

## پنج دلیل برای اینکه چرا کارآفرینی اجتماعی، الگویی جدید برای کسب‌وکار است!<sup>۱</sup>

نویسنده: می‌می فاکس<sup>۲</sup>؛ روزنامه‌نگار نیویورک تایمز

- داشتن تأثیرات اجتماعی در ساختار کسب‌وکار، این امکان را به شما می‌دهد تا زندگی را بر مبنای اهداف‌تان پایه‌گذاری کنید.
- بهترین و رضایت‌بخش‌ترین کالاها و خدمات، آنهایی است که موجب برقراری ارتباط با مردم می‌شوند و به ما کمک می‌کنند که در زندگی با ارزش‌هایمان هماهنگ شویم.

جوانان امروز به همان اندازه که در مورد ایجاد درآمد، دغدغه دارند، به فکر ایجاد تأثیرات مثبت بر جهان نیز هستند. یک اکثریت بزرگ ۹۴ درصدی می‌خواهند تا از مهارت‌های‌شان در جهت یک هدف سودمند استفاده کنند.

هم‌اکنون فقط نیمی از شهروندان آمریکایی هنوز به بازار آزاد اعتماد دارند، در حالی که این رقم در ۱۵ سال گذشته، ۸۰ درصد بود.

در مقابل این پیشینه، بنگاه‌های اجتماعی با ترکیب سرمایه‌داری و نیکوکاری، فرمول جدیدی را برای موفقیت، ارائه کرده‌اند. این ساختارهای برخورد متکی، مأموریت دارند تا برای ایجاد کسب‌وکار سودمندان، به مقابله با معضلات جهانی بپردازند. مانند: حل مشکل گرسنگی، بهبود آموزش و مقابله با تغییرات اقلیمی.

این شرکت‌ها برای دستیابی به اهداف بلندپروازانه‌ی خود ممکن است برنامه‌های خاصی را اجرا کنند. با دولت‌ها و یا نهادهای بشردوستانه همکاری کنند. یا از مدل‌های کمک یک به یک پیروی کنند و در سطح منطقه‌ای و جهانی فعالیت داشته باشند.

من با چندین نفر از مدیران بنگاه‌های اجتماعی صحبت کرده‌ام که همه‌ی آنها به شکل باورنکردنی از فعالیتی که در حوزه‌ی کسب‌وکارشان می‌کردند، هیجان زده بودند. چرا که این کارها به آنها اجازه می‌دهد که در جهت اشتیاق خود حرکت کنند و در عین حال حرف‌های با معنا داشته باشند.

---

<sup>1</sup> 5 Reasons Why Social Entrepreneurship Is The New Business Model

<sup>2</sup> MeiMei Fox

در اینجا پنج دلیل برای اینکه چرا آنها معتقدند که کارآفرینی اجتماعی، مدلی جدید برای ایجاد یک کسب‌وکار است را بررسی می‌کنیم:

## ۱. این کارها شما را با اهداف زندگی‌تان متصل نگاه می‌دارد

شرکت Honey com که محصول یک تاثیر اجتماعی براساس پلت فرم SaaS<sup>۳</sup> است که با ترکیب کسب‌وکار و نوع دوستی، جهان را به جای بهتری برای زیستن تبدیل کرده است. این شرکت در عرض کمتر از ۴ سال مبلغ ۴,۲ میلیون دلار برای تاثیرات اجتماعی به موسسات غیرانتفاعی کمک کرده است.



ملیسا لوویک شغل خود را با هدف زندگی‌اش هماهنگ کرده است

«ملیسا لوویک» بنیانگذار شرکت هانیکم می‌گوید: «ساختن مدل کسب‌وکارتان براساس تاثیرات اجتماعی به شما این اجازه را می‌دهد که بر اساس اهداف زندگی خود، کسب معاش کنید. این یعنی نشان تجاری و کسب‌وکارتان به طور خودکار در جهت خدمت به جهان عمل کند. این یک شگرد بازاریابی نیست. این مکانیسمی حقیقی برای حل مشکلات اجتماعی است، در حالی که شما احساس می‌کنید که با اهداف والاتری سروکار دارید»

---

<sup>۳</sup> مدلی از نرم‌افزار است که بصورت آنلاین می‌توان به آن دسترسی داشت و نیازی به نصب بر روی سیستم ندارد. کاربر با اتصال به اینترنت و از طریق مرورگر استاندارد می‌تواند به مرکز داده دسترسی پیدا کند.

## ۲. این کار انگیزه شما را در سطح بالایی نگاه می‌دارد

«ایدو لفلر» با یکی از اولین کسب‌وکارهای خود که یک کمپانی تولید محصولات زیبایی طبیعی (با هویج، خیار و...) به نام «یس تو»<sup>۴</sup> بود، به موفقیت شگرفی نائل آمد. زمانی که او و همکارش «لنس گالیش» می‌خواستند در مورد کار بعدی خود تصمیم بگیرند، به این نتیجه رسیدند که شرکت خود را با سه رکن اساسی پایه‌گذاری کنند:

اول) با انسان‌های خارق‌العاده کار کنند.

دوم) محصولات عالی تولید کنند.

سوم) از یک هدف موثر بهره‌مند شوند.

لفلر، شرکت «یوبی»<sup>۵</sup> را بنا نهاد تا لوازم آموزشی جالب و سرگرم‌کننده‌ای را برای مدارس تولید کند و همچنین در این راه، مشکل بزرگی را هم از سر راه بردارد. آموزگاران در ایالات متحده، سالیانه در حدود ۵۰۰ دلار از جیب خود برای خرید لوازم مدرسه خرج می‌کنند. این در حالی است که میلیون‌ها کودک در سرتاسر آمریکا، لوازم مورد نیاز خود را برای اینکه استعدادهای پنهان خود را شکوفا سازند، در اختیار ندارند. بنابراین شرکت یوبی به ازای فروش هر آیتم از محصولات خود، لوازمی از جمله: مداد رنگی، دستگاه منگنه و دفترچه به مدارس مناطق محروم اهداء می‌کند.



ایدو لفلر در حال توزیع لوازم مدرسه

<sup>4</sup> Yes to

<sup>5</sup> Yoobi

چرا باید یک بنگاه اجتماعی تأسیس کنیم؟

ایدو لفلر می‌گوید: «من فکر می‌کنم چیزی که مرا به سمت موفقیت سوق می‌دهد، انگیزه است.» وی همچنین در مورد اینکه چطور در مسیر این موفقیت می‌ماند، اضافه می‌کند: «ما نمی‌خواستیم صرفاً یک سازنده‌ی ابزار و تجهیزات باشیم. ما می‌خواستیم تأثیر واقعی و ماندگاری بر زندگی مردم بگذاریم. این ساده است. در پایان روز و با بازگشت، دوباره به مسیری که هم اکنون در آن هستیم، نگاه می‌کنیم که این مسیر بسیار ارزشمندتر از هر موفقیت تجاری است»

### ۳. برای شما یک خوشبختی پایدار به ارمغان می‌آورد

«کوپرپوریت ۳۶۰»<sup>۶</sup> یک استارت‌آپ نرم افزاری با بازدهی چند میلیون دلاری است که توسط «وارن چاندران» بدون هیچ سرمایه‌گذاری خارج از شرکت، تأسیس شده است. این شرکت همچنین یک NGO را در زادگاه چاندران در کراچی هند، اداره می‌کند.

برنامه‌ی اصلی این بنگاه اجتماعی شامل بهبود سیستم تخلیه‌ی فاضلاب، تهیه‌ی آب آشامیدنی و مسکن‌سازی برای روستائیان است. شرکت هر ساله یک اتوبوس مدرسه و یک آمبولانس به دولت محلی هدیه می‌کند. در هر سال تحصیلی؛ تیم شرکت، کتاب، چتر و بسته‌های ناهار بین دانش‌آموزان پخش می‌کند. به علاوه، این شرکت از طریق ۸ نرم افزار اسمارت‌ورکر؛ زنان، جوانان و افراد دارای معلولیت‌های جسمی که با چالش‌های برآمده از خانواده‌های کم درآمد روبرو هستند را استخدام می‌کند. به آنها کار و وظایف دیجیتالی ساده، آموزش می‌دهد تا برای آنها منبع درآمدی برای تمام طول زندگی باشد.

وارن چاندران که خوشبختی را یافته است، آن را به زادگاهش باز می‌گرداند. چاندران خود در پادام در اوج فقر و به عنوان پسر یک کشاورز بزرگ شده است. این دلیل بزرگی برای او است تا تعریف او از موفقیت شامل تغییر در زندگی دیگران هم باشد. وی می‌گوید: «من هدف بزرگ‌تری را کشف کردم، بزرگ‌ترین سعادت زندگی من تاکنون این بوده است که به دهکده‌ای که در آن بزرگ شده‌ام بازگشتم و آن را به زیر پر و بال خود گرفته‌ام. زمانی که من برای نخستین بار پول زیادی به دست آوردم، به ۳۲ کشور جهان سفر کردم و هر چیزی که تا آن زمان می‌خواستم را خریداری کردم. اما در آخر فهمیدم که باز هم خوشحال نیستم. من از طریق کارهای مبتنی بر تأثیرات اجتماعی در نهایت حقیقت را یافتم. در عین حال این کار به من مسئولیت بزرگتری داد که کار بیشتری برای بهتر کردن کسب‌وکارم انجام

<sup>۶</sup> Corporate 360

دهم تا بتوانم کمک‌های بیشتری ارائه کنم. این یک موقعیت برد-برد است و من نهایت لذت را از آن می‌برم»



وارن چاندراون خوشبختی را یافت و آن را به زادگاهش بازگرداند

#### ۴. به شما کمک می‌کند به مردم یاری برسانید تا هدف‌هایشان را پیدا کنند

شرکت نیوواکی<sup>۷</sup> مستقر در شهر میلواکی تنها شرکت معماری اجتماعی در کشور است که مبنای آن مدل کسب‌وکار بنگاه‌های اجتماعی است. «آنجلا دامیانی» بنیانگذار و مدیرعامل شرکت نیوواکی می‌گوید: «ما معتقدیم جایی که یک شرکت در آن پایه‌گذاری می‌شود و اینکه چطور آن شرکت در جامعه‌ی محلی خود سرمایه‌گذاری می‌کند، ارتباط مستقیمی در ایجاد استعداد‌های لازم برای تولید محصولات آن شرکت و در عین حال ایجاد مشتریانی که به این محصولات نیاز داشته باشند، دارد.»

این مدل کسب و کار اجتماعی هر ساله به شرکت نیوواکی این فرصت را می‌دهد که صدها رویداد و برنامه را به صورت رایگان به مردم ارائه نماید و پارک‌ها و آثار هنری عمومی را بدون نیاز به کمک یا پول مالیات‌دهندگان یا سرمایه‌گذاری‌های انسان دوستانه بسازد. همچنین این شرکت، ۲۵ سازمان غیرانتفاعی را پشتیبانی می‌کند. دامیانی می‌گوید: «ما مکانیسمی را برای شرکت‌ها ایجاد کرده‌ایم که انسانها از منابع انسانی پشتیبانی کنند و در عین حال جامعه میلواکی را برای لذت بردن همه انسانها به جایی عادلانه، دسترس‌پذیر و پر جنب و جوش تبدیل کنند.»

---

<sup>7</sup> Newaukee



از نظر شخصی هم دامیانی احساس افتخار می کند که در این کار هر روز زندگی می کند و نفس می کشد. او می گوید: /امن نه تنها از طریق این مدل کسب و کار، شور و هیجان زندگی خود را پیدا کرده ام، بلکه خوشحالم که از این طریق به دیگران کمک می کنم که هدف زندگی خود را از راه پروژه ها و برنامه های ما پیدا کنند. ما به مشتریان خود خدمت می کنیم در حالی که بر روی استعدادهای پنهان آنها پرتو می افکنیم، تا اینکه آنها بهترین و روشن ترین حالت زندگی خود را بیابند»



آنجلا دامیانی در حال لذت بردن از زندگی در شهر محل زندگی خود

## ۵. این همان چیزی است که امروزه مصرف کنندگان می خواهند

شرکت ویو<sup>۸</sup>، صنایع دستی و محصولات هنری را از کشورهایایی مثل کامبوج، هند و ایالات متحده جمع آوری می کند و از طریق آنلاین بازاری برای کالاهای خود در سرتاسر دنیا فراهم می سازد. همه این محصولات سازگار با محیط زیست هستند. علاوه بر این، شرکت با هنرمندان همکاری می کند و از خانواده ها و جوامع محلی شان حمایت می کند.

---

<sup>8</sup> We've



ایو بلوسم معتقد است که امروزه مصرف کنندگان، کالاها را با هدف خاصی می‌خواهند

بنیانگذار و مدیر عامل ویو، «ایو بلوسم» است. وی می‌گوید: «ما به عنوان مصرف کننده، تعریف جدیدی از خودمان به عنوان شهروندان جهان ارائه داده‌ایم. هر روز مردم بیشتری به محصولات و خدماتی همسو با ارزش‌هایشان گرایش پیدا می‌کنند. ما خریدهایمان را بر مبنای یک نگرش کلی ارزیابی می‌کنیم. ما این محصولات را محک می‌زنیم نه تنها براساس پولی که پرداخت می‌کنیم بلکه بر مبنای مسیری که این محصولات طی می‌کنند که ساخته شوند؛ شامل استفاده از آفت‌کش‌ها و سموم و کارگرانی که با قیمتی کم برای تولید آنها کار می‌کنند و سایر پیامدهای انسانی آن. کل صنعت ما براساس این عامل رشد می‌کند. کسب‌وکاری که چارچوب بوم شناختی، اقتصادی و اجتماعی هوشمندانه‌تری داشته باشد، قابل تحمل‌تر است. رضایت‌بخش‌ترین کالا و خدمات، آنهایی هستند که از طریقی، ما را با انسانهای دیگر مرتبط می‌سازند و کمک می‌کنند که ما با ارزشهایمان سازگار باشیم.

منبع: <https://www.forbes.com>

تیم خانه‌ی امکان