

از علی بابا بیشتر بدانید!

گفتگو و تبادل نظر مدیران علی بابا در حاشیه همایش کارآفرین ۱۴۰۰

همایش کارآفرین ۱۴۰۰ در دانشگاه امیرکبیر برگزار شد. بخشی از این همایش به گفتگو و تبادل نظر با مدیران کارآفرین این دانشگاه اختصاص داده شده بود و برای این منظور از مدیران شرکت علی بابا دعوت به عمل آمده بود. مجید حسینی نژاد، نیما قاضی و توحید علی اشرفی که به ترتیب بنیانگذار، مدیرعامل و مدیر بازاریابی علی بابا هستند در این همایش حضور داشتند.

علی بابا، کامل ترین سایت خرید آنلاین بلیط هواپیما و قطار است و پروازهای چارتر و سیستمی خطوط داخلی را در کنار پروازهای خارجی و هیمن طور قطار، با کامل ترین اطلاعات به مسافران ارائه می کند. علی بابا، پس از نزدیک به دو سال فعالیت، توانسته با توسعه ی منابع انسانی ارزشمند خود، قدم به قدم به اهداف نزدیک تر و به مهم ترین قطب خرید آنلاین بلیط هواپیما تبدیل شود. اخیرا و در حاشیه اجلاس سرمایه گذاران خطرپذیر گروه D-8 با دیگر استارتاپ فعال در همین حوزه یعنی زورق ادغام شده است.

در ادامه به صحبت های مطرح شده توسط مدیران علی بابا در این همایش می پردازیم:

مجری: حال که هر سه نفر در این مراسم شرکت کردید، نگران اتفاقاتی که در نبود شما در علی بابا می افتد نیستید؟

مجید: واقعیت این است که فهم من از مدیریت جدید این است که مشکل ما در ایران نیروی کار نیست و در خود حوزه ی مدیریت مشکل داریم. ما سعی مان در این راستاست که مدیریت را به نحوی درستی انجام دهیم به این نحو که کمتر در کار بچه ها دخالت کنیم، کمتر آن ها را اذیت کنیم و سد راهشان نباشیم. در این صورت خود بچه ها کارشان را به بهترین نحو انجام می دهند.

مجری: آقا مجید، پلیمر، تجارت الکترونیک، کارآفرینی و گردشگری، ما مجید حسینی نژاد را در چه جایگاهی ببینیم؟

مجید: من در زمان تحصیل هم بیشتر علاقه مند به حواشی ای که در کنار درس وجود داشت بودم و درس آخرین چیزی بود که پیگیری می کردم. همیشه دوست داشتم چیز جدیدی را ثبت کنم. هر جا هم کار می کردم منجر به اخراج می شد.

مجری: چند بار اخراج شدی؟

مجید: سه بار اخراج شدم که در دو مورد اول ظرف مدت یک ماه و مورد آخر بعد از ۶ ماه اخراج شدم.

مجری: شنیدم در یکی از موارد مشکل اصلی در ساعت ورود و خروج بوده که منجر به اخراجت شده؟

مجید: من در آن شرکت بیشتر ترجیح می‌دادم کاری را که مورد علاقه‌ی خودم هست را جلو ببرم در حالی که از من انتظار داشتند که کار مدنظر آن‌ها را انجام بدهم و خب طبیعی بود که این همکاری ادامه پیدا نکند. مورد دیگر هم این بود که در آن زمان من به‌تازگی از پلی‌تکنیک فارغ‌التحصیل شده بودم و احساس می‌کردم خیلی ویژه هستم و خب خیلی ادعایم می‌شد.

مجری: توحید کمی از شرایطی که تا به امروز داشتی توضیح بده؟

توحید: من سال ۸۱ که وارد دانشگاه شدم، روز ثبت‌نام اولین باری بود که تهران را می‌دیدم و ۶ سال بعد که زمان خروج از دانشگاه رسیده بود خودم این‌جوری فکر می‌کنم که یک سر و گردن از هم‌دوره‌ای‌های خودم جلوتر بودم و این چیزی بود که پلی‌تکنیک به من داده بود. من در اینجا عاملیت را یاد گرفته بودم که منتظر نمانم تا کسی کاری برای من انجام بدهد. در واقع پلی‌تکنیک به من فضا داده بود که در فعالیت‌های دانشجویی، صنفی، سیاسی و ... فعالیت کنم. همچنین مهارت‌های ارتباطی، روحیه جنگندگی و اینکه هیچ‌وقت قربانی مسائلی مانند تحریم، وضعیت اقتصادی بد، رانت و ... نباشم را از اینجا یاد گرفتم و همیشه خودم را مدیون پلی‌تکنیک می‌دانم.

مجری: نیما از زمان حضورت در دانشگاه امیرکبیر برایمان تعریف کن.

نیما: خب من دانشجوی اخراجی اینجا هستم و ۴ سال اینجا درس نخواندم اما فعالیت‌های خیلی خوبی در زمینه‌های فلسفه، هنر و حقوق در دانشگاه انجام دادم و خاطرات خوبی از اینجا دارم.

مجید: الان نمی‌دانم فضای دانشگاه به چه صورت است اما در زمان ما به‌گونه‌ای بود که خیلی کمک می‌کرد هوش هیجانی‌مان رشد کند. تمامی عنوان‌ها توی دانشگاه مثل رئیس اداره‌ی تربیت‌بدنی، امور خوابگاه‌ها و ... از خود دانشجویها بودند و این باعث می‌شد که وقتی کسی این در این مسئولیت‌ها قرار می‌گرفت تجربه‌ی زیادی به دست بیاورد که این تجربه خیلی برای من گران‌بها بود و خب نمی‌دانم این فضا در حال حاضر در دانشگاه امیرکبیر به چه صورت است اما در این چند وقت که چندین بار برای گپ و گفت به دانشگاه شریف رفتم احساس می‌کنم آنجا در این‌گونه مسائل به‌خصوص به سبب مرکز رشدی که در آنجا فعالیت می‌کند و حمایتی که از استارت‌آپ‌ها دارد در این حوزه پیشتازتر از دانشگاه‌های دیگر است.

مجری: توحید کار آفرین تهرانی می‌شناسی؟

توحید: خب به نظر من زیاد ارتباطی به این‌گونه مسائل ندارد و به نظرم بچه‌های تهران هم بچه‌های خیلی قوی‌ای هستند و خاطره‌ای که از اولین روز دانشگاه که برای اولین بار تهران را دیده بودم نقل کردم به این دلیل بود که توضیح بدهم فضای ذهنیم در ابتدای امر فقط در شهرستان‌ها بود و بعد از فارغ‌التحصیلی از اینجا بود که بیشتر

قدر فضای دانشگاه را دانستم. در واقع من خودم را کارآفرین نمی‌دانم و در شرکتی که توسط مجید و نیما راه‌اندازی شده بود استخدام شدم. در آنجا به ما اعتماد شد که بتوانیم کارآفرینی درون‌سازمانی داشته باشیم. در علی‌بابا من به توسعه‌ی قسمت بازاریابی پرداختم که الان از یک تیم ۳۵ نفره‌ی خلاق و کوشا تشکیل می‌شود درحالی‌که ابتدا فقط یک نفر در این قسمت فعالیت می‌کرد.

مجری: یک مقدار بیشتر در مورد بازاریابی شرکت و فعالیتی که در این قسمت انجام می‌دهید توضیح می‌دهی؟

توحید: در بازاریابی ما یک سری خط‌مشی‌ها داریم که مربوط به احترام به مشتری است و در بازار گردشگری‌ای که شاید هرکدام از ما تجربه‌ی بدی از آژانس‌ها و سایر قسمت‌ها داشته باشیم ما سعی کردیم که به مشتری احترام بگذاریم و این تجربه‌ی شایسته را در تعاملی که با ما دارد ایجاد کنیم. بقیه‌ی قسمت‌ها، کارهای فنی است که ما مشتری‌ها را چگونه پیدا کنیم و چه پیامی را به آن‌ها منتقل کنیم. با توجه به اینکه سرمایه‌ی زیادی هم برای تبلیغات نداشتیم سعی می‌کردیم خیلی هدفمند عمل کنیم.

مجری: یک مقدار راجع به راه‌اندازی کار و چالش‌ها صحبت کنیم

نیما: من در زندگی بیشتر این‌گونه کار کردم که یک ایده‌ای را دیدم و جذبش شدم و تمام تلاشم را کردم که آن ایده را به نقطه‌ی کمالش برسانم. علی‌بابا هم برای من به همین صورت بود و موقعی که با این ایده آشنا شدم احساس کردم که این ایده می‌تواند تحول بزرگی در بازار سفر در ایران ایجاد کند و ما می‌توانیم کار بزرگی در این حوزه انجام دهیم. وقتی مجید موضوع را برای من توضیح داد من کاملاً به آن باور پیدا کردم. ما وقتی کار را شروع کردیم یک آژانس مسافرتی بود که توسط مجید بنیان‌گذاری شده بود و دو سه نفری در آن کار می‌کردند که من هم به این مجموعه اضافه شدم و ما همان روز این را می‌دیدیم که هدفمان این است که با استفاده از تکنولوژی e commerce، وب و فروش آنلاین در حوزه‌ی خدمات گردشگری تحولی در ارائه‌ی خدمات به مسافران و گردشگران ایرانی ایجاد کنیم و از همان زمان ایده‌های بزرگ‌تری هم داشتیم که با این ایده‌ها و باورها کار را شروع کردیم و توانستیم که سایت علی‌بابا را لانچ کنیم.

مجری: ابتدا فقط ایده بود یا دانش e commerce هم داشتی؟ کدام به دیگری برای شروع کار می‌چربید؟

نیما: ایده‌ی کار که از طرف مجید بود. من هم چندین سال در حوزه‌ی e commerce کار کردم و زمانی که وارد این حوزه شدم تصمیم گرفتم دیگر از این شاخه به آن شاخه نروم و در ابتدا هم کمی تردید داشتم که به این پروژه بپیوندم اما درنهایت شروع به همکاری کردیم.

مجید: می‌خواستم درباره‌ی همان درس خواندن نکته‌ای را بگویم و اینکه من دختر خودم را که باید الان سوم دبستان باشد را مدرسه نگذاشتم به دلیل اینکه موافق نظام آموزش و پرورش نیستم چراکه این سیستم آدم را رقابتی بار می‌آورد و نمی‌گذارد که بچه‌ها خودشان را کشف کنند. فضا را جوری برایش مهیا کردم که به کاری که دوست دارد بپردازد اگر دوست داشت می‌تواند درس بخواند، اگر هم نخواهد می‌تواند بازی کند و معتقدم این فضاست که می‌تواند ثروت، آرامش و ... را به همراه بیاورد. اگر هم دوست دارید درس بخوانید خیلی عالی‌ه مثل خیلی از دوستان که در این حوزه جلو رفتن خیلی هم موفق بودند. در کل منظورم این است که کاری را که دوست دارید انجام دهید.

مجری: آقای حسینی نژاد چند بار ورشکسته شدید؟

مجید: من فکر می‌کنم سه بار کل دارایی‌هایم را از دست دادم البته هیچ‌وقت زیر صفر نشدم ولی مجبور شدم خانه و ماشین و ... را بفروشم.

مجری: علی‌بابا محصول چیست؟

مجید: یک مقدار توضیحش سخت است در حقیقت من برادر بزرگ‌تری داشتم به نام محمد که منو کتک می‌زد من جایگاه او را می‌خواستم، درواقع جایگاه او جایگاه قدرت بود. ساختار سازمانی ما بسیار فلت است اولین بار من و نیما بحثی داشتیم درباره این موضوع که اتاق مدیریتی داشته باشیم یا نه که من مخالف این موضوع بودم و در تمام علی‌بابا میز و اتاق مدیریتی نداریم. دیدم وقتی من جایگاه محمد را می‌گیرم دلم برای مجید می‌سوزد به خاطر همین هیچ‌کس امتیاز ویژه‌ای نسبت به بقیه ندارد. باهم کار می‌کنیم و با هم تصمیم می‌گیریم.

نیما: ما چهار ذی‌نفع برای علی‌بابا متصوریم، سرمایه‌گذاران، کارکنان، مشتریان و جامعه. یک بخش مهمی از ذی‌نفعان کارکنان‌اند که اگر آن‌ها حالشان خوب باشد و بتوانند خودشان را راهبری کنند می‌توانند کار مهمی برای جامعه انجام دهند و خلق ارزش و ثروت انجام دهند.

مجید: ما تمام تلاشمان را می‌کنیم همکاران در شرکت بازی کنند، کار نکنند. درواقع تلاش نمی‌کنیم تا مرزی بین کار و زندگی ایجاد کنیم، تلاش می‌کنیم تا مرز بین کار و زندگی را از بین ببریم یعنی به جای PC به بچه‌ها نوت بوک می‌دهیم که در خانه کار کنند یا اگر در شرکت می‌خواهند استراحت کنند فضای آن وجود داشته باشد و فضای شرکت را به شکل یک کافی‌شاپ بزرگ می‌سازیم. ما کسانی را در شرکت می‌خواهیم که تصمیم‌گیرنده باشند، آن تصمیم را اجرا کنند و حتی شکست بخورند و در این چرخه یادگیری اتفاق می‌افتد.

مجری: شما در رأس مجموعه‌ای قرار دارید که روزی ۳/۵ میلیارد تومان گردش مالی دارد. این مواردی که مجید به آن‌ها اشاره کرد را شما به چه ترتیبی پیاده‌سازی می‌کنید؟ اجرای آن در ایران خیلی دشوار نیست؟

توحید: علی‌بابا ۸ گیگ اطلاعات دارد و اگر این آدم‌ها نباشند این ۸ گیگ کد و دیتا به درد نمی‌خورد ولی اگر این ۸ گیگ نباشد بچه‌های علی‌بابا خیلی بهتر از آن را ایجاد می‌کنند. در علی‌بابا سرعت کار، برخلاف کسب‌وکارهای سنتی خیلی بالاست. من سعی می‌کنم حس اعتماد را به بچه‌های تیم خودم منتقل کنم و آن‌ها به دلیل ذهن جذاب‌تر و خلاق‌تر بهتر از من می‌توانند تصمیم بگیرند در واقع علی‌بابا کاملاً فضای شایسته‌سالاری است. در علی‌بابا بچه‌ها وسیله‌ی تحقق اهداف مدیران و سهام‌داران نیستند. اهداف بچه‌ها در علی‌بابا بخشی از کلیت اهداف ماست.

مجید: در واقع اتفاقی که می‌افتد به این صورت است که ما به شخص می‌گوییم این هدف ما است. تو بین آیا هدف خودت را درون این هدف پیدا می‌کنی؟ یعنی ما از او می‌خواهیم برای خودش کار کند تا ببینیم می‌توانیم کنار هم کار کنیم یا نه و اتفاقاً اگر نتوانیم با هم کار کنیم کنارت می‌ایستیم تا به کاری که دوست داری بپردازی و به هر نحوی که بتوانیم کمکت می‌کنیم و به این موضوع اعتقاد داریم که اگر منفعت را خوب تعریف کنیم تضاد منافع ایجاد نمی‌شود. ما هنوز خودمان را استارت‌آپی می‌دانیم نه به این مفهوم که از نظر اندازه‌ای کوچک هستیم به این معنی که سیستم ما مبتنی بر افراد است نه مبتنی بر سیستم.

مجری: نیما کمی درباره‌ی کار تیمی صحبت کن، چالش‌های کار تیمی را هم مطرح کن.

نیما: مهم‌ترین چیز این است که در اولین قدم باید یک کاری انجام دهیم، یعنی کار را شروع کنیم. خیلی وقت‌ها ما درباره‌ی چیزهای زیادی صحبت می‌کنیم اما کاری انجام نمی‌دهیم. پس قدم اول شروع کار است. بعد از آن تیم تشکیل می‌شود و ما باید روابطمان را در تیم تنظیم کنیم. مهم‌ترین نکته‌ای که در اینجا حائز اهمیت است *integrity* یا حرمت کلام است که باعث روان بودن تیم و کنار آمدن اعضای تیم با هم است. حرمت کلام به این معنی است که هنگامی که من حرفی می‌زنم به حرفم احترام بگذارم اگر می‌توانم آن را انجام دهم که خب انجامش می‌دهم در غیر این صورت سریعاً این را به بقیه‌ی اعضا منتقل کنم و خب اینکه طبعاً بقیه انتظاراتی از من دارند مثل اینکه هنگامی که شما من را به اینجا دعوت کردید از من انتظار دارید در اینجا حاضر باشم و من موظفم این انتظار را برآورده کنم؛ که انجام این کار در مرحله‌ی عمل خیلی سخته و جزو پایه‌هایی است که اگر ما می‌خواهیم تیم خوبی بسازیم می‌توانیم روی آن تکیه کنیم.

مجری: می‌توانی سختی آن را توضیح دهی؟

نیما: خیلی اوقات ممکن است که من بنا به دلایلی دوست داشته باشم حرف‌هایی بزنم و قول‌هایی بدهم که عده‌ای را خوشحال کنم و خب حرفی می‌زنم که نمی‌توانم به آن عمل کنم و از این مرحله خیلی اتفاقات مثل دروغ و اشتباه شروع می‌شود که این‌ها به‌عنوان یک پرونده‌ی باز در ذهن من می‌ماند و تعدد این پرونده‌های باز باعث می‌شود کارایی انسان در تیم و حتی زندگی بسیار پایین بیاید. در نهایت تیم هم کارایی خودش را از دست می‌دهد.

مجید: ما در علی بابا تعاملی کار می‌کنیم، نگاهمان از بالا به پایین نیست. رأس سازمان نداریم یعنی اگر جلسه‌ای در علی بابا برگزار شود حتماً دوطرفه است، در علی بابا جلسه‌ی تک نفره نداریم. ما از بچه‌ها یاد می‌گیریم، با آن‌ها گفتگو می‌کنیم و متکلم وحده نیستیم.

مجری: آیا فضای استارت‌آپی ایران پر شده است؟

نیما: من اعتقاد ندارم که این فضا اشباع شده است و به نظرم هنوز کار خاصی در این حوزه انجام نشده است. شاید اگر گردش مالی همه‌ی استارت‌آپ‌های ایران را با هم جمع بزنید به اندازه‌ی ۴ تا نمایشگاه ماشین در خیابان مطهری هم نشود. درحالی‌که این حوزه پتانسیل این را دارد که بخش اعظمی از GDP کشور را تأمین کند. هنوز خیلی کارهای دیگر می‌توان در این قسمت انجام داد و شاید الآن شرایط به‌گونه‌ای است که حتی ایده خیلی اهمیت ندارد مثلاً همین کاری که ما انجام دادیم از ۲۰ سال گذشته در تمام دنیا انجام می‌شد و با اینکه شاید ۱۲ سال قبل از ما زیرساخت‌های فنی این مسئله در ایران وجود داشت فقط نیاز بود کسی در ایران این کار را اجرایی کند.

مجری: کمی بیشتر از نحوه‌ی تشکیل علی بابا توضیح بده؟

مجید: علی بابا در واقع محصول تعامل ما سه نفر است، ما سه نوع متفاوت شخصیتی داشتیم و این تعامل باعث رشد ما شد. خود من خیلی از رفتارهایم را تغییر دادم برای مثال آدم تندخویی بودم که سعی کردم به مرور زمان رفتارم را کاملاً تغییر بدهم. ما دو سال پیش شهریور ماه بیست نفر بودیم درحالی‌که امروز با احتساب مجموعه‌ی زورق که به ما اضافه شده ۳۸۰ نفریم. اگر دو سال پیش از من می‌پرسیدند بزرگ‌ترین ویژگی تو چیست؟ پاسخ می‌دادم جنگجویی، جنگجویی، اما الآن اگر از من این سؤال را بپرسند، می‌گویم یادگیری، یادگیری، یادگیری، یادگیری.

مجری: کدام باهوش تر هستید؟

مجید: به این صورت نمی‌توان گفت. هر کدام ویژگی خاص خود را داریم، نیما بیش از همه تحلیل می‌کند و در واقع ذهن فعال‌تری دارد، توحید در بین ما به‌خصوص در مسائل مالی خیلی ریزبین تر و دقیق تر است و همیشه از ما دلیل و اطلاعات می‌خواهد که چرا باید این پول را خرج کنیم؟ منم این جور هستم که هر کاری را می‌گویم برویم داخلش ببینیم به چه صورت پیش می‌رود و هر جوری هست راه را پیدا می‌کنیم.

بعد از این قسمت طبق درخواست مدیران علی بابا قرار شد روال جلسه به این صورت باشد که دانشجویها نیز سؤال خود را مطرح کنند. در ادامه خلاصه‌ای از پرسش و پاسخ دانشجویها با مسئولین علی بابا را می‌توانید بخوانید.

دانشجو: واحد R&D دارید؟

مجید: بخش مجزایی برای این قسمت نداریم و کل شرکت باید به این موضوع بپردازند هر قسمت وظیفه‌ی تحقیق و توسعه‌ی خود و ایجاد نوآوری را نیز بر عهده دارد.

دانشجو: به چه صورت درون اعضای تیم انگیزه‌ای که داشتید را ایجاد کردید و پیش از اینکه کار بزرگ شود چگونه آن انگیزه را حفظ کردید؟

نیما: خب ابتدا باید آدم‌هایی را پیدا کنید که این انرژی و انگیزه را داشته باشند بعد از آن نیز باید محیط را برای آن‌ها فراهم کنید تا به کاری که علاقه دارند بپردازند و آزادی عمل داشته باشند.

مجید: تو یک آینده‌ی خلق‌شده‌ای داری که خودت باید بهش باور داشته باشی و اگر باور هم نداشته باشی بقیه هم متوجه می‌شوند که دروغ می‌گویی. این آینده‌ی خلق‌شده را باید به آن‌ها بفروشی. وقتی ببینند که خودت به آن باور داری بقیه هم آن را باور می‌کنند و با تو همراه می‌شوند.

دانشجو: مرحله‌ی جذب سرمایه‌گذار باید به چه صورت باشد؟

مجید: وقتی کار راه بیفتد سرمایه‌گذار اصطلاحاً دنبال تو می‌دود و سعی می‌کند با تو همراه شود. حتی خود ما هم سرمایه‌گذاری انجام می‌دهیم و دنبال یک جوان و تیم باعلاقه می‌گردیم. کسانی هم که روی ما سرمایه‌گذاری می‌کنند درواقع روی آینده‌ی خلق‌شده‌ی ما این کار را انجام می‌دهند. امروز علی‌بابا از نظر دارایی به‌جز میز و صندلی و این‌جور لوازم چیز دیگری ندارد حتی ما ملک هم نداریم و اینکه روی شرکت ما ۱۰۰ میلیون دلار ارزش‌گذاری شده است به خاطر همین آینده‌ی خلق‌شده توسط ماست. من خیلی خوشحالم و تیم سر‌آوا را دوست دارم، این تیم خیلی بزرگ است و از اینکه گول خوردیم به قول توحید خوشحالیم؛ و اگر بخواهم جمع‌بندی کنم سرمایه‌گذار است که همیشه به دنبال کارآفرین است.

دانشجو: فرمودید که اگر تیم خوب و ایده‌ی خوبی باشد حمایت می‌کنید چگونه می‌توانیم با شما ارتباط داشته باشیم؟

مجید: majid@alibaba.ir این آدرس ایمیل من است و شما همیشه من را پاسخگو خواهید یافت.

دانشجو: امکان دارد که انسان در عین اینکه کسب‌وکار خوبی دارد انسان آکادمیکی هم باشد و مدارج علمی را در بالاترین سطح طی کند؟

مجید: بله حتماً این امکان وجود دارد. خیلی از کسب‌وکارها می‌تواند در حوزه‌ی پژوهشی شکل بگیرد. دوره‌ای که ما دانشجو بودیم اگر استادی در کنار تدریس کار هم می‌کرد در فضای دانشجویی محکوم بود به اینکه کاسب است درحالی‌که الان متوجه می‌شویم چقدر آن زمان اشتباه می‌کردیم؛ اما امروزه استاد دانشگاه می‌تواند در عین

اینکه کارهای مربوط به تدریس و مقاله را انجام می‌دهد کسب‌وکاری در حوزه پژوهشی راه بیندازد و درآمد کسب کند.

دانشجو: مقداری درباره شتاب‌دهنده‌ها و زمان مناسب جذب سرمایه‌گذار توضیح دهید.

مجید: تا آنجایی که مقدور است با سرمایه‌ی خودتان کار کنید. این جمله‌ی حمید محمدی مدیرعامل دیجی کالا است. در صنعت ما خیلی مرسوم است که بزرگ‌ترها به کوچک‌ترها کمک می‌کنند و ایشان هم بسیار انسان وارسته و شایسته‌ای است که وقتی ما برای اولین در سال ۹۴ از ایشان راهنمایی گرفتیم به ما گفتند که هرچقدر دیرتر و هرچقدر کمتر سرمایه‌گذار جذب کنید بهتر است و هر مقدار که می‌توانید وقت و انرژی و هزینه را از خودتان تأمین کنید که این توصیه خیلی به ما کمک کرد؛ اما خب اگر من هیچی برای شروع کار نداشته باشم باید سراغ شتاب‌دهنده‌ها بروم اما باز تأکید می‌کنم هرچقدر این اتفاق دیرتر بیفتد بهتر است.

دانشجو: چگونه شم اقتصادی را در خودمان به وجود بیاوریم؟

مجید: به عقیده‌ی من انسان تا ۲۰ سالگی شخصیتش شکل می‌گیرد و بعد از آن خیلی سخت امکان تغییر وجود دارد. ولی اگر کسی به هر دلیلی تا این سن و سال این شم اقتصادی در او به وجود نیامده است می‌تواند خود را در معرض آن قرار دهد. مثل اینکه وارد کسب‌وکارهای کوچک شوید تا یاد بگیرید نه اینکه وارد یک کار خیلی بزرگ شوید که انگار جزئی از یک ماشین هستید. برای مثال پارسال مدیرعامل آپارات که یکی از مجموعه‌های افتخارآفرین برای کشور هستند شب یلدا، وانتهی گرفتند و انار فروختند. خود من در کودکی کارهای متفاوتی مانند جوجه فروشی و تیله فروشی کردم حتی مدتی در دوره‌ی راهنمایی پادوی خیاطی بودم و احساس می‌کنم این تجربه‌ها خیلی به من کمک کرده است. درواقع هیچ راه ساده‌ای وجود ندارد. یک پیشنهادی هم دارم که کتاب «سختی کارهای سخت» بن هارویس را مطالعه کنید.

