

استارتاپ زدن یا بردن پورشه در قرعه کشی!

افراد زیادی در ایران و احتمالا در سراسر جهان هستند که استارتاپ زدن را راهی برای رسیدن یک شبه به درآمد میلیاردی می‌دانند و جوانان زیادی هم هستند که در حال راه‌اندازی استارتاپ خود هستند. اگر شما هم از افراد این گروه هستید، چند لحظه به این جمله دقت کنید:

احتمال بردن یک پورشه در قرعه‌کشی چای و برنج تقریبا با احتمال موفقیت میلیاردی استارتاپ شما یکسان است! به عبارت دیگر می‌توانید بلیط قرعه‌کشی و بخت آزمایی بخرید و منتظر برنده شدن آن باشید.

پیش از ادامه بحث لازم است به این موضوع بپردازیم که اصولا چرا افراد به دنبال شرکت در قرعه‌کشی و یا استارتاپ زدن هستند. مشکل اصلی این است که ذهن انسان در تخمین اعداد بزرگ و کوچک به خوبی عمل نمی‌کند. اگر سوار یک آسانسور شیشه‌ای مثل آسانسور برج میلاد شده باشید این تجربه را کرده‌اید. در چند متر اول شما به خوبی درک می‌کنید که فاصله در حال افزایش است و شاید ترسی را درون خودتان تجربه کنید. اما پس از بالاتر رفتن ترس شما در همان سطح قبلی باقی خواهد ماند و ذهن تفاوتی بین ۱۰ متر و ۴۰۰ متر قائل نمی‌شود.

همین موضوع در اعداد کوچک هم وجود دارد. ذهن انسان به صورت ناخودآگاه احتمال موفقیت را بیش از حد واقعی در نظر می‌گیرد. در این حالت ذهن انسان احتمال موفقیت ۰,۰۰۱ را با احتمالا موفقیت ۰,۰۰۰۰۰۰۱ تقریبا یکسان در نظر می‌گیرد. یعنی همین که یک نفر در یک قرعه کشی برنده شده است و یا یک استارتاپ توانسته است به درآمد میلیاردی برسد به این معنی است که احتمال موفقیت وجود دارد. ذهن هم که از درک احتمال آن عاجز است!

به همین دلیل است که بیش از ۹۰ درصد افرادی که یک استارتاپ را آغاز می‌کنند، تصور آن را دارند که به یک استارتاپ همه‌گیر و موفق تبدیل خواهند شد.

نکته دوم این است که نظام پاداش‌دهی ذهن ما به این صورت است که به مقدار پاداش یا ضرر در مرحله دوم توجه می‌کند. به بیان دیگر برای ذهن انسان تعداد پاداش یا ضرر مهم است و تفاوت چندانی بین سود ۱ میلیونی و ۱۰۰ میلیونی در ذهن وجود ندارد. این بدین معنا است که برای انسان خوشایندتر است (به لحاظ روانی) که ماهی ۱ میلیون تومان پاداش مستمر دریافت کند تا این که یک پاداش ۱۰ میلیون تومانی را در ماه دهم دریافت کند. این موضوع نشان می‌دهد شما به عنوان یک صاحب استارتاپ باید مبارزه زیادی را با خودتان و احتمالا اطرافیان‌تان داشته باشید تا بتوانید بر راه خود ثابت قدم باشید. یعنی باید بتوانید بر این فکر که در هر ماه در حال ضرر کردن هستید غلبه کنید تا به پاداش بزرگ برسید!

این دو موضوع نشان می‌دهند که اگر فقط انگیزه مالی برای زدن استارتاپ دارید، راه چندان خوبی را انتخاب نکرده‌اید. آمارها نیز نشان می‌دهند کارآفرینان در کل درآمد بالاتری از سایر افراد ندارند (به جز تعداد اندکی که می‌توانید از آنها چشم‌پوشی کنید). بعد از مدتی هم احتمالا با فشار روحی و روانی شدید ناشی از عدم موفقیت مواجه خواهید شد و بعد از اینکه با احتمال ۹۹,۹۹۹۹۸ دچار شکست شدید، دلسرد از زحمات خود خواهید شد.

البته این به معنای کارآفرینی نکردن و مخالفت با آن نیست. کمالینکه نویسنده این سطور خودش نیز در حال استارتاپ زدن است. در این نوشتار قصد داشتم تذکری در مورد انگیزه و تصورات نادرست در مورد استارتاپ زدن بدهم. اگر اهل ریسک کردن و به قول نویسندگان این حوزه، دیوانگی کارآفرینی هستید و عاشق یادگیری هستید مسیر برایتان باز است. بفرمایید داخل.