

دایره فرصت آفرینی

Opportunity Making Circle

محمد صدقاتی جهرمی

کارشناسی مدیریت صنعتی دانشگاه هرمزگان

Mohammad.sedaghati69@gmail.com

چکیده

آدم‌های فرصت آفرین آینده را می‌بینند، آینده را می‌دانند و آن را خلق می‌کنند. کسانی که فرصت آفرین هستند، به جای این‌که از درون آموزش بگیرند، خودشان الگو و مرجع دیگران هستند. تفاوت افراد فرصت آفرین در جهت حرکت در دایره فرصت آفرینی است. آدم‌های معمولی که ۹۵ تا ۹۹ درصد افراد اجتماع را تشکیل می‌دهند، از بیرون به داخل می‌روند؛ یعنی از «چه» به سمت «چرا» می‌روند؛ اما آدم‌های فرصت آفرین از داخل دایره به بیرون حرکت می‌کنند؛ یعنی از «چرا» شروع می‌کنند و به «چه» می‌رسند. در این مقاله با استفاده از چهارچوب مفهومی دایره فرصت آفرینی به بررسی این موضوع می‌پردازیم که چگونه برخی از اشخاص به فرصت آفرینان بزرگ تبدیل می‌شوند، دستاوردهای بزرگی دارند و کمک می‌کنند دیگران نیز دستاوردهای بزرگی داشته باشند.

کلمات کلیدی: فرصت آفرینی - آینده پژوهی - دایره طلایی

فرصت آفرینی چیست؟

تفاوت افراد فرصت آفرین و افراد پیرو، در دایره‌ای مطابق تصویر ۱ که دایره فرصت آفرینی نام دارد، پنهان شده است. این دایره سه حلقه دارد: «چرا»، «چگونه» و «چه». در ادامه با استفاده از چهارچوب مفهومی دایره فرصت آفرینی به بررسی این موضوع می‌پردازیم که چگونه برخی از اشخاص به فرصت آفرینان بزرگ تبدیل می‌شوند، دستاوردهای بزرگی دارند و کمک می‌کنند دیگران نیز دستاوردهای بزرگی داشته باشند. تفاوت افراد فرصت آفرین در جهت حرکت در این دایره است. آدم‌های معمولی که ۹۵ تا ۹۹ درصد افراد اجتماع را تشکیل می‌دهند، از بیرون دایره به داخل می‌روند؛ یعنی از «چه» به «چرا» می‌روند. آدم‌های فرصت آفرین از داخل به بیرون حرکت می‌کنند؛ یعنی از «چرا» شروع می‌کنند و به «چه» می‌رسند. برند اپل را در نظر بگیرید. فرض کنید اپل از بیرون دایره به داخل حرکت می‌کرد.

بپرسی چه هستی؟ بگوید من آیفون، آیپد و یا مک بوک هستم. چه طور می‌خواهی بهتر باشی؟ حالا ساده، کوچک، زیبا و شیک هستم. چرا؟ چون می‌خواهم پول بیشتری به دست بیاورم؛ بیا بید محصولات ما را بخرید!

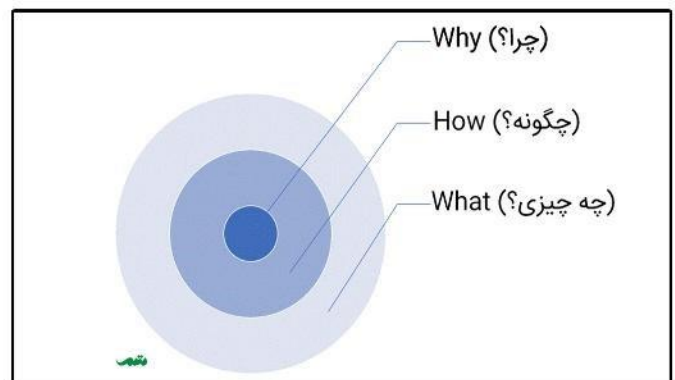
اگر ذهنیت اپل این بود که در عمل بازار را از دست می‌داد و سهمش در بازار به صفر می‌رسید.

اما اپل چه کرد؟ اپل اول باور خودش را فروخت و فرصت را آفرید. برند اپل اول «چرا» خودش را فروخت.

من برای چی وجود دارم؟ برای چه به دنیا آمدم؟ من برای چی هستم؟ اپل می‌گوید من به تغییر این دنیای مدرن امیدوارم. این ماموریت من است. من زاده شده‌ام تا این کار را انجام دهم. باید متمایز باشم. من اینجا هستم تا دقیقاً همین کار را انجام بدهم. حالا باید چه طور کار

فرصت آفرینی چیست؟ فرصت آفرین‌ها چه شکلی هستند؟ به جای ۲ پا ۴ پا دارند؟ ۲ تا بینی دارند؟ به جای ۲ چشم ۵ تا چشم دارند؟ پاهای بلندتری دارند؟ قد کوتاه‌تر یا بلندتری دارند؟ راز آفرینش فرصت‌هایشان چیست؟ فرصت‌ها را چگونه خلق می‌کنند؟ راز موفقیتشان را در ۲ بخش دیدیم؛ الگو و باور. فرصت آفرین‌ها با الگو بودن و داشتن باور قلبی قدم بر می‌دارند.

اگر فردی این دو ویژگی را اجرا کند، به عقیده خبرگان حوزه فرصت آفرینی، از فرصت آفرینان موثر خواهد بود. اما چه کنیم تا الگو باشیم؟ کسانی که فرصت آفرین هستند، به جای آن‌که از درون آموزش بگیرند، خودشان الگو و در نقش منبع الهام دیگران هستند. چه کنیم که منبع الهام دیگران باشیم؟ رمز فرصت آفرینی کجاست؟



تصویر ۱- دایره طلایی فرصت آفرینی: ۳ حلقه تو در تو

می‌کنند. معمارها این موضوع را به‌خوبی متوجه شده‌اند؛ اما گویی بسیاری از ما این موضوع را نادیده می‌گیریم. از طرف دیگر باید به این مهم توجه داشت که فرصت‌آفرین‌ها به یک یار تمام‌قد نیاز دارند. این یار تمام‌قد می‌تواند دانش، علم و یا حتی یک فرد باشد. یاری که همراهشان باشد؛ چراکه برای دیدن و شناسایی فرصت‌ها، نمی‌توان تیشه‌ای عمل کرد. باید ریشه‌ای حرکت کرد. همه چیز مال من نه! فرصت‌آفرین‌ها همیشه نیم‌نگاهی به‌طرف مقابل دارند. بعضی وقت‌ها افراد فقط جلو می‌روند و می‌درند. فرصت‌آفرین‌ها همیشه طرف مقابل را می‌بینند و منافع دیگران را هم در نظر می‌گیرند. ما حتی اگر در مذاکرات هم نیم‌نگاهی به اطراف نداشته باشیم، عملاً بازی مهره‌هایمان را از دست خواهیم داد. یک ضرب‌المثل آفریقایی می‌گوید «زمان گرسنگی شیرها که فرا برسد، همه سیر خواهند شد» فرصت‌آفرینی رابطه مستقیمی با آینده‌پژوهی دارد. موضوعات آینده‌پژوهی در برگیرنده گونه‌های ممکن، محتمل و دلخواه برای دگرگونی از حال به آینده هستند و این دقیقاً همان موضوعی است که فرصت‌آفرینی به دنبال خلق آن است. فرصت‌آفرینان، به دیگران آموزش نمی‌دهند؛ آن‌ها باعث تغییر خود و اجتماع اطرافشان می‌شوند.

نتیجه و توصیه

پیشگویی در بالای تبه‌ای زندگی می‌کرد. جوانی در آن منطقه زندگی می‌کرد که همیشه با خودش می‌گفت که روزی این پیشگور را گیر خواهد انداخت. یک روز پرنده‌ای را در دستانش می‌گیرد و به سمت پیشگو می‌رود و در راه با خودش تکرار می‌کند که از پیشگو می‌پرسد آیا پرنده زنده است یا مرده؟ اگر پاسخ داد که مرده است، دستانم را باز می‌کنم و پرنده پرواز می‌کند. اگر پاسخ داد که زنده است، آن را فشار می‌دهم تا پرنده بمیرد. در هر دو صورت من برنده این اتفاق خواهم بود. سوال را از پیشگو پرسید. پیشگو با نگرش فرصت‌آفرینانه گفت: «همه پاسخ من به دستان تو بستگی دارد». تمامی مباحث مربوط به فرصت‌آفرینی به ما بستگی دارد. این که چه دیدی به آینده داشته باشیم؟ این که آخر کار را در چه مرحله‌ای ببینیم؟ و این که چگونه بتوانیم جهت حرکت بر روی دایره فرصت‌آفرینی را از داخل به بیرون تغییر دهیم؟ در دنیای فرصت‌آفرینی ۳ سیب باعث تحول شده است.

- سیب، آدم و بهشت
- سیب و نیوتون
- سیب و استیو جابز

و اکنون دنیا منتظر سیب چهارم فرصت‌آفرینی است. سیب چهارمی که می‌تواند هر فردی را به یک فرصت‌آفرین ماندگار تبدیل کند.

کنم؟ چه طور بتوانم این تغییرات را ایجاد کنم؟ یک سری دستگاه ساختم که ساده و شیک هستند و به راحتی می‌توان از آن‌ها استفاده کرد. حالا چه دارم؟ مک بوک دارم. آیفون، آپید، آی واچ و... دارم.



تصویر ۲- صف خرید محصولات اپل

و به همین خاطر بود که وقتی آیفون ۶ به بازار آمد، در عرض ۶ روز، تعداد ۱۰ میلیون نسخه آن فروخته شد. چون مردم باور اپل را باور داشتند. چون اپل این فرصت را آفرید. اپل با چرا، فرصت را شناسایی و سپس آن را آفرید. این فرصت‌آفرینی می‌تواند در هر سطحی رخ دهد و شما حتی اگر به سویری محله زندگی‌تان هم باور داشته باشید، به حرفش گوش خواهید داد. فرصت‌آفرینی این مفهوم را به‌وضوح بیان کرده است که فروش با فرو کردن متفاوت است. پس اگر خواستید به فرصت‌آفرین تبدیل شوید، جهت حرکت را از داخل به بیرون در نظر بگیرید و آخر را اول ببینید. باید طرف مقابل شما بپذیرد که شما با او همسو، حمایتگر و مشاورش هستید و نه صرفاً فردی که هدفش جا انداختن فرصت باشد؛ که در این صورت فرصت به چالش و چالش به مسئله تبدیل می‌شود.

دانشجوه‌های معماری را ببینید. برای انجام پروژه‌هایشان ماکت درست می‌کنند. چرا؟ چون می‌خواهند آخر کار را اول و به بیانی دیگر آینده پروژه را ببینند. آن‌ها به‌خوبی واقف هستند که فرصت، لایه لایه است. ممکن است بگویند که در حال ساخت خانه هستند. سوال بپرسید که خانه‌هایشان چند طبقه است؟ پاسخ دهند: ۴ طبقه است. امیدواریم به ۴۰ طبقه هم برسیم و اگر پول داشتیم تا ۴۰۰ طبقه هم می‌رویم؛ اما در عمل امکان ندارد. فرصت‌ها به‌هیچ‌وجه این‌گونه به وجود نمی‌آیند. آدم‌های فرصت‌آفرین آینده را می‌بینند. آینده را می‌دانند و آن را خلق