیلات دانشگاهی هم می‌شود موفق بود، شاید زودتر شروع می‌کرد. با همه‌ی این تفصیلات، ثریا هنوز از بسیاری از من و شما جوانتر است و اینجا نقطه‌ی تاریک داستان برای بعضی هاست:

آیا برای من دیگه دیر شده! نه؟

چرا من زودتر مسیر زندگی‌م رو انتخاب نکردم؟

ثریا چه کرد که به اینجا رسید؟

اصلن امید می‌هست که اگر من شروع کنم به کسب و کاری یا ایده‌پردازی نوگرایانه‌ای بتوانم مثل ثریا و سایرین موفق شم؟

باید از کجا شروع کنم؟

اگر شما، بله! خود شما که پیراهن راه راه به تن دارید و در حال خواندن مجله کارخانه تبدیل فکر به ثروت هستید، فکر می‌کنید چون از دوران بیست و خورده‌ای سالگی گذشته‌اید، پس فرصتی برای کارآفرین شدن ندارید، جای نگرانی نیست! من امروز راجع به دو مطلب در این خصوص برای شما صحبت می‌کنم:

اول اینکه بسیاری از کارآفرینان برجسته پس از سی سالگی کارشان را شروع کرده‌اند، مانند اوان ویلیامز (توئیتر، ۳۵ سالگی) و آریانا هافینگتون (هافینگتون پست، ۵۴ سالگی) و اگر سودای کارآفرینی دارید، سن نباید مانعی جلوی راه شما قلمداد گردد. در آینده شاید بیشتر در مورد رابطه‌ی سن با قدرت کارآفرینی با هم حرف زدیم. اطلاعات و پژوهش‌های جالبی در این زمینه وجود دارد.

دوم اینکه خود ثریا در مصاحبه‌ای که با Mashable انجام داده در خصوص چگونگی راه‌اندازی فودسپاتینگ و آینده‌ی کاری‌اش صحبت کرده است. وقتی داستان را از زاویه‌ی دید ثریا می‌خواندم، متوجه شدم با افسانه‌های کلاسیک کارآفرینی تفاوت‌هایی دارد. او کسی نبود که ایده‌ی اولیه‌ی آنچه بعدتر به عنوان فودسپاتینگ معروف شد را داده باشد یا به خاطر ایده‌ی تجاری‌اش دست از کار و تحصیل بکشد. دانستن داستان ثریا و فودسپاتینگ می‌تواند نقطه‌ی شروع خوبی برای کسانی باشد که به دنبال الگوی واقعی و دست‌یافتنی کارآفرینی می‌گردند.

فودسپاتینگ از کجا آمد؟

ثریا تعریف می‌کند که ایده‌ی اصلی را دوستان وی الکسا و شوهرش در سفری که به ژاپن داشته‌اند، به وجود آورده‌اند. الکسا، یک توریست متعهد، به اطرافش توجه می‌کند و متوجه می‌شود که مردم از غذاهایشان در سفرهایشان عکس می‌گیرند و پرسشی که در ذهنش ایجاد می‌شود این است که این عکس‌ها از کجا سر در می‌آورند. ولی الهام اصلی کسب و کار از آنجایی به سراغش آمد که در بازگشت به سانفرانسیسکو، کلی عکس از غذاهای مختلف داشت که نمی‌توانست مشخص بگوید کجا این غذا را خورده است یا نامش چیست! بنابراین تصمیم گرفت کتابی گردآوری کند و عکس‌های غذاها سر از آن کتاب درآوردند. ایده‌ی خیلی خوبی بود، نه؟ در همین حال و در همان نزدیکی، تد گراب (Ted Grubb) برای خودش در حال ساختن یک نرم‌افزار موبایل برای غذا بود. به تدریج آنها تصمیم گرفتند با کمک هم نرم‌افزار و وب‌سایت فودسپاتینگ را راه‌اندازی کنند.



تمرین در خانه: فهرستی از پنج موضوع، فعالیت، باور، عنصر فرهنگی، بازی، آداب و رسوم و ... هر چیزی که کودکی شما همراه با آن گذشته است، تهیه کنید. ممکن است کودکی شما هم مانند ثریا با غذا عجین بوده باشد. اگر به دنبال ایده‌ای برای کار آفرینی می‌گردید احتمالا این فهرست پنج‌تایی بهترین راهنما برای کسب و کار بعدی شما خواهد بود. چرا که شما یکی از مجموعه‌ی ۳ درصد افرادی از ساکنین کره‌ی زمین هستید که اطلاعات کافی در آن زمینه‌ی خاص دارید و می‌توانید در آن حوزه از پیشگامان باشید!



برگردیم به داستان ... ممکن است اکنون از من می‌پرسید نقش ثریا در بین سه بنیان‌گذار فودسپاتینگ چه بوده است و چرا او بیشتر از بقیه در رسانه‌ها منعکس گردیده است؟ خوشحالم پرسیدید. شاید خود شما متوجه میزان اثرگذاری پرستان نباشید. اما مطمئن هستم پس از دانستن پاسخ آن، متوجه نقش بی‌بدیل ثریا خواهید شد. ثریا خودش می‌گوید: «شرکت به زیبایی توسط تد و آکسا اداره می‌شود. تد مدیر ارشد فن‌آوری است و به توسعه‌ی محصول می‌پردازد. نقش آکسا به عنوان راننده‌ی اصلی تعریف شده است

چرا که این شرکت چشم‌انداز شخصی او بوده و من از نگاه کردن به او چیزهای بسیاری در مورد چگونگی تبدیل یک ایده به واقعیت یاد گرفته‌ام. مشارکت اصلی من در شرکت در بخش بازاریابی، توسعه‌ی کسب و کار و ارتباط با شرکای تجاری بوده است. ما شرکتی هستیم که به اهمیت خوب بازی کردن در کنار دیگران اعتقاد اساسی داریم.» (نقل به مضمون)

ثریا خودش می‌گوید: «شرکت به زیبایی توسط تد و آکسا اداره می‌شود. تد مدیر ارشد فن‌آوری است و به توسعه‌ی محصول می‌پردازد. نقش آکسا به عنوان راننده‌ی اصلی تعریف شده است چرا که این شرکت چشم‌انداز شخصی او بوده و من از نگاه کردن به او چیزهای بسیاری در مورد چگونگی تبدیل یک ایده به واقعیت یاد گرفته‌ام. مشارکت اصلی من در شرکت در بخش بازاریابی، توسعه‌ی کسب و کار و ارتباط با شرکای تجاری بوده است. ما شرکتی هستیم که به اهمیت خوب بازی کردن در کنار دیگران اعتقاد اساسی داریم.» (نقل به مضمون)

ثریا نقشش را جوش دادن شراکت‌های برند فودسپاتینگ با سایر برندها و ایجاد رابطه‌های همزیستی با سازمانهایی مانند Bravo، Travel Channel، مجله‌ی New York و مجله‌ی Gourmet می‌داند. اما تا چه حد این نقش پررنگ و اثرگذار است؟ برای مثال، بد نیست بدانید که حضور فودسپاتینگ در نمایشگاه SXSW ۲۰۱۰ به پشتیبانی مالی بلکبری انجام شد و اکنون آنها در حال خلق نرم‌افزاری برای بلکبری هستند. بدون این همکاری و شراکت هیچ یک از این دو دستاورد برای محصول جالب توجه تد و آکسا اتفاق نمی‌افتاد. فودسپاتینگ ارتباط تنگاتنگی نیز با فیس‌بوک و گوگل دارد و به پشتوانه‌ی این همکاری‌هاست که توانسته است این موفقیت خیره‌کننده را به دست آورد. من شخص کسب و کارهای بسیاری را دیده‌ام که به دلیل عدم بهره‌گیری از چنین ارتباط‌هایی نتوانسته‌اند رقابت کنند و پیروز از میدان خارج شوند. یک ایده‌ی خوب با ارتباطات درست می‌تواند به یک کسب و کار عالی تبدیل شود اما یک ایده‌ی عالی بدون بازاریابی خوب نمی‌تواند با متوسط‌ترین کسب و کارها نیز رقابت نماید. در آینده شاید داستان دیگری کاملاً مشابه با این داستان را در مورد چگونگی راه‌اندازی سایت یوتیوب (آیا در موردش چیزی شنیده اید؟! تعریف کردم.

می‌دانم الان به چه فکر می‌کنید! حتماً با خود می‌گویید: پس ثریا چه نقشی در راه‌اندازی فودسپاتینگ داشته است؟ عجله نکنید! همین طور که ایده‌ی کسب و کار توسط آکسا و تد شکل می‌گرفت، ثریا از طریق دوستی به نام رندی ردیگ (Randy Reddig)، از مؤسسان شرکت مربع به آنها معرفی می‌شود و رندی توصیه می‌کند که این افراد همدیگر را ملاقات کنند. در آن زمان، ثریا که هنوز در مجله‌ی تایمز کار می‌کرد، بسیار از ایده‌ی این کسب و کار استقبال کرد، چون فکر می‌کرد که این ایده سه چیز را همزمان در خود دارد: یک ماشین توصیه به مشتریان، نرم‌افزاری برای پیدا کردن چیزهای جدید، و یک فعالیت تعاملی بین کاربران! و البته غذا هم موضوعی بود که برای همه‌ی افراد جذاب بود. ثریا به زودی متوجه شد که می‌توان گروه بزرگی از کاربران را حول این نرم‌افزار گردآوری کرد. ثریا کماکان مشاوره‌هایی به فودسپاتینگ می‌داد و در حالی که از تایمز به Drop.io می‌رفت تا تجربیاتی در خصوص توسعه‌ی محصول بیاندوزد، فودسپاتینگ نرم‌افزار آیفونش را در SXSW ۲۰۱۰ در معرض نمایش عموم گذاشت. ثریا کم‌کم حس کرد می‌خواهد بیشتر درگیر این پروژه باشد، پس ملاقات‌هایی با تد و آکسا ترتیب داد و شرکتی را به وجود آوردند تا کار این نرم‌افزار را دنبال کند. اولین استخدام آنها هم در سپتامبر ۲۰۱۰ بود.

مگر ایده‌ی فودسپاتینگ چه چیز خارق‌العاده‌ای دارد؟

قبل از فودسپاتینگ هزاران هزار سایت و برنامه برای توصیه کردن رستورانها به افراد وجود داشت، ولی فودسپاتینگ اولین برنامه‌ای است که اینقدر در جزئیات ریز می‌شود تا بتواند به شما پیشنهاد دهد حالا که در این رستوران هستید چه غذایی را امتحان کنید. چه بخواهید در خیابان‌های ویتنام غذا بخورید و چه بخواهید دختر موردعلاقه‌تان را به وسیله‌ی غذایی که سفارش می‌دهید، تحت تأثیر قرار دهید، فودسپاتینگ در خدمت شماست. از طرفی ممکن است بسیاری از افراد پرمشغله حتی هفته‌ای سه بار در رستوران غذا بخورند، ولی به ندرت خطر سفارش دادن یک غذای جدید را به جان بخرند. اما در آن سوی داستان، ثریا در خانواده‌ای بزرگ شده که عاشق غذا بوده‌اند؛ مادر بزرگش آشپز بوده و خاله‌اش خدمات غذای مجالس ارائه می‌داد.



ثریا چه توصیه‌ای به کارآفرینان مشتاق می‌کند؟

ثریا می‌گوید: «توصیه‌ی من به کارآفرینان جوان این است که تنها چون فکر می‌کنند کارآفرینی پر از خوشی و هیجان است داخل آن نپرند. ایجاد یک کسب و کار بسیار سخت‌تر و فشرده‌تر از آن است که تصور می‌کنید. از طرفی صنعت فن‌آوری می‌تواند خیلی خشن باشد، پس سرسخت باشید! با این وجود، اگر از خطر گریزان نیستید و می‌خواهید ارزش ماندگاری خلق کنید و گروه مناسبی نیز برای اجرای ایده‌تان سراغ دارید، حتما باید انجامش دهید. در تاریخ هیچ زمانی بهتر از امروز برای استفاده از این شانس نبوده است. بازار به شدت داغ است و سرمایه‌گذاران با هیجان بسیاری روی ایده‌های هوشمندانه سرمایه‌گذاری می‌کنند. فقط یادتان باشد تبدیل کردن ایده‌ها به محصول به گروه‌تان و به خوب گوش دادن به آنچه مشتری از شما می‌خواهد، بستگی دارد. رسانه‌های اجتماعی گوش دادن به ندای مشتریان را از هر زمان دیگری آسان‌تر ساخته‌اند.»

امروز چه چیزهایی یاد گرفتیم؟

کار را شروع کنید! کمک به تدریج جذب می‌شود! خیلی اوقات ایده‌های خوبی تنها به دلیل اینکه افراد مناسب یا سرمایه‌ی لازم فراهم نبوده است به دست فراموشی سپرده می‌شوند. آکسا وقتی ایده‌ی اولیه را می‌پروراند نه تد و نه ثریا را نمی‌شناخت. دنبال آدم باشید! شبکه‌سازی کنید به یاد دارم دوستی از من می‌پرسید: نوح چه وقتی ساختن کشتی را آغاز کرد؟ و خودش با لبخندی پاسخ می‌داد: قبل از شروع باران! قبل از شروع باران! گروهی کار کنید. به کارآفرینان دیگری که اطراف شما هستند کمک کنید و با هم یک محصول به وجود بیاورید.

حق و حقوقتان را بشناسید. سنگ بنای هر شراکت پرثمر و پایدار همین است! در جاهای خوب کار کنید و تجربه بیاندوزید و شبکه درست کنید. شکی نیست ثریا بدون پشتوانه‌ی تجربیاتی که در شرکت‌های رسانه‌ای اندوخته بود و افرادی که شناخته بود، نمی‌توانست اینقدر موفق شود. نمی‌دانید از کجا شروع کنید؟ کارآموزی کنید! و این مهم‌ترین درسی است که امروز از داستان زندگی ثریا آموختیم.

منبع: Mashable

به نقل از سایت یک پزشک . نویسنده : مصطفی پور محمدی

برگردیم به ثریا و ببینیم چه طرز تفکری او را برای شناسایی فرصتهای خوب و پرورش آنها آماده می‌کند.

چشم‌انداز شخصی ثریا چیست؟ و چگونه از آن درس بگیریم؟

بد نیست بدانیم شخصی با این خلاقیت و مهارت در کسب و کار چه چشم‌اندازی برای خود متصور است. ثریا برخلاف آنچه در کتابهای موفقیت شخصی تبلیغ می‌شود، به یک چشم‌انداز مشخص بسنده نکرده است، بلکه سعی دارد از فرآیند زندگی خود احساس موفقیت بکند: چه در محل کارش در ABC News و چه در کنار همکارانش در فودسپاتینگ و چه زمانی که به شرکت‌ها و کسب و کارهای مختلف مشاوره می‌دهد. او خوشحال است که با افراد باانگیزه‌ای کار می‌کند که علایق و سلایق مشابهی دارند. نکته‌ی دیگری که ثریا بر آن تاکید دارد کیفیت و هماهنگی زندگی شخصی با زندگی کاری‌اش است. ثریا «واقعا» از کجا شروع کرد؟ نقاط عطف زندگی کارآفرینانه‌ی ثریا:

ثریا اولین نقطه‌ی عطف زندگی کاری‌اش را در کالج در واشنگتن دی سی تجربه کرد. او که به عنوان نماینده‌ی بازاریابی کالج برای سونی موزیک کار می‌کرد متوجه شد که خودش بیشتر از گوش دادن به سی‌دی‌هایی که به ایستگاههای رادیویی محلی می‌فروخت، از طریق لایم‌وایر موسیقی‌های موردعلاقه‌اش را دانلود می‌کرد و فهمید که اینترنت در حال دگرگون کردن صنعت موسیقی است. می‌دانم به چه فکر می‌کنید. حتما فکر می‌کنید که خوب سالهاست همه‌ی ما این را می‌دانیم. این کشف ثریا نبوده است! نکته‌ی مهم در همین جاست که از بین میلیونها نفر، تنها تعداد اندکی از دانسته‌های خود بهره‌بردی عملی می‌کنند. و ثریا یکی از آنها بوده است. به اطراف خودمان اگر نگاه کنیم دانسته‌های بی‌شماری را خواهیم یافت که بی‌مصرف خاک می‌خورند و ما علی‌رغم آگاهی، از آنها غافلیم! نقطه‌ی عطف دیگر زندگی ثریا در سال ۲۰۰۴ وقتی که در WaPo کار می‌کرد اتفاق افتاد. او در خلال کارش به روشنی دید که اتاق خبر چگونه دستخوش تغییرات اساسی به دلیل ورود RSS شده بود. بعدتر که به نیویورک آمد و در رسانه‌ها مشغول به کار شد بهتر فهمید که دنیای رسانه‌ی امروز توسط ابزارهایی که جوانان ۲۳ ساله می‌ساختند در حال دگرگونی‌های شگرف بود. و بدین ترتیب ثریا شروع کرد به خواندن و پیگیری روزانه‌ی اخبار فن‌آوری و زندگی کارآفرینانه‌اش کلید خورد.



در نگاه اول، این ایده آنقدر رؤیایی است که هیچ کس پی اش را نمی گیرد، اما نیک جوان و جاه طلب بود، به همین خاطر شروع کرد به خواندن مقالاتی در مورد پردازش زبان و یادگیری ماشینی، او از امکانات سرویس دانشگاهی آی تونز یا iTunes University هم استفاده کرد و چیزهایی را که نمی دانست از خبرگان فن به صورت آنلاین می پرسید.

نتیجه تلاش هایی او، اپلیکیشنی شد که Trimit نام داشت. مدتی بعد یک میلیارد چینی که صاحب سه گروه صنعتی بزرگ بود و پیش از آن سرمایه گذاری هایی در اسکایپ، فیس بوک و اسپاتیفای هم کرده بود، اپلیکیشن را دید و پسندید، به همین خاطر به نیک پیشنهاد داد که نام جالب تر Summly را روی اپلیکیشنش بگذارد و آن را توسعه بدهد. به این منظور این سرمایه گذار، ۲۵۰ هزار دلار به نیک داد تا استارت آپی بزند و برنامه نویسانی استخدام کند تا هم الگوریتم اپلیکیشن را بهتر کنند و هم رابط کاربری اش را ارتقا دهند.

در شانزده سالگی، جذب کردن ۲۵۰ هزار دلار سرمایه کاری است که از هر کسی بر نمی آید. شور و شوق و استعداد نیک، بی شک در این امر حرف اول را می زند. شور و شوقی که البته گاهی به خاطر بالغ نبودن باعثناخرسندی برخی از سایت های بزرگ و رویکرد منفی آنها نسبت به نیک شده است!



منابع: + و +

<http://pezeshk.com/archives/۱۲/۲۰۱۱/an-application-for-summarizing-the-web.html>



به تازگی سایت های متعددی در مورد یک اپلیکیشن جالب نوشته اند، این اپلیکیشن Summly نام دارد و رایگان است.

وقتی در اینترنت هستیم و می خواهیم به سرعت مقاله هایی در مورد مطلبی پیدا کنیم و مطالعه کنیم، بارها شده که آرزو کرده ایم که ای کاش کسی در کنارمان بود، مقالات بلند را می خواند و چکیده و خلاصه شان را برای ما نقل می کرد.

چنین آرزویی در نگاه اول محال به نظر می رسد، اما نه برای پسر شانزده ساله نویسنده اپلیکیشن Summly. این اپلیکیشن می تواند نتایج جستجو، اخبار و مقالات را به صورت هوشمندانه ای خلاصه کند. پژوهشگرانی دانشگاه MIT هم حتی از عملکرد این اپلیکیشن راضی بوده اند و می گویند که این اپلیکیشن می تواند با کیفیت خوبی مقالات آکادمیک را ۳۰ درصد خلاصه کند.

این اپلیکیشن را می توانید از اینجا دانلود کنید. متأسفانه به علت اینکه iOS آی پدم را ارتقا نداده بودم، نتوانستم کیفیت کار این اپ را شخصاً ارزیابی کنم، اما شما اگر این اپ را تست کردید، لطفاً من و خوانندگان را در جریان بگذارید. اما خبر و داستان عرضه این اپلیکیشن که بسیار هم محبوب شده، بسیار جالب است. همان طور که در بالا نوشتیم، خالق این اپ یک پسر شانزده ساله است، او «نیک دالیسیو» Nick D'Aloisio نام دارد. «نیک» در استرالیا به دنیا آمد، در پنج سالگی همراه خانواده اش به لندن نقل مکان کرد. وقتی هفت ساله بود، آگهی های تلویزیونی نظرش را جلب کردند و با اصرار از والدینش خواست که برایش یک «مک بوک پرو» بخرند تا او بتواند با نرم افزارهایی مثل iMovie یا Final Cut Pro ویدئو درست کند.

در سال ۲۰۰۷، او صاحب یک دستگاه آی فون شد، سال بعد علاقه مند شد که SDK سیستم iOS را یاد بگیرد، چند ماه بعد او نخستین اپلیکیشنش را نوشت که SoundStumbl نام داشت که می توانست به کاربرش نشان بدهد که افراد دیگری که آن نزدیکی هستند به چه موسیقی هایی گوش می کنند. مدتی بعد او اپلیکیشن Facemood را نوشت که می توانست نشان بدهد که خلق و حال و هوای دوستان یک فرد در فیس بوک در هر روز چگونه است. این اپلیکیشن را صدهزار نفر دانلود کردند!

هفت ماه پیش زمانی که او توییت های دوستانش را می خواند و لینک های صفحات توییت شده را مرور می کرد، به مشکلی برخورد، به خاطر سرعت پایین اینترنتش، باز شدن هر صفحه برای او حدود پانزده ثانیه طول می کشید، تازه بعد از باز شدن هر مقاله و خواندن هر مطلب از سر تا ته، گاهی متوجه می شد که مقاله ارزش وقت تلف کردن را ندارد. به همین خاطر فکر بکری به سرش زد: چه می شود اگر بتوان یک برنامه نوشت که بتواند به سرعت یک مقاله را برایمان خلاصه کند؟!



کارآفرین یا Entrepreneur چه کسی است؟ طبق تعریف ویکی پدیا؛ کارآفرین فردی است که با صرف زمان و انرژی لازم، منابع، نیروی کار، مواد اولیه و سایر دارایی‌ها را به گونه‌ای هماهنگ می‌سازد که ارزش آن‌ها و یا محصولات حاصل از آن‌ها نسبت به حالت اولیه‌اش افزایش یابد (ایجاد ارزش افزوده کند). کارآفرینان با مهارتی که در تشخیص فرصت‌ها و موقعیت‌ها و ایجاد حرکت در جهت توسعه این موقعیت‌ها دارند، پیشگامان حقیقی تغییر در اقتصاد و تحولات اجتماعی محسوب می‌شوند.

دنیای وب در بیرون از ایران را که مرور میکنیم به اسم کارآفرینان در وب میرسیم که دنیای وب را به نوعی متحول کرده اند.

Kevin Rose (Digg), Mark Zuckerberg (Facebook), Evan Williams (Twitter, Blogger), Chad Hurley (Youtube) , Matt Mullenweg (WordPress), Bill Gates, Larry Page and Sergey Brin

کنفرانس LeWeb پاریس، Summit ۲ Web از کنفرانس هایی هستند که سالانه از این افراد دعوت میکنند تا در مورد کارآفرینی و وب سایت و کارآفرینی اشون صحبت کنند اما در وب و فناوری اطلاعات ایران این افراد چه کسانی هستند؟ افرادی هستند که شرکت های پیشرو در صنعت نرم افزار هستند؟ افرادی هستند که وب سایت هایی با توجه به فضای کنونی وب ایران ایجاد کردند؟ افرادی که از موقعیت هایی کنونی در ایران استفاده کرده اند و کسب کاری راه اندازی کرده اند؟ طی ۱۰ سال گذشته که وب و صنعت نرم افزار ایران آغاز شده و معرفی شده است این افراد کجا معرفی شده اند یا در کدام کنفرانس و سمینار به این شرکت ها و وب سایت ها فرصت معرفی داده شده است؟ به نظر من معرفی این افراد در ایران باعث میشه تا وب ایران کمی هویت به خودش بگیره، وب در ایران کارآفرینی خاص خودش را داره و افرادی هستند که از فضای وب استفاده کرده اند و سرویس هایی را راه اندازی کرده اند.

به نظر من این وب سایت ها و شرکت ها پیشرو در وب و نرم افزار در ایران هستند و یا افرادی که به لحاظ مدیریتی و فنی در این شرکت ها و وب سایت ها دخیل بوده اند:

۱. محمود نظاری، همکاران سیستم

به خاطر ۲۰ سال تولید نرم افزار

تعداد کارمندان بیش از ۱۰۰۰ نفر

۲. شاهین طبری، آیدین توکل و احسان پرتو، چارگون

به خاطر تولید اتوماسیون تحت وب در ایران

تعداد کارمندان بیش از ۲۵۰ نفر

۳. محمدجواد شکوری، کلوب و آپارات

۳. شرکت آتیه داده پرداز

نیما شایافر، فرید ارض پیما و علیرضا الیادرائی

ورچین

۴. نیما شایافر، حسین شمس و امیرمحمد سعید، جار

البته به تازگی آغاز به کار کرده ولی به نظر من ایده جدیدی هست

۵. حسام آرمندهی، بازار

بازار برای نرم افزار های ایرانی اندروید

۶. علیرضا شیرازی

بلاگفا

۷. سایت های خرید گروهی

احسان آراسته، مهدی تقی زاده، آف چی

اشکان روشنایی، همخريد

نازنین دانشور، تخفیفان

۸. فروشگاه های اینترنتی

چاره

البسکو

دیجی کالا

۹. مهدی تقی زاده، پدram پورحسین

فیدیلیو

۱۰. شایان شلیله، OLC

یادگیری الکترونیکی زبان انگلیسی

ممکن است افراد بسیار زیادی در این حوزه باشند که من هنوز با آنها آشنا نشده ام، اگر شما هم فردی یا

وب سایتی را میشناسید که منجر به کارآفرینی شده است معرفی کنید.

شاید یک بخش در مورد معرفی کارآفرینان و پروفایل اشون توی وبلاگم ایجاد کنم تا اون صفحه دائم به

روز بشه.

در پایان امیدوارم در کنفرانس ها و سمینارها و همایش ها به این افراد فرصت صحبت داده بشه تا

کارآفرینان وب ایران هم شناخته بشن و وب ایران یک هویت در این بخش پیدا کنه.

امیدوارم وب ایران خیلی زودتر جهانی بشه و این فعالیت ها که برخی اشون هم ایده هایی ناب هستند

محدود به وب ایران و فارسی نگردد.

شرکت گوگل ، همیشه برای من الهام بخش و تحسین برانگیز بوده است . در واقع گوگل با حروف رنگارنگ اش و صفحه سفید و تمیز اش و دفتر کاری که شبیه به شهرسازی است ، برای من و کسب و کار آینده ام الگو است .

دوست دارم روزی کارخانه تبدیل فکر به ثروت ، به رقیب قدرتمندی برای گوگل تبدیل شود . در جایی خواندم که گوگل یک موتور توسعه ی کسب و کار و کارآفرینی است . تعجب کردم !!! بعد این عبارت را پیش خودم اینطور توجیه کردم .

جستجوی قدرتمند گوگل : بخش تحقیق و توسعه شرکت ها (R&D) جی میل ، گوگل تاک و .. : ارتباطات شرکت ها گوگل نیوز ، گوگل ریدر :

اخبار و اطلاعات مورد نیاز شرکت ها تبلیغات گوگل : بخش بازاریابی و فروش شرکت ها و زنجیره ای از محصولات رایگانی که به گسترش یک کسب و کار کمک می کند گذشت



تا اینکه مدتی پیش در گوگل در حال جستجو بودم

که با محصول شگفت انگیزی روبرو شدم . محصولی که من آن را «دفتر کار مجازی گوگل» نامیدم . اول سری به این لینک بزنید :

<https://chrome.google.com/webstore?hl=en-US&gl=US>

حتماً می دانید که مرورگر کروم ، محصول گوگل و یک نرم افزار OpenSource است . از طرفی مرورگر کروم ، شبیه به یک سیستم عامل آنلاین عمل می کند . نرم افزارهای کوچکی در موضوعات و حوزه های مختلف برای این مرورگر نوشته شده است . نرم افزارهایی که اکثر نیازهای کاربر را برطرف می کند .

تا اینجا که چیز خیلی شگفت انگیزی نبود . اما نکته ای که من رو تحت تأثیر قرار داد ، بخش Business Tools بود . در این قسمت اکثر نرم افزارهای موردنیاز برای راه اندازی و مدیریت کسب و کارهای اینترنتی تعبیه شده است . نرم افزارهای مدیریت پروژه ، اشتراک فایلها و اسناد پروژه ، ویرایش آنلاین فایل ها ، نرم افزارهای اداری ، پرزنت و ...

من از مدت ها پیش علاقه مند بودم که سیستمی شبیه به این بنویسم . کنار هم قرار دادن مجموعه ای از نرم افزارهای موردنیاز برای راه اندازی کسب و کار های دانش بنیان ، گوگل را واقعا به یک موتور توسعه کسب و کار تبدیل کرده است .

ما نیز در نظر داریم در بخش دفتر کار مجازی پارک علم و فناوری مجازی خود ، نرم افزارهای یکپارچه و بومی مشابه این را بوجود بیاوریم . باشد که تجاری سازی ایده ها فوق العاده آسان شود . اما گوگل در آینده چه کار خواهد کرد ؟ تا کجا پیش خواهد رفت ؟ آیا گوگل سورپرایزی دارد که می خواهد بعداً رو کند ؟ آیا گوگل می تواند با کارخانه تبدیل فکر به ثروت رقابت کند ؟ اینها سوالاتی است که باید منتظر ماند و جواب آنها را دید .



به گزارش خبرگزاری مهر، شرکت گوگل به مناسبت دهمین سالگرد تولد خود مسابقه ای جهانی را ترتیب داده است. گوگل با طرح سوال چگونه می توان جهان را تغییر داد و یا به انسان ها کمک کرد از مردم سراسر جهان خواست که با ارسال نظریات خود در این برنامه که ۱۰۰۸۱۰ نامیده شده است، شرکت کنند.

از میان نظریات ارسال شده، گوگل با انتخاب هیئت داوران به پنج ایده از میان تمامی ایده های ارسال شده ۱۰ میلیون دلار پرداخت خواهد کرد تا برندگان بتوانند به ایده های خود جامه عمل بپوشانند. این اسامی در ماه فوریه اعلام خواهند شد.

این شرکت اظهار داشت که در جهان تعداد بی شماری ایده های جدید و فوق العاده وجود دارد که برای عملی شدن نیاز به سرمایه و حمایت دارند.

گوگل از شرکت کنندگان خواست نظریات خود را به هر زبانی تا ۲۰ اکتبر به آدرس مسابقه ارسال کنند. این پاسخها باید به طور کامل و شفاف نظریه فرد را توضیح داده و همچنین فرد باید به ۶ سوال از قبیل «اگر ایده شما به حقیقت تبدیل شود، چه کسی بیشتر از همه نفع خواهد برد و چگونه؟» جواب دهند.

سپس کارمندان گوگل با کمک هیئت مشاور در ۲۷ ژانویه تعداد شرکت کنندگان را به ۱۰۰ نفر در دور نیمه نهایی کاهش خواهند داد و از تاریخ ۲۷ ژانویه تا دوم فوریه مردم می توانند به ایده های مطلوب خود به صورت آنلاین رای دهند.

پس از این تاریخ در اواسط ماه فوریه گروهی از داورانی که تاکنون ناشناخته باقی مانده اند از میان ۲۰ ایده بر طرفدار، پنج ایده را به عنوان برنده اعلام خواهند کرد.

طبق پیشنهادات گوگل، ایده های طرح شده باید گزینه هایی مانند تهیه غذا و سرپناه، بهبود سلامتی، دسترسی بیشتر به تحصیلات، پشتیبانی از اکوسیستم جهانی و افزایش تولید انرژی پاک را تحت پوشش قرار دهد.

این خبر مربوط به چند سال گذشته است. از روی کنجکاوی دوست داشتم بدونم که از بین هزاران ایده ای که برای گوگل ارسال شد، کدام ایده ها برگزیده شده اند. گفتم شاید شما هم دوست داشته باشید بدونید.

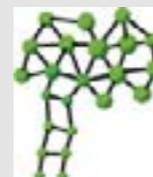
در وب سایت این مسابقه، این طور آمده است:

در سال ۲۰۰۸ پرسیدیم: چه چیزی کمک سودمند خواهد بود؟ و بیشترین کمک را می کند؟ مردم بیش از ۱۷۰ کشور دنیا، ۱۵۰۰۰۰ ایده را در جواب ارسال نمودند. از این گروه ما به لیست کوچکتري از ۱۶ ایده برتر نزدیک شدیم که با زمینه پرداختن به اهداف مهم متداول بود.

مردم به ۵ ایده برتر رأی دادند و ما پروپوزال های مرتبط برای انجام آنها را بررسی کردیم. مجموعاً ۱۰ میلیون دلار به سازمان های الهام بخش دادیم که بر روی راه حل های این چالش های جهانی کار کنند:



ایده: ساخت محتوی آموزشی آنلاین، بصورت رایگان: بودجه پروژه: Khan Academy یک سازمان آموزشی غیرانتفاعی است که آموزش رایگان با کیفیت بالا برای هر شخص در هر مکان توسط یک کتابخانه آنلاین با بیش از ۱۶۰۰ ویدئو آموزشی فراهم می سازد. ما ۲ میلیون دلار برای حمایت از ایجاد کلاس های آموزشی بیشتر در Khan Academy و قابلیت ترجمه هسته اولیه آکادمی به بیشتر زبان های رایج دنیا اختصاص دادیم.



ایده: افزایش و بالا بردن علوم و مهندسی بودجه پروژه: FIRST یک سازمان غیرانتفاعی است که علوم و آموزش ریاضی را از طریق رقابت تیم هایی از سراسر دنیا معرفی می کند. رسالت آن مشتاق نمودن افراد جوان به رهبر علوم و تکنولوژی شدن با دادن یک تجربه کاری واقعی جهانی با مهندسين و دانشمندان حرفه ای است. ما ۳ میلیون دلار برای گسترش و شروع سریع یک تیم برنامه نویسی رباتیک دانش آموز محور که تیم های آموزشی بیشتری برای شرکت در first را قدرت می دهد، اختصاص دادیم.



ایده: شفاف سازی بیشتر دولت ها بودجه پروژه: P یک سازمان غیرانتفاعی است که بر روی قابلیت دسترسی آنلاین به اسناد دولتی عمومی در ایالات متحده آمریکا تمرکز دارد. ما دو میلیون دلار به P برای حمایت از قوانین اولیه دولتی که هدف آن ساخت مواد قانونی در دسترس برای همه در آمریکا است، اختصاص دادیم.



ایده: هدایت نوآوری به حمل و نقل عمومی بودجه پروژه: Shweeb یک مفهوم است برای مسافت های کوتاه به متوسط، حمل و نقل عمومی شهری، استفاده از وسایل نقلیه خودرو انسانی در مونوریل. ما یک میلیون دلار اختصاص دادیم به صندوق تحقیقات و توسعه برای امتحان تکنولوژی Shweeb در تنظیمات شهری.



ایده: فراهم آوردن آموزش با کیفیت برای دانش آموزان آفریقایی بودجه پروژه: انستیتو آفریقایی علوم ریاضیات (AIMS) یک مرکز برای ریاضیات، آموزش علوم و تحقیق در مرکز شهر آفرقای جنوبی است. تمرکز اولیه AIMS یک برنامه شناور یک ساله برای فارغ التحصیلان دانشگاهی اخیر است تا با ایجاد مهارت و دانش اولیه برای تحصیل کارشناسی ارشد و دکترای آنها کمک کند. ما دو میلیون دلار اختصاص دادیم برای سرمایه گذاری باز کردن مراکز AIMS دیگر برای ترویج در مقطع فوق لیسانس ریاضیات و علوم در آفریقا.

هر کدام از این ایده ها گسترده، بلند پروازانه و چند سالی طول می کشد. ما امیدواریم شما این پروژه را در وب سایت های آنها دنبال کنید. ما از هر کس که پروژه «۱۰ تا ۱۰۰» را با رای دادن به ایده ها یا فرستادن ایده خود حمایت کرد متشکریم. حمایت شما کمک خواهد کرد تا این ایده ها وارد زندگی شوند.

و مانند همیشه کسانی که بیشتر کمک کنند بیشتر برنده اند.