دانشگاه تبریز
۱۳۳۶

کانون کارآفرینی
دانشگاه تبریز
۱۳۹۵

فصلنامه کارآفرین

شماره اول – زمستان ۱۴۰۲



کانون کارآفرینی دانشگاه تبریز



شناسنامه

صاحب امتیاز: کانون کارآفرینی دانشگاه تبر یز

مدیر مسئول: سید امیررضا عبداللهی

سردبیر: علی شریفی

هیئت تحریریه: دکتر سید فرامرز رنجبر، دکتر میربیوک احقاقی، دکتر محرم جعفری، دکتر علی شریفی، سید امیررضا عبداللهی، زهرا عسگری گندمانی،غزاله بابازاده،مهدی نامی،شایان رابط،مهدی نامی،امید حبیبی

ویراستار علمی: سید امیررضا عبداللهی

طراحی و صفحه آرایی: دکتر زهرا عسگری گندمانی

استاد مشاور: دکتر سید فرامرز رنجبر، دکتر میربیوک احقاقی



شماره و تار یخ مجوز: کـنـت 115/2- 1402/09/11

https://t.me/Kkarafarin5

s.a_abdollahi@yahoo.com

فهرست

۸ کارآفرین موفق کیست؟

۹ ویژگی‌های ذهنی یک کار آفرین

۱۰ معرفی بهترین کارآفرینان دنیا

۱۴ بررسی عملکرد ۷ کارآفرین ایرانی برتر

۱۹ کتاب‌هایی از زندگینامه کارآفرینان برتر دنیا

۲۳ مقالات پر استناد در حوزه کارآفرینی

۳۰ مصاحبه با بیلگیتس

پیشگفتار

شکر شایان نثار ایزد منان که با لطف بی پایان ما را جهت ارائه اولین شماره نشریه "کانون کارآفرینی دانشگاه تبریز" یاری نمود. بحران بیکاری یکی از معضلات مهم و اصلی کشور به شمار می‌آید. با توجه به اینکه مرکز آمار ایران در سال 1398 نرخ بیکاری را در میان جمعیت 15 تا 24 ساله در پایان سال 1397 حدود 28/1 درصد اعلام کرده بود. به دلیل رشد کارآفرینی و روی آوردن جوانان و فارغ التحصیلان به راه اندازی کسب و کارهای جدید این نرخ بیکاری در سال 1402 به 8/1 درصد رسید. با توجه به حجم بالای فارغ‌التحصیلان دانشگاهی و عدم وجود بازار کار دولتی برای همه‌ی افراد، کارآفرینی می‌تواند سهم مهمی در اشتغال افراد و رشد و پیشرفت جامعه داشته باشد. بدون شک، بررسی توانمندی‌های مفهوم کارآفرینی در جامعه و گسترش آن می‌توانید گره گشای بسیاری از مشکلات موجود در بخش اشتغال کشور به خصوص فارغ‌التحصیلان دانشگاهی بوده و راه توسعة همه جانبه را فراهم نماید. بر اساس یک تقسیم بندی از عوامل تأثیرگذار بر کارآفرینی، رویکرد درون به برون و برون به درون مطرح شده است. در رویکرد درون به برون، ویژگی‌های شخصیتی کارآفرینانه مورد بررسی و تأکید قرار می‌گیرد. از سوی دیگر، در رویکرد برون به درون کارآفرینان بر اساس عوامل زمینه‌ای و محیطی توصیف و تحلیل می‌شوند. از این رو سعی شد در این نسخه از نشریه به موفق‌ترین کارآفرینان ایران و جهان پرداخته شود.

سخن مدیر مسئول

اگر فکر می‌کنید کارآفرین‌هایی که در اخبار درموردشان می‌شنوید یا عکس‌شان را روی جلد مجله‌ها می‌بینید بدون شکست به این جایی که هستند رسیده‌اند کاملا در اشتباهید.

اگر در مسیر کارآفرینی قدم گذاشته‌اید و یا می‌خواهید این کار را انجام دهید باید منتظر سختی‌ها و چالش‌های زیادی باشید که گذر کردن این چالش‌ها بدون از دست دادن انگیزه و اشتیاق تفاوت اصلی کارآفرینان با بقیه‌ی مردم است. اگر بدانید کارآفرین‌های مورد علاقه‌تان نیز چنین سختی‌هایی را پشت سر گذاشته‌اند راحت‌تر می‌توانید این مسیر را طی کنید. به همین دلیل در این جلد از فصلنامه بزرگترین کارآفرینان دنیا و ایران را برایتان گردآوری کرده‌ایم که هرگز سوخت‌تان را در این مسیر از دست ندهید.

«اگر کاری به اندازه کافی برایت مهم باشد، اگر احتمالات به نفعت نباشد باز هم آن کار را انجام می‌دهی» (آیلان ماسک).



دکتر سید امیررضا عبداللهی

مدیر مسئول کانون کارآفرینی دانشگاه تبریز

سخن سردبیر

خرد هرکجا گنجی آرد پدید
ز نام خدا سازد آن را کلید

فرصتی دوباره دست داد تا به مناسبت انتشار اولین شماره‌ی فصلنامه کانون کارآفرینی دانشگاه تبریز، با خوانندگان و اندیشمندان گرانمایه سخن بگوییم.امیدواریم اولین شماره‌ی فصلنامه مورد استقبال و تحسین بی‌نظیر شما عزیزان و متخصصان گران‌قدر قرار گیرد. این همه، از لطف و فضل بیکران خداوند منّان است و بس.
در واقع یکی از تفاوت‌های کارآفرینان و سایر افرادی که در مسیر اقتصادی موفق نمی‌شوند، انتخاب مدل درست و مناسب کسب و کار است. مدل کسب و کار از جمله مدل‌هایی است که در کشورهای کمتر توسعه یافته و نیز هنگامی که فرد کارآفرین به تنهایی قادر به پیشبرد کارها و تامین سرمایه‌های لازم نیست، می‌تواند مفید و کاربردی باشد. در کشور ما نیز جای این به روزرسانی، خلاقیت و نوآوری به شکلی که با شرایط فرهنگی، اقتصادی و اجتماعی امروز همخوان‌تر باشد خالی به نظر می‌رسد.



دکتر علی شریفی
سردبیر کانون کارآفرینی دانشگاه تبریز

فصلنامه کانون کارآفرینی دانشگاه تبریز

شماره اول – زمستان ۱۴۰۲

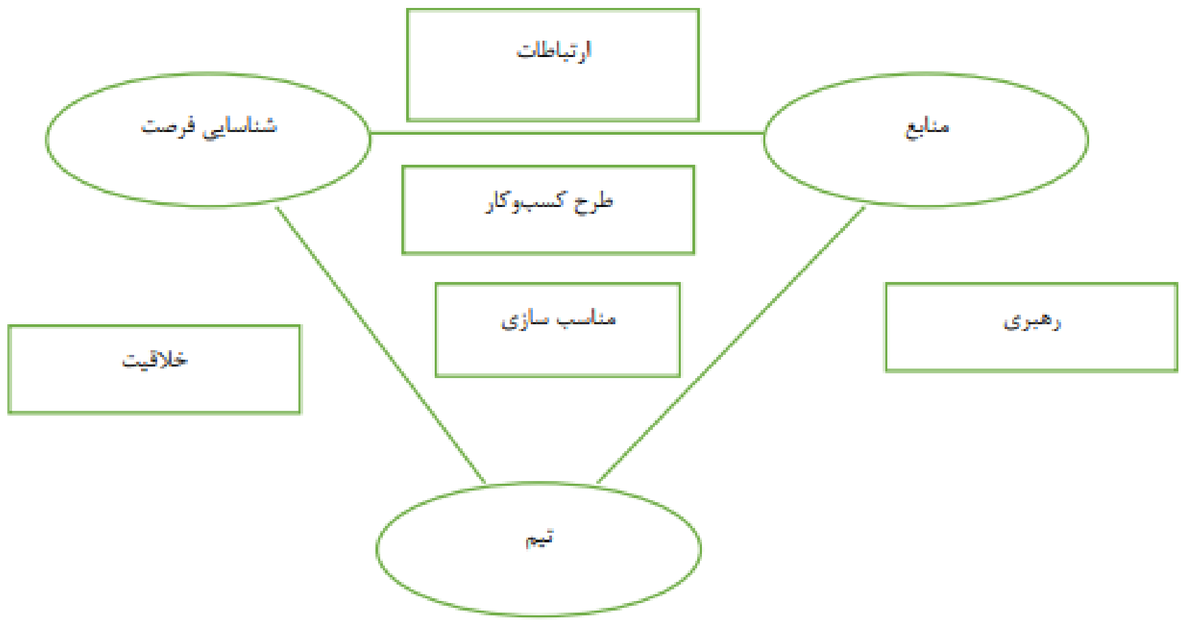
کارآفرین موفق کیست؟



کارآفرینان کسانی هستند که زیر سیستم‌های اصلی و فرعی یک جامعه، اقتصاد را ایجاد، ارزیابی و هماهنگ می‌کنند.

کارآفرینان کسانی هستند که از خود ابتکار، خالقیت، نوآوری و انعطاف نشان می‌دهند. آنان مایلند که به شکل ذهنی بیندیشند و تغییرات را یه عنوان یک فرصت می‌انگارند. کارآفرینان راه‌هایی را برای روابط بوروکراتیک مانند روابطی که میان کارکنان و کارفرمایان برقرار است، ارائه می‌کنند.

خصوصیات کارآفرینان عبارت‌اند از:



شکل (۱): فرآیند کارآفرینی مدل تیمونز (استیونسون و جاریلو،[۴] ۱۹۹۰)

۱) داشتن علاقه و جدیت برای کاری که از ایده و باور او نشات گرفته، مبنی بر اینکه آن کار می‌تواند تأثیر مثبتی بر زندگی مردم داشته باشد؛

۲) تمرکز بر تولیدات و مشتریان؛

۳) توانایی پیگیری کارها، به رغم توقف‌ها و عدم موفقیت در کارها یا به عبارتی تمایل به مخاطره‌پذیری؛

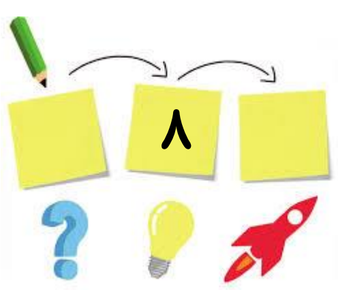


٤) اجرای هوشمندانه، توانایی اجرای یک ایده به یک کسب‌وکار با تبدیل فکر، خالقیت و تخیل به عمل با نتایج قابل اندازه‌گیری؛

۵) هدایت و رهبری: یک کارآفرین باید مدیر خوبی باشد و بتواند عوامل را به خوبی رهبری کند؛

۶) سودجویی فردی و اجتماعی: اگر کارآفرین به دنبال آفرینش ثروت برای دیگران است، نمی‌تواند تنها به سود و منافع شخصی خود بیاندیشد؛

۷) دید بلندمدت و آیندهنگری: برای شناسایی زمینهای تولید و حصول به هدف به آینده توجه بیشتری دارد.





فصلنامه کانون کارآفرینی دانشگاه تبریز

شماره اول – زمستان ۱۴۰۲

ویژگی‌های ذهنی یک کارآفرین

۱) قاطعیت

یک کار آفرین باید بتواند در رویارویی با مسائل پیش رو، با اعتماد به نفس بطور قاطع روبرو شود و یک تصمیم همه جانبه بگیرد.

3) انعطاف پذیری

به عنوان یک کارآفرین، شما باید یاد بگیرد که با اشتباهات و شکست‌ها مواجه شوید. تغییر ذهنیت، انعطاف‌پذیری را در شما به وجود می آورد. همچنین به این نکته توجه داشته باشید که انعطاف‌پذیری، پایه و اساس کارآفرینی است.

5) فعال بودن

کارآفرینان موفق همواره می‌دانند که در طول مسیر ممکن است با مشکلاتی رو به رو شوند. در واقع آنها موضوعات را از قبل پیش‌بینی می‌کنند و پیش از وقوع آن به فکر راه حل برای آنها هستند. مطمئنا اگر بخواهید در هنگام بروز مشکلات تازه به فکر رویارویی و حل کردن آنها بیافتید دچار دردسر خواهید شد.

۲) اعتماد به نفس

یکی از ویژگی‌های بارز کارآفرینی، اطمینان کامل به خواسته و ایده موردنظر می‌باشد. باید بدانید که اگر محصولی تولید می‌کنید، به مرحله بعدی هم خواهد رسید و اگر خدماتی ارائه می‌دهید به زودی قابل گسترش دادن خواهد بود.

4) پاسخگویی

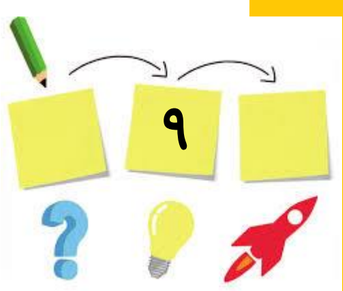
یک کار آفرین به خوبی می‌داند که مسئولیت کاری که انجام می‌دهد به عهده اوست. پس در نتیجه یک کارآفرین باید بداند که برای شکست خود نباید دنبال بهانه باشد و کسی را مقصر بداند.



6) استفاده درست از منابع موجود

بسیاری از کسب و کارهای موجود از نظر زمانی، اطلاعاتی و مالی دارای منابع محدودی هستند. کارآفرینان موفق معمولا به این موضوع که چگونه می‌توان با بیشترین استفاده از این منابع به موفقیت رسید، فکر می‌کنند. این افراد همچنین به تامین منابع جدید برای بهبود کسب و کار خود نیز فکر می‌کنند.

بسیاری از کارآفرینان موفق یا شاید بتوان گفت اکثریت آنها در شروع کار نتوانسته‌اند موفق شوند. با این حال آنها با تصمیم‌گیری درست در زمانی که به بن بست رسیده‌اند، توانسته‌اند کمترین ضرر را متحمل شوند. خیلی از آنها نیز به طور کلی ایده اولیه خود را تغییر داده‌اند. اگر شما قصد دارید کاری را شروع نمایید باید به شکلی برنامه‌ریزی کنید تا از بروز اشتباهات موثر جلوگیری نمایید.



فصلنامه
کانون کارآفرینی
دانشگاه تبریز

2024

شماره اول – زمستان ۱۴۰۲

معرفی بهترین کارآفرینان دنیا



Jeff Bezos

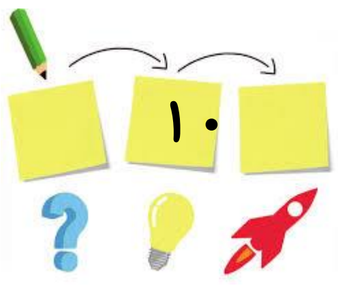
جف بزوس متولد ۱۹٦٤، کارآفرین و بنیانگذار وب سایت آمازون داتکام و ثروتمندترین و یکی از قدرتمندترین افراد جهان است. وی با دارایی خالص ۱۳۱ میلیارد دلار، در صدر لیست ثروتمندترین کارآفرینان قرار دارد. وی آمازون را به عنوان یک کتابفروشی آنلاین در سال ۱۹۹٤ تأسیس کرد. جف بزوس به جز بنیان گزاری سایت آمازون در کشور آمریکا، یک فرد فعال در حوزه صنعت، رسانه و یک سرمایه‌گذار بزرگ نیز است. او روزنامه اصلی آمریکا یعنی واشنگتن پست را در سال ۲۰۱۳ به مبلغ ۲۵۰ میلیون دلار خریداری کرد.

بسیاری از سرمایه‌گذاری‌های دیگر را به انجام رساند. جف بزوس در شرکت یونیتی بایوتکنولوژی نیز سرمایه‌گذاری کرد. این شرکت اهدافی طولانی مدت به منظور کاهش سرعت یا توقف روند پیری در انسان دارد. موسس آمازون یکی از اولین سرمایه گذاران گوگل است. جف بزوس در سال ۱۹۹۸ مبلغ ۲۵۰ هزار دلار در این شرکت سرمایه گذاری کرد و ۳.۳ میلیون سهم آن را خرید که امروزه سهم او ارزشی حدود ۳.۱ میلیارد دلار دارد.



۷ درس از زندگی جف بزوس، مردی که تمامی ندارد!

1. هیچ کودکیِ بدی نمی‌تواند حق داشتن آینده درخشان را از شما بگیرد!
2. اگر برای آنچه که می‌خواهید با تمام وجود تلاش کنید، خانواده که سهل است همه جهان حامی‌تان می‌شود!
3. اگر مایلید درآمد آنچنانی داشته باشید، کسب و کاری متناسب با نیاز مردم و پتانسیل‌های موجود راه بیندازید!
4. به هیچ دستاوردی راضی نشوید!
5. هر تلاشی نتیجه دارد و دیر یا زود شکوفا می‌شود!
6. پولدار شدن تا یک جایی سخت است!



فصلنامه
کانون کارآفرینی
دانشگاه تبریز

معرفی بهترین کارآفرینان دنیا

2024

شماره اول – زمستان ۱۴۰۲



Bill Gates

ویلیام هنری گیتس سوم (William Henry Gates III) معروف به بیل گیتس (Bill Gates)، متولد ۲۸ اکتبر ۱۹۵۵، سیاتل، واشنگتن، ایالات متحده آمریکا، برنامه نویس و کارآفرین رایانه‌ای آمریکایی است که مایکروسافت، بزرگترین شرکت نرم‌افزاری رایانه‌ای در جهان را تاسیس کرده است. دارایی خالص ۹۷ میلیارد دلار، گیتس در رده دوم کارآفرینان برتر قرار دارد. وی به عنوان یکی از پیشگامانی که با استفاده از سیستم عامل «Windows» مایکروسافت، انقلابی در صنعت کامپیوترهای خانگی ایجاد کرد، به طور گسترده‌ای شناخته می‌شود.

جمله های طلایی

_ از زندگی خود لذت ببرید، بدون آن که آن را با زندگی دیگران مقایسه کنید.

_ هنگامی که چشمان ما نمی‌تواند مسیر را مشاهده کند، امید، قدم‌های ما را در مسیر صحیح قرار می‌دهد.

_ اندیشیدن تا زمانی که با عمل همراه نباشد، خلاقانه نیست.

_ یک انسان خردمند، فرصت‌ها و شانس‌ها را می‌سازد، نه این که در انتظار آنها بنشیند. _ هیچ کسی جز خود ما مسئول بدبختی و خوشبختی‌های ما نیست.

_ بکوشید عظمت در نگاهتان باشد، نه آنچه بدان می‌نگری.

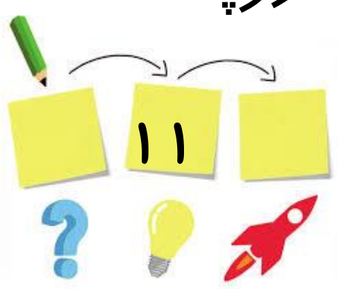
_ با الهام از نیروی ایمان، خود را به سوی موفقیت سوق دهید.

_ عادت کنید که بلند و قاطع حرف بزنید تا احساس قدرت کنید.



Bernard Arnault

برنارد آرنو هیئت مدیره و مدیرعامل مجتمع مد LVMH، بزرگترین شرکت کالاهای لوکس جهان است. با دارایی خالص ۷۶ میلیارد دلار، او همچنین ثروتمندترین فرد اروپا است. LVMH بیش از ۷۰ مارک تجاری را تحت پوشش خود دارد.





Warren Buffett

وارن ادوارد بافت سرمایه‌گذار، اقتصاددان، مدیر اجرایی و نیکوکار آمریکایی است، او مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره شرکت برکشر هاتاوی است. مالکیت شرکت‌های گایکو، دیری کوئین و مارس اینکورپوریتد را در اختیار دارد، همچنین دارای سهام در شرکت‌های اپل، جنرال الکتریک، کرفت هاینز، گلدمن ساکس، ولز فارگو، شرکت کوکاکولا، پپسی، آمریکن اکسپرس، بنک آو آمریکا و آی‌بی‌ام می‌باشد. وی با دارایی خالص ۸۲ میلیارد دلار در رتبه ۳ این لیست قرار می‌گیرد. او مالک Berkshire Hathaway است که بیش از ۶۰ شرکت از جمله Geico & Duracell را در اختیار دارد.



Mark Zuckerberg

مارک زاکربرگ بنیانگذار و مدیرعامل معروف شبکه اجتماعی فیس بوک است. وی با دارایی خالص ۶۲ میلیارد دلار، در رده هشتم این لیست قرار دارد. خالی از لطف نیست بدانید مارک جوانترین مدیر در این لیست می‌باشد. از زمان تأسیس در سال ۲۰۰٤، فیس بوک جهش‌های زیادی داشته است.



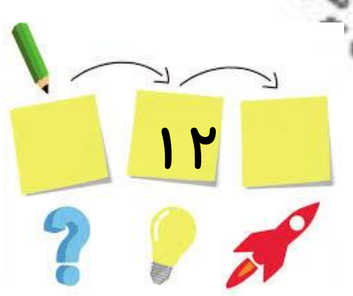
اخیراً ، فیس بوک به ترتیب شبکه‌های اجتماعی و برنامه‌های پیام‌رسان را به نام Instagram & WhatsApp خریداری کرده است. زاکربرگ متعهد شده است که ۹۹درصد از دارایی‌های فیس بوک خود را به خیریه کمک کند.





Larry Ellison

لری الیسون بنیانگذار شرکت نرم‌افزاری اوراکل یکی دیگر از بهترین کارآفرینان موفق دنیا است. وی با دارایی خالص ۶۲ میلیارد دلار در شماره ۷ این لیست قرار دارد. اوراکل عمدتا در پایگاه‌های داده CRM است. با خریداری اخیر NetSuite، یک جهش عظیم در ذخیره‌سازی اطلاعات در فضای اینترنت (cloud computing) انجام داد.





Carlos Slim Helu

کارلوس اسلیم هلو صاحب America Movil، بزرگترین شرکت مخابرات تلفن همراه مکزیک است. وی با دارایی خالص ۶۴ میلیارد دلار، در شماره ۵ این لیست قرار دارد. همچنین، وی در بخش‌های دیگر از جمله ساخت و ساز، کالاهای مصرفی، معدن، املاک و مستغلات و رسانه‌ها شراکت دارد.



Amancio Ortega

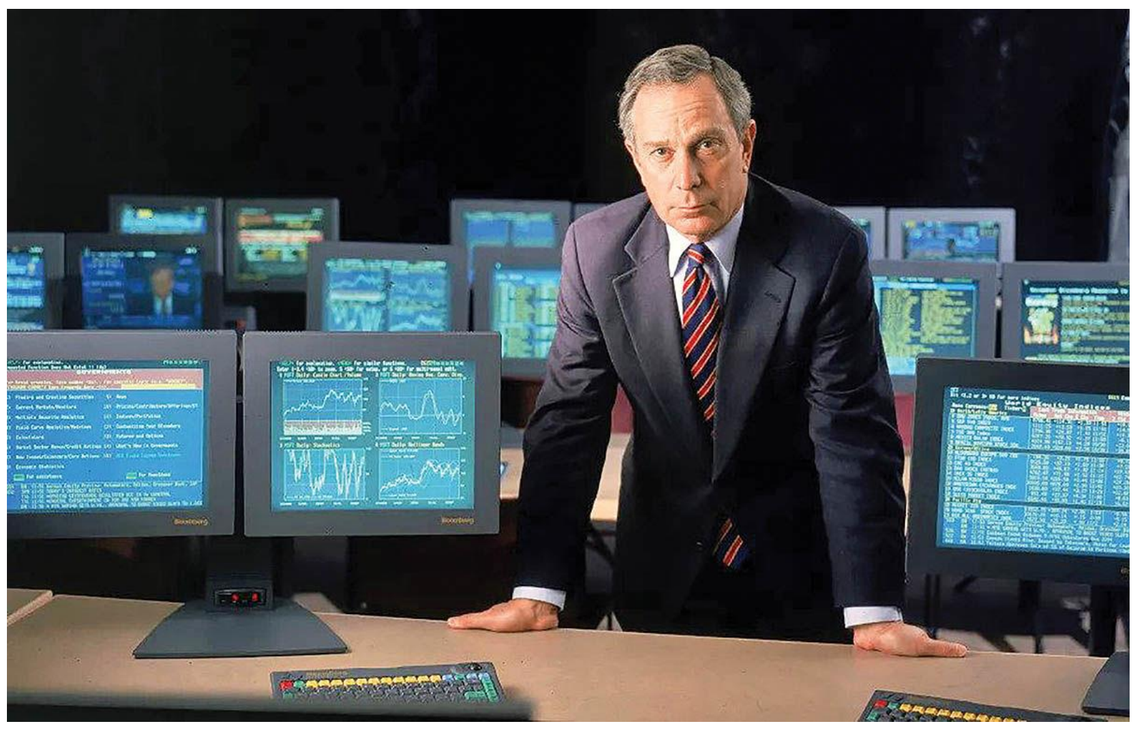
آمانسیو اورتگا بنیانگذار Inditex است که زنجیره مد معروف Zara را اداره می‌کند. وی با دارایی خالص ۶۳ میلیارد دلار در شماره ۶ این لیست قرار دارد. Inditex هشت مارک دارد و بیش از ۷۵۰۰ فروشگاه عظیم فعال در سراسر جهان دارد.





Michael Bloomberg

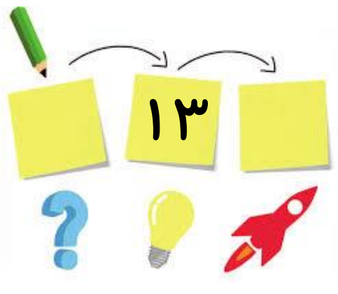
مایکل بلومبرگ بنیانگذار و مدیر عامل رسانه‌ای عظیم بلومبرگ است. همانطور که ممکن است بدانید " بلومبرگ همچنین یک شرکت خدمات مالی و نرم‌افزاری است. وی با دارایی خالص ۵۵ میلیارد دلار، در شماره ۹ لیست ثروتمندترین کارآفرینان قرار دارد. او همچنین یکی از اعضای «The Giving Pledge» است که در آن متعهد شده است نیمی از ثروت خود را به عنوان خیریه اهدا کند.



نتیجه‌گیری

به طور کلی، کارآفرینی محرک اساسی در نوآوری و رشد اقتصادی است. بنابراین، تقویت کارآفرینی بخش مهمی از استراتژی های رشد اقتصادی بسیاری از دولت های محلی و ملی در سراسر جهان می باشد.







بررسی عملکرد ۷ کارآفرین ایرانی برتر



غلامعلی سلیمانی مالک کارخانه و بنیان‌گذار هلدینگ سولیکو هستند و در شهرستان آمل متولد شده‌اند. سولیکو بالغ بر چهارده کارخانه دارد و بیست زیرمجموعه توانمند و شناخته شده را تحت پوشش گرفته است. شرکت کارخانه کاله از مشهورترین این زیرمجموعه‌ها به‌حساب می‌آید. علاوه بر آن، گروه سولیکو بیش از سی دفتر تجاری بین‌المللی در کشورهای مختلف، نظیر امارات متحده عربی، انگلستان، روسیه، عراق، آلمان و آمریکا دارد و به نوعی با فروش سالانه بیش از یک و نیم میلیارد دلار از امپراطوری‌های صنعت مواد غذایی و نوشیدنی به‌حساب می‌آید که به تولید و پخش انواع محصولات لبنی، غذای آماده، بستنی، نوشیدنی و غیره می‌پردازد.



این شرکت که از سال ۱۳۷۰ تأسیس شده است؛ بیش از بیست هزار نیروی شاغل داشته و با فراهم نمودن وسایط نقلیه موردنیاز، ازجمله خرید دو هزار و پانصد کامیون، محصولات خود را به‌صورت بدون واسطه دربین خرده‌فروشان توزیع می‌کند..

قوانین موفقیت از زبان غلام‌علی سلیمانی کارآفرین ایرانی:

۱. حتی در دوران دانشجویی هم کار کنید.

۲. کار عار نیست حتی اگر یک کار خدماتی باشد. کار نکردن و تنبلی عار است.

۳. همیشه در پشت هر شکستی، حکمت و صلاحی از جانب خداوند وجود دارد پس از شکست ناامید نشده و آن را سکوی پرتاب به‌دریای موفقیت در نظر بگیرید.

٤. از تغییر کردن هراس نداشته باشید.

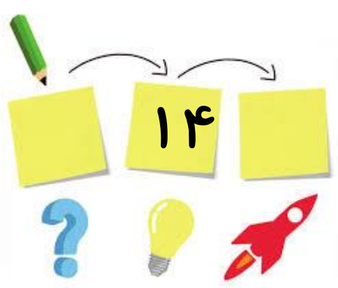
۵. با خلاقیت و امید از تهدیدها فرصت بسازید.

۶. با اراده و پشتکار برای رسیدن به اهدافتان قدم بردارید.

۷. همواره از نیروی کار خلاق استفاده کنید.

۸. در تخصص خودتان به دنبال کسب مقام بهترین‌ها باشید.

۹. موفقیت سن و سال نمی‌شناسد.





به جرات می‌توان گفت که برادران محمدی بنیان‌گذاران بزرگ‌ترین بازار تجارت الکترونیک ایران هستند که بیست و چهار ساعته و بدون وقفه به مردم خدمت رسانی می‌کند و از سال ۱۳۸۵ تاکنون توانسته است ده زیرمجموعه فعال برای خود ایجاد کند. این فروشگاه خرده و عمده فروشی آنلاین، نه‌تنها در عرصه خوراک بلکه در عرصه‌های دیگر ازجمله پوشاک، نوآوری، کالاهای دیجیتالی و الکترونیکی، کتاب الکترونیک، وسایل خانه و آشپزخانه و غیره فعالیت می‌کند و تاکنون توانسته است نود و یک درصد از خریداران اینترنتی ایرانی را به‌خود اختصاص دهد. در ادامه، تصویری از دو جوان خوش فکر، سعید و حمید محمدی و دفتر کارشان، آورده شده است.


نمایی از دفتر کار

دوستان عزیز، جالب است بدانید که این شرکت در طول پنج سال، توانسته است برای بیش از ده هزار نفر اشتغال‌زایی کرده؛ برای صد هزار کسب و کار میزبان بوده و بیش از دویست میلیون کاربر فعال در کشور ایران ایجاد کند. با بررسی دلایل موفقیت این دو جوان خلاق، به‌نکات زیر دست پیدا کردیم.

۱. ایجاد محیط کاربرپسند و سرگرم‌کننده

۲. ایجاد فضایی برای تعامل مشتریان و اشتراک‌گذاری نظراتشان

۳. تمرکز روی نرخ افزایش بازده سرمایه

٤. حضور مؤثر در تمام مناطق ایران

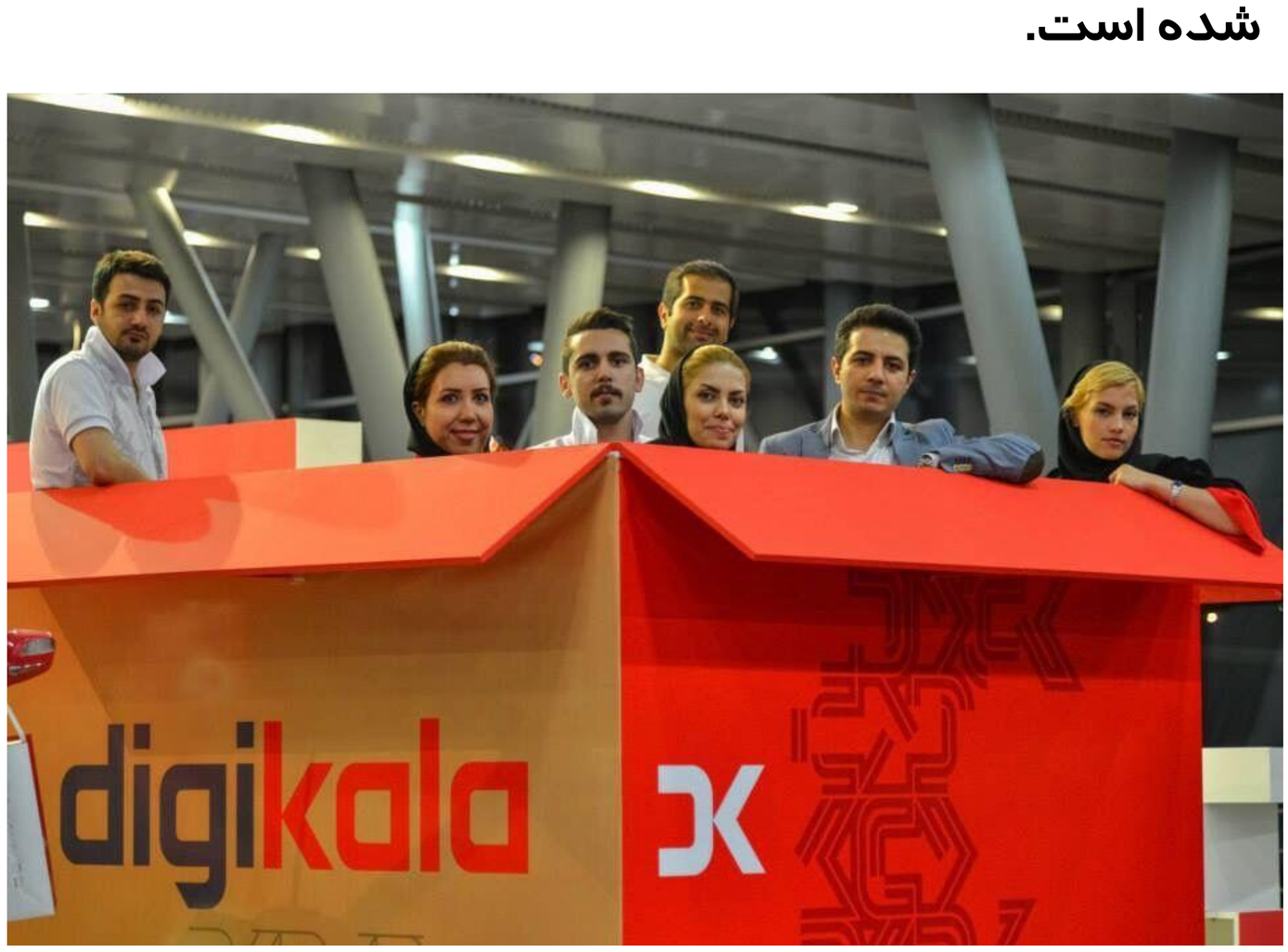
۵. تبلیغات مناسب بر پایه تکنیک‌های کارآفرینی

digikala

فروشگاه اینترنتی دیجی کالا








دفتر کار گروه اسنپ

ژوبین علاقبند

اسنپ، یک شرکت خصوصی حمل و نقل است که توسط گروه اینترنت ایران پایه‌گذاری شده که از سال ۱۳۹۳ زیرمجموعه اسنپ را استارت زده‌اند. در حال حاضر ژوبین علاقبند، مدیر استراتژی گروه اینترنت ایران و یک کارآفرین ایرانی است. البته فراموش نشود که ازجمله مهم‌ترین اعضا و سهام‌داران مشهور گروه اینترنت ایران، شرکت‌های ام‌تی‌ان و ایرانسل هستند که علاوه بر سرمایه‌گذاری‌های مالی، در قالب ارائه سرویس برخط آنلاین و شبانه‌روزی وسائط نقلیه به اسنپ کمک کرده‌اند. در تصویر زیر، دفتر کار تیم اسنپ را مشاهده می‌کنید. اسنپ در طی هفت سال توانسته است نُه زیرمجموعه فعال در بیش از صد شهر کشور ایران دایر کرده و برای حدوداً بیست و سه هزار نفر اشتغال‌زایی کند. در سال ۱۳۹۹ بیش از ده میلیون سفر با اپلیکیشن اسنپ ثبت شده بود. دلایل موفقیت تیم اسنپ طی چند قانون طلایی، به اطلاع شما عزیزان رسانده می‌شود.

۱. اصل اول در موفقیت کسب و کار، صداقت است.

۲. کاری را انجام دهید که به‌آن واقعاً علاقمند هستید.

۳. مشتری بیشتر از هر چیز دیگر دارای اهمیت است.

٤. مطمئن باشید که ارزش بلند مدت نسبت به‌سود کوتاه مدت، برتری دارد.

۵. سعی کنید برای هر رابطه‌ای حداقل پنجاه و یک درصد از انرژی و استعداد خود را صرف کنید.

۶. به‌وقت و نظر مشتریان خود بها بدهید.



نازنین دانشور

حال شما را با بانوی کارآفرین، سرکار خانم دانشور آشنا می‌کنیم. ایشان مؤسس سایت تخفیفان هستند که در دو کشور ایران و آلمان بیش از ده سال فعالیت مؤثر داشته‌اند. تخفیفان در هفت شهر بزرگ کشور دفتر دارد و محصولات خود را به‌تمام نقاط ایران ارسال می‌کند. این مجموعه در زمینه کافه و رستوران، تور و سفر، ورزش، زیبایی، ورزش و حتی در زمینه فروشگاه‌های اینترنتی و غیره ارائه خدمات می‌کند که در ابتدای فعالیت خود، از موتور جستوجوی گوگل استفاده کرده است. سایت تخفیفان ماهانه درآمدی بالغ بر چند صد میلیون دلار دارد و بر طبق آماری که تاکنون منتشر شده؛ اقدام به تأسیس بیش از شصت مرکز فروش در شهر تهران کرده است. خانم دانشور بعد از مقایسه نحوه عملکرد ایرانی‌ها و آلمانی‌ها سه توصیه مهم به‌مردم ایران داشتند که در ادامه آورده شده است.

۱. سعی کنید در ساعات کاری، فقط به‌فعالیت شغلی‌تان متمرکز باشید تا بتوانید در روزهای تعطیل در خانه مانده و به‌استراحت بپردازید. یعنی سرکارتان، فقط و فقط به‌کار کردن مشغول باشید و در زمان تفریح و یا استراحتتان، فقط و فقط به تفریح یا استراحت مشغول شوید.

۲. در انجام کارهای تیمی، حاشیه فعالیت خود را به‌صفر برسانید و بر روی هدف مجموعه تمرکز کنید.

۳. در انواع کسب و کار همواره درنظر داشته باشید که برخورد و جذب و نگه‌داری مشتری، در اولویت قرار دارد.





حسام آرمندهی

ایشان بنیان‌گذار مسیریاب کاربردی بلد، کافه بازار، اپلیکیشن محبوب دیوار و یک کارآفرین ایرانی هستند که در دی ماه ۱۳۹۶ در جشنواره امینُ الضرب تالار وحدت به‌عنوان یکی از ده کارآفرین ابرانی برتر، جایزه دریافت نمود. در ادامه، تصویری از ایشان آورده شده است.

کافه بازار، یک اپلیکیشن فروش انواع نرم‌افزارهای کاربردی و انواع بازی‌های موبایل است که از سال ۱۳۸۹ به‌طور رسمی، شروع به‌کار کرده و می‌توان با افتخار گفت؛ این اپلیکیشن، در حدود شصت هزار توسعه‌دهنده فعال دارد که این اپلیکیشن را به‌درآمد حدودی چهارصد میلیون یورویی رسانده‌اند. تا انتهای سال ۱۴۰۰، کافه بازار موفق‌تر از دیوار و مسیریاب بلد عمل کرده‌است. فراموش نشود که دیوار هم فعالیت خود را در سطح جهانی استارت زده است و علاوه بر ایران در چهار شهر کشور افغانستان هم به‌یک نرم افزار دفتر نیازمندی‌های آنلاین تبدیل شده است. تا انتهای سال ۱۳۹۹، در اپلیکیشن دیوار صد و چهل میلیون آگهی توسط بیست میلیون کاربر فعال به‌مرحله انتشار رسیده است.

مهم‌ترین نقاط قوت مربوط به استراتژی آقای آزمندهی کارآفرین ایرانی، در ادامه آورده شده است.

۱. برنامه‌ریزی دقیق

۲. ایجاد و پیاده‌سازی طرح توجیهی طی یک تیم شصت و چهار نفره

۳. سهولت استفاده کاربر و فراهم کردن بستر برای افراد کم سواد

٤. توجه به‌سرعت و انعطاف نرم‌افزار تولیدی

ایده درآمد زایی کلان از پول های خرد چگونه شکل گرفت؟

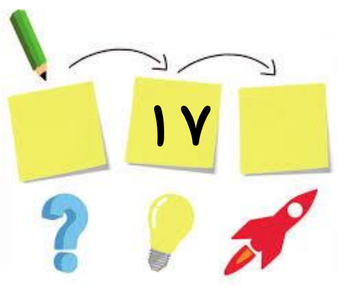
در همان زمان این ایده در اپ استور های خارجی در حال انجام بود. ما به موفقیت این ایده باور داشتیم و برای تمرکز روی آن پافشاری زیادی کردیم. در ابتدای کار کافه بازار چون اپلیکیشن های فارسی زیادی برای فروش وجود نداشت تصمیم گرفتیم این ایده را با فروش شارژ ایرانسل و گیف کارت آغاز کنیم و خرید اینترنتی بر روی موبایل را برای کاربران به عادت تبدیل کنیم.

اما پس از مدتی به این نتیجه رسیدیم که باید تمرکز خود را تنها بر روی اپلیکیشن ها قرار دهیم و از درآمدهایی که ما را از هسته‌ی اصلی کسب و کارمان دور می‌کند پرهیز کنیم. فروش برنامه یا به موفقیت می رسید یا پروژه ما با شکست مواجه می شد؛ و ما این ریسک را پذیرفتیم. جالب است که هنوز هم اپ استورهایی در ایران وجود دارند که کارت شارژ می فروشند.

موفقیت ما از درآمدزایی بر اساس پرداخت‌های خرد باعث شد که صنعت جدیدی در ایران پیرامون تولید اپلیکیشن‌های موبایل به وجود آید. شکل‌گیری این صنعت، حاصل ریسکی که ما کردیم و همراهی توسعه‌دهندگان بود. افرادی که اکنون بسیاری از آنها خود صاحب شرکت هستند و درآمدهایی چند ده میلیونی از اپلیکیشن های خود به دست می آورند.








مؤسس سایت فرادرس

آقای دکتر سید مصطفی کلامی هریس، یکی از بنیان‌گذاران و مؤسسان فرادرس از شرکت کلان دانش سهند می‌باشد که از سال ۱۳۸۷ تاکنون در زمینه آموزش‌های هوش مصنوعی و برنامه نویسی، مهندسی کنترل، بهینه‌سازی‌های علوم کامپیوتر، محاسبات تکاملی و غیره فعالیت خود را کلید زده است؛ ازجمله موفقیت‌ها و محبوبیت‌های این منبع آموزشی غنی همین کافی است که بدانید فرادرس به‌یکی از بزرگ‌ترین مراجع علمی ایران تبدیل شده و در سال ۱۳۹۰ در جشنواره وب ایران توانسته است جایزه بهترین پروژه آنلاین آموزشی ایران را دریافت کند. در ادامه، تصویر آقای دکتر کلامی آورده شده است که در استارتاپ ویکند درحال سخنرانی هستند.

فرادرس به‌عنوان کارآفرین ایرانی با جذب بیش از صد کارمند، بیش از ششصد هزار کاربر فعال دارد و تاکنون توانسته است بیش از هفتاد و چهار میلیون دقیقه آموزش آنلاین را پوشش دهد که در نظام آموزشی جاری، این حجم از آموزش نیازمند حداقل هفتاد سال فعالیت آموزشی در کلاس‌های درس می‌باشد. مهم‌ترین دلایل موفقیت سایت فرادرس در ادامه آورده شده است.

۱. استفاده از متد روز آموزش
۲. به‌کار گرفتن اساتید مجرب
۳. ارائه پست‌های آموزشی بر اساس سرفصل‌های دانشگاه‌ها و مدارس ایرانی
٤. داشتن محیط کاربرپسند، تعاملی و دانشجو محور
۵. انعطاف‌پذیری و انتقادپذیری
۶. پشتیبانی بیست و چهار ساعته

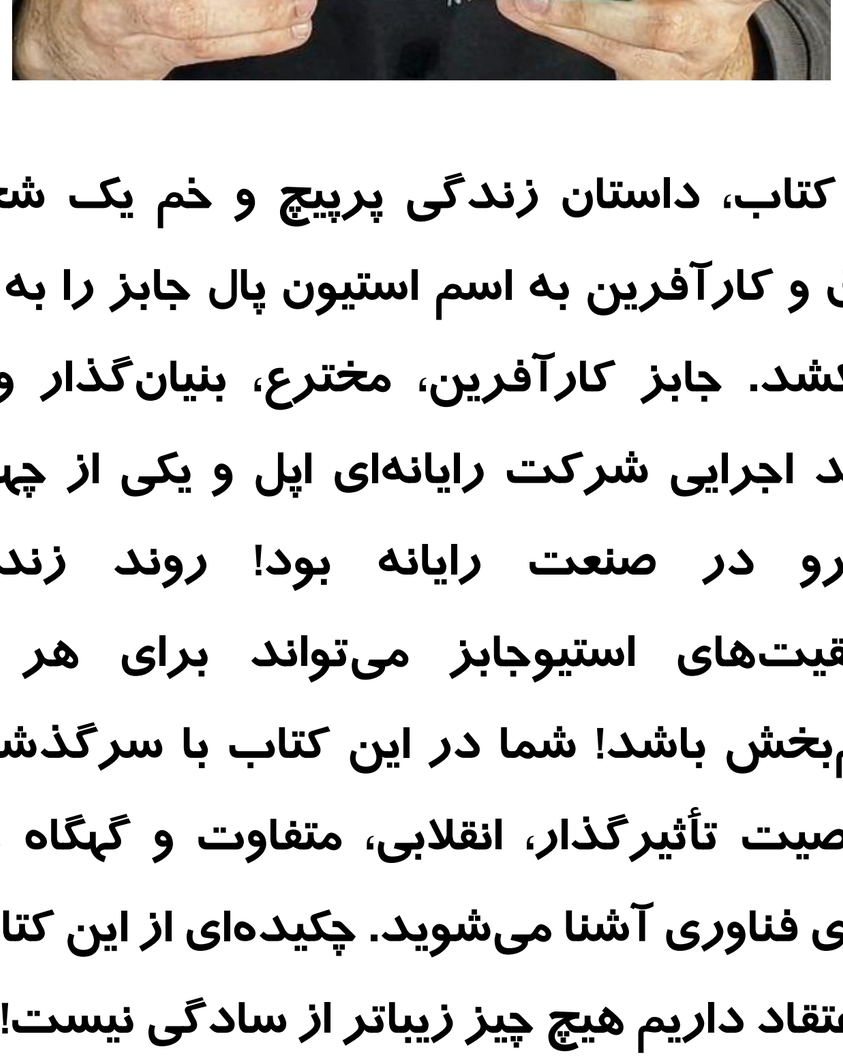
فرادرس تا سال ۱٤۰۰ توانسته است بیشترین سرمایه در تاریخ آموزش ایران را به‌خود جذب کرده و به صدایی بی‌رقیب در صنعت آموزش ایران تبدیل شود. حتی برای یادگیری مدیریت کسب و کار نیز می‌توانید به فرادرس مراجعه کنید.


خالق آپارات و فیلیمو

آپارات و فیلیمو در سال ۱۳۸۹ فعالیت خود را در قالب سرویس برخط چندرسانه‌ای کوتاه آغاز کرد. آیا می‌دانستید که سایت آپارات روزانه بیش از ده میلیون بازدید دارد؟ یکی از دلایل محبوبیت آپارات در بین استفاده کنندگان، پهنای باند آن است که به چهل گیگابایت بر ثانیه می‌رسد و برطبق آمارها و تحقیقات انجام یافته، تا به‌این لحظه بالغ بر سی میلیون ویدئو در این سایت به‌اشتراک گذاشته شده است. کودکان هم می‌توانند از آپشن آپارات کودک، فیلم‌های مخصوص سن خود را دانلود کنند. فیلیمو هم یک سایت اشتراک نمایش درخواستی است که در آن فیلم‌ها و سریال‌ها به‌اشتراک گذاشته می‌شود و می‌توان گفت که به‌طور سالانه، درآمدی چند صد میلیونی از راه اشتراک ماهانه فیلیمو، جذب شرکت می‌شود. البته آقای شکوری‌مقدم کلوب را هم بنیان‌گذاری کرده‌بود که درحال حاضر با ترویج شبکه‌های اجتماعی متنوع، غیرفعال شده است. در ادامه، تصویر آقای محمد جواد شکوری‌مقدم کارآفرین ایرانی، خالق آپارات و فیلیمو را در دفتر کارشان مشاهده خواهید کرد. نقطه قوت اصلی آقای شکوری‌مقدم، موضوعی‌سازی سایت‌های آپارات و فیلیمو است که نشان می‌دهد حدود ده درصد هم کاربر خارجی جذب کرده است.



کتاب‌هایی از زندگینامه کارآفرینان برتر دنیا



این کتاب، داستان زندگی پرپیچ و خم یک شخصیت خلاق و کارآفرین به اسم استیون پال جابز را به تصویر می‌کشد. جابز کارآفرین، مخترع، بنیان‌گذار و مدیر ارشد اجرایی شرکت رایانه‌ای اپل و یکی از چهره‌های پیشرو در صنعت رایانه بود! روند زندگی و موفقیت‌های استیوجابز می‌تواند برای هر فردی الهام‌بخش باشد! شما در این کتاب با سرگذشت این شخصیت تأثیرگذار، انقلابی، متفاوت و گهگاه جنجالیِ دنیای فناوری آشنا می‌شوید. چکیده‌ای از این کتاب:

ما اعتقاد داریم هیچ چیز زیباتر از سادگی نیست!

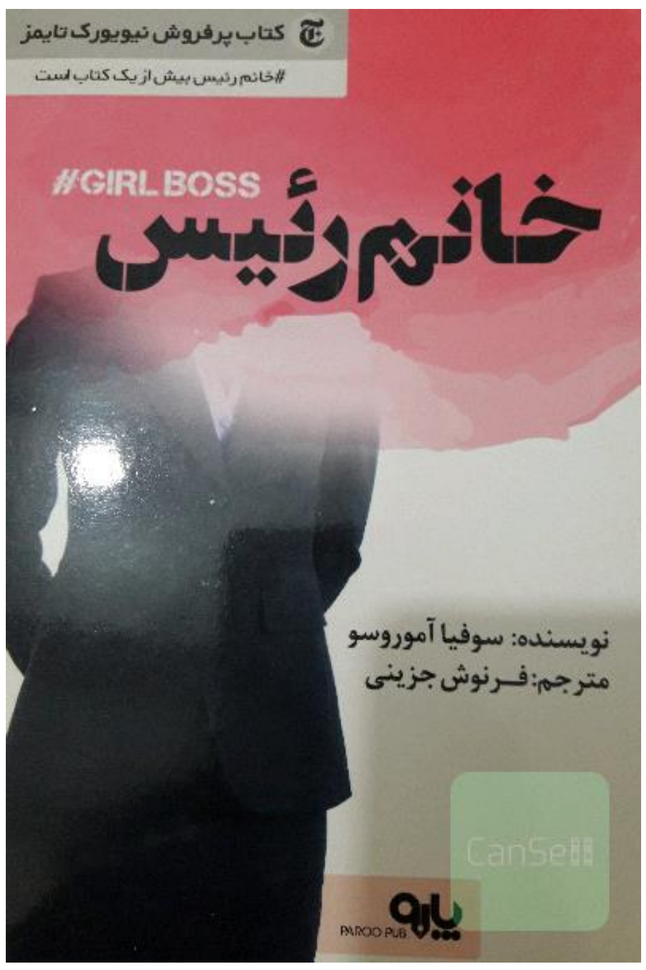
ما اعتقاد داریم که همگان باید متفاوت فکر کنند تا جهان پیشرفت کند...

ما اعتقاد داریم همه اتفاقات خوب و بد زندگی بشر اجزائی است از یک پازل بهم پیوسته که وجود آن برای تکامل انسان ضروری است!!

این‌ها سخنان مردی است که از هم اکنون در ردیف مخترعانی چون توماس ادیسون و نوآورانی چون هنری فورد قرار گرفته است.

مردی که اعتقاد داشت تا زنده است، می‌بایست فلک را سقف بشکافد.

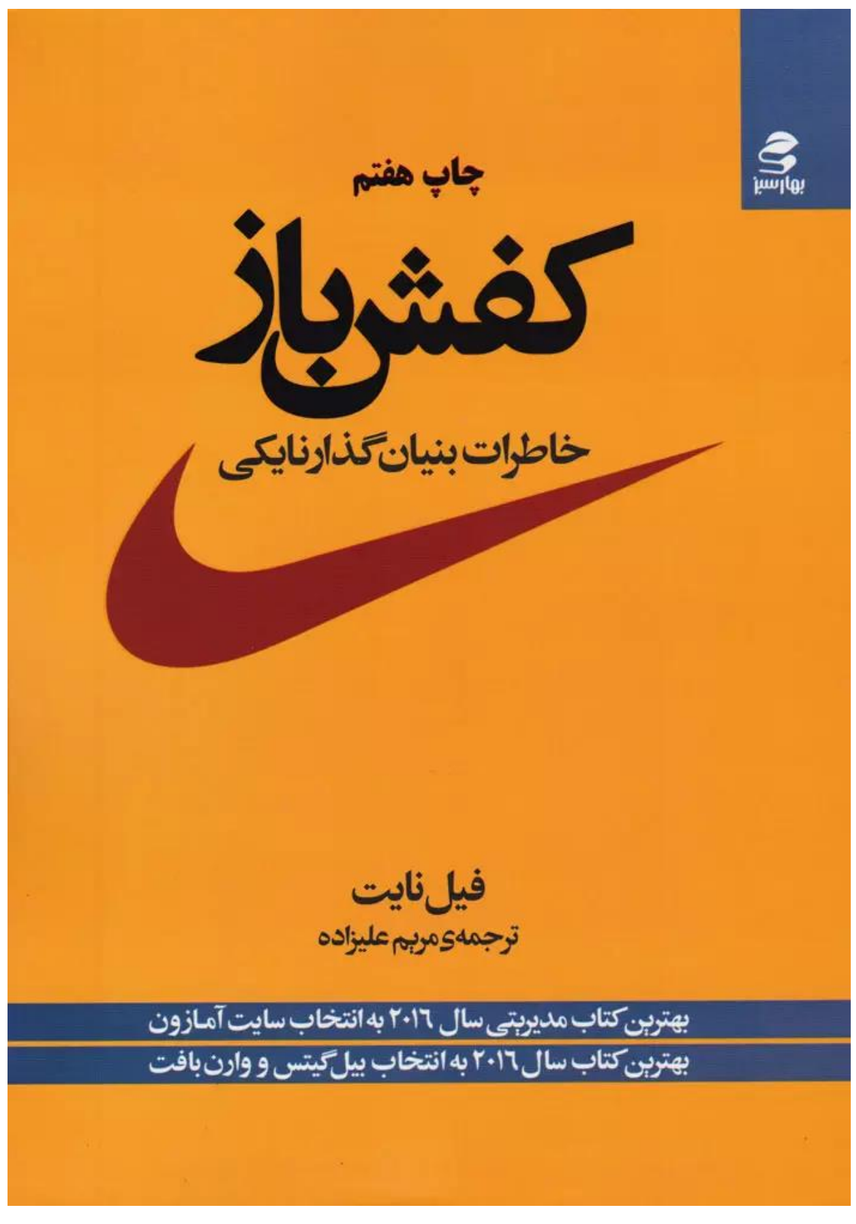
مردی که عمر کوتاهی داشت ولی تأثیر بزرگی بر پیشرفت فناوری و علم گذاشت...”



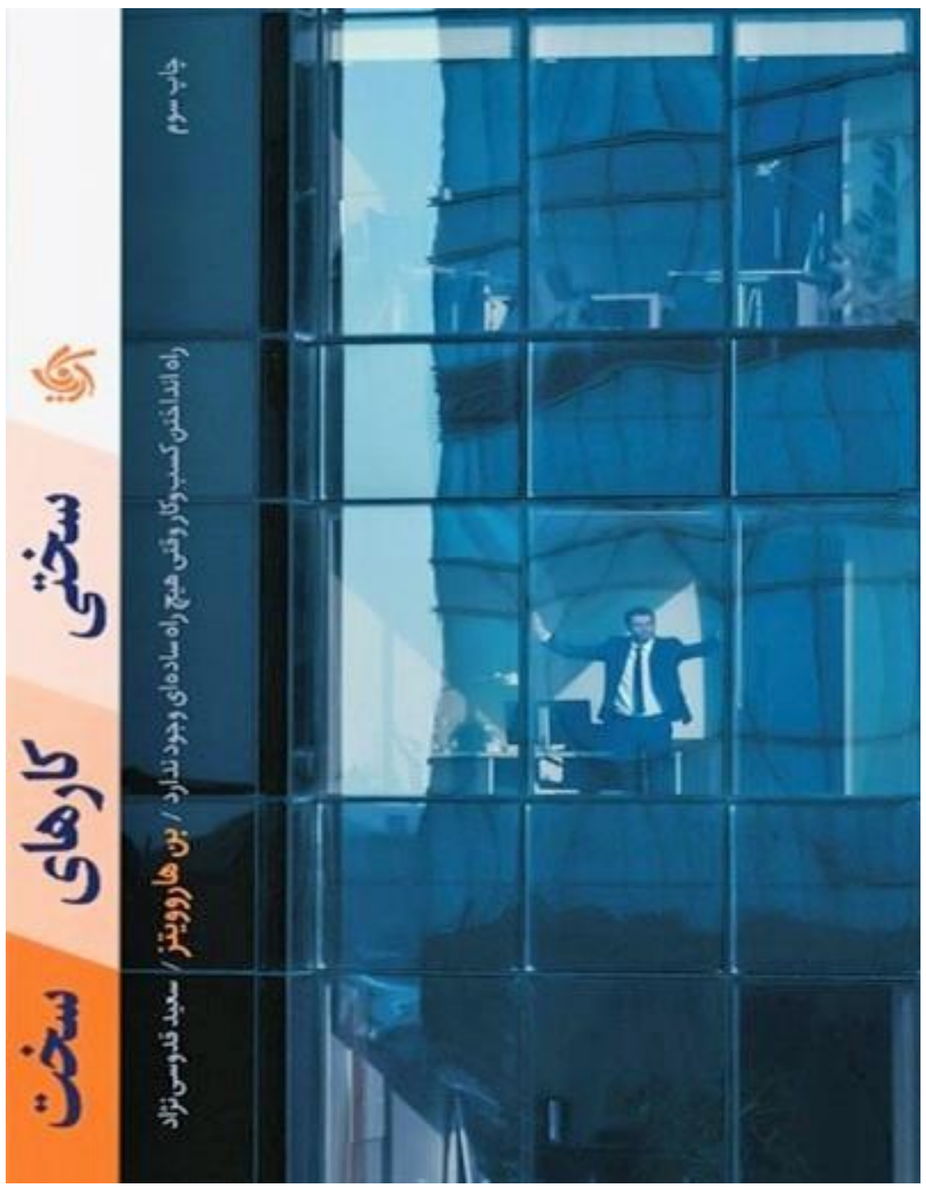
کتاب خانم رئیس یکی از کتاب‌های پرفروش نیویورک تایمز است که زندگی پر فراز و نشیب رئیس و بنیان‌گذار کمپانی Nasty Gal را بیان می‌کند. نویسنده کار خود را با فروش لباس‌های قدیمی با قیمت بالاتر از خرید، در سایت eBay آغاز می‌کند و درنهایت با اتفاقاتی که در زندگی‌اش می‌افتد تصمیم می‌گیرد تا وب‌سایت خود را راه‌اندازی کند. نویسنده در قسمتی از کتاب می‌گوید:

“یقین دارم این کتاب به نحوی طرز فکر شما را تغییر می‌دهد که با رسیدن به فصل آخر، عملا به دنبال کاری می‌گردید و فریاد برمی‌آورید که همین حالا می‌خواهم کاری را انجام دهم.”

این کتابِ جذاب را به همگی شما پیشنهاد می‌کنم تا ببینید که برای موفق شدن لازم نیست حتما آدمی خاص یا از یک خانواده خاص باشید.



این کتاب زندگینامه یکی از کارآفرینان بزرگ "فلیپ نایت" را به تصویر می‌کشد. فیلیپ نایت در حال حاضر صاحب یکی از بزرگترین برندهای دنیا یعنی شرکت نایت است که هجدهمین رتبهٔ برترین برندها را در دنیا به بدست آورده‌است. نایت عضو تیم دو میدانی دانشگاهشان شده بود و علی‌رغم تلاش‌هایش نتوانست به یک قهرمان در این رشته تبدیل شود و سرانجام او در سن ۲۴ سالگی تسلیم می‌شود. حتی در قسمتی از کتابش می‌گوید: گاهی اوقات لازم است تسلیم شویم اما این تسلیم شدن به معنای توقف نیست! هیچ‌وقت متوقف نشوید! در همین موقع یک ایده‌ی بسیار بزرگ به ذهنش می‌رسد و آن ارائه نوعی کفش دوندگی به کارخانجات تولید کفش ژاپنی بوده‌است. این کتاب، داستان رسیدن به خواسته‌ها و آرزوها، شکست خوردن‌ها و دوباره برخواستن‌ها را روایت می‌کند! این داستان نه‌تنها برای اهالی کسب‌وکار و مدیریت می‌تواند راهنمای خوبی باشد، بلکه برای افرادی که به خودشان و آرزوهایشان ایمان دارند نیز توصیه می‌شود.



بن هارورویتز نویسنده‌ی این کتاب مدیر عامل و بنیان‌گذار شرکت‌های مطرح در حوزه فناوری سیلیکون ولی بوده است. بن تجربیات خود را به زبانی ساده، روان و داستانی برای خوانندگان به تصویر می‌کشد! او در قسمتی از کتابش، از برخی کتاب‌های مدیریتی و کسب‌وکار انتقاد می‌کند و می‌گوید:

" شما در لابه‌لای این کتاب‌ها مطالب قانع‌کننده‌ای که قابل‌اجرا باشند را پیدا نمی‌کنید و در واقع این مطالب نمی‌توانند توان مدیریتی و کاری شما را بالا ببرند! مثالی هم می‌زند و می‌گوید اگر شغل و تشکیلاتتان نابود شود آیا این کتاب‌ها راه‌حلی به شما ارائه می‌دهند؟ مسلماً خیر.بن هارورویتز می‌گوید من قرار نیست به شما دستورالعمل‌های فوق‌العاده را گوش‌زد کنم و تنها از تلاش‌هایم برای رسیدن به موفقیت و داشتن یک کسب‌وکار را به شما ارائه می‌دهم. من تنها به شما سرنخ‌هایی می‌دهم و شما باید با شجاعت هرچه تمام تر تا انتهای آن حرکت کنید! "





جف بزوس بنیان‌گذار یکی از موفق‌ترین شرکت‌های دنیا به نام آمازون است. فروشگاه آمازون در ابتدا، کارش را با تحویل پستی کتاب شروع کرد، اما بنیان‌گذار باهوش و سخت‌کوش این شرکت تنها به فروش کتاب قانع نشد!

او می‌خواست آمازون تبدیل به فروشگاه همه چیز شود که انتخاب‌های نامحدود و آسان را با قیمت اندک به مشتریان پیشنهاد می‌کند.

داستان زندگی جف بزوس، این انسان قدرتمند و محافظه‌کار بسیار جالب و تأمل‌برانگیز است

کتاب هرگز به جایی نمی‌رسد توسط مارک رندلوف هم بنیان‌گذار نتفلیکس، نوشته شده‌است. این کتاب به شما نشان می‌دهد که نت‌فلیکس چی بوده و چگونه این ایده‌ای که هیچ‌کس آن را باور نداشت، به قدرت می‌رسد!



چکیده‌ای از کتاب:

“پنج‌ثانیه، ده ثانیه، پانزده ثانیه و در نهایت پس از سی ثانیه رو به من کرد و گفت: عمرا جواب بده! چند هفته‌ای می‌شد که دنبال انجام این کار بودیم. رید اضافه‌کاری می‌کرد تا ادغام بزرگی را به نتیجه برساند که هردوی ما را بیکار خواهد کرد و وقتی گرد و غبار این کار فرو بشیند، قصد دارم شرکت خودم را راه بیندازم. هر روز در ماشین ایده‌هایم را برایش می‌گویم. قصد دارم قانعش کنم تا به من ملحق شود و در مقام سرمایه‌گذار یا مشاور بهم کمک کند. و ایده‌هایی که پشت فرمان می‌گویم؟ بیشترشان ایده‌های بدی‌اند!

رید این را هم مثل ایده‌های دیگرم رد می‌کند و می‌گوید: شدنی نیست، مبتکرانه نیست و هرگز جواب نمی‌دهد...”





در این کتاب بیش از صد زن تاثیرگذار شرح می‌دهند که چگونه چنین روحیهٔ خلاقانه‌ای را یافته‌اند!

همانطور که از اسم کتاب هم پیداست، آن‌ها بر دشواری‌ها غلبه کرده‌اند و به جنبش جهانی کارآفرینی پیوستند و آن را توسعه دادند.

این زنان از غول‌های رسانه‌ای و خانه‌های مد، تا شاعران و نقاشان الهام‌بخش و دیگر نمونه‌هایی درخشان هستند که می‌توان با تلاش و حمایت از یکدیگر به آن نائل شد.

کسب‌وکارهای این کتاب متنوع هستند: شرکت‌های نوپا تا شرکت‌هایی با چندین دهه تجربه، شوهای یک نفره تا مؤسسات عظیم‌تری با صدها کارمند...!!



حتما شما هم این مرد فوق‌العاده را می‌شناسید! روزی نیست که به رسانه‌ها سر بزنید و خبری در مورد ایلان ماسک نشنوید! او از یک سو با «اسپیس‌ایکس» رویای تسخیر فضا را در سر می‌پروراند و از سوی دیگر با «تسلا موتورز» می‌خواهد انقلابی در صنعت خودروسازی راه بیندازد. ایلان ماسک کسی است که کارهای غیر ممکن را با غیر باور ترین بودجه‌ها امکان‌پذیر می‌کند! این کتاب سلام دنیا یکی از پرفروش ترین کتاب‌های نیویورک تایمز، زندگی نامه این فرد فوق العاده را به تصویر می‌کشد! زندگینامه ایلان‌ماسک به ما می‌آموزد که به خودمان و رؤیاهایمان باور داشته باشیم و تمام تلاشمان را برای رسیدن به اهدافمان به کار بگیریم.

مقالات پر استناد در حوزه کارآفرینی

ELSEVIER

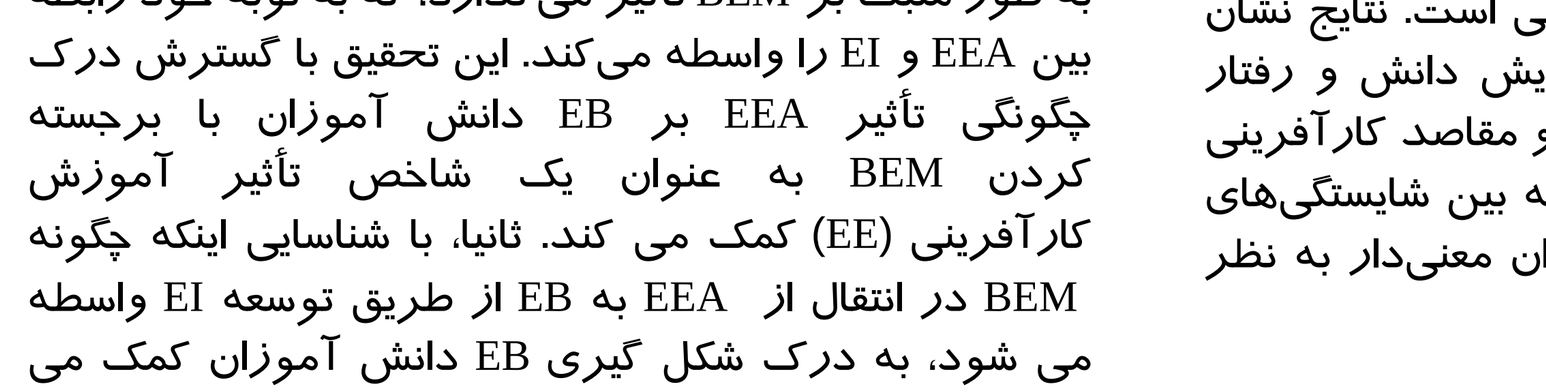
The International Journal of Management Education

Volume 20, Issue 2, July 2022, 100639

Behavioural entrepreneurial mindset: How entrepreneurial education activity impacts entrepreneurial intention and behaviour

Jun Cui [a], Robin Bell [b]

این تحقیق چگونگی تأثیر فعالیت آموزش کارآفرینانه(EEA) بر رفتار کارآفرینانه(EB) را با بازگشایی چگونگی تأثیر EEA بر قصد کارآفرینی (EI) و EB، اینکه چگونه ذهنیت کارآفرینی رفتاری(BEM) رابطه بین EEA و EI را واسطه می‌کند، بررسی می‌کند. این تحقیق در مورد زیربعد رفتاری ذهنیت کارآفرینی و چگونگی تأثیر آن بر رابطه بین EEA و EI بیشتر می شود. برای بررسی برازش مدل اندازه‌گیری و ویژگی‌های روان‌سنجی مقیاس‌های اندازه‌گیری مورد استفاده، از تحلیل عاملی تأییدی استفاده شد و برای آزمون مدل پیشنهادی از مدل‌سازی معادلات ساختاری با استفاده از داده‌های پرسشنامه جمع‌آوری‌شده از ۱۴۲۸ دانشجوی شرکت‌کننده در EEA در مؤسسات آموزش عالی در چین استفاده شد. این تحقیق نشان داد که EEA موثر تأثیر مثبتی بر EB دارد که تا حدی توسط EI واسطه می‌شود، و EEA به طور مثبت بر BEM تأثیر می‌گذارد، که به نوبه خود رابطه بین EEA و EI را واسطه می‌کند. این تحقیق با گسترش درک چگونگی تأثیر EEA بر EB دانش آموزان با برجسته کردن BEM به عنوان یک شاخص تأثیر آموزش کارآفرینی (EE) کمک می کند. ثانیا، با شناسایی اینکه چگونه BEM در انتقال از EEA به EB از طریق توسعه EI واسطه می شود، به درک شکل گیری EB دانش آموزان کمک می کند. این امر BEM را به عنوان یک محرک درون‌زای موثر در EIدانش‌آموزان برجسته می‌کند، و با بررسی EM از دیدگاه رفتاری در تحقیقات EE، به یک خلأ در تحقیق می‌پردازد.



ELSEVIER

The International Journal of Management Education

Volume 21, Issue 2, July 2023, 100800

The impact of entrepreneurship education: A study of entrepreneurial outcomes

Wejdan Alakaleek [a], Yousra Harb [b], Ayman Abdo Harb [c], Amer Al shishany [d]

این مطالعه به دو سؤال زیر می‌پردازد: اول، آیا آموزش کارآفرینی نتایج کارآفرینانه، از جمله قصد و رفتار کارآفرینانه و همچنین شایستگی‌های کارآفرینی مانند دانش و مهارت‌ها را ایجاد می‌کند؟
دوم، آیا شایستگی‌های کارآفرینی بر قصد کارآفرینی و سپس بر رفتار تأثیر می‌گذارد؟
نمونه‌ای متشکل از ۱۱۶ دانشجو در دانشگاه‌های اردن، یک پرسشنامه خود رتبه‌بندی را قبل و بعد از قرار گرفتن در معرض آموزش کارآفرینی تکمیل کردند. نتایج بر اساس رگرسیون حداقل مربعات جزئی و آزمون تی است. نتایج نشان می‌دهد که آموزش کارآفرینی باعث افزایش دانش و رفتار دانش‌آموزان می‌شود. با این حال، مهارت‌ها و مقاصد کارآفرینی آن‌ها هیچ تغییر معنی‌داری نشان نداد. رابطه بین شایستگی‌های کارآفرینانه و رفتار کارآفرینانه دانش‌آموزان معنی‌دار به نظر می‌رسد.

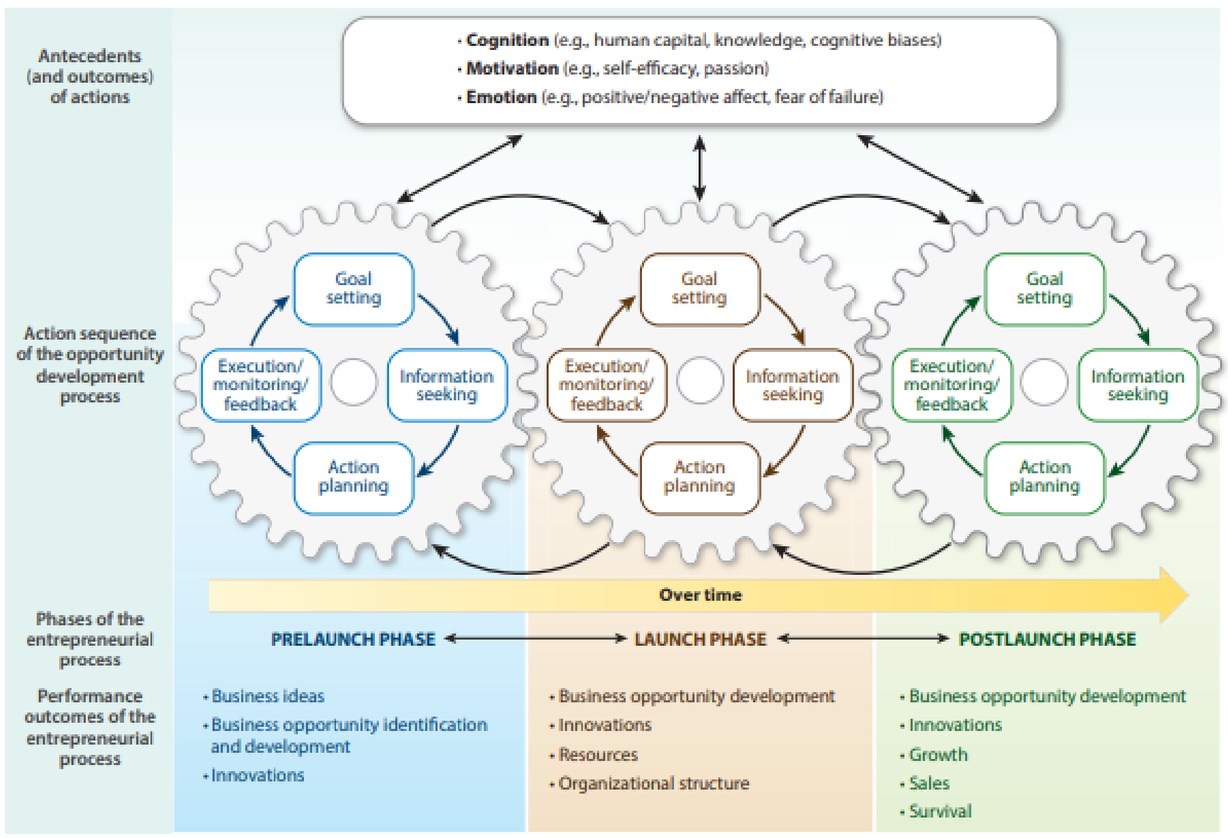


ANNUAL REVIEW OF ORGANIZATIONAL PSYCHOLOGY AND ORGANIZATIONAL BEHAVIOR
Volume 10, 2023

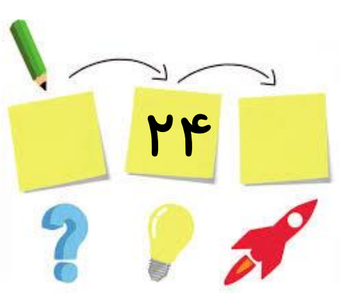
Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior

The Psychology of Entrepreneurship: Action and Process

Michael Frese[1,2] and Michael M. Gielnik[2]



مدل فرآیند تئوری کنش کارآفرینی ماهیت بازگشتی و تکرار شونده کارآفرینی را در داخل و بین فازها نشان می‌دهد. کارآفرینی فرآیندی پویا است که در طول زمان در نتیجه اقدامات کارآفرینان آشکار می‌شود. اقدامات در چرخه از طریق تعیین هدف درک می‌شود. جستجوی اطلاعات؛ برنامه‌ریزی اقدام و اجرا، نظارت و بازخورد. همچنین، کارآفرینان با حرکت به جلو و عقب بین فازها برای تغییر یا تعریف مجدد فرصت‌های کسب و کار خود حرکت می‌کنند. علاوه بر این، این مدل روابط متقابلی را بین اعمال و پیشایندهای شناختی، انگیزشی و عاطفی پیشنهاد می‌کند.



frontiers in Psychology

ORIGINAL RESEARCH
published: 06 July 2021
doi: 10.3389/fpsyg.2021.655868

How Entrepreneurship Education at Universities Influences Entrepreneurial Intention: Mediating Effect Based on Entrepreneurial Competence

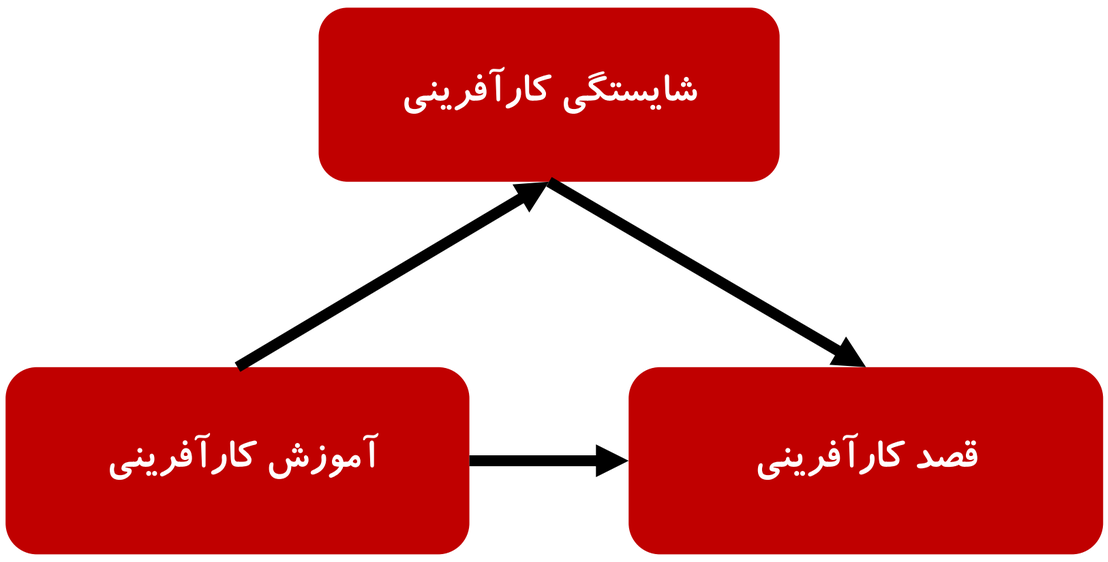
Yijun Lv[1], Yingying Chen[1], Yimin Sha[1], Jing Wang[1], Lanyijie An[1], Tingjun Chen[2], Xiang Huang[3*], Yangjie Huang[1*] and Leilei Huang[1*]*

[1] Institute of China Innovation and Entrepreneurship Education, Wenzhou Medical University, Wenzhou, China, [2] College of Humanities, Zhejiang Normal University, Jinhua, China, [3] School of Education, Peking University, Beijing, China

OPEN ACCESS

Edited by:
Yenchun Jim Wu, National Taiwan Normal University, Taiwan

تحقیقات نشان می‌دهد که فعالیت‌های کارآفرینانه به طور قابل‌توجهی توسعه اقتصادی را ارتقا می‌دهند، که این امر اهمیت پتانسیل کارآفرینی نوآورانه دانشجویان را افزایش می‌دهد. این پژوهش تأثیر آموزش کارآفرینی بر قصد کارآفرینی را از منظر تئوری رفتار برنامه‌ریزی شده تحلیل می‌کند. با بررسی نقش مهم آموزش کارآفرینی در کالج‌ها و دانشگاه‌ها بر توسعه اقتصادی و اجتماعی، یک مدل مفهومی ایجاد شد.
برای درک رابطه بین آموزش کارآفرینی و قصد کارآفرینی، فرضیه‌ها نقش واسطه‌ای توانایی کارآفرینی را پیشنهاد می‌کنند و این مطالعه شواهدی را از چین درباره رابطه بین آموزش کارآفرینی و قصد کارآفرینی ارائه می‌کند. بهبود قصد کارآفرینی و تشویق دانشجویان به ایجاد کسب و کار از طریق آموزش کارآفرینی در دانشگاه ها بسیار مهم است. این مطالعه مدلی فرضی از رابطه بین شایستگی کارآفرینی و قصد کارآفرینی در آموزش کارآفرینی در دانشگاه‌ها را ارائه می‌کند. نتایج نشان می‌دهد که آموزش کارآفرینی، رقابت طرح کسب‌وکار و حمایت از عملکرد کارآفرینانه به‌طور مثبت بر شایستگی کارآفرینی تأثیر می‌گذارد. علاوه بر این، شایستگی کارآفرینی نقش واسطه‌ای در رابطه بین آموزش کارآفرینی، رقابت طرح کسب و کار، حمایت از تمرین کارآفرینی و قصد کارآفرینی ایفا می‌کند. آموزش کارآفرینی توانایی ایجاد یک کسب و کار در حال حاضر و در فعالیت‌های کارآفرینانه در آینده را بهبود می‌بخشد. شایستگی کارآفرینی که از طریق آموزش کارآفرینی به‌دست می‌آید به‌طور مداوم بر قصد کارآفرینی تأثیر می‌گذارد.



ELSEVIER

Journal of Business Research
Volume 156, February 2023, 113521

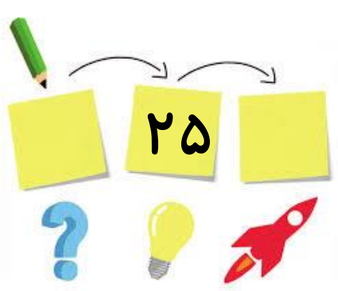


Promoting entrepreneurial intentions from adolescence: The influence of entrepreneurial culture and education

José António Porfírio [a 1], José Augusto Felício [b 2], Tiago Carrilho [a 1], Jacinto Jardim [a 1]

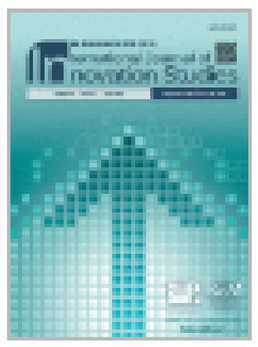
نتایج نشان می‌دهد چگونه فرهنگ کارآفرینی و مدل‌های نقش با برنامه‌های آموزش کارآفرینی و ویژگی‌های فردی کارآفرینان، تاثیر تمایلات کارآفرینی بر دانش‌آموزان دبیرستان در پرتغال ارتباط دارد. هم چنین نشان داد که همیشه برای هر کشور امکان رشد تمایلات کارآفرینی وجود دارد و بنابراین توسعه مبتنی بر کارآفرینی، مستقل از شرایط حرکت، با فرض این که کشور قادر به یافتن ترکیب مناسبی از سیاست‌های برای ارتقاءِ متغیر مطلوب برابر ویژگی‌های جمعیت و مشخصه‌های سازمانی امکان‌پذیر است. از پژوهش کیفی و دنبال کردن رویکرد برای توصیه پیکربندی‌های احتمالی ارتقاءِ تمایلات کارآفرینی میان جمعیت مورد نظر استفاده می‌شود، فرهنگ و مدل‌های نقش برای توضیح تمایلات کارآفرینی در میان دانش‌آموزانی که دسترسی به برنامه‌های آموزش کارآفرینی دارند اهمیت دارد.

با این حال کنترل مسائل مختلفی مانند مدل‌های نقش مورد نظر بر حسب جنسیت، یا منشاءِ است و این به جنسیت یا نوع دوره عادی یا فنی و حرفه‌ای برای این دانش‌آموزان جوانان بستگی دارد. یکی از نتیجه‌گیری‌های مهم ما این است که تفاوت ناشی از مشخصه‌های ذاتی جمعیت (مانند جنسیت، سن، یا مسیر مدرسه) را می‌توان با ترکیب متغیرهای دیگر (مانند فرهنگ کارآفرینی یا آموزش کارآفرینی) جبران کرد که بیشتر به سیاست‌های کشوری بستگی دارد. بنابراین در مقایسه با پژوهش قبلی ما، این نتایج برخی الگوهای ممکن که می‌تواند عملکرد بهتر برخی کشورها در خصوص پویایی کارآفرینی را توضیح دهد. بنابراین این نتایج تایید می‌کند که سیاست‌های عمومی برای رشد کارآفرینی باید ترکیب مناسبی از متغیرهای سازمانی را برابر مشخصه‌های جمعیتی در نظر گیرد که در مجموع می‌تواند رشد اقتصادی مبتنی بر ظرفیت کارآفرینی را رشد دهد که در آن فرض می‌شود آموزش کارآفرینی نقش محوری دارد. نتیجه‌گیری‌های ما نشان می‌دهد که فرهنگ یک کشور و ویژگی‌های جمعیتی مربوط به آن، عامل تعیین‌کننده برای توسعه ظرفیت کارآفرینی نیست، با فرض این که آن کشور بتواند برنامه‌های موثر آموزش کارآفرینی ارائه کند و سیاست‌های که ترکیب درست این مسائل را در نظر می‌گیرند، پیاده کند. همزمان، نتیجه می‌گیریم که باید تفاوت‌هایی در خصوص توسعه احتمالی تمایلات کارآفرینی بسته به جنسیت دانش‌آموزان دبیرستانی وجود داشته باشد و این تفاوت‌ها را می‌توان برابر نوع مدل‌های نقش مورد نظر توسعه داد که خود ممکن است به تسلط فرهنگ کارآفرینی در آن کشور بستگی داشته باشد.



KeAi
CHINESE ROOTS
GLOBAL IMPACT

International Journal of Innovation Studies
Volume 6, Issue 2, June 2022, Pages 53-66



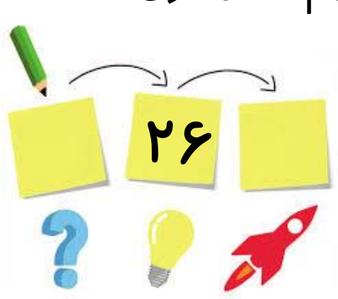
The social as the heart of social innovation and social entrepreneurship: An emerging area or an old crossroads?

Ricardo Grilo [a], António Carrizo Moreira [a b c]

محدودیت‌ها و تحقیقات آینده:

این مقاله دارای چند محدودیت است. ابتدا این‌که این مقاله بر حوزه و مقالات معین و محدودی تمرکز کرده است و بعدهای دیگری که ممکن است حائز اهمیت باشند را حذف کرده است. دوم کیفیت مرور نظام‌مند مقالات بستگی به اصطلاحات تحقیقاتی انتخاب‌شده دارد. به این ترتیب، تحقیقات آینده باید با استفاده از اصطلاحات تحقیقاتی دیگر انجام شوند. سوم، چکیده‌ها و هم‌خوانی آن‌ها با پرسش‌های تحقیق دو معیار برای انتخاب مقالات بودند، که ممکن است خواننده با جانب‌داری آن‌ها را تفسیر کند. چهارم، ما تنها مقالات موجود در پایگاه‌داده اسکوپوس را در نظر گرفتیم.

از آنجایی‌که مفاهیم نوآوری اجتماعی و کارآفرینی اجتماعی می‌توانند موجب پیشرفت یکدیگر شوند درک ارزش منفعت اجتماعی برای هر دو مفهوم در حقیقت یک فرصت کلیدی برای تحقیقات آینده است. یک مسیر تحقیقاتی دیگر در آینده برای موضوع تحت بررسی می‌تواند تلاش برای دست‌یابی به یک چارچوب مفهومی روشن برای هر دو مفهوم به‌صورت جدا یا با یکدیگر باشد. همچنین می‌توان شرح داد که این دو مفهوم چه چیزی را شامل نمی‌شوند. با این دیدگاه می‌توان وجه مشترک حقیقی بین دو مفهوم را درک کرد و همچنین می‌توان درک کرد که چگونه کارآفرینان اجتماعی برای ایجاد نوآوری اجتماعی به مشکلات اجتماعی وابسته هستند. همچنین پژوهش‌های تجربی بیش‌تری برای آزمایش فرضیه‌ها و بررسی رابطه بین دو رشته مورد نیاز است. یک نکته کلیدی برای تحقیقات آینده، تأثیرات دیجیتالی‌سازی بر اهداف اجتماعی و ارتباط بین دو مفهوم است. نهایتاً افزایش توجه محققان و جامعه مدنی به مقالات نوآوری اجتماعی و کارآفرینی اجتماعی برای ما این فرصت را فراهم می‌سازد تا از آن برای یافتن راه‌حل‌هایی برای پیچیده‌ترین مشکلات اجتماعی بیابیم. بنابراین برای رفتن به مرحله بعدی، کارآفرینان اجتماعی و نوآوران باید مباحثی مانند تغییر اجتماعی، مذاکرات سیاسی و بسیج کردن جامعه را در نظر بگیرند. از آنجایی‌که هدف هر دو نوآوری اجتماعی و کارآفرینی اجتماعی ایجاد یک تغییر اجتماعی است، وقت آن رسیده که هر دو مفهوم با دیدگاه تلفیقی بررسی شوند. نهایتاً نباید فراموش کنیم که بدون کارآفرینی اجتماعی، نوآوری اجتماعی رخ نخواهد داد.



فصلنامه کانون کارآفرینی دانشگاه تبریز

معرفی 20 کتاب که هر کارآفرین باید بخواند!

کتاب «نوپای ناب: کارآفرینان امروزی چگونه از نوآوری برای خلق کسب‌وکارهای بسیار موفق استفاده می‌کنند؟»

کتاب «هفته کاری ۴ ساعته: فرار از ۵ تا ۹ ساعت کاری، در هر کجا که باشید، به ثروتمندان جدید بپیوندید»

کتاب «۷ عادت مردمان موثر: درس‌های قدرتمند در تغییر شخصی»

کتاب «رضایت مندی در کسب‌وکار: یک راه برای سود، اشتیاق و هدف»

کتاب «خانم رئیس»

کتاب «تغییر مسیر: زنان، شغل و میل به پیشرفت»

کتاب «سرسختی در زمینه پول‌آفرینی»

کتاب «سرسختی؛ قدرت اشتیاق و پشتکار»

کتاب «موج سوم: دیدگاه کارآفرین در آینده»

کتاب «وسواسی باشید یا معمولی باقی بمانید»

کتاب «جادوی ترس: زندگی خلاقانه با غلبه بر ترس»

کتاب «معمای نوآوران: وقتی تکنولوژی‌های جدید باعث شکست شرکت‌های بزرگ می‌شوند»

کتاب «چشمک زدن: قدرت تفکر بدون فکر کردن»

کتاب «از صفر به یک : نگاهی به شرکت‌های استارتاپ و نقش آن‌ها در ساخت آینده»

کتاب «کلید را بزن: چگونه زمانی که تغییر سخت است، تغییر ایجاد کنیم؟»

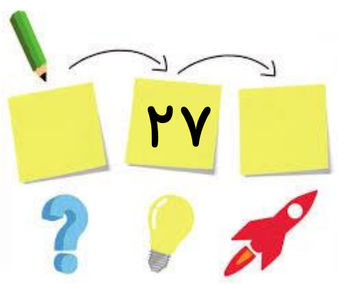
کتاب «رهبر الهام بخش کسب‌وکار خود باشیم: با چرا شروع کنید و دایره طلایی موفقیت را بسازید»

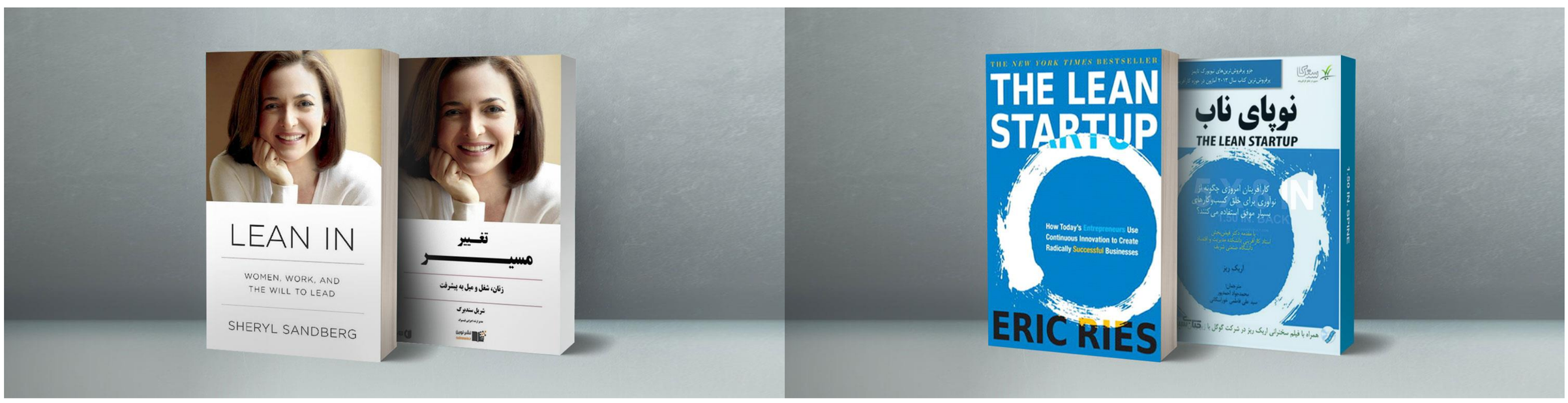
کتاب «سمفونی کفش‌ها: خاطرات بنیان‌گذار شرکت نایکی»

کتاب «ایلان ماسک: تسلا، اسپیس اکس و جستجوی آینده‌ی رویایی»

کتاب «انگیزه»

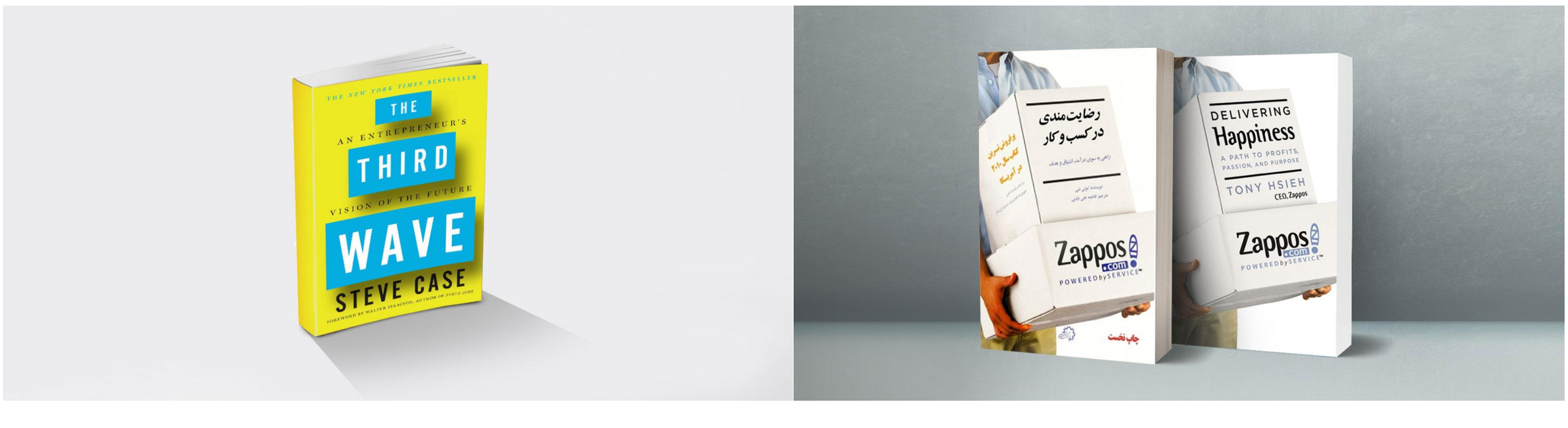
کتاب «راهنمای کارآفرینان: هدایت گام به گام برای ساختن شرکتی موفق»

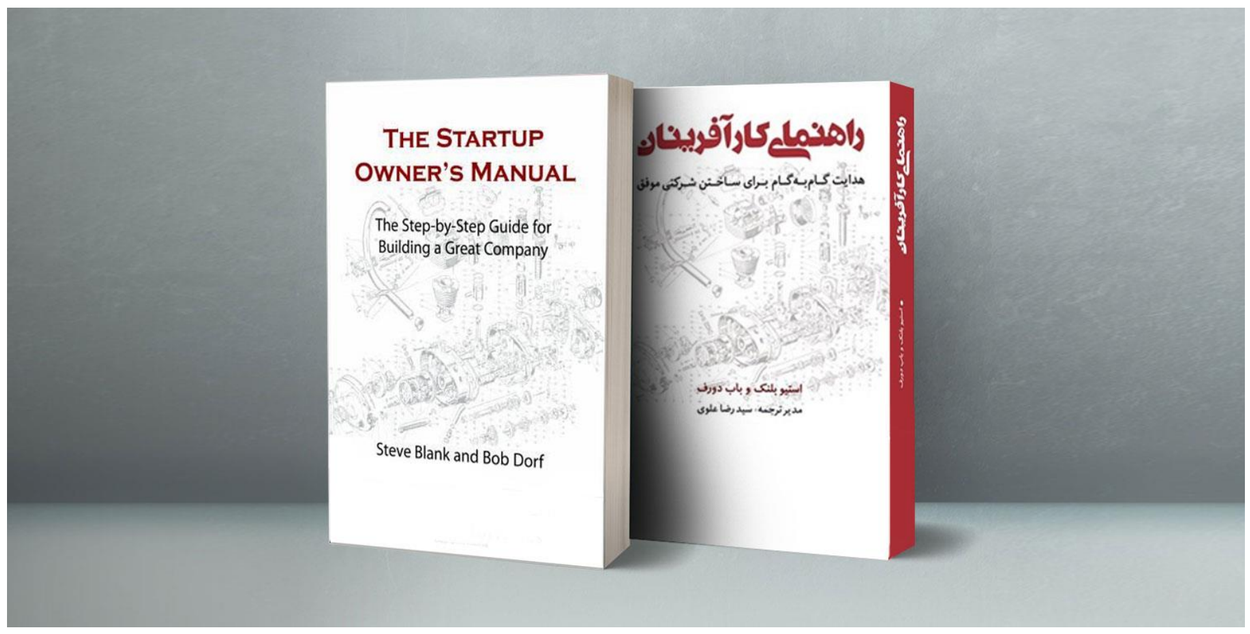


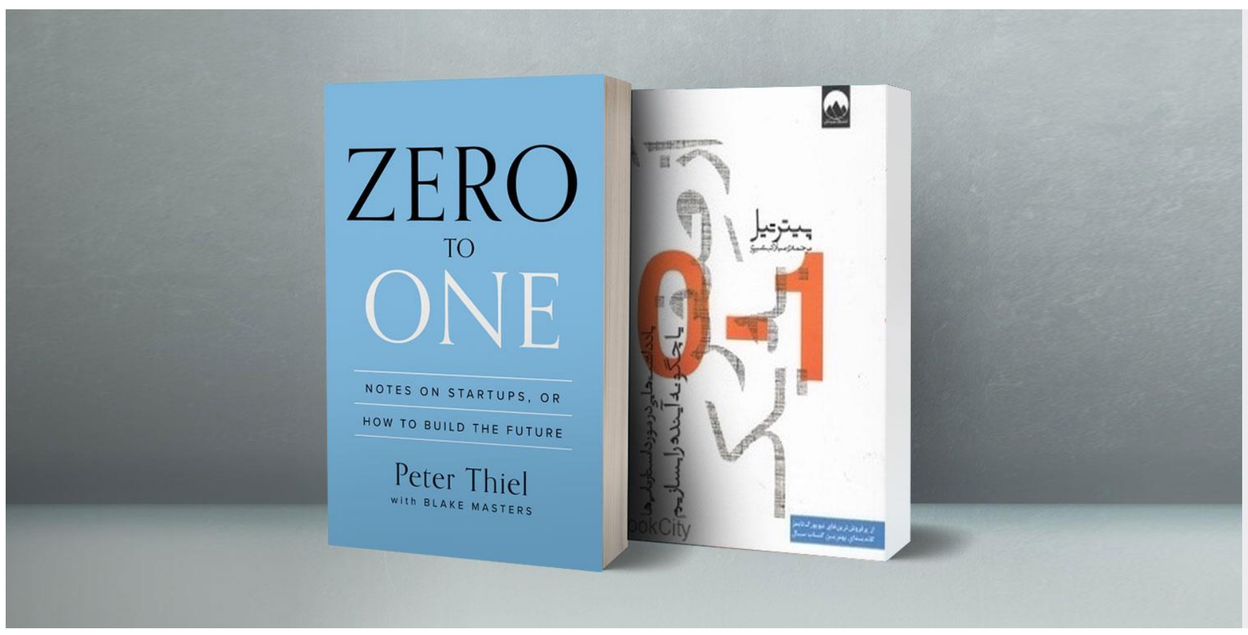

LEAN IN
WOMEN, WORK, AND THE WILL TO LEAD
SHERYL SANDBERG
تغییر مسیر
زنان، شغل و میل به پیشرفت
THE NEW YORK TIMES BESTSELLER
THE LEAN STARTUP
How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses
ERIC RIES
نوپای ناب
THE LEAN STARTUP

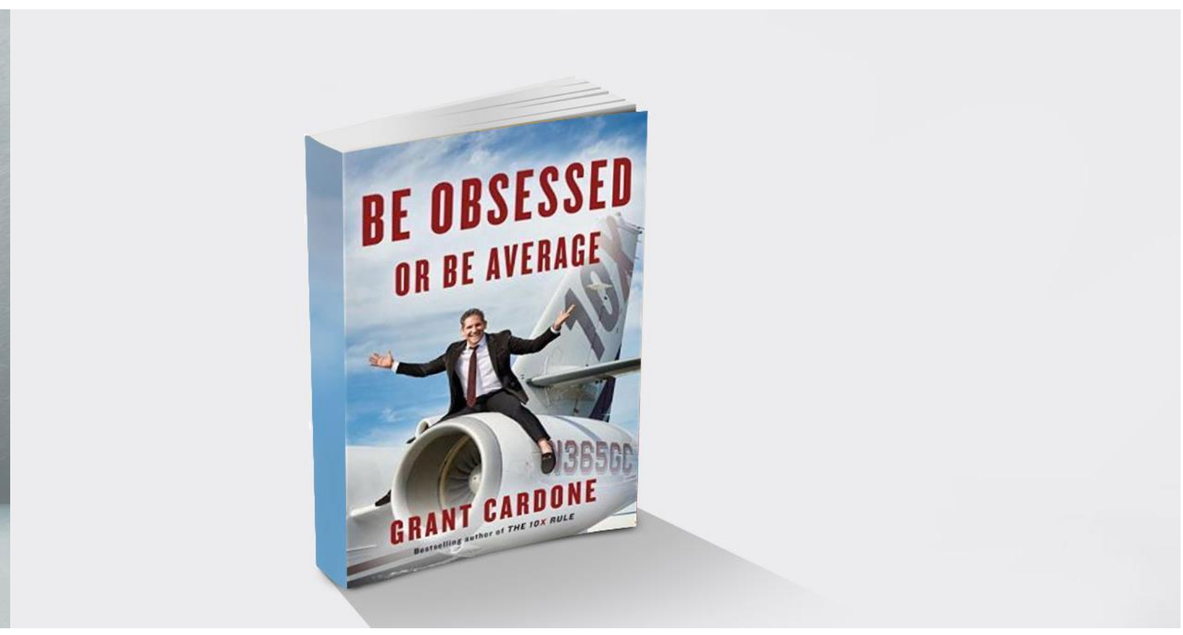

انتشارات نسل نواندیش
آنتونی رابینز
سیما فرجی
سرسختی در زمین پول‌آفرینی
کتابچه بازی شما برای دستیابی به رهایی مالی
THE NEW YORK TIMES BESTSELLER
TONY ROBBINS
UNSHAKEABLE
YOUR FINANCIAL FREEDOM PLAYBOOK
CREATING PEACE OF MIND IN A WORLD OF VOLATILITY
WITH PETER MALLOUK
The 4-Hour Workweek
ESCAPE 9–5, LIVE ANYWHERE, AND JOIN THE NEW RICH
EXPANDED AND UPDATED
TIMOTHY FERRISS

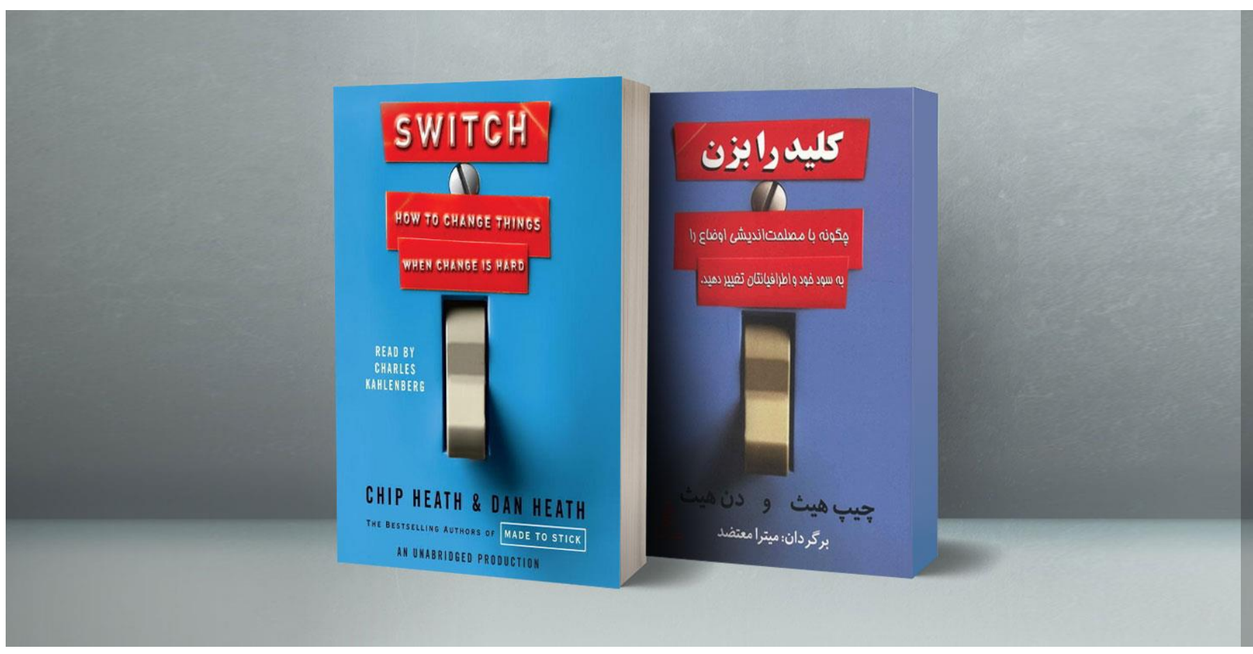

ANGELA DUCKWORTH
GRIT
THE POWER of PASSION and PERSEVERANCE
سرسختی
قدرت اشتیاق و پشتکار
OVER 15 MILLION SOLD
THE 7 HABITS OF HIGHLY EFFECTIVE PEOPLE
Powerful Lessons in Personal Change
Stephen R. Covey
هفت عادت مردمان موثر
استفان کاوی
گیتی خوشدل


THE NEW YORK TIMES BESTSELLER
THE THIRD WAVE
AN ENTREPRENEUR'S VISION OF THE FUTURE
STEVE CASE
رضایت‌مندی در کسب و کار
DELIVERING Happiness
A PATH TO PROFITS, PASSION, AND PURPOSE
TONY HSIEH
CEO, Zappos
Zappos.com
POWERED by SERVICE

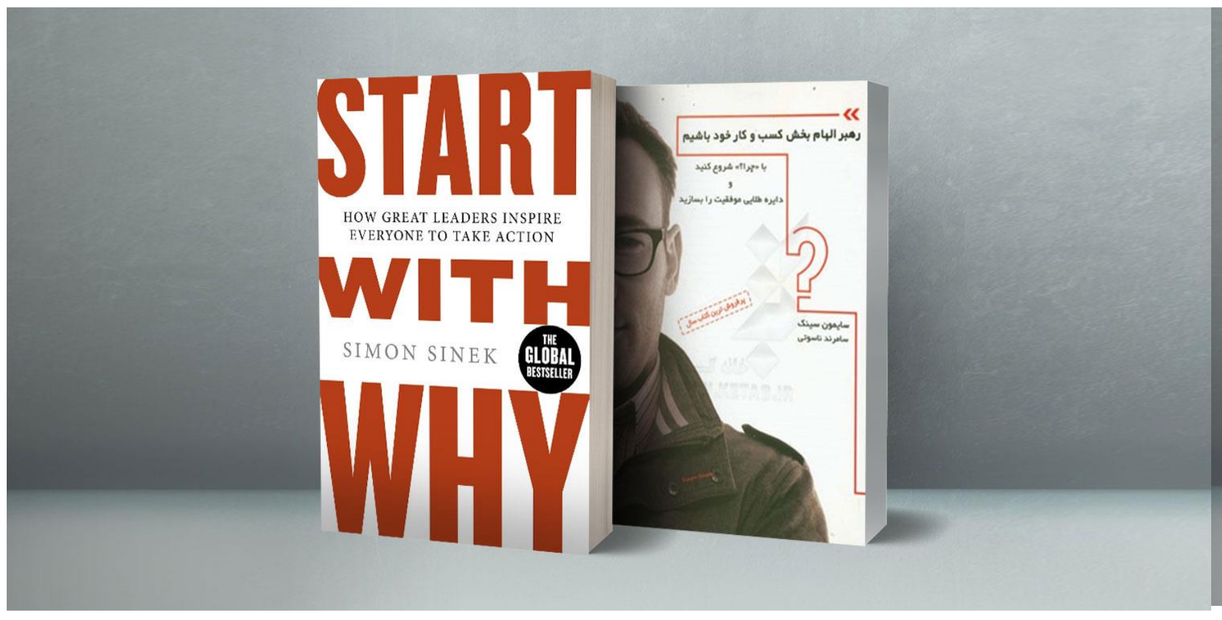

THE STARTUP OWNER'S MANUAL
The Step-by-Step Guide for Building a Great Company
Steve Blank and Bob Dorf
راهنمای کارآفرینان
هدایت گام‌به‌گام برای ساختن شرکتی موفق
استیو بلنک و باب دورف
مدیر ترجمه: سید رضا علوی

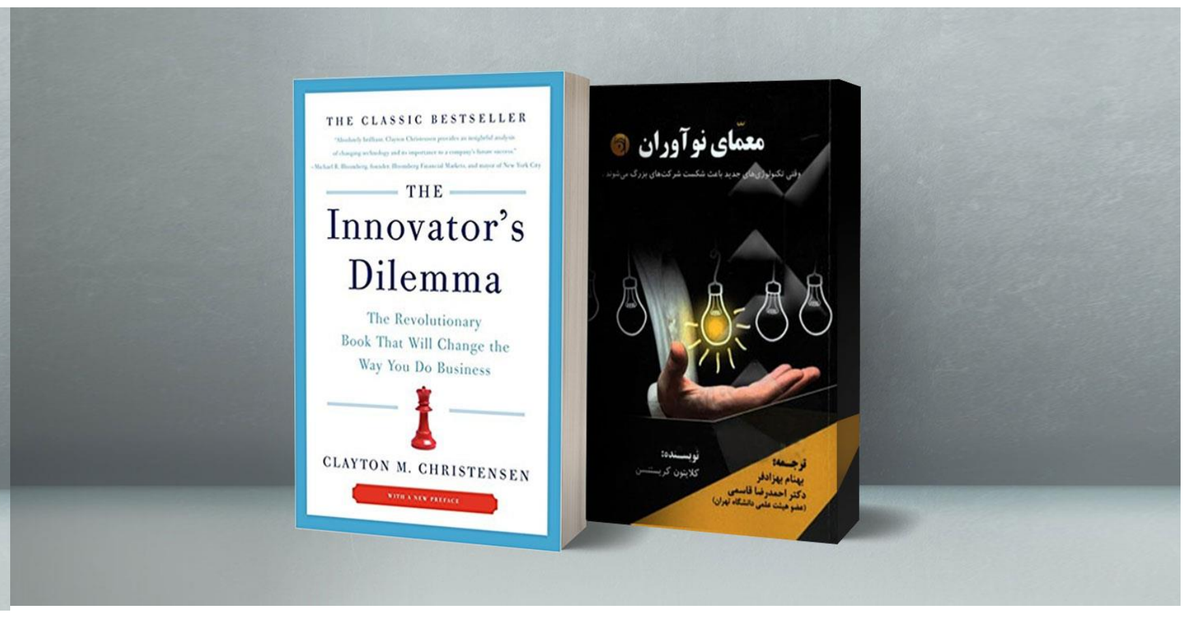

ZERO
TO
ONE
NOTES ON STARTUPS, OR
HOW TO BUILD THE FUTURE
Peter Thiel
with BLAKE MASTERS
پیتر تیل
صفر به یک

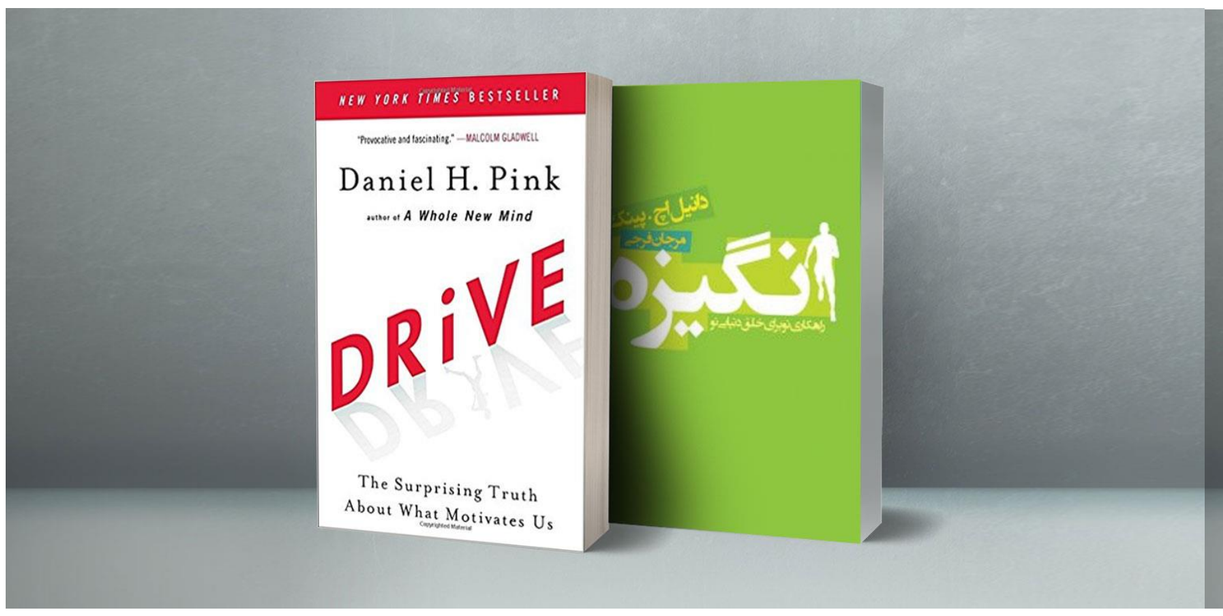

BE OBSESSED
OR BE AVERAGE
GRANT CARDONE
Bestselling Author of THE 10X RULE

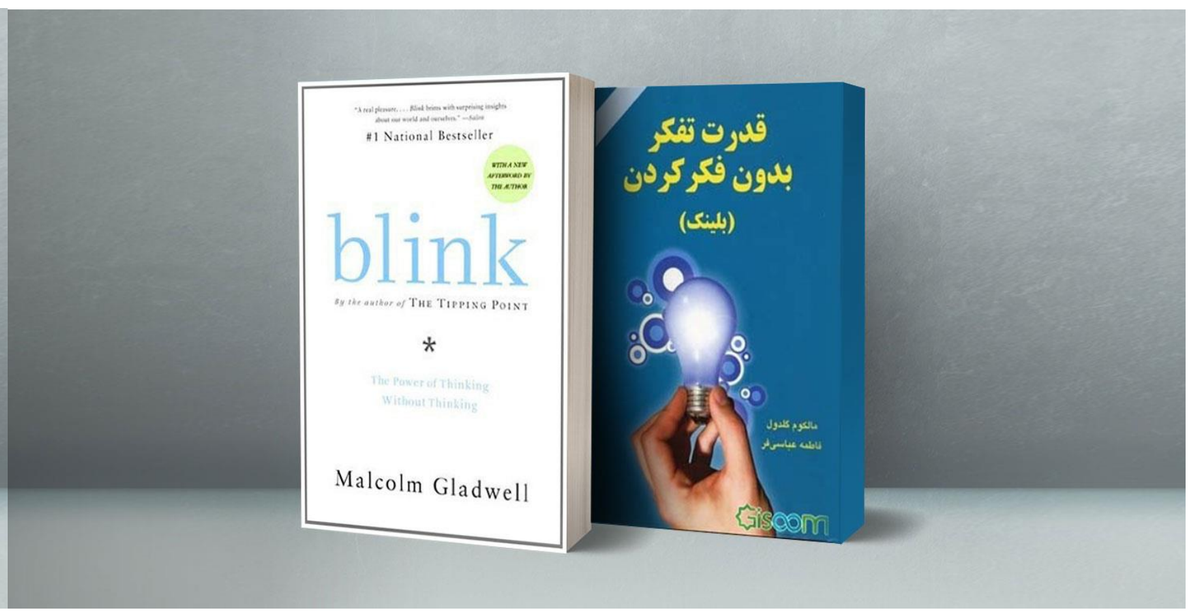

SWITCH
HOW TO CHANGE THINGS
WHEN CHANGE IS HARD
READ BY
CHARLES
KAHLENBERG
CHIP HEATH & DAN HEATH
THE BESTSELLING AUTHORS OF MADE TO STICK
AN UNABRIDGED PRODUCTION
کلید را بزن
چگونه با مصلحت‌اندیشی اوضاع را
به سود خود و اطرافیانتان تغییر دهید.
چیپ هیث و دن هیث
برگردان: میترا معتضد


ELIZABETH GILBERT
author of EAT, PRAY, LOVE
BIG
MAGIC
CREATIVE LIVING
BEYOND FEAR
جادوی
بزرگ
زندگی خلاقانه با غلبه بر ترس
شهلا ثریاصفت


START
WITH
WHY
HOW GREAT LEADERS INSPIRE
EVERYONE TO TAKE ACTION
SIMON SINEK
THE
GLOBAL
BESTSELLER
رهبر الهام بخش کسب و کار خود باشیم
با «چرا» شروع کنید
و
دایره طلایی موفقیت را بسازید
سایمون سینک
سامرند ناموتی


THE CLASSIC BESTSELLER
THE
Innovator's
Dilemma
The Revolutionary
Book That Will Change the
Way You Do Business
CLAYTON M. CHRISTENSEN
معمای نوآوران
نویسنده:
کلایتون کریستن
ترجمه:
بهنام بهزادفر
دکتر احمدرضا قاسمی
(عضو هیئت علمی دانشگاه تهران)


NEW YORK TIMES BESTSELLER
"Provocative and fascinating." —MALCOLM GLADWELL
Daniel H. Pink
author of A Whole New Mind
DRiVE
The Surprising Truth
About What Motivates Us
دانیل اچ. پینک
برگردان فرجی
انگیزه
راه‌های نوین برای خلق شیفتگی نو


#1 National Bestseller
blink
By the author of THE TIPPING POINT
*
The Power of Thinking
Without Thinking
Malcolm Gladwell
قدرت تفکر
بدون فکر کردن
(بلینک)
مالکوم گلدول
فاطمه عباسی‌فر


SHOE
DOG
A MEMOIR BY THE CREATOR OF NIKE
PHIL
KNIGHT
READ BY NORBERT LEO BUTZ
WITH AN INTRODUCTION READ BY THE AUTHOR
• پرفروش‌ترین کتاب نیویورک تایمز
• رتبه‌ی ۱ پرفروش‌های آمازون
• کتاب پیشنهادی بیل گیتس
سمفونی
کفش‌ها
خاطرات بنیان‌گذار شرکت نایک
فیل نایت

فصلنامه کانون کارآفرینی دانشگاه تبریز

مصاحبه جالب و خواندنی با بیلگیتس

شماره اول – زمستان ۱۴۰۲



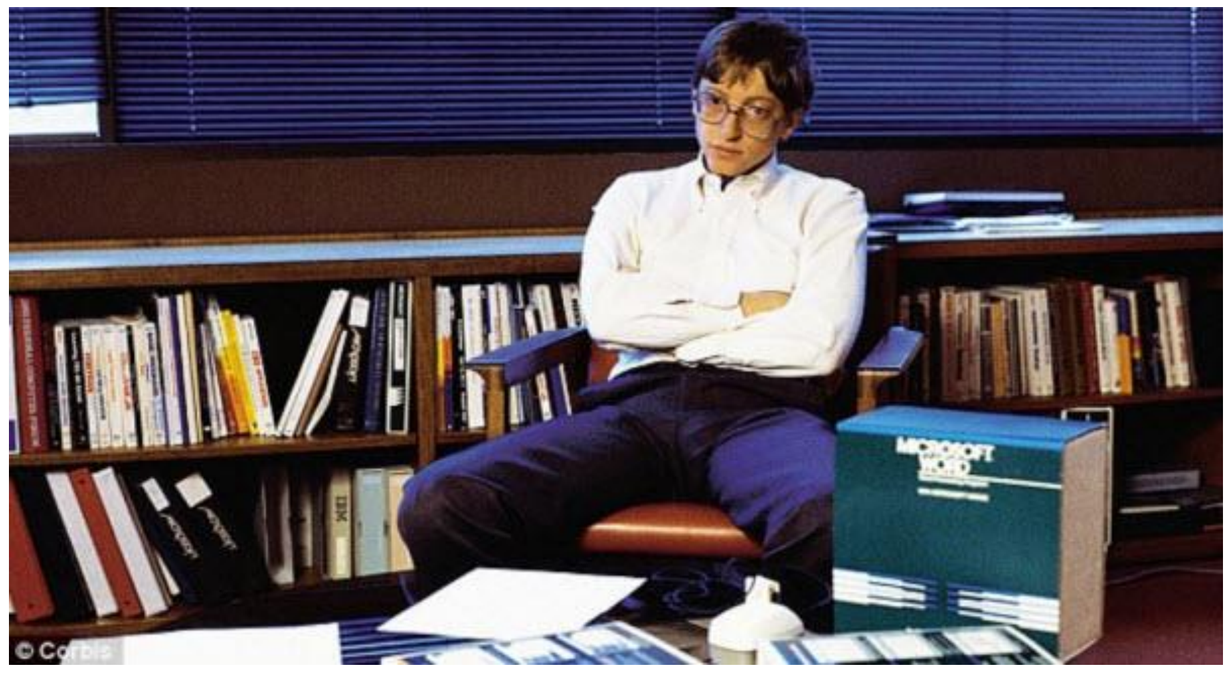
دسترسی و قرار مصاحبه با بیل گیتس برای مصاحبه چندان ساده نبود و درست به دشواری ملاقات کردن فرماندار یک ایالت می‌ماند. مصاحبه در اتاق کنفرانس عمارت جدید بنیاد خیریه بیل و ملیندا گیتس انجام شد، یک ساختمان ۵۰۰ میلیون دلاری با دیوارهای شیشه‌ای که طوری ساخته شده است که کمترین میزان آسیب را به محیط زیست برساند.

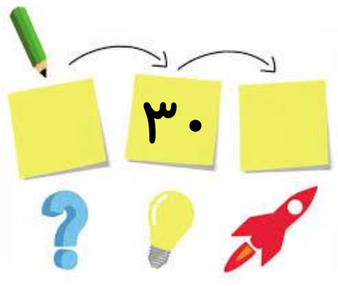
سال‌های زیادی از زمانی که او با همکاری پل الن در سال ۱۹۷۵، شرکت مایکروسافت را تأسیس کرد، گذشته است و حالا بیل گیتس ۵۵ سال دارد، تصویر او بارها روی جلد نشریه اقتصادی فوربس کار شده است. او در این فاصله لقب شوالیه را در سال ۲۰۰۵ را از ملکه انگلیس دریافت کرده است و در همین سال از سوی نشریه تایم به همراه همسرش -ملیندا- و بونو -خواننده گروه -U2به عنوان شخصیت برتر سال انتخاب شد. بیل گیتس برای دو دهه لقب ثروتمندترین انسان روی زمین را یدک می‌کشید ولی مدتی است که کارلوس اسلیم -تاجر مکزیکی- از او پیشی گرفته است. گیتس حالا ۵۶ میلیارد دلار ثروت دارد و البته ۲۸ میلیارد دلاری که او صرف کارهای بشردوستانه کرده است، در این کاهش رتبه مؤثر بوده است.

در سؤال بعدی نظر گیتس در مورد کشورهایی مثل هند خواسته شد، کشوری که علیرغم داشتن میلیون‌ها آدم نیازمند، برنامه فضایی خودشان را دنبال می‌کنند و ۷۰ میلیاردر دارد. از گیتس پرسیده شد که آیا درست است به چنین کشورهایی کمک شود؟

گیتس ابراز عقیده کرد که چنین کشورهایی به تدریج از قالب کشورهای دریافت‌کننده کمک درمی‌آیند، او کره را مثال زد که در طی یک نسل از کشوری که محتاج دریافت کمک‌های بشردوستانه بود، به کشور ثروتمندی مبدل شده که خود، اهداکننده کمک است. چین هم از شرایط مشابه به در آمده ودر حال حاضر به کمکی نیاز ندارد، اما مردم شمال هند هنوز محتاج کمک‌های بشردوستانه هستند. گیتس گفت که چند وقت پیش به اوتار پرادش در شمال هند رفته بود، سفری که بسیار برایش تأثیرگذار بود، او در این سفر در یکی از بیمارستان‌های کودکی را دید که مبتلا به وبا بود و در حالی که به شدت مایع از دست می‌داد و رو به مرگ بود، پدرش به عنوان یک انسان نمی توانست کاری برایش بکند. او کودک سه ساله‌ای را به یاد آورد که مبتلا به فلج اطفال شده بود

و دیگر هرگز نمی‌توانست راه برود.

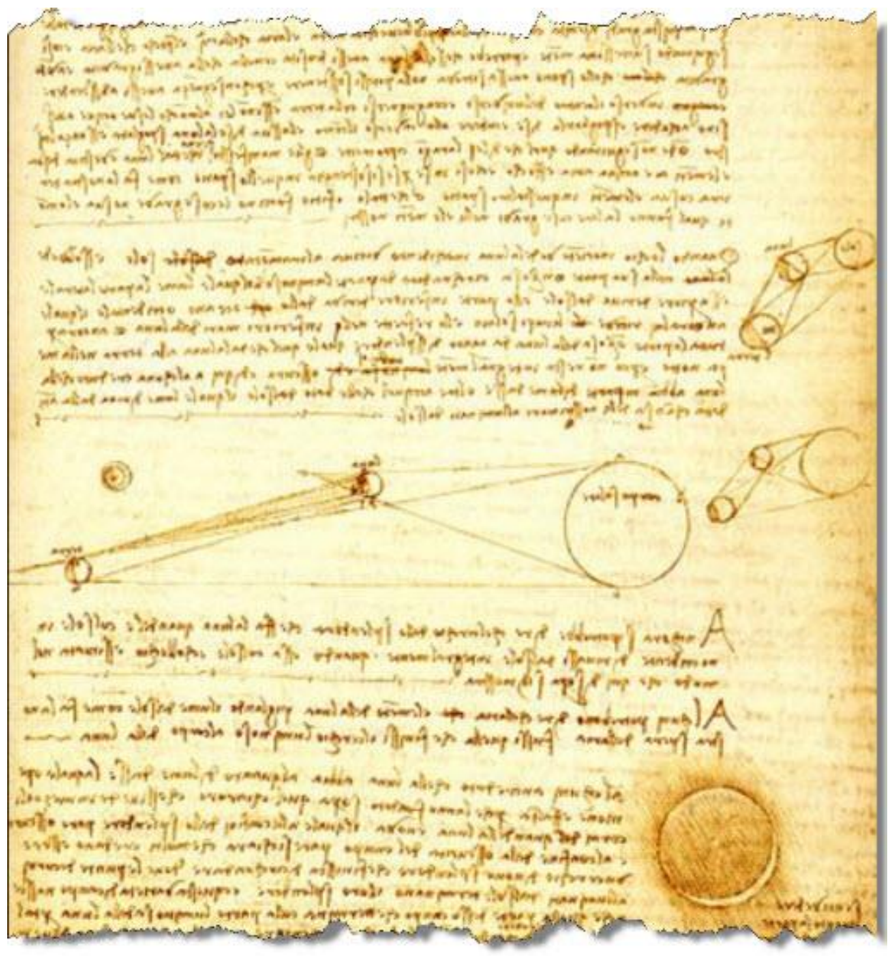




مصاحبه جالب و خواندنی با بیلگیتس

فصلنامه کانون کارآفرینی دانشگاه تبریز

گیتس یک خواننده حریص و مشتاق کتاب است، گویا او به کتاب‌های کاغذی بیش از انواع الکترونیک علاقه دارد، با این همه دوست‌دار کتاب‌های الکترونیک هم است و عقیده دارد آنها با گذشت زمان از انواع کاغذی، پیشی می‌گیرند. اما چیزی که در کتابخانه گیتس، مایه افتخارش است، یکی از دفترچه‌های یادداشت لئوناردو داوینچی است که او با مبلغ ۳۰.۸ میلیون دلار در سال ۹٤ خریده است. البته گیتس اسناد و دست‌خط‌هایی از آیزاک نیوتون و آبراهام لینکلن هم در اختیار دارد.

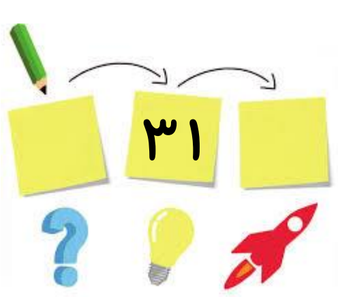


«بیل گیتس»، بنیان‌گذار مایکروسافت، اعتقاد دارد که سیستم‌های هوش مصنوعی مانند ChatGPT دنیای ما را تغییر خواهند داد و آن را بسیار کارآمدتر خواهند کرد. به گفته او، هوش مصنوعی برای بهبود نتایج و کارایی محل کار، مراقبت‌های بهداشتی و نیز آموزش، فرصت‌های معناداری دارد.

براساس گزارش CNBC، بیل گیتس در مصاحبه اخیر خود با پادکست آلمانی‌زبان Handelsblatt گفت که بهبود هوش مصنوعی «مهم‌ترین» نوآوری حال حاضر است. او در ادامه توضیح داد که هوش مصنوعی می‌تواند دنیای ما را تغییر دهد و کاربردهای هوش مصنوعی مولد مانند ChatGPT می‌تواند کارایی دفاتر، تهیه پیش‌نویس فاکتورها و نامه‌ها را بهبود ببخشد:

«امروزه هوش مصنوعی به محاسبات زیادی نیاز دارد و همیشه هم دقیق نیست، اما شرکت‌ها ازجمله گوگل و مایکروسافت، برای رهبری در این حوزه، با یکدیگر رقابت می‌کنند.»

گیتس اکانت توییتر و فیس‌بوک خودش را دارد. البته او از درخواست دوستی‌های بی‌شمار به ستوه آمده است. گیتس با مارک زاکربرگ ۲۷ ساله -مؤسس فیس‌بوک- دوست است. به عقیده گیتس گذاشتن ارث و میراث چیز احمقانه‌ای است، چیز مهم به نظر او کاهش مرگ و میر اطفال از نه میلیون در سال به چهار میلیون است. گیتس که به پیدا کردن واکسن مالاریا امید دارد، آنقدر دلبسته فعالیت‌های خیرخواهانه شده است که همه کارهایی را که در نیمه اول عمر در مایکروسافت کرده است، مقدمه‌ای برای آماده‌سازی برای انجام امورات مهم در نیمه دوم عمرش می‌داند. او حتی گیک بودن را تنها در ارتباط با انسانیت و کمک به همنوع مهم می‌داند، به عقیده او گیک کسی است که که یک کتاب ٤۰۰ صفحه‌ای را در مورد واکسن بخواند تا بفهمد که این واکسن کجاها کار می‌کند و کجاها، نه. گیگ کسی است که بتواند از اطلاعاتش برای افزایش اطلاعات مردم استفاده کند. در این صورت است که گیتس خودش را گیک می‌داند.



مایکل جوردن

- “I’ve missed more than 9,000 shots in my career. I’ve lost almost 300 games. 26 times I’ve been trusted to take the game winning shot and missed. I’ve failed over and over and over again in my life, and that is why I succeed.”
- من توی حرفه‌ام بیشتر از ۹۰۰۰ پرتاب رو از دست دادم. تقریبا ۳۰۰ بازی رو باختم. ۲۶ بار به من اعتماد کردن تا ضربه‌ی آخر رو بزنم تا بازی رو ببریم ولی من موفق نشدم. من توی زندگیم بارها و بارها و بارها شکست خوردم و به خاطر همین موفق شدم.

ماری کی اش

- “Don’t limit yourself. Many people limit themselves to what they think they can do. You can go as far as your mind lets you. What you believe, remember, you can achieve.”
- خودت رو محدود نکن. خیلی از مردم خودشون رو محدود میکنن به چیزهایی که فکر میکنن میتونن انجام بدن. تو میتونی تا جایی که ذهنت بهت اجازه میده پیش بری. یادت باشه، هرچیزی که باورش داشته باشی رو، میتونی به دست بیاری.

والت دیزنی

- “All our dreams can come true, if we have the courage to pursue them.”
- همه‌ی رویاهای ما می‌توانند به حقیقت بپیوندند، اگر جرات دنبال کردنشون رو داشته باشیم.

منابع:

- خشایاری, پژمان, حیدری, سید عباس و نعمتی زاده, سینا. (۱۴۰۱). پژوهشی در بررسی مولفه‌های موثر بر فرصت‌های کارآفرینی از دیدگاه کارآفرینان برتر در سازمان میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری. مطالعات هنر اسلامی, ۱۸(٤٤), ۱۵۰-۱۷۳.
- کوین جانسون (۲۰۱۳) صد مورد از اعتقادات، خوصیات، و عادات حیاتی کارآفرینان برگزیده، انتشارات بازاریابی. مترجم الهام کیان‌مهر
- Talebi, K. (2007). Entrepreneurship and SMEs business environment in Iran. Journal of Entrepreneurship Research, 1(1), 139-154.
- Porfírio, J. A., Felício, J. A., Carrilho, T., & Jardim, J. (2023). Promoting entrepreneurial intentions from adolescence: The influence of entrepreneurial culture and education. Journal of Business Research, 156, 113521.
- Cui, J., & Bell, R. (2022). Behavioural entrepreneurial mindset: How entrepreneurial education activity impacts entrepreneurial intention and behaviour. The International Journal of Management Education, 20(2), 100639.
- Alakaleek, W., Harb, Y., & Harb, A. A. (2023). The impact of entrepreneurship education: A study of entrepreneurial outcomes. The International Journal of Management Education, 21(2), 100800.
- Frese, M., & Gielnik, M. M. (2023). The psychology of entrepreneurship: action and process. Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior, 10, 137-164.
- Lv, Y., Chen, Y., Sha, Y., Wang, J., An, L., Chen, T., ... & Huang, L. (2021). How entrepreneurship education at universities influences entrepreneurial intention: Mediating effect based on entrepreneurial competence. Frontiers in psychology, 12, 655868.