



دانشکده کارآفرینی

تحلیل سرگذشت کارآفرین برگزیده

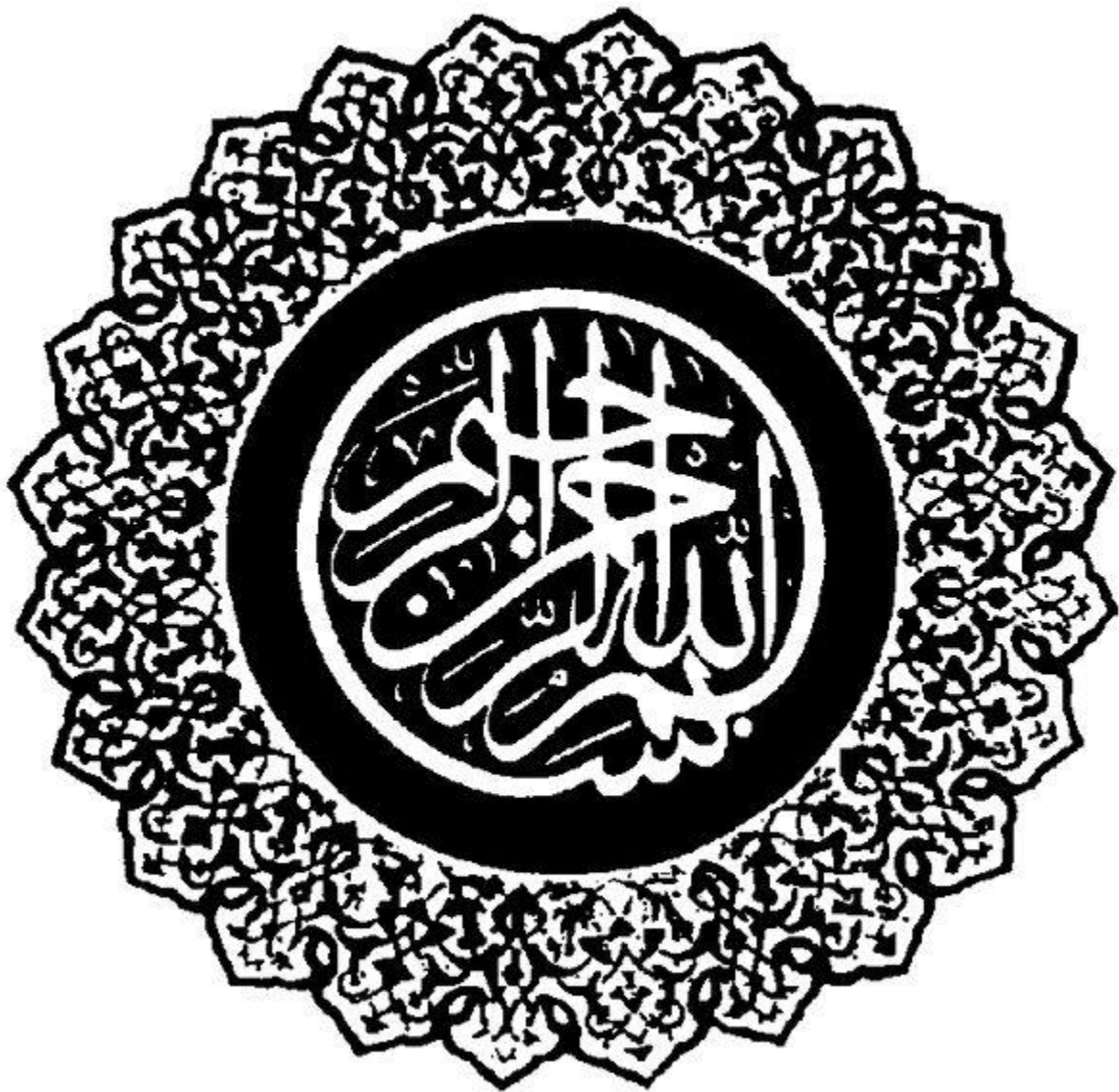
(بیل گیتس - شیخ بهایی)

تاریخ تدوین: بهار 1389

نویسنده: حمید عبدی

فهرست مطالب

شماره	عنوان
۱	۱-مقدمه
۲	۲-روش تحقیق
۳	۳-هدف تحقیق
۴	۴-خلاصه از سرگذشت کارآفرینان برگزیده
۵	۴-۱-کارآفرین بومی: شیخ بهیسی
۶	۴-۲-کارآفرین غیر بومی: بیگل گیتس
۷	۵-سئوال های تحقیق
۸	۵-۱-روش های یادگیری کارآفرینان منتخب
۹	۵-۱-۱-مبانی نظری یادگیری کارآفرینان
۱۰	۵-۱-۲-روایتهای زندگی کارآفرین بومی
۱۱	۵-۱-۳-روایتهای زندگی کارآفرین غیربومی
۱۲	۵-۲-نوآوری کارآفرین منتخب
۱۳	۵-۲-۱-مبانی نظری مدلهای نوآوری کارآفرینان
۱۴	۵-۲-۲-روایتهای از زندگی کارآفرین بومی
۱۵	۵-۲-۳-روایتهای از زندگی کارآفرین بومی
۱۶	۵-۳-شبکه اجتماعی کارآفرینان منتخب
۱۷	۵-۳-۱-مبانی نظری شبکه اجتماعی در کارآفرین
۱۸	۵-۳-۲-روایتهای از زندگی کارآفرین بومی
۱۹	۵-۳-۳-روایتهای از زندگی کارآفرین غیر بومی
۲۰	۵-۴-انگیزه کارآفرین منتخب
۲۱	۵-۴-۱-مبانی نظری انگیزه کارآفرینان
۲۲	۵-۴-۲-روایتهای از زندگی کارآفرین بومی
۲۳	۵-۴-۳-روایتهای از زندگی کارآفرین غیر بومی
۲۴	۵-۵-ساختار قدرت در زمان کارآفرین
۲۵	۵-۵-۱-مبانی نظری ساختار قدرت
۲۶	۵-۵-۲-روایتهای از زندگی کارآفرین بومی
۲۷	۵-۵-۳-روایتهای از زندگی کارآفرین غیر بومی
۲۸	۵-۶-فرصت شناسی کارآفرین
۲۹	۵-۶-۱-مبانی نظری فرصت
۳۰	۵-۶-۲-روایتهای از زندگی کارآفرین بومی
۳۱	۵-۶-۳-روایتهای از زندگی کارآفرین غیربومی
۳۲	نتیجه گیری
۳۳	منابع



1- مقدمه :

هر جامعه ای دارای سرمایه های انسانی مختلفی از قبیل: معلمان ، پزشکان و پرستاران ، مهندسان ، مدیران ، روحانیون ، کشاورزان ، دمداران و ... می باشد . بخش خاصی از سرمایه های انسانی مختلف را کارآفرینان گویند . کارآفرینان افرادی هستند که به عنوان بخش عمده و تاثیرگذار سرمایه های انسانی جامعه

، با درپیش گرفتن رفتارهای خاص از قبیل: خلاقیت، نوآوری، تشخیص و بهره برداری از فرصت ها، تشکیل شبکه ارتباطی و اجتماعی اثر گذار، خوداتکائی و..... در بستر نسبتاً مناسب سیاسی، اقتصادی، فرهنگی، اجتماعی، تکنولوژیکی دست آوردهای مفید محسوس شامل: ثروت اقتصادی، کالاها و خدمات نوین، روشهای نوین سامان دهی فعالیت ها، تکنولوژی نوین، بازارهای جدید، و همچنین دست آوردهای نامحسوس از قبیل: کسب تجربه و یادگیری های نوین، خلق ارزش های اجتماعی سازنده و مولد را به جامعه عرضه می کنند و از این منظر منشا انقلاب های پنهانی در عرصه های مختلف می شوند.

امروزه آنچه مسلم است کشورهای جهان سوم و در حال توسعه بیش از هر زمان دیگر نیاز به کارآفرینان دارند. متأسفانه آمار نشان می دهد که در همین کشورها نقش کارآفرینان از گذشته کم رنگ تر شده و بیشتر سرمایه همراه با فکرنو از کشور خارج می شود و یا به جای کارآفرینی که موجب ارتقاء کمی و کیفی تولید محصولات جدید و یا ارائه خدمات مطلوبتر می گردد و در نتیجه افزایش رفاه عمومی را در پی خواهد داشت به کارهایی مانند معاملات و..... می پردازند که نه تنها موجب تورم شده بلکه سرمایه را از چرخه واقعی اقتصاد خارج کرده و معضل بیکاری و... را تشدید می کنند.

ما در این مطالعه و گزارش می خواهیم از ابعاد و منظر مفاهیم کارآفرینی سرگذشت کارآفرینان به عنوان بخشی از سرمایه های انسانی پویای کشور و جهان را مطالعه کنیم و از درس های آنها درس بیاموزیم تا در فرداهای خدمت گذاری انسان های تاثیر گذاری در حرفه خود و جامعه خود باشیم.

۲- روش تحقیق :

وقایع زندگی یا تحقیق زندگی نامه ای (Biographical)؛ در این نوع تحقیق، مطالعه بر یک فرد، متمرکز می شود و از طریق روایت زندگی او به صورت حکایت گونه، رویدادهای زندگی فردی در چهارچوبی وسیع تر نمایان می شود. سپس با ارتباط دادن این رویدادها، به عنوان نقطه های عطف و اطلاعات گردآوری شده مورد تفسیر قرار می گیرند. از پژوهش زندگی نامه ای به عنوان تاریخ شفاهی (Oral History) نیز یاد می شود.

در واقع زیست نگاری، تاریخچه زندگی، تاریخ شفاهی و تحقیق روایتی نام هایی است که بر یک روش تحقیق اطلاق می شود. این روش تحقیق یک روش تحقیق کیفی است. هدف پژوهشگری که این روش تحقیق را بکار می برد توصیف زندگی افراد می باشد. (بازرگان، عباس-روش های تحقیق کیفی

۳- هدف تحقیق :

یادگیری و ارتقاء ظرفیت شناخت از روایت ها و مصادیق مفاهیم کارآفرینی در زندگی کارآفرینان بومی و غیر بومی

شناخت ابعاد اساسی حرفه کارآفرینی

۴- خلاصه ای از سرگذشت کارآفرینان برگزیده

۴-۱- کارآفرین بومی: (شیخ بهایی)



۴-۲- کارآفرین غیر بومی: بیل گیتس

بیل گیتس در ۲۸ اکتبر سال ۱۹۵۵ در یک خانواده متوسط در شهر سیاتل مرکز ایالت واشنگتن امریکادر یک خانواده متوسط متولد شد. والدینش به خاطر وجود کلمه سوم در نامش او را «تری» نامیدند و اعضای خانواده هرگز او را با نام دیگری صدا نکردند. پدر بیل، ویلیام هنری گیتس دوم وکیل دادگستری و یکی از سرشنایان شهر سیاتل است و مادرش ماری مکس گیتس آموزگار مدرسه و یکی از اعضا هیئت مدیره اولین بانک

بین ایالتی و عضو ملی **United Way International** بود که در امور خیره نیز فعالیت داشت. بیل گیتس در این خانواده و در کنار دو خواهر خود رشد کرد. گیتس در کودکی بیشتر وقت خود را در کنار مادر بزرگ خود گذراند و از او تاثیر بسیار گرفت. او از همان دوران کودکی خود روحیه رقابت طلبی خود را نشان داد و سعی می کرد تا در هر زمینه ای از دوستان خود پیش باشد.

گیتس تحصیلات ابتدای خود را در مدرسه عمومی **Lakeside** پشت سر گذاشت و در آنجا بود که با کامپیوتر آشنا شد.

خانواده گیتس قبل از ثبت نام بیل در مدرسه لیک ساید، او را به یک مدرسه مذهبی وابسته به کلیسا بردند گیتس در تابستان ۱۹۷۲ در یک ستاد تبلیغاتی حزبی مشغول به فعالیت شد. در آن تابستان او یکی از کارهای مخاطره آمیز خود را انجام داد. (کرد نائیج - اسدالله، حسینی - خداد، ده کارآفرین منتخب دنیا، ص ۸۱)

گیتس در سال ۱۹۷۳ وارد دانشگاه هاروارد شد و در آنجا با استیو بالمر (**Steve Ballmer**) که در حال حاضر رئیس قسمت اداری مایکروسافت است آشنا شد. گیتس زمانی که در هاروارد بود یک نسخه از زبان **BASIC** را برای کامپیوتر **MITS Altair** طراحی کرد.

بیل گیتس در سال ۱۹۷۵ به همراه دوست دوران کودکی خود پل آلن شرکت کوچکی بنام **Microsoft** با شعار "در هر خانه یک کامپیوتر" ایجاد کرد. در حال حاضر بیل گیتس با بیش از ۵۰ میلیارد دلار، ثروتمندترین مرد دنیا شناخته شده است. او این مقام را چندین سال است که حفظ کرده است.

بیل گیتس در ژانویه ۱۹۹۴ میلادی با خانم ملیندا فرنچ از کارمندان مایکروسافت ازدواج کرد. ملیندا اهل دالاس در ایالت تگزاس آمریکا است. این زوج دارای سه فرزند به نامهای جنیفر کترین گیتس (۱۹۹۶ میلادی)، روری جان گیتس (۱۹۹۹ میلادی) و فوب ادل گیتس (۲۰۰۲ میلادی) هستند. بیل گیتس راه مادر خود را ادامه داد و به همراه همسر خود چندین موسسه خیره در سراسر دنیا تاسیس کرد. هم اکنون بیل گیتس همراه همسر و فرزندان خود در شهر سیاتل ساکن است.

بر اساس مجله فوربس، بیل گیتس در سال ۲۰۰۸ میلادی، سومین مرد ثروتمند

جهان پس از وارن بافت سرمایه دار آمریکایی و کارلوس اسلیم بازرگان مکزیکی است. همانطوری که بالا اشاره شده ، وی پیش از این بین سالهای ۱۹۹۵ تا ۲۰۰۷ میلادی ثروتمند ترین مرد جهان بود و دارایی های او معادل ۶۵ میلیارد دلار برآورد شده بود. در مجموع، ثروت خانواده گیتس بعد از خانواده والتون وارثان وال مارت و بنیانگذارش سم والتون در رتبه دوم قرار دارد .

۵- سوال های تحقیق

۵-۱- روش های یادگیری کار آفرین منتخب کدامند ؟

۵-۱-۱- مبانی نظری یادگیری کارآفرینان

تعریف یادگیری کار ساده ای نیست چرا که دیدگاههای مختلفی درباره آن ، که هر یک بر جنبه ای از این پدیده پیچیده تاکید دارند ، وجود دارد. یک تعریف از یادگیری بسادگی به یادگیری از طریق رفتارهای ظاهری بر می گردد. برای مثال اگر شخصی بدون اشکال رانندگی کند نشان می دهد که وی رانندگی را یاد گرفته است . تعریف یادگیری می تواند به آگاهی درونی نیز اطلاق شود. بسیاری از لغتنامه ها یادگیری را «آنچه از طریق مطالعه کسب شده است .» تعریف می کنند. بنابراین براساس این دیدگاهها یادگیری را می توان عمل آموزش از رفتارهای ظاهری وهمین طور استفاده از آگاهیهای درونی تعریف کرد. (افجه ، سید علی اکبر- مبانی فلسفی و تئوریهای رهبری، ص ۸۸)

انواع یادگیری

سه رویکرد برای یادگیری وجود دارد که برای سازمان یادگیرنده ، ارزشمند و مهم است. گرچه هر یک از آنها مجزا هستند ، اما اغلب مکمل یکدیگر بوده همپوشی دارند.

۱- یادگیری انطباقی ، هنگامی رخ می دهد که ما تجربیات گذشته را ارزیابی کنیم و سپس اقدامات آتی را اصلاح نماییم .

۲- یادگیری پیشگیرانه ، فرایند کسب دانش از چشم انداز آینده های مختلف (رویکرد حرکت از چشم انداز به عمل سپس به ارزیابی) است. این رویکرد یادگیری تلاش می کند که از نتایج و تجربیات منفی، به وسیله شناسایی بهترین فرصت های

آینده و تعیین راه های دستیابی به آن، اجتناب کند.

۳- یادگیری عملی، به معنی جستجو درباره ی واقعیت موجود [مسائل واقعی]، و به کارگیری دانش در جهت توسعه ی افراد، گروه ها و سازمان، است.

مهارت های یادگیری

مهارت های کلیدی پنج گانه ی زیر برای ایجاد و حداکثر سازی یادگیری سازمانی مورد نیاز هستند:

تفکر سیستمی چارچوب مفهومی برای ایجاد الگوهای روشن تر ارائه نموده، و تعیین می کند که چگونه آنها به طور اثربخش تغییر می کنند.

مدل های ذهنی، مفروضات عمیقی هستند که بر نگرش ها و اقدامات مان در دنیا تأثیر می گذارند. برای مثال، مدل ذهنی یا تصورمان از یادگیری کار و یا وطن پرستی بر تعاملات و رفتارمان در موقعیت های خاصی که این مفاهیم را به کار می بریم، تأثیر می گذارند.

شایستگی شخصی، بیانگر سطح بالایی از حرفه ای بودن در یک موضوع یا درحوزه ای از مهارت {خاص}، است. این شایستگی مستلزم تعهد بلند مدت به یادگیری است که منجر به تخصص، تبحر ویژه و جذاب در زمینه ی وظایف یا مسؤولیت های سازمانی ما می شود.

یادگیری خود هدایتی، ابزاری است که فرد آگاهانه و مشتاقانه، مسؤولیت یادگیرنده شدن خود را می پذیرد. عناصر یادگیری خود هدایتی شامل آگاهی از سبک یادگیری فردی، توانمندی ارزیابی نیازها و شایستگی های خود و مرتبط کردن

اهداف کسب و کار به نیازهای یادگیری است.

گفتمان، بیانگر سطح بالایی از شنود و ارتباطات بین افراد است. این امر، نیازمند کشف آزاد و خلاق مسائل مناسب، توانایی شنود عمیق نظرات یکدیگر همراه با معلق ساختن دیدگاه های خویش، است. اصل "گفتمان" شامل یادگیری چگونگی تشخیص الگوهای تعامل در گروه ها می باشد که ممکن است یادگیری را ارتقا دهد یا از بین ببرد. (مایل، مارکورات. ایجاد سازمان یادگیرنده: مترجم زالی، دانشکده کارآفرینی (۱۳۷۵) صص ۳۷-۳۸).

مطابق دیدگاه یادگیری اجتماعی همه اشکال یادگیری می توانند به طور جانشینی و با مشاهده رفتار دیگران و پیامدهای حاصل از رفتار آنان اتفاق بیافتد. براساس نظریه مزبور، افرادی که بیشتر در معرض کارآفرینان دیگر هستند احتمالاً در آینده زندگی خود دخالت بیشتری در اقدامات کارآفرینانه خواهند داشت. هنگامی که فرد رفتار کارآفرینانه را از یک کارآفرین مشاهده می کند و از طرف دیگر فرد کارآفرین مورد حمایت محیط اجتماعی و اطافیان قرار می گیرد و به موفقیت هایی دست می یابد، این رفتار در فرد مشاهده کننده تقویت شده و پس از طی فرآیند های یادگیری (توجه، یادسپاری، باز تولید، انگیزش) و فراهم شدن زمینه های اجرایی / انگیزشی، فعالیت کارآفرینانه را آغاز خواهد کرد.

یادگیری مشاهده ای و نگرش تعاملی

غالباً به این گفته مکتب رفتارگرایی که «رفتارتابعی از محیط است.» انتقاد کرده اند (سیف، علی اکبر. (1376) روانشناسی پرورشی. چاپ هفدهم. تهران: آگاه ص 313). بحث تاثیر محیط و متغیرهای محیطی بر رفتار از موضوعاتی است که در روانشناسی اجتماعی مورد توجه قرار می گیرد.

نظریه پردازان یادگیری اجتماعی تاکید دارند که رفتار، فرآیندهای شناختی (شخص) و عوامل محیطی، عوامل دو طرفه هستند. این امر رابطه پویایی را تشریح می کند که در آن شخص نه بطور مکانیکی و نه طیب خاطر نسبت به نیروهای محیطی واکنش نشان می دهد. (Luthans Fred and Elina s.lbrayeva(2006),p-94)

بنابراین رفتار محیط را می سازد. این محیط جدید، به نوبه خود، رفتار را تحت تاثیر قرار می دهد. و این کنش و واکنش دو جانبه بدون توقف ادامه می یابد. اهمیت اینگونه تعبیر از تاثیر عوامل اجتماعی بر رفتار آدمی این است که انسان نیروی خود - رهبری دارد، یعنی می تواند در شکل دادن سرنوشت خود، از طریق ایجاد تغییر در محیط به طور فعال شرکت داشته باشد (سیف، همان منبع، ص ۳۱۳)

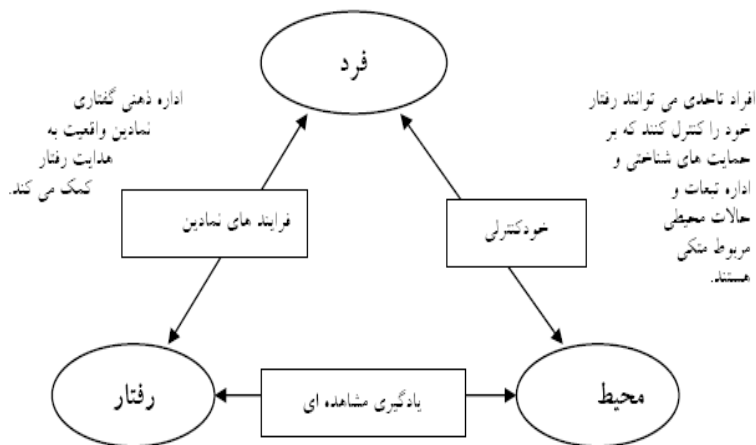
در روش یادگیری اجتماعی همچنان که افراد بر محیط خودشان اثر می گذارند محیط محیط هم به نوبه خود بر چگونگی اندیشیدن و رفتار آنان

اثر می گذارد (شکل شماره ۱ خلاصه مدلی از ابعاد و روابط نظریه یادگیری اجتماعی است). تاثیر دو طرفه رفتار آدمی، فرآیندهای شناختی و محیط اجتماعی فرد ذاتی این معادله پیچیده است. گاهی رفتار آدمی غلبه می یابد و گاهی محیط، و در این میان، آدمیان ادراک کرده، به داوری نشسته و نوعی خود کنترلی را در خود ایجاد می کنند (رضائیان، علی. (۱۳۸۱) مدیریت رفتار سازمانی. تهران: سمت. ص ۸۱)

یادگیری جانشینی

مطابق دیدگاه یادگیری اجتماعی همه اشکال یادگیری می توانند به طور جانشینی و با مشاهده رفتار دیگران و پیامدهی حاصل از رفتار آنان اتفاق بیافتد. در واقع می توان گفت افراد تنها از طریق تجارب مستقیم خودشان یاد نمی گیرند بلکه با مشاهده رفتار دیگران نیز این یادگیری رخ می دهد. این قابلیت که تحت عنوان یادگیری جانشینی نامیده شده است، یادگیری رفتارهای تازه را بدون تجربه فرایند سعی و خطا عملی می سازد. این باعث می شود که در بسیاری از موقعیت ها احتمال بروز ریسک های زیان بار و یا اشتباهات مهلك و خطرناك بسیار کاهش یابد (Luthans, F. Stajkovic, A. & Ibrayeva, E (2000), p 98)

شکل شماره ۱- مدل اساسی نظریه یادگیری اجتماعی



این مشاهدات توسط افراد به طور رمزی کد گذاری شده و برای هدایت اعمال بعدی مورد استفاده قرار می گیرد. یادگیری مشاهده ای به وسیله فرآیندهای توجه، یاد سپاری، تولید رفتاری و انگیزشی هدایت می شود. همچنین یادگیری به وسیله الگوها می تواند اشکال گوناگونی داشته باشد که شامل الگوهای رفتاری جدید، استانداردهای قضاوتی، شایستگی

های شناختی و قوانین مبتکرانه جهت خلق اشکال

رفتاری جدید می باشد. (Bandura, Albert. (1986) Social Learning Theory. New York) ترجمه
فرهاد ماهر. شیراز: انتشارات راهگشا. ص ۲۵)

به اعتقاد بندورا (۱۳۷۲) نظریه پرداز یادگیری اجتماعی- بیشتر رفتار انسانی از طریق الگو سازی مشاهده ای یاد گرفته می شود. حتی رفتارهای پیچیده به راحتی و به سرعت از طریق مشاهده یاد گرفته می شود. از طریق مشاهده دیگران، فرد یاد می گیرد که چگونه رفتارهای جدید انجام می شوند و در موقعیت های مناسب دیگر، این اطلاعات رفتاری به عنوان راهنمای عمل به او کمک می کند که چگونه رفتار کند. وی تاکید می کند یادگیری برخی از رفتارهای پیچیده تنها از طریق یاری جستن از الگو سازی امکان پذیر است. در شرایطی که شیوه های جدید رفتار تنها بوسیله نشانه های اجتماعی می تواند انتقال یابد، الگو سازی یک جنبه حتمی و گریز ناپذیر یادگیری خواهد بود. به گفته او حتی اگر رفتارهای جدید به شیوه های دیگر نیز کسب شدنی باشند، باز فرآیند یادگیری از طریق الگو سازی، راهی میانبر خواهد بود. به زعم او افراد می توانند با عمل کردن به راه های معین، بر محیط تاثیرگذارند و محیط تغییر یافته نیز به نوبه خود رفتار بعدی آنها را تحت تاثیر قرار می دهد. یکی دیگر از کارکرد های نظریه یادگیری اجتماعی از طریق مشاهده و الگوبرداری و تاثیر آن بر نگرش های افراد است.

رفتار کارآفرینانه و یادگیری اجتماعی

نظریه یادگیری اجتماعی پیشنهاد می کند که یک راه یادگیری از طریق جانشینی است که افراد از طریق مشاهده، رفتارهای دیگران را به عنوان الگو می پذیرند، بر اساس اصول نظریه یادگیری اجتماعی برای الگوهای رفتار کارآفرینانه، افرادی که بیشتر در معرض کارآفرینان دیگر هستند احتمالاً در آینده زندگی خود دخالت بیشتری در کسب و کارهای کارآفرینانه خواهند داشت. (Yonkers, Virginia. (2003) A Psychological Model of Entrepreneurial Behavior)

رفتار کارآفرینانه و یادگیری اجتماعی

نظریه یادگیری اجتماعی پیشنهاد می کند که یک راه یادگیری از طریق جانشینی است که افراد از طریق مشاهده، رفتارهای دیگران را به عنوان الگو می پذیرند. بر اساس اصول نظریه یادگیری اجتماعی برای

الگوهای رفتار کارآفرینانه ، افرادی که بیشتر در معرض کارآفرینان دیگر هستند احتمالاً در آینده زندگی خود دخالت بیشتری در کسب و کارهای کارآفرینانه خواهند داشت.

هنگامی که فرد رفتار کارآفرینانه را از یک کارآفرین مشاهده می کند و از طرف دیگر فرد مورد حمایت اجتماعی و اطرافیان قرار می گیرد و به موفقیت های دست می یابد ، این رفتار در فرد مشاهده کننده تقویت شده و پس از طی فرآیندهای یادگیری

(توجه، یادسپاری، بازتولید، انگیزش) و فراهم شده زمینه های اجرایی / انگیزشی ، فعالیت کارآفرینانه را آغاز خواهد کرد. (همان منبع (Yonkers, Virginia)

5-1-2-روایت هایی از زندگی کارآفرینان بومی

5-1-3-روایت هایی از زندگی کارآفرینان غیر بومی

روایت های زندگی بیل گیتس نشان می دهد که ایشان از نبوغ خارق العاده و **ضریب هوشی بالا و شور و شوق زیاد برای** یادگیری کارآفرینی می پرداخته و مطالعات نشان می دهد که ایشان گاهی ساعت های مدید و طولانی را پشت میز کامپیوتر سپری می کردند.

رابطه عشقی گیتس با کامپیوتر از زمانی شروع شد که او در دبیرستان بود . گیتس تحصیلات ابتدای خود را در مدرسه عمومی **Lakeside** پشت سر گذاشت و در آنجا بود که با کامپیوتر آشنا شد و به سرعت در استفاده از آن مهارت کسب کرد و اولین نرم افزار خود و اولین معامله خود را در کسب و کار کامپیوتر که یک بازی ساده بود در سیزده سالگی نوشت. و این در زمانی بود که او موافقت کرد که دنبال خطاهای نرم افزار بگردد و در قبال آن از وقت رایگان کامپیوتر استفاده کند. خودش می گوید: "من به اندازه کافی خوش شانس بودم که در زمانی که کاملاً جوان بودم امکان دسترسی به کامپیوتر را پیدا کردم که در آن موقع خیلی گران بود و کارهایی که با آنها می توانستیم بکنیم محدود بود ولی هنوز جالب بودند." (گیتس به همراه دوست خود پل آلن (Paul Allen) که دو سال از گیتس بزرگتر بود و در زمینه سخت افزار کامپیوتر هم مهارت داشت ، بیشتر وقت خود را به برنامه نویسی در اطاق کامپیوتر **Lakeside** میگذراند. (مترجم :صفا، ایرج (1385). کسب و کار به شیوه بیل گیتز، ص 62)

گیتس و برخی از دوستان کامپیوتریش گروه برنامه‌نویسان لیک ساید را که اختصاص به یافتن فرصت‌های پولسازی برای استفاده از مهارت‌های تازه به دست آمده برنامه‌نویسی کامپیوتر داشت تشکیل دادند. همانطور که بعداً گیتس اظهار داشته: «من طرح دهنده بودم. من فردی بودم که گفت بیایید دنیای واقعی را فراخوانیم و سعی کنیم که چیزی را به آن بفروشیم.» در آن موقع او 13 ساله بود. گیتس، آلن، کنت ایوانز و ریچارد ویلند - دو عضو دیگر گروه برنامه‌نویسان لیک ساید - اغلب در تمام طول شب ابتدا به یک کامپیوتر کوچک (Minicomputer) که مالک آن جنرال الکتریک بود متصل بودند و بعداً به کامپیوتر شرکت کامپیوتر سنتر متصل گردیدند گاهی اوقات تا ساعات اولیه صبح به خانه نمی‌رسیدند.

گیتس جوان که وقتش را این چنین صرف می‌کرد والدینش را نگران سرگرمی جدید پسرشان نمود. برای مدتی فعالیت‌های او را از ترس اینکه مبادا لطمه‌ای به درسش بزند متوقف کردند. تقریباً به مدت یکسال تمام، گیتس امتناع نمود. به عنوان نشانه‌ای از اشتهای سیری‌ناپذیر وی به دانش، توجه خود را به موضوع‌های دیگر معطوف کرد. در این دوره، او شماری زندگی‌نامه از جمله زندگی‌نامه ناپلئون و فرانکلین روزولت را خواند. او گفت می‌خواستم بدانم که شخصیت‌های بزرگ تاریخ چگونه فکر می‌کردند. او همچنین کتاب‌های مربوط به کسب و کار، علوم و رمان را مطالعه نمود. یکی از کتاب‌های مورد علاقه وی «گیرنده در چاودار» نام داشت که او بعداً گزیده‌های بلندی از کتاب را برای دوست‌هایش از بر خواند. هلدن کالفیلد که شخصیت اصلی بود یکی از قهرمان‌های او شد. ولی اجالتاً هرگونه طرحی را که بیل جوان ممکن بود برای تشکیل یک شرکت نرم‌افزاری با دوست دبیرستانی‌اش و رفیق کامپیوتربازش به کار برد موقتاً متوقف گردید. والدینش اصرار داشتند که او باید به دانشگاه برود؛ آنها احساس می‌کردند که همراه بودن او با دانشجویان دیگر برایش خوب است.

در لیک ساید، در مدرسه خصوصی و نخبه‌گرای سیاتل که برخی از تیزهوش‌ترین دانش‌آموزان را در وست کوست آمریکا جذب می‌کند عشق وی به ریاضیات سبب دل‌بستگی و اشتغال ذهن او به کامپیوتر گردید. حتی در لیک ساید، بیل گیتس برجسته و ممتاز بود. از این‌رو بچه‌ها سربه‌سر او می‌گذاشتند زیرا او آشکارا خیلی باهوش‌تر از بقیه دانش‌آموزان بود. به طوری که جیمز والاس و جیم اریکسون در کتابشان به نام هارد درایو

خاطرنشان می‌کنند: «حتی در محیطی مثل لیک ساید که بچه‌های باهوش در خور احترامند، دانش‌آموزی به تیزهوشی گیتس از سوی تعدادی دیگر از دانش‌آموزان مورد تمسخر قرار می‌گیرد».

خانواده گیتس قبل از ثبت نام بیل در مدرسه لیک ساید، او را به یک مدرسه مذهبی وابسته به کلیسا بردند. مدیر کلیسا "آقای ترنر" هر سال از دانش‌آموزانی که در مراسم پذیرش مدرسه شرکت می‌کردند قول می‌داد در صورتی که کتاب "موعظه بر روی کوه" را حفظ کنند در رستوران اسپیس نیدل به آنها شام بدهد. وقتی بیل گیتس بخش‌های مربوط به "مسافرت خانواده به سال" را یاد گرفت و بدون هیچ عیب و نقصی ارائه کرد موجب تعجب ترنر شد.

ترنر درباره گیتس چنین گفت: "لازم بود که حتماً به خانه آنها بروم چون به نظر من او یک کودک استثنایی بود و من نمی‌توانستم باور کنم که چگونه یک پسر بچه ۱۱ ساله می‌تواند چنین ذهنی داشته باشد." (کرد نائیج - اسدالله، حسینی - خداد، ده کارآفرین منتخب دنیا، صص، ۷۷-۷۸)

گیتز سخت‌تر و بیشتر از هر کس دیگری کار می‌کند؛ گیتز با اینکه ثروتمندترین مرد جهان است اما دست از کار نکشیده و روزانه ۱۲ ساعت کار می‌کند و قطعاً انتظار دارد که دیگران نیز به شدت او کار کنند و این جمله را که «سخت کار کن و سپس حتی سخت‌تر» را به عنوان شعار کاری شرکت مایکروسافت معرفی کرده است. این سیاست کاری گیتز باعث می‌شود که کارکنان مایکروسافت احساس کنند که بیشتر از شرکت‌های دیگر درگیر اهدافشان هستند چون که به کمک رهبری هدایت می‌شوند که خودش همراه آنها در گود و در کوران کار است. و حتی گیتز گرفتن تعطیلی را نشانه‌ای از ضعف تلقی می‌کند و برای اینکه امکان کار خیلی طولانی را به کارکنان بدهد کافه‌تری‌هایی را انتخاب کرده که غذاهای یارانه‌ای را برای کارمندان این شرکت تهیه و تامین می‌کنند.

۵-۲- نوآوری کارآفرینان منتخب

5-۲-۱- مبانی نظری مدل‌های نوآوری کارآفرینان

نوآوری‌های زیادی در حوزه‌های اجتماعی و اجرایی و غیر فنی صورت گرفته است که باعث ایجاد ارزشی اساسی بوده است. برای نوآوری تعاریف زیادی مطرح کرده‌اند به عنوان مثال «معرفی یک ایده جدید به بازار

در قالب یک محصول و یا خدمت جدید» و یا «ایجاد ارزش برای ایده، محصول، خدمت یا راه جدید» و همینطور «تبدیل دانش و ایده ها به راههای بهتر انجام کار» و چندین تعریف دیگر (بهرامی و دیگران، 1388، ص 7 و 8 □)

شومپیتر نوآوری را به پنج قسمت تبدیل می کند:

- نوآوری در منابع و مواد خام اولیه. در این نوآوری سعی می شود منابع، مواد اولیه، و یا ترکیبی از منابع که تا به حال مورد استفاده قرار نشده اند بکارگیری می شود.
- نوآوری در محصول. عبارتست از نوآوری که نتیجه آن خلق کالا یا خدمتی جدید باشد.
- نوآوری در روش ها و فرآیند. شامل اصلاح و تکمیل فرآیند و روشهای تولید و ارائه خدمت.
- نوآوری در سازمان و تشکیلات اجرایی. نوآوری در جنبه های ساختاری و تشکلاتی موجود برای خلق ارزش.
- نوآوری در بازار. شامل گشایش بازاری که تا به حال وجود نداشته است (ایورسون و همکاران، 2008، ص 6)

5-2-2- روایت هایی از زندگی کارآفرین بومی

5-2-3- روایت هایی از زندگی کارآفرین غیربومی

بیل گیتس به نظر می رسد با تمام وجود اهمیت نوآوری را در دنیای کامپیوتر بیشتر از همه درک کرده بود و سعی می کرد همیشه رهبر بازار در نوآوری باشد و در واقع او انقلابی از نوآوری در صنعت کامپیوتر و برنامه نویسی بوجود آورد. آنچه بیل گیتس به رهبران تجاری آینده پیشنهاد می کند الگویی جدید است الگویی که ویژگیها و مهارتهایی را که خیلی مناسب برای چالشهای قرن بیست و یکم است گردهم می آورد. بیل گیتس با وجود همه خطاهایش مطالب زیادی یاد دادن نسل بعدی بازرگانان و مدیران دارد. از زمان تشکیل مایکروسافت، گیتس این تصور خود را که روزی که روی هر میز و در هر خانه یک کامپیوتر باشد دنبال نموده است. جالب اینکه

شعار اصلي او عبارت بود از «روزي روي هر ميز و در هر خانه يك کامپيوتر باشد که از نرم افزار مايکروسافت استفاده کند» ولي بخش آخر شعار اين روزها از قلم افتاده چون که برخي افراد را ناراحت مي‌کند. اکنون با نگاهی به گذشته پي مي‌بريم که گسترش کامپيوترهاي شخصي از اداره به خانه تقريبا اجتنابناپذير به نظر مي‌رسد.

بازانديشي و بازنگري موضوع خيلي خوبي است ولي همانطور که گیتس نشان داده آینده‌نگري و دورانديشي خيلي سودآورتر مي‌باشد.

همچنين مهم است یادآور شويم که صفحات نمايش و صفحات کلید همه جا حاضر و فراگیرند که همه ما امروزه وجود آنها را بدیهي مي‌پنداريم. چند دهه قبل جزء داستان‌هاي علمي تخيلي بود. در دهه 1960 هنگامی که آینده‌گراها در آمریکا سعی کردند که روند شکل‌گيري اجتماع را در باقیمانده قرن پيش‌بینی کنند آنها طلوع و ظهور کامپيوتر شخصي (PC) را کاملا نادیده گرفتند. بنابراین این امر تصادفي نیست که گیتس جوان کتاب‌هاي علمي و تخيلي را به خود اختصاص دهد

این‌که بیل گیتس به تنهایی مسبب بردن کامپيوتر شخصي به خانه‌ها و ادارات در سراسر دنيا باشد و یا اینکه هنري فورد باني ظهور و پيدایش اتومبيل بوده، نادرست است. ولي وجه اشتراك آنها در این است که آنها نقش اصلي و محوري در تبديل تصورات به واقعیت بازي کرده اند.

گیتس با دگرگوني مايکروسافت و تبديل آن به يك بازيگر مهم در صنعت کامپيوتر و استفاده از جایگاه برتر جديد براي ايجاد بستري جهت رشد خيلي زياد در برنامه‌هاي کاربردي فکر خود را به منصفه ظهور گذاشت.

گیتس از همان ابتدا و خيلي زود دريافت که اگر بخواهد فکرش را به نتیجه برساند، لازم و ضروري است که يك استاندارد صنعتي ايجاد شود. او همچنين مي‌دانست که اگر هرکسي زودتر و قبل از همه به آنجا برسد فرصت و شانس مهم‌تري براي داشتن قدرت در صنعت کامپيوتر خواهد داشت.

چند سال قبل از این که شرکت آی-بی-ام براي يافتن يك سيستم عامل در کامپيوتر شخصي جديدش به گیتس نزديک شود گیتس تاسف عدم وجود يك سيستم عامل مشترك را مي‌خورد و پيش‌بینی مي‌کرد که بدون يك سيستم عامل نيروي بالقوه کامپيوترهاي شخصي شناخته نخواهد شد. مقاله‌هايي که در آن زمان نوشت خبر از آن مي‌داد که این فکر را بيش از هرکس ديگري در ذهن داشته است. با وجود آن، حقيقت این است که هنگامی که این فرصت دست داد گیتس آنچه را که مي‌خواست به خوبي دید و آن را با هر دو دست گرفت. از آن موقع تاکنون او به همین نحو عمل کرده است.

در اوایل دهه 1980، گیتس طراح اصلي حرکت مايکروسافت از توليدکننده

زبان‌های برنامه‌نویسی به یک شرکت نرم‌افزاری متنوع تبدیل گردید که همه‌چیز از سیستم عامل نظیر ویندوز گرفته تا کاربردهایی مانند Excel, Word همچنین ابزارهای برنامه‌نویسی را تولید می‌کرد. در این فرآیند او صنعت کامپیوتر را دگرگون کرد.

آنهايي که از او انتقاد می‌کنند و او را متهم به گرایش‌های انحصارطلبانه می‌کنند ممکن است هر از چند گاهی درنگ نمایند و این‌که جایگاه انقلاب کامپیوتر شخصی در حال حاضر بدون دخالت به موقع وصلحت‌جویانه بیل گیتس در کجا بود، فکر و اندیشه کنند. سرانجام، با تمام خطاهایش، جر و بحث کردن در مورد این ادعا که بیل گیتس نقش مهمی در هدایت دوران تکنولوژیکی جدید داشته سخت و دشوار است. همچنین یادآوری این نکته ارزشمند است که برخلاف بسیاری از افراد خیلی ثروتمند جهان، او هنوز به دنبال تلاش برای معاش است (صفا، ایرج . (۱۳۸۴) کسب و کار به شیوه بیل گیتز: ص 18-19-20)

نتیجه، گیتس با زبان مربوطه خود یعنی زبان برنامه‌نویسان کامپیوتر صحبت می‌کند؛ این کار گیتس یکی از نقاط قدرت و قوت اوست. چرا که وقتی با افراد فنی با این زبان، صحبت می‌کند این امکان را به او می‌دهد که یک کانال باز ارتباطی ایجاد شود که در آن کارکنان مایکروسافت را به قله‌های بالاتر تشویق کند.

گیتز خلاقیت و نوآوری را در مایکروسافت پرورش می‌دهد؛ چرا که بیشتر افراد جوان باهوشی که گیتز استخدام می‌کند مستقیماً از دانشگاه به این شرکت پیوسته‌اند بنابراین گیتز آگاهانه محیطی را در شرکت مایکروسافت برای این افراد درست کرده است که با زیبایی ساده و نواحی گروهی باز و فضاهای سبزش، محیط دانشگاه را تداعی می‌کند و این محیط را محوطه دانشگاهی مایکروسافت نامیده است. (صفا، ایرج . (۱۳۸۴) کسب و کار به شیوه بیل گیتز: ص 94)

شرکت مایکروسافت (به انگلیسی: *Microsoft Corporation*) یک شرکت آمریکایی چند ملیتی با ۸۹۰۰۰ کارمند در ۱۰۵ کشور دنیا است که در زمینه فناوری‌های رایانه‌ای فعالیت می‌کند. درآمد سالیانه این شرکت در سال ۲۰۰۷ میلادی ۵۱/۱۲ میلیارد دلار بود. مایکروسافت در زمینه طراحی، توسعه، ساخت، صدور مجوز، پشتیبانی و ارائه خدمات نرم‌افزاری برای وسایل کامپیوتری فعال است. دفتر مرکزی مایکروسافت در رد‌موند، واشنگتن در ایالات متحده آمریکا قرار دارد.

پرفروشترین محصولات میکروسافت سیستم عامل ویندوز و نرم افزار میکروسافت آفیس هستند. در راستای شعار اصلی شرکت یعنی «یک کامپیوتر روی هر میز و در هر خانه، که نرم افزارهای میکروسافت را اجرا کند» این دو محصول با سهمی حدود ۹۰٪ در سال ۲۰۰۳ برای میکروسافت آفیس و در سال ۲۰۰۶ برای ویندوز جایگاه مهمی در بازار فروش محصولات کامپیوترهای شخصی و کامپیوترهای رومیزی پیدا کردند. میکروسافت که در ابتدا کار خود را با ساخت و فروش مفسر بیسیک (interpreters Basic) برای «Altair ۸۸۰۰» شروع کرد. در اواسط دهه ۸۰ میلادی با طراحی «MS-DOS» بر بازار سیستم عامل کامپیوترهای خانگی مسلط شد. شرکت سهام خود را وارد بورس کرد و پس از آن با افزایش ارزش سهام آن چهار نفر را میلیاردر و حدود ۱۲۰۰۰ نفر از کارکنان میکروسافت را میلیونر کرد.

میکروسافت امروز حدود ۷۵۰'۰۰۰ متر مربع است و بیش از ۳۰'۰۰۰ کارمند دارد. میکروسافت همواره هدف نقدهای مختلفی از جمله انحصارطلبی بوده که موجب ایجاد دادگاه‌های قضایی بسیاری برای میکروسافت به علت تجاوز از قوانین انحصار، در وزارت دادگستری ایالات متحده آمریکا و کمیسیون اروپا شد.

میکروسافت علاوه بر بازار سیستم عامل و نرم افزار اداری در زمینه‌های دیگر هم فعالیت می‌کند مانند: شبکه تلویزیونی ام‌اس‌ان‌بی‌سی «MSNBC»، سایت اینترنتی «MSN» و دانشنامه چندرسانه‌ای انکارتا. میکروسافت همچنین در زمینه ساخت سخت‌افزار رایانه با ساخت محصولات می‌مانند موشواره و نیز سرگرمی‌های خانگی از جمله ایکس‌باکس، ایکس‌باکس ۳۶۰، زیون، و «MSN TV» فعالیت دارد. میکروسافت از گذشته تاکنون با استفاده از روش‌های مختلف مانند گروه خبری «Usenet» و وب، پشتیبانی از نرم‌افزارهای خود را همواره ادامه داده است و جایزه «Microsoft MVP» را به داوطلبینی که در کمک به مشتریان شرکت مفید بوده باشند، اهدا می‌کند.

5-3- شبکه اجتماعی کارآفرینان منتخب

5-3-1- مبانی نظری شبکه اجتماعی در کارآفرین

5-3-2- روایت‌های از زندگی کارآفرینان بومی

5-3-3-روایتهای از زندگی کارآفرینان غیر بومی

بیل گیتس از همان عوان جوانی با تشکیل تیمی از همکلاسان و دوستان صمیمی خود وارد عرصه اجتماعی شد. بطوریکه

یکی از افراد تاثیر گذار بر گیتس کنت ایوانز مدیر گروه ال.پی.جی بود. ایوانز صمیمی ترین و نزدیکترین دوست بیل گیتس بود. «مارون ایوانز» پدر کنت در این باره چنین می گوید: «از آغاز کلاس هفتم تا پایان کلاس یازدهم دبیرستان، این دو جدایی ناپذیر بودند. من گاهی این دو را به همه جای شهر می بردم تا بتوانند به کامپیوتر دسترسی یابند.»

در این شکی نیست که در جهت دستیابی به طرح و نقشه ای برای بدست آوردن پول کلان ویا شهرت فراوان «کنت ایوانز» بیشترین نفوذ را بر بیل گیتس داشته است. (مانز-استیفن، اندروز-پل، مترجم نعمتی، حسن، ۱۳۸۰، بیل گیتس، ص ۷۱)

همچنانکه اشاره شد گیتس و ایوانز در يك تشکل گروهی با ویلاندو آلن، خود را < ال . پی . جی > یا گروه برنامه نویسان لیک ساید نامیده و طی يك نامه به شرکت < آی . اس . آی > پیشنهاد برنامه نویسی درازاي دسترسی به وقت رایگان کامپیوتری را مطرح کرد.

شرکت مذبور در ابتدا به این کار تن در نداد. اما در طی چند هفته، آنان موفق شدند که شرکت < آی . اس . آی > را وادار به ارائه يك ژیشنهاد همکاری کنند. این پیشنهاد برای طراح برنامه < پرداخت های حقوق و مزایا به کارکنان شرکت ها یا > پی رول > بود به نحوی که توانایی جلب مشتریان بالقوه جدیدی را داشته باشند. در ماه نوامبر ۱۹۷۰، شرکت < آی . اس . آی > و گروه < ال . پی . جی > به يك توافق رسیدند که طی آن قرار شد اعضای گروه در برابر کسب تجربه، به طرح و نوشتن برنامه کامپیوتری پرداخت حقوق و مزایا بپردازند. این توافق برای آنان که دسترسی به کامپیوتر برایشان اهمیت فوق العاده ای داشت. ویک موفقیت بزرگ به شمار می رفت در ماه نوامبر، بیل گیتس برای شرکت در اولین کنفرانس صنعت میکرو کامپیوتر راهی کانزاس سیتی شد. شرکت کنندگان در این کنفرانس طبق گزارش طبق گزارش نشزیه کامپیوتر نوتز شامل نمایندگان نشریات کامپیوتری، گردانندگان کلیه شرکتهای سازنده ریز یارانه با قطعات مرتبط و در واقع کلیه دست اندرکاران از تمامی نقاط دنیا که

در سال 1975 علائقی به این صنعت داشتند بود. یکی از نتایج حاصله از این کنفرانس تهیه و تدوین یک استاندارد برای ذخیره اطلاعات در یک نوار مغناطیسی بود که قابل استفاده در تمامی مدل‌های ساخته شده از سوی سازندگان گوناگون باشد. (مانز-استیفن، اندروز-پل، ترجمه، نعمتی-حسن، بیل گیتس، ص ۱۳۷)

بیل گیتس در سال 1975 به همراه دوست دوران کودکی خود پل آلن شرکت کوچکی بنام Microsoft با شعار "در هر خانه یک کامپیوتر" ایجاد کرد. مایکروسافت انواع زبان‌های برنامه‌سازی را برای کامپیوترهای مختلف تولید میکرد. در آن زمان مایکروسافت فقط 40 کارمند داشت که شبانه روز بشت کار میکردند و کل فروش آن فقط 2.4 میلیون دلار در سال بود.

در روز ۲۳ مه سال ۱۹۹۰ در شرف ایراد مهم‌ترین سخنرانی زندگی حرفه‌ای خود در تالار تئاتر مرکز شهر مانهاتان بود. بیل گیتس، موسس، رئیس هیات مدیره، مدیرعامل و همه کاره مایکروسافت، شرکت شماره یک و بی‌رقیب نرم افزار جهان، آخرین نمونه نوآوری خود نرم افزار «ویندوز» ساخت شرکت را عرضه می‌کرد. این نرم افزار قبلاً سه یا چهار بار عرضه شده، که توفیق چندانی نداشته و با استقبال مواجه نشده بود. اما اکنون دگرگونی در آن ایجاد شده بود و به عنوان پیشرفته‌ترین و چشمگیرترین نرم افزار معرفی می‌شد. پوسترها، تراکت‌های تبلیغاتی و تکه‌های قابل الصاق به کروات «ویندوز» در همه جا پخش می‌شد. بیل گیتس در تصورات ذهنی خود برای آینده رایانه، اعتقادی مذهب گونه داشت، اعتقادی که وی را به بالاترین سطح اعتبار در صنعت رایانه رسانده و از او یک شخصیت ملی هم‌تراز توماس ادیسون، هنری فورد و هارد هیوز ساخته بود (مانز-استیفن، اندروز-پل، مترجم، نعمتی-حسن، بیل گیتس، ص ۱۷).

- گیتس از توجه رسانه‌ها برای بازاریابی فرآورده‌های خود استفاده می‌کند؛ گیتس در کشورهای خارج از ایالات متحده، هر دیداری که انجام می‌دهد اغلب همان توجهی را که به رئیس یک دولت می‌شود را بر می‌انگیزد و سیاستمداران دوست دارند که همراه او عکس بگیرند و این همان چیزی که مایکروسافت را به سود کلان می‌رساند
- گیتس از ثروت و شهرت خود نهایت استفاده را می‌کند؛ در سال ۱۹۹۵ بیل گیتس و وارن بافت کارشناس سرمایه‌گذاری با هم برای تعطیلات به

کشور چین سفر کردند در آن زمان بسیاری در رسانه ها تصور می کردند که این سفر باید نوعی از کار نمایشی و شهرت عجیب و غریب باشد و مفسران از خود می پرسیدند که این دو مرد ثروتمند دنیا احتمالاً چه چیز مشترکی به غیر از خروارها پول نقد می توانند داشته باشند. اما امروز می بینیم که گیتز و بافت اتفاقاً دوستان جدی شده اند و به نظر می رسد که مقداری از شهرت بافت دارد به گیتز منتقل می شود. (صفا، ایرج . (۱۳۸۴) کسب و کار به شیوه بیل گیتز: ص 140)

در سال ۱۹۹۹ ، گیتس کتاب "**Business @the speed of thought**" را نوشت . کتابی که نشان می دهد کامپیوتر چگونه می تواند در تجارت و کسب و کار مشکلات کاربران را حل کند . این کتاب به ۲۵ زبان ترجمه شده است و در بیش از ۶۰ کشور موجود می باشد . این کتاب در لیست پرفروشترین کتاب ها در روزنامه نیویورک تایمز ، یو اس ای تودی ، وال استریت ژورنال و فروشگاه های اینترنتی آمازون قرار گرفت . کتاب پیشین گیتس به نام "**The road Ahead**" که در سال ۱۹۹۵ منتشر شده بود برای ۷ هفته متوالی حائز رتبه اول در روزنامه نیویورک تایمز شد .

گیتس تمام منافع حاصل از دو کتاب خود را به موسسات غیر انتفاعی که استفاده از تکنولوژی در آموزش و افزایش مهارت ها را حمایت می کردند اختصاص داده است . او همسرش ملیندا ، موسسه خیریه ای را با سرمایه ۲۸/۸ میلیارد دلار ایجاد کردند تا فعالیتهای بشر دوستانه را در زمینه های بهداشت جهانی و آموزش حمایت کنند با این امید که در قرت بیست و یکم تمام مردم دنیا به آموزش و بهداشت دسترسی داشته باشند . این موسسه مبلغ ۳/۶ میلیارد دلار به بهداشت جهانی ، ۲ میلیارد دلار به توسعه آموزش در مناطقی که سطح درآمد مردم پایین می باشد اهدا کرده است که در آمریکا و کانادا به صورت اهدا کامپیوتر و دسترسی به اینترنت برای همگان در کتابخانه های عمومی بوده است .

4-5- انگیزه کارآفرینان منتخب

5-4-1- مبانی نظری انگیزه کارآفرین

انگیزه را چرایی رفتار گویند . به دیگر سخن هیچ رفتاری را فرد انجام نمی دهد که انگیزه ای یا نیازی محرک آن نباشد . انگیزش انسان اعم از خود آگاه یا ناخودآگاه ناشی از نیازهای اوست . بنابراین در تعریف انگیزه می توان گفت : انگیزه یا نیاز عبارت است از حالتی

درونی و کمبود یا محرومیتی که انسان را به انجام یک سری فعالیت و می دارد. (حامد قربان زاده)

مدل سنتی

این مدل به مدیریت علمی نسبت داده می شود که مبتنی بر انگیزش مادی است و پرداخت حقوق و دستمزد به ازای تولید بیشتر ، افزایش می یابد . طبق این نظریه مدیران معتقدند کارگران دارای سستی و تنبلی ذاتی بوده و تنها به وسیله پول و عوامل اقتصادی می توان آن ها را به تولید بیشتر تحریک کرد ، از این رو مدل انسان اقتصادی از این نظریه حاصل می شود

نظریه سلسله مراتب نیازها

مازلو در این نظریه ، احتیاجات بشری را به پنج طبقه تقسیم بندی نموده و آن را سلسله مراتب نیازها می نامد .

منظور از سلسله مراتب نیازها این است که وقتی یکی از احتیاجات تا حدی برطرف گردید ، احتیاجات دیگری پدیدار می شود . برای مثال وقتی احتیاجات یک فرد که در پایین ترین طبقه سلسله مراتب احتیاجات او قرار دارد ، برطرف گردید ، یا به بیان دیگر شخص از نظر خوراک ، پوشاک ، مسکن و ... مشکلی نداشت ، دیگر این نیازها در ایجاد حرکت در شخص نقش مهمی نخواهد داشت ، بلکه بلافاصله احتیاج دیگری از طبقه بالاتر ظهور میکند که آن نیاز در انسان ایجاد حرکت می کند .

5-4-2-روایتهای از زندگی کارآفرینان بومی

5-4-3-روایتهای از زندگی کارآفرینان غیربومی

گیتس از همان دوران کودکی خود روحیه رقابت طلبی خود را نشان داد و سعی می کرد تا در هر زمینه ای از دوستان خود پیش باشد. انگیزه رقابت طلبی و و اشتهایی پایان ناپذیرش در رشته کامپیوتر ، از همان اولین روزهای کودکی نشان داده است که بیل گیتس دارای یک انگیزه درونی قوی برای برنده شدن و رسیدن به صد درصد هدف خود بوده است.

هسته قدرتمند مایکروسافت شیوه مدیریت آن است .شرکتهای دیگری هستند که نرم افزارهای بهتری تولید می کنند،بهرتر به بازاریابی می پردازند و اشتباهات کمتری در کارشان هست ، اما هیچ شرکت بزرگ دیگری فعالیت

خود را به خوبی مایکروسافت مدیریت نمی کنند. مایکروسافت به افزایش ۴۰٪ در سود ناخالص و خالص خود در هر سال ادامه می دهد. کشف بازارها یکی بعد از دیگری، افزایش درآمد را مداوم در پی داشته است (تایلین-دیوید، جادوی بیل گیتس، ص ۱۴).

به گفته **مایک مپلز**، معاون اجرایی پیشین مایکروسافت: «**مایکروسافت در هر بازاری، در جستجوی صد در صد است.** در واقع همه کارمندان مایکروسافت قلباً" می دانند هدف اولیه چیست. دست یافتن به ۱۰۰٪ در هر بازاری که در پی فتح آن بر می آیند و این در تمام تصمیمات و نشستها و در هر طرح تولیدی - این هدف اساسی دنبال می شود. (تایلین-دیوید، جادوی بیل گیتس، ص ۲۱-۲۲).

گیتس تحصیلات ابتدای خود را در مدرسه عمومی **Lakeside** پشت سر گذاشت و در آنجا بود که با کامپیوتر آشنا شد. در همین جا بود که هسته اولیه مایکروسافت شکل گرفت در بهار سال ۱۹۶۸ میلادی مسئولان مدرسه **Lakeside** تصمیم گرفتند با کمک خانواده دانش آموزان، یک ترمینال کامپیوتر اجاره کنند و در اختیار دانش آموزان قرار بدهند. در این هنگام بیل گیتس با کامپیوتر آشنا شد و به سرعت در استفاده از آن مهارت کسب کرد و در سیزده سالگی اولین نرم افزار خود را که یک بازی ساده بود نوشت. گیتس به همراه دوست خود پل آلن (**Paul Allen**) که دو سال از گیتس بزرگتر بود و در زمینه سخت افزار کامپیوتر هم مهارت داشت، بیشتر وقت خود را به برنامه نویسی در اطاق کامپیوتر **Lakeside** میگذراند. (کرد نائج - اسدالله، حسینی - خداد، ده کارآفرین منتخب دنیا، ص ۸۱)

یکی از افراد تاثیر گذار بر گیتس کنت ایوانز مدیر گروه ال.پی.جی بود. ایوانز صمیمی ترین و نزدیکترین دوست بیل گیتس بود. «مارون ایوانز» پدر کنت در این باره چنین می گوید: «از آغاز کلاس هفتم تا پایان کلاس یازدهم دبیرستان، این دو جدایی ناپذیر بودند. من گاهی این دو را به همه جای شهر می بردم تا بتوانند به کامپیوتر دسترسی یابند.»

در این شکی نیست که در جهت دستیابی به طرح و نقشه ای برای بدست آوردن پول کلان و یا شهرت فراوان «کنت ایوانز» بیشترین نفوذ را بر بیل گیتس داشته است. (مانز - استیفن، اندروز-پل، مترجم نعمتی، حسن، ۱۳۸۰، بیل گیتس، ص ۷۱)

وقتی گیتس در کلاس ششم بود هم در مدرسه خرابکاری می کرد وهم با مادرش در جنگ بود. در اصل او با زندگی مبارزه می کرد. والدینش تصمیم گرفتند او را برای مشاوره به نزد روانپزشک بفرستند. ان روانپزشک بعد از یک سال کار کردن با بیل، نهایتاً " روزی به مادر اوخبر نگران کننده ای داد.دکتر به مادر گیتس گفت که تلاش برای مجبور کردن اوبه پیروی از رفتارهای قدیمی وشناخته شده وتبديل گیتس به یکفرد مطيع وفرمانبردار،کار بی فایده ای است واو به والدین گیتس چنین گفت: "اگر شما به مبارزه با او ادامه دهید شکست خواهید خورد بهتر است به رفتاربیل عادت کنید چون جنگیدن با اوهیچ فایده ای ندارد." (کرد نائیج-اسدالله، حسینی -خداده، کارآفرین منتخب دنیا، صص، ۷۷-۷۸)

رمز موفقیت گیتز و شرکت مایکروسافت آگاهی فنی و علاقه شدید گیتز به فن آوری است به گونه ای که در بسیاری از مواقع گیتز سمت و سوی فن آوری را خیلی روشن تر از رقبایش تشخیص می دهد و راه پیشرفت را می پیماید. گیتز از همان ابتدا توانسته است فن آوری را درک کند و به این درک برسد که روزی دنیای کامپیوتر شخصی همه چیز را دگرگون خواهد کرد بنابراین گیتز با این درک درست از فن آوری، روندها را شناسایی و استراتژی یا راهبردها را تعیین کرد. شیوه کسب و کار گیتز در این خصوص بسیار جالب و آموزنده است که به چند مورد از آن اشاره می کنیم.

▪ گیتز یک فرهنگ کسب و کار را ایجاد می کند که در آن به آدمهای همه فن حریف ارزش بیشتری داده می شود تا متخصص ها؛ یعنی در شرکت مایکروسافت ایجاد کنندگان نرم افزار مهم تر از مدیران تلقی می شوند و گیتز برنامه نویسی کامپیوتر را از همه کارهای دیگر بالاتر می داند.

▪ گیتز فن آوری را هدایت می کند تا آینده را شکل دهد؛ گیتز به این اصل اعتقاد دارد که باید به دنبال راه حل موجودی که قابل اصلاح باشند بگردد تا مرتب چرخ را از نو اختراع کند. او معتقد است که بیشتر راه حل ها قبلاً در جایی وجود داشته اند و فقط می بایستی شناسایی گردند. در واقع این که او می تواند این راه حل ها را شناسایی کند از استعدادهای فوق العاده او است که به شرکت مایکروسافت این امکان را می دهد که مهارت فوق العاده ای در گرفتن طرحها، ایجاد آنها و تبدیل آنها به فرآورده های از نظر تجاری موفق

داشته باشد.

عامل دیگر در شکوفایی انگیزه ها و خلاقیت بیل گیتس زادگاهش بود. سیاتل دوران کودکی بیل، بندری پر تحرک با یک صنعت بسیار شکوفای هواپیمایی و جوی سرشار از احساس و وابستگی جمعی شهروندان بود. شرکت «بوئینگ» سازنده هواپیماهای جت مسافربری برای تمام دنیا، متعلق به سیاتل بود. آنچه باعث نمایان شدن امیال نهفته شهروندان شد، نمایشگاه بین المللی سال 1964 بود. محتوای نمایشگاه، رخدادهای تکنولوژیک قرن 21 و نماد آن، برج باشکوه «اسپیس نیدل» بود. در بالای برج رستوران گردانی قرار داشت که به عنوان یک اختراع به ثبت رسیده بود. این نمایشگاه برای بیل گیتس جوان واقعه ای بسیار پر اهمیت تلقی می شد. وی گفته است: «فرستی بزرگ و استثنایی، ما از همه غرفه ها بازدید کردیم.» (مانز-استیفن، اندروز-پل، ترجمه، نعمتی-حسن، بیل گیتس، ص 37)

عاما دیگر انگیزانده بیل گیتس محیط خانوادگی بیل گیتس بود. در محیط خانوادگی گیتس انواع بازی های رقابتی جای خاصی داشتند: اعضای خانواده بعد از صرف شام اغلب به بازی با ورق می پرداختند تا مثلا معلوم شود چه کسی باید ظرفها را بشوید. (مانز-استیفن، اندروز-پل، ترجمه، نعمتی-حسن، بیل گیتس، ص 41)

5-5- ساختار قدرت در زمان کارآفرین

5-5-1- مبانی نظری ساختار قدرت

5-5-2- روایت هایی از زندگی کارآفرین بومی

5-5-3- روایت هایی از زندگی کارآفرین غیربومی

ساختار قدرت در امریکا همزمان با تولد بیل گیتس با ریاست جمهوری جان اف. کندی آغاز می شود. جان فیتزجرالد کندی سی و پنجمین رئیس جمهور ایالات متحده آمریکا بود. او از 1961 تا زمان به قتل رسیدنش در 1963 ریاست جمهوری را به عهده داشت. او که عضوی از خانواده سیاسی و مشهور کندی بود به عنوان نمادی از لیبرالیسم آمریکایی مشهور است. در طول جنگ جهانی دوم در اقیانوس آرام ناوبان بود و به خاطر شجاعت در نجات جان سربازانش مدال گرفت. کندی هنگام آغاز ریاست جمهوری 43 سال داشت و از این رو جوانترین رئیس جمهور تاریخ آمریکاست

پس از جنگ جهانی دوم کندی وارد جهان سیاست شد. این تا حدودی به علت پر کردن جای خالی برادرش، «جوزف پ. کندی پسر» بود که علیرغم امیدهای زیادی که خانواده به او بسته بود، در جنگ کشته شد. در ۱۹۴۶، «جیمز مایکل کورلی» نماینده مجلس منطقه ای که کندی در آن زندگی می‌کرد و جوی شدیداً طرفدار حزب دموکرات داشت، شهردار بوستون شد و از نمایندگی استعفا داد. کندی خود را کاندید مجلس کرد و با اختلاف زیادی رقیبش از حزب جمهوریخواه را مغلوب کرد. کندی دو بار دیگر نیز انتخاب شد.

گیتس در تابستان ۱۹۷۲ در یک ستاد تبلیغاتی حزبی مشغول به فعالیت شد. در آن تابستان او یکی از کارهای مخاطره آمیز خود را انجام داد. داستان از این قرار بود که پس از شکست "جورج . اس. مک گاورن توماس ایگلتن" در مبارزات تبلیغاتی، گیتس و دوستش ۵۰۰۰ عدد از دکمه ها و آرم های تبلیغاتی او را به قیمت هر یک ۵ سنت خریداری کردند، اما پس از گذشت مدت کوتاهی دکمه ها و آرم های مذکور به اشیاء کلکسیونی و کم نظیر تبدیل شدند. گیتس و دوستش توانستند با فروش هر آرم به قیمت ۲۵ دلار، پول زیادی بدست آورند. (کرد نائيج - اسدالله ،حسینی - خداد ،ده کارآفرین منتخب دنیا ،ص۸۱)

خانواده بیل همراه با دوستان خانوادگی خود از جمله سیاستمداران برجسته ،تجار و رهبران فعال در امور مدنی ، هر سال تابستان به مدت ۲ هفته در منطقه روستایی نزدیک «کانال هود» که پر از کلبه های رنگارنگ در کنار آب بود اقامت می گزیدند . بچه ها در این مدت همراه بزرگترها به فعالیت های تفریحی و ورزشی متنوعی می پرداختند . شبها در محل مخصوص آتش روشن کرده و همگی به دور آن جمع می شدند و بعد بزرگترها بچه ها را به خط کرده و آن ها را برای خواب به سوی کلبه ها هدایت می کردند . فعالیت های جمعی فوق شامل بازی های ورزشی سالیانه نیز بود که آن را «المپیک چیریو» لقب داده بودند .

درسی که گیتز به شیوه دشواری آن را آموخته است این است که مشهور بودن و مشهور نبودن پیوند نزدیکی با هم دارند . نمی توانید ثروتمندترین فرد در دنیا باشید بدون اینکه دشمن هایی برای خود درست کنید و در صنعت کامپیوتر سهم گیتز بیش از دیگران است . آنچه که گیتز در این خصوص به ما یاد می دهد عبارت است از :

- گیتز نمی گذارد حسادت آرامش اش را به هم زند؛ گیتز از چنان

معروفیت و شهرتی برخوردار است که از نظر تعدادی از افراد، مظهر دسیسه کسب و کار بزرگ شناخته شده است کاری که هیچ بازرگان دیگری تاکنون انجام نداده است. و به این اصل اعتقاد دارد که «نمی توانید ثروتمندترین فرد در دنیا باشید بدون اینکه دشمن های برای خود درست کنید». بنابراین می بینیم که گیتز توانسته توجه مقامات ضد انحصار فدرال را که سالها میکروسافت را به خاطر روش های ضد رقابتی ادعا شده مورد بازجویی قرار داده اند، به خود جلب نماید و یا نظر مساعد سیاستمداران از جمله معاون رئیس جمهور آمریکا یعنی ال گور تا غول های سینمایی هالیوود را کسب کند.

گیتس رئیس شرکت میکروسافت می گوید: قصد میکروسافت کمک به سران دولت ها برای مقتدر ماندن در جامعه اطلاعاتی است. (حضور گسترده میکروسافت در ژنو 2003 و در تونس 2005 هم شاهدی بر همین مدعاست) اما از دیگر سو هربرت شیلر (1919-2000) می گوید: پشت این بزرگراه های الکترونیک، منافع شرکتها پنهان است و آلوین و هایدی تافلر: جامعه اطلاعاتی فقط دیجیتال بودن و شبکه ای شدن نیست. گذار از نیروی جانورگونه به اقتصاد مبتنی بر نیروی ذهنی با جابجائی های دردناک اجتماعی، فرهنگی، نهادی و سیاسی همراه خواهد بود.

۵-۶- فرصت شناسی کارآفرین

۵-۶-۱- مبانی نظری فرصت

فرهنگ لغت انگلیسی آکسفورد فرصت را به عنوان: يك زمان، بحران یا شرایطی که چیزی برای يك هدف یا منظوری مساعد است یا تایید چیزی که باید انجام شود یا اجرایی شود.

بنابراین فرصت کارآفرینی شامل يك مجموعه از باورها، نظریات و فعالیتها است که تولید کالاها و خدمات در غیاب بازار حاضر برای آنها قادر می سازد. (Venkataraman, 1997).

در مجموع، يك فرصت کارآفرینی شامل:

۱- ایده ها/ اختراعات جدید که منجر به امکان یا عدم امکان رسیدن به يك یا بیشتر هدفهای اقتصادی که از طریق این ایده ها و اختراعات امکان

پذیر شود.

۲- باورها درباره چیزهای مطلوب برای رسیدن به آن اهداف

۳- فعالیتهای که آن اهداف را از طریق مصنوعات اقتصادی جدید مشخص (این مصنوعات ممکن کالا باشد مثل تولیدات و خدمات و یا مؤسساتی مثل شرکتها و بازارها، و یا نهادها مثل استانداردها و هنجارها باشند).

سه نظریه فرصتهای کارآفرینی:

سه جریان ادبیات اقتصادی مربوط به فرصتهای کارآفرینی برای مثال بازار بعنوان فرآیند تخصیصی، بازار بعنوان فرآیند کشف و بازار بعنوان فرآیند خلاقیت ترسیم شده است - ما فرصت کارآفرینی را می توانیم بعنوان یک وظیفه یا یک فرآیند یا یک مجموعه از تصمیمات به ترتیب مدل سازی کنیم.

تحقیقات بعدی بویژه بویژه اقتصاددانان اتریشی مثل ون میسر و کیرزور و اصول گرایان مثل لاج من و شاکل سعی کردند این مشکل عدم اطمینان نایت را از بین ببرند. از آنجائیکه هایک ونایت، بوش من و وان برگ مخالف ۳ دیدگاه تئوری اقتصادی ارائه شده در اینجا به شرح ذیل هستند بالطبع یک نگاه فلسفی نافذ در کار این تئوریهای اقتصادی ایجاد کنند.

بازار بعنوان یک فرآیند تخصیصی، پاسخگوی به ساختار محرکی که با انتخاب کنندگان مقابله می کند.

بازار بعنوان فرآیند کشف، استفاده کنندگان اطلاعات محلی شده

بازار بعنوان فرآیند خلاق: که توان بالقوه تخیلی افراد را بهره برداری می کند. آنها استدلال می کنند که تصور ادراکی بازار بعنوان فرآیند خلاقیت، بینش و ادراک بیشتری نسبت به بینش های جایگزین که تعریف آشکار از بازار بعنوان فرآیند کشف یا مشابهها بعنوان فرآیند تخصیصی ارائه می دهد.

Sarasvathy در سال 1998 متوجه شد که کارآفرینان نه تنها وجود بازار فرض نمی کند بلکه همچنین با صراحت باورهای خود در مورد اینکه وجود بازار را از قبل نمی توان ثابت یا شناخت بیان کرده اند.

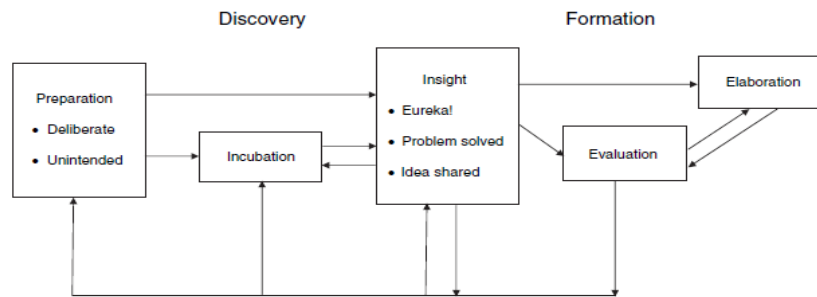
يك مدل مبتني بر خلاقیت براي تشخيص فرصت کارآفريني

تشخيص فرصت -يکي از ایده های اصلي کارآفريني -قدرت شناسايي يك ایده خوب و تبدیل آن مفهوم تجاري است که خلق ارزش و تولید درآمد کند. **Bygrave and Hofer** کارآفرين را بعنوان کسی که يك فرصت را تشخيص مي دهد و يك سازمان براي تعقيب آن ایجاد مي کند تعريف کرده است. شن و ون کاترمن استدلال مي کند که کشف، ارزیابي و بهره برداري از فرصتها ویژگی تعريف شده رشته کارآفريني است.

اخيرا "يك مدل تشخيص فرصت پیشنهاد شده است که بر ایده کشف و ارزیابي بنا شده است. براساس تئوري روانشناسي کلاسيک خلاقیت، مدل تشخيص فرصت را بعنوان فرآیند مرحله اي که با يك مرحله کشف شروع مي شود که شامل ادراک، انکوباتور و بینش و يك مرحله شکل گيري شامل ارزیابي و جزئیات مي باشد (جدول ش 1). ویژگی کلیدی این مدل عمومي تشخيص فرصت، طبیعت بازگشت پذيري آن است.

Figure 1

Creativity-based Model of Entrepreneurial Opportunity Recognition*



*Based on Lumpkin, Hills, & Shrader, 2004; Hills, Shrader, & Lumpkin, 1999.

يك مدل مبتني بر خلاقیت براي تشخيص فرصت به چندین دلیل مناسب تر براي تشخيص فرصت کارآفريني است:

آماده سازی: به تجربه و دانش که پیش از فرآیند کشف فرصت بر مي گردد اینچنین آماده سازی نوعا يك تلاش آگاهانه براي توسعه مهارت در يك قلمرو و توسعه يك حساسیت به موضوع و مشکل در زمینه مورد علاقه است.

آنکوباتور: (رشد نهفته) به بخشي از فرآیند تشخيص فرصت که در آن

کارآفرینان و یا تیم کارآفرینی به يك ایده یا مساله خاص مي اندیشند بر مي گردد. با وجود این به حل آگاهانه مساله یا تجزیه و تحلیل سیستماتیک بر مي گردد.

بینش: به يك زمان كشف یا تجربه لحظه خوشحالی ناشی از يك كشف بر مي گردد . انكوبیشن به فرآیند مستمر بر مي گردد و بینش به لحظه تشخیص بر مي گردد.

ارزیابی: علائم شروع مرحله دوم شکل گیری فرآیند تشخیص فرصت است که آن شامل تجزیه و تحلیل اینکه آیا مفهوم توسعه یافته در مرحله كشف فرصت عملي هست؟ آیا کارآفرین/تیم کارآفرینی دارای مهارتهای لازم برای انجام آن هست؟ آیا آن واقعا به اندازه كافي يك ایده ناب برای دنبال کردن هست؟

بسط: در زمینه خلاقیت کارآفرینی ،بسط شامل بدست آوردن ارزش از فعالیت خلاقانه است و جستجوی قانونی :تبدیل کسب وکار به فرصت پایدار با بحث مورد مطالعه تحقیق خارجی و بنا کردن سیستم حمایتی خود را شامل مي شود .مرحله بسط از آنجائیکه آن به نسبت زیاد کارهای ملال آور وسخت انتخاب گزینه ،نهایی کردن انتخابها و سازماندهی منابع به نمایش مي گذارد ، نوعا وقت گیر ترین بخش فرآیند است.

(Lumpkin G.T. (2005) : The Role of Organizational Learning in the Opportunity-Recognition Process.)

۵-۶-۲ روایت های از زندگی کارآفرین بومی

۵-۶-۳ روایت های از زندگی کارآفرین غیر بومی

بیل گیتس در فرصت شناسی نیز بی رقیب است و نشان می دهد در شکار فرصت و بهره برداری از فرصتهای ناب از هیچ کوششی دریغ نمی کند. بطوریکه در اولین رمز موفقیت خود می گوید: " در مکان مناسب و زمان درست دست به کار بزن".

اولین رمز موفقیت بیل گیتس را می توان در تشخیص موقعیت کاری وی ارائه کرد. شاید اکثر ما فکر کنیم که شانس و اقبال با گیتس همراه و همساز بوده و او را تا این حد بالا رسانده است اما اگر کمی به گذشته گیتس توجه داشته باشیم می بینیم که آنچه که باعث موفقیت گیتس شده، ترکیبی از تشخیص وی از اهمیت معاملات ،هوش و ذکاوت فنی خیره کننده برنامه نویسان اولیه مایکروسافت ، انرژی فوق العاده و رقابت

جویی شدید خود گیتز و دید منحصر بفرد وی در مورد چگونگی رخ دادن انقلاب کامپیوتر شخصی و نقشی که مایکروسافت می تواند در آن بازی کند، بوده و نه شانس و اقبال.

اگر بخواهیم اولین رمز موفقیت بیل گیتز را در چند جمله خلاصه کنیم می توان این چنین برداشت کرد که گیتز در مکان و زمان مناسب دست به کار زد و زمانی که به موفقیتی دست یافت، ناشیانه عمل نکرد و هیچ گاه حاضر نشد توپ را به زمین بگذارد بلکه بر عکس هر فرصتی که بدست می آمد، گیتز با هر دو دست می گرفت. نکته دیگری که گیتز آن را درک کرد این بود که «کسی که استاندارد را تعیین می کند برنده می شود». همچنین گیتز در ادامه توانست از اهرم قدرت نیز استفاده کند و از جایگاه بازار مسلط مایکروسافت برای تثبیت نسخه های کاربردهای جدید خود استفاده کند. در واقع گیتز اجازه داد تا فن آوری استراتژی او را پیش ببرد. (مترجم: صفا، ایرج (1385). کسب و کار به شیوه بیل گیتز، ص 38)

گیتز زمانی که قرارداد شرکت آی-بی-ام را گرفت، به درستی اهمیت این معامله را دریافت و عملاً خود را وقف بردن این معامله کرد. رقیب اصلی این معامله شرکت دیجیتال ریسرچ بود که دارای سیستم عاملی بود که روی قویترین کامپیوتر رومیزی اجرا می شد. رابط اصلی شرکت ریسرچ، به مدت یک ماه به مرخصی رفت و این کافی بود تا این غول کامپیوتری همه چیز را به نفع خود تمام کند چرا که گیتز غیبت رقیب را نشانه ای از ضعف می دید. همچنین گیتز توانست سیستم عامل **Q-DOS** را که در دسترس شرکت دیگری بود، بخرد و در شرکت مایکروسافت به **MS-DOS** تغییر نام دهد که این معامله برای شرکت مایکروسافت سود غیر قابل تصویری را در پی داشت چرا که کامپیوترهای شخصی که شرکت آی-بی-ام به بازار عرضه می کرد، سیستم عامل **MS-DOS** را به صورت نصب شده در برداشت که این همان چیزی بود که گیتز دنبال آن بود و گیتز می توانست با پشتیبانی قدرت آی-بی-ام از سیستم عاملش، بهترین فرصت را برای تعیین استاندارد سیستم عامل **MS-DOS** بدست آورد و به شعار «استاندارد را ما تعیین می کنیم» جامه عمل پوشاند. تعیین استاندارد همان چیزی بود که گیتز می توانست با کمک آن بر بازار حاکم بوده و تسلط داشته باشد. در سال ۱۹۶۵، گرودن مور، بنیانگذار شرکت فرچایلد سمی کانداکتور و بعداً اینتل در قانونی مشهور به قانون مور، پیش بینی کرد که در خلال ده سال آینده، تعداد اجزایی که می توان در ریزتراشه جای داد در هر

۱۲ ماه دو برابر خواهد شد. قانون مور و موقعیت شناسی درست بیل گیتز و پل آلن این روحیه را به آنها داد تا شرکت مایکروسافت را بنا کنند. آنها بر اساس این قانون استدلال کردند که چنانچه حق با مور باشد آنگاه قدرت پردازش در ظرف مدت کوتاهی ریز کامپیوترها را کارآمد خواهد کرد. آنها گفتند که «این کار رخ خواهد داد» و آماده نوشتن نرم افزار برای ماشین هایی که به دنبال خواهد آمد گردیدند. و امروزه می بینیم که حدود ۸۰ درصد همه کامپیوترهای رومیزی یک یا چند نسخه از نرم افزار ویندوز مایکروسافت را بکار می برند. همچنانکه اشاره شد گیتس و ایوانز در یک تشکل گروهی با ویلاندو آلن، خود را «ال. پی. جی» یا گروه برنامه نویسان لیک ساید نامیده و طی یک نامه به شرکت «آی. اس. آی» پیشنهاد برنامه نویسی درازای دسترسی به وقت رایگان کامپیوتری را مطرح کرد.

شرکت مذکور در ابتدا به این کار تن در نداد. اما در طی چند هفته، آنان موفق شدند که شرکت «آی. اس. آی» را وادار به ارائه یک ژیشنهاد همکاری کنند. این پیشنهاد برای طراح برنامه «پرداخت های حقوق و مزایا به کارکنان شرکت ها یا «پی رول» بود به نحوی که توانایی جلب مشتریان بالقوه جدیدی را داشته باشند. در ماه نوامبر ۱۹۷۰، شرکت «آی. اس. آی» و گروه «ال. پی. جی» به یک توافق رسیدند که طی آن قرار شد اعضای گروه در برابر کسب تجربه، به طرح و نوشتن برنامه کامپیوتری پرداخت حقوق و مزایا بپردازند. این توافق برای آنان که دسترسی به کامپیوتر برایشان اهمیت فوق العاده ای داشت. ویک موفقیت بزرگ به شمار می رفت زمانی که یکی از معلمین لیک ساید به نام «باب هیگ» برای اولین بار سعی کرد که برنامه نیمه اول سال تحصیلی ۱۹۷۰-۱۹۷۱ را تنظیم نماید، دانش آموزان کلاس های بالاتر مانند گیتس، ایوانز، آلن به جای وی در کلاس های درس کامپیوتر سطوح پایین تدریس می کردند. در ۳۰ ژانویه سال ۱۹۷۲ آقای هیگ در یک سانحه هوایی سقوط کرد و کشته شد. با مرگ هیگ، مسئولین مدرسه گیتس و ایوانز را به کمک فرا خواندند و این دونفر به کمک یک معلم به نام «کنت وان دایک» موفق شدند که برنامه برنامه مدرسه را تا حدودی تحت کنترل قرار دهند. در این مرحله بود که گیتس و ایوانز قراردادی بامدرسه منعقد نمودند که براساس آن برای برنامه ریزی ها به آنان حق الزحمه تعلق می گرفت. گیتس و ایوانز از امتیاز استفاده رایگان خود از رایانه های «آی. اس. آی» در این باره به نحو احسن بهره برداری کردند. (مانز-استیفن، اندروز-پل. مترجم: نعمتی، حسن، ۱۳۸۰، بیل گیتس ص ۷۸-۷۹)

در طی سال های که گیتس روی برنامه کامپیوتری برنامه ریزی کلاسها برای مدرسه کار می کرد ، توانسته بود نزدیک به ۴۲۰۰ دلار درآمد کسب کند که این مساله او را به شهرتی افسانه ئی در مدرسه رسانده بود . بیل و آلن برای پیشگیری از ایجاد موانع رسمی از سوی مافوق به کارهای از قبیل برآورده کردن کلیه خواسته های دختر مدیر مدرسه - لیزا - در برنامه ها دست می زدند . (مانز ، استیفن ، اندروز-پل مترجم : نعمتی ، حسن ، ۱۳۸۰ ، بیل گیتس ص ۸۱)

برای مثال گیتز زمانی که با این نیاز روبرو شد که فرآورده های پایگاه داده را برای رقابت با شرکت بورلند ایجاد کند از شرکت بیرون رفت و ۱۷۰ میلیون دلار برای خرید برنامه فاکس پرو خرج کرد ، نرم افزاری که قبلا شرکت دیگری آن را ایجاد کرده بود .

در واقع گیتز از این استراتژی باره استفاده کرده است . درسال ۱۹۹۲ برای مثال ، او اساس سیستم عامل DOS را از یک شرکت کوچک بنام شرکت سیاتل کامپیوترز خرید و آن را استاندارد صنعت تبدیل نمود (مترجم : صفا ، ایرج (1385) . کسب وکار به شیوه بیل گیتز، ص 78)

فقط نرم افزار نیست که او آماده است تا به یغما ببرد . در برخی اوقات نیز گیتز شرکتها را به تنها به خاطر کسب تخصص برنامه نویسان استثنایی آنکه اغلب سهمی در شرکت کوچکتر دارند خریداری کرده است ، در جنین حالاتی کیتز قادر است که به عنوان ترغیب و تشویق افراد مهم و کلیدی جهت پیوستن به مایکروسافت چندین میلیون دلار پیشنهاد دهد .

او می گوید : "شرکتهای کوچک زیادی را خریداری کرده ایم و باید بگویم که این کار برای ما مهم و حیاتی بوده است . اینها شرکتهایی بوده اند که احتمالا این کار به تنهایی از عهده آنها ساخته نبوده ولی موقعی که توانایی های آنها با توانایی های ما ترکیب می شود هر دو ما قادر بودیم که مجموعه فرآورده های خیلی بهتر از آنچه به تنهایی می توانستیم ایجاد نمایم . (مترجم : صفا ، ایرج (1385) . کسب وکار به شیوه بیل گیتز، ص 79)

شعر اصلی گیتز این بود : "اگر نمی توانید آنها را شکست دهید آنها را بخرید ."

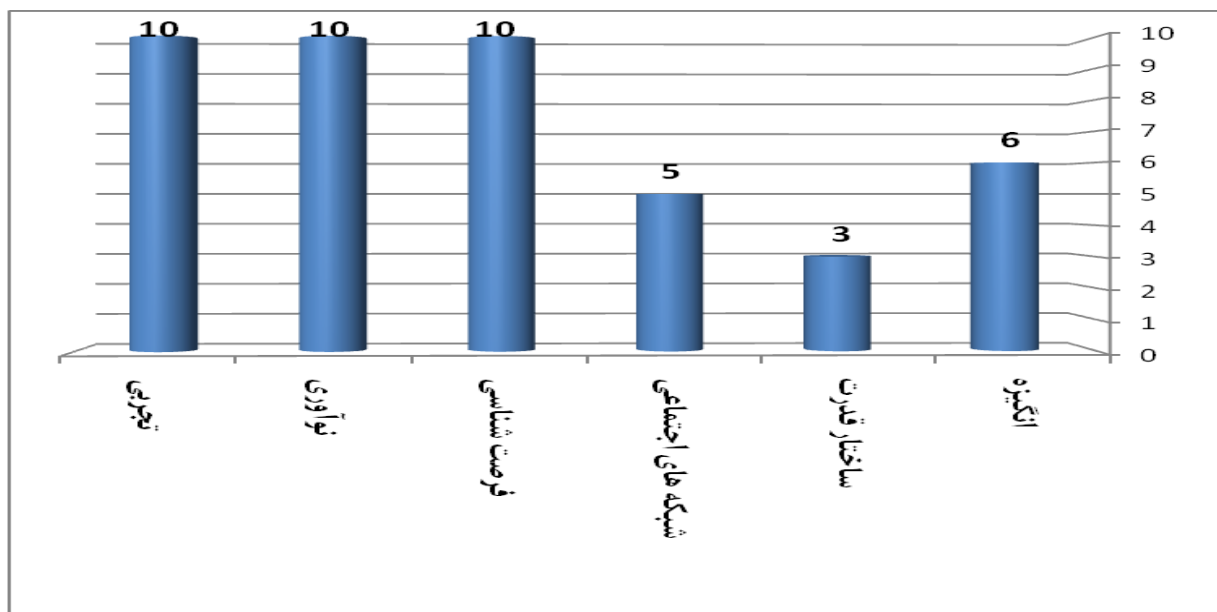
در چند ماه بعد ، جنجال آفرین ترین موضوع مورد بحث در صنعت ریز

یارانه ، رویه های ناجوانمردانه میکروسافت در تجارت و استفاده از سوء اطلاع رسانی و اطلاع رسانی غلط بود. نشریه بیزینس مانث روی پشت ماهنامه خود یک وزنه بردار را به تصویر کشیده بود که بر سر بیل گیتس فریاد می کشید و داد می زد که: «بیل گیتس تا کی می تواند با لگد زدن ، بر سر و صورت صنعت ریز یارانه شن ریزه بپاشد؟»

نشریات دیگر ، بعد از یزینس مانث بحث را ادامه دادند : بعضی از رقبا ادعا می کردند که میکرو سافت اشخاصی را برای تجسس و سرقت به دیگر شرکتهای نرم افزار ساز گسیل می داشته و پس از تشویق آنان به متوقف ساختن کار بر روی یک برنامه خاص ، خود به تهیه آن می پرداخته است (مانز-استیفن ، اندروز-پل ، مترجم ، نعمتی-حسن ، بیل گیتس، ص ۲۹) .

نتیجه گیری:

کارا فرین غیر بومی: بیل گیتس



منابع :

کشکول (شیخ بهایی)
مقاله ای از روزنامه خراسان (تاریخ نشر 5/10/1387)
کتاب برگزیده ای از مفتاح الفتاح (نوشته علی نظری)
<http://geoaria.blogfa.ir>

ویکیپدیا در مورد شیخ بهایی
کتاب خورشید می ماند (نوشته کامران پارسی نژاد)
<http://natali123.persianblog.ir>

مجموعه سریال شیخ بهایی ساخته شده توسط شهرام اسدی کاری از موسسه سروش رسانه سال 88-1387
کرد نائیج ، اسدالله .حسینی ، خداداد، ده کارآفرین منتخب دنیا)
مانز-استیفن ، اندروز-پل ، مترجم : نعمتی، حسن، (۱۳۸۰) ، بیل گیتس
تایلین، دیوید. جادوی بیل گیتس
سیف ، علی اکبر. (1376) روانشناسی پرورشی. چاپ هفدهم. تهران : آگاه
رضائیان، علی. (۱۳۸۱) مدیریت رفتار سازمانی. تهران: سمت
افجه ، سید علی اکبر-مبانی فلسفی و تئوریهای رهبری
بازرگان ، عباس-روش های تحقیق کیفی و آمیخته

Yonkers, Virginia. (2003) A Psychological Model of Entrepreneurial Behavior. Journal of Academy of Business and Economics: (04/01/200)

Bandura, Albert. (1986) Social Learning Theory. New York
Dearlove, Des. (1999) Business the Bill Gates Way

D. Sarasvathy, Saras. Dew, Nicholas. Sankaran Venkataraman (2002): THREE VIEWS OF ENTREPRENEURIAL OPPORTUNITY. (Revised February 1, 2002)

Lumpkin G.T. (2005): The Role of Organizational Learning in the Opportunity-Recognition Process.)
<http://www.articles.ir>
www.MyPDF.ORG