

جیسون آلبا، کارآفرین نمونه

فعالیت را از مشاغل کوچک و پاره وقت در هنگام تحصیل آغاز کردم



امروزه در عصر ارتباطات و فناوریهای نوین ، نه تنها همگام شدن با مهارتهای جدید نیازی اساسی است، بلکه آموزش در ارائه مطالب نیز از ملزومات عصر حاضر تلقی می شود .

جیسون آلبا ، کارآفرینی است که با تحقیقات و تلاشهای گسترده خود توانست در رشته معرفی مشاغل تجاری ، مدیریت ، مشاوره و بازاریابی گامهای بلندی بردارد و پلی میان رشته های دانشگاهی با بازارهای تجاری، مهارتهای مختلف و آشنایی افراد تحصیلکرده با مشاغل مختلف ایجاد کند . برای آشنایی بیشتر مخاطبان گفتگویی با وی انجام داده ایم .

مشاغل تجاری زیادی وجود دارند و کارآفرینان اغلب با استفاده از هوش خود همیشه با طرح های نوین ابداعات جدیدی انجام می دهند . اغلب افراد در بازار تجارت ، اجرای طرح های تجاری و مراحل اولیه بازاریابی ناکام می مانند . آیا در مورد شما نیز چنین اتفاقاتی رخ داده است ؟

همیشه دوست داشتم یک کارآفرین و انسانی متفاوت باشم . درابتدا خود من نیز به دنبال شغل مناسبی بودم . اما هرگز فکرنمی کردم که بتوانم شغلی بهتر ابداع کنم . هنگامی که در جستجوی شغل مناسبی بودم متوجه شدم که کارجویان مختلفی به سازمانهای مختلف رجوع می کنند و خواستار کارمناسبی هستند ولی اغلب کارفرمایان توجه چندانی به آنها نشان نمی دهند . دوره استخدام آنها نیز کوتاه بود . بنابراین به فکر راه مناسبی بودم تا این معضل را حل کنم . در واقع کارجویان علی غم تخصص و مهارت ، معرف مناسبی برای ورود به شرکتها نداشتند . همین موضوع باعث شد که اولین جرقه های ایجاد یک بنگاه کاریابی و مشاوره شغلی به ذهنم خطور کند . با توجه به مهارتهای مدیریتی که داشتم بنگاهی تخصصی در زمینه مشاوره ، معرفی مشاغل ، لیست شرکتها ، کارخانجات و بسیاری از مهارتها ، با گروهی پنج نفره آغاز کردم .

زمانیکه فعالیت تجاری خود را آغاز کردید انتظار داشتید که به چنین رشدی برسد ؟

همیشه به دنبال شغل مستقلی بودم . نمی خواستم که کارفرما بردرآمد من نظارت داشته باشد و طبق اصول و قوانین وی کار پیش برود . در اوایل کار بسیار پیچیده و دشوار بود . تعداد مراجعه کنندگان محدود بود و اغلب افراد متخصصی بودند که به دلیل رفت و آمدهای زیاد و طولانی مدت به شرکتهای مختلف انگیزه کافی برای

ادامه کار را نداشتند . دلیل دوم بی انگیزگی آنان اشتغال در شرکتی مغایر با تحصیلات و مهارت آنها بود . کم کم پس از گذشت مدتی کوتاه آنها با مشاوره های من ، مسیر اصلی اشتغال خود را بازیافتند و در آن موفق شدند .

چه زمانی متوجه شدید که باید تمام وقت خود را به این کار اختصاص دهید و این شغل به مرحله سوددهی رسیده است ؟

شغل شناسی و تحقیق درباره مشاغل مختلف و معرفی آنها کار بسیار وقت گیر و طاقت فرسایی بود . من باید به مراکز دانشگاهی و موسسات مختلفی برای تحقیق و بررسی درباره مشاغلی میرفتم که اهمیت و کاربرد بسیار بالایی در جامعه داشتند . گاهی اوقات ماهها وقت خود را صرف بررسی شغلی می کردم که تا کنون کس دیگری زوایا ، ابعاد ، بازتاب و نقش و اهمیت آن را در اجتماع بررسی نکرده بود . پس از آن باید این اطلاعات و یافته های جدید را به صورت یادداشت هایی جداگانه به اساتید و متخصصان نشان می دادم و پس از تایید آنان به صورت کتاب راهنمای شغلی عرضه می کردم تا مثلا جوان تحصیلکرده ای در شهری دیگر با خواندن این کتاب راهنمای شغلی ، مسیر زندگی اش را تغییر دهد و آگاهانه وارد حرفه های جدید شود . پس از مدتی ، از تماسها ، ایمیل ها و بازتابهایی که کتابها و یادداشتهای من در میان مردم ایجاد می کرد . فهمیدم که کارم مورد توجه افراد زیادی قرار گرفته است و همین برای من کافی بود . زیرا از این طریق می توانستم به فارغ التحصیلان زیادی کمک کنم .

شما در جایگاه یک کارآفرین ، خودتان فعالیتتان را آغاز کردید و همانطور که گفتید این کار مورد علاقه شماست فعالیتتان را چگونه ارزیابی می کنید و چه طرحی برای آینده این کار دارید ؟

در پاسخ به سوال شما باید بگویم تمام کارهایی که انجام دادم ، حاصل تجربیات ، مشاوره ها ، راهنماییها و مهارتهایی بوده که طی چندین نوبت کار پاره وقت در شرکتها ، موسسات و مطالعه درباره سیر تحول تجاری در کشورهای مختلف بدست آمده است . اگر در این حرفه به موفقیت هایی دست یافته ام ، حاصل بررسی ، تحقیق درباره مشاغل مختلف ، رشته های دانشگاهی متفاوت و نیاز بازارهای تجاری و شرکتهای بین المللی است که هر روز در حال گسترش و پیشرفت هستند . اگر در زمینه های مختلفی مانند : طرحهای مدیریتی ، تحلیل بازارهای تجاری ، طراحی شبکه و وب ، توسعه و فناوریهای نوین ، عرضه و فروش ، حمایت از مخاطبان و غیره ، مهارتهای لازم را نداشتم ، باید وقت و هزینه زیادی برای آموزش و یادگیری آنها پرداخت می کردم . استعداد و تواناییهای لازم برای اجرای چنین پروژه هایی از ویژگیهای یک کارآفرین نمونه محسوب می شود . چنین امتیازاتی در همان آغاز کار به من در ارائه طرحی تجاری و اجرای آن کمک شایانی کرد . برای این کار علیرغم اینکه خود من طراحی و مدیریت مشاغل تجاری را انجام می دهم ، از یک طراح و مدیر پروژه کمک گرفتم و از مشاوره های او نیز استفاده کردم . برای کارهای تولیدی نیز از یک مدیر تولید ممتاز بهره گرفتم .

شما علیرغم مهارت‌ها و توانایی‌های خودتان و سالها تجربه و تحصیل در پروژه‌های مدیریتی، از مهندسين و مديران ديگري براي طرح تجاري خود استفاده كرديد. مي‌توانيد دليل اينكار را توضيح دهيد؟

تمام اين افراد از دوستان دوران دانشكده خود من بودند گروه ۵ نفره ما با سخت‌ترين شرايط اينكار را آغاز كرد. هر كدام از اين دوستان بهترينهاي رشته خودشان هستند. مهندس، طراح، حمايت‌كننده مالي، مدير و مشاور. ۵ نفره مرا تشكيل مي‌دهند. سرعت فوق‌العاده عالي در ارائه طرحها و ظرفيت بالا از ويژگيهاي اين افراد است. بنابراين ابتدا من در مورد مشاغل مختلف تحقيق مي‌كردم و آنها را به صورت كتابهاي راهنماي شغلي عرضه مي‌كردم. سپس با كمك ديگر دوستانم به مديريت، مشاوره و توليد طرحهاي تجاري در يك بنگاه كارآفريني پرداختيم. پس از ارائه چند طرح به شرکتهای تجاری، آنها در پروژه‌های دیگر ما را حمايت كردند و بدین ترتيب فعاليت تجاري ما گسترش يافت و خودمان مبتكر طرح‌های نوین تجاری و معرفي مشاغل جديد از جمله تجارت الكترونيك و فروش آنلاين شدیم.

هدف شما از اينكار آگاهي كارچويان با مشاغل جديد بود و تا حد زيادي دراينكار موفق نيز شديد. چگونه توانستيد با رقيب‌ان خود مقابله كنيد و حتي فراتر از آنان طرح‌های خود را گسترش دهيد؟

سوال بسيار بجايي بود. من نيز مانند بسياري از شرکتهای دیگر در ابتدای راه بودم و رقابت برای من زياد مهم نبود. اما کم کم با افزايش درخواستها براي اجراي طرحهاي تجاري گروه ۵ نفره ما نيز به فكر افزايش شعبه‌های تجاري خود افتاد. بنگاه كاريابي ما درآغاز تنها به ارائه خدمات تجاري، مشاوره، مديريت توليد، معرفي مشاغل جديد و معرفي كارچويان به شرکتهای تجاري مي پرداخت. سعی ما بيشتري معرفي و مشاوره شغلي بود. اما پس از گذشت چند ماه از آغاز فعاليت، مديريت طرح‌های تجاري نيز به كار ما افزوده شد. گروه ۵ نفره ما پس از چند ماه تبديل به يك تيم پيمانكار طرح‌های تجاري شد. اين جهش از يك سو بسيار حساس و سرنوشت ساز بود و از سوي ديگر فوق‌العاده خطرناك. زيرا ما هيچگونه تجربه‌ای در اين زمينه نداشتيم و بيشتري بنیان‌كار ما مشاوره‌ای و دانشگاهي بود. انتخاب بسيار دشواری بود ولی با كمك‌های بی دریغ دوستانم توانستم موفق شوم و به یکی از شرکتهای مشاوره‌ای و پيمانكاري در طرح‌های تجاري عظيم تبديل شويم. اما از آنجاييکه من كارم را از همان بنگاه كارآفريني آغاز کرده بودم تصميم گرفتم تا آن بنگاه و كارچويان را نيز اداره كنم. بنابراين كارچويان را متناسب با رشته‌های تحصيلي و مهارتهايشان در طرح‌های تجاري خودمان و ديگر شرکتهای تجاري شركت دادم و درجاگاه نيروهاي تخصصي از آنان استفاده كردم. با گسترش طرح‌های تجاري، شعبه‌های كارآفريني و تجاري ما نيز افزايش يافت و به رقابت با ديگر شرکتهای تجاري پرداختيم.

درپايان حرفي براي مخاطبان و كارچويان داريد؟

تنها توصيه من اين است كه كارچويان آگاهانه و با تحصيلات و مهارت كامل وارد بازارهاي تجاري شويد. شغل

موقت ممکن است در ظاهر متناسب با مهارت و شخصیت شما نباشد . اما بهترین تجربه کاری شما محسوب می شود . خود من نیز از همین مشاغل کوچک و پاره وقت در هنگام تحصیل در دانشگاه کارم را آغاز کردم .

در پایان باید بگویم که در تمام مراحل زندگی صحنه های تلخ و شیرینی وجود دارند که موجب شادی ، غرور و افتخار می شوند . گاهی نیز گذر زمانه روی ناخوشی به خود می گیرد و کام شما را تلخ می کند . بنابراین با سختی هایش دلسرد و ناامید نشوید و از شادی ها و موفقیت هایش مغرور.

ترجمه: سید رسول موسوی میرزایی

منبع : بازارکار