

## ابهام؛ در ابهام‌پذیری کارآفرینان

■ جلیل صمدآقایی

محقق، مؤلف و مدرس کارآفرینی  
samadaghaei@gmail.com



### پیکیده

این مقاله سعی دارد با تفکری واگرا و کارآفرینانه به یکی از ویژگی‌های روانشناختی بارز کارآفرینان یعنی "تحمل ابهام" بپردازد. نویسنده در این مقاله، این ویژگی را از زوایای مختلف به سبک کارآفرینان مورد بررسی و تجزیه و تحلیل قرار می‌دهد. به عبارت دیگر نویسنده قصد دارد به سبک فکری کارآفرینان با موضوع برخورد کند؛ یعنی نه چیزی را به سادگی قبول کند و نه آن را به سرعت رد کند، بلکه آنقدر موضوع را از دیدگاه‌های مختلف بررسی نماید تا به یک بینش کامل دست یابد. این هدف زمانی میسر می‌شود که دیگر نمی‌تواند به سادگی و به روش‌های رایج و کلامی، بینش به دست آمده را اثبات کند یا به دیگران انتقال دهد. در این مقاله سؤال‌هایی درباره مفهوم تحمل و ابهام و شرایط پذیرش یا رد آن توسط کارآفرینان مطرح می‌شود که در ادبیات کارآفرینی کمتر به آن پرداخته شده است. این سؤالها کمک می‌کند خواننده با زوایای تاریک کارآفرینی بیشتر آشنا شود و کارآفرینان را بهتر بشناسد. نویسنده در این مقاله تأکید می‌کند که نمی‌تواند به تمام سؤالهای مطرح شده پاسخ دقیق و قاطعی بدهد؛ بلکه قصد دارد با طرح این سؤالها و بحث و بررسی آنها، علاقه‌مندان را برای تحقیق بیشتر تشویق نماید.

بطور کلی می‌توان گفت مطالعه این مقاله احتیاج به تحمل ابهام دارد. افرادی که منتظرند پاسخ واضحی دریافت کنند، ممکن است اینگونه انتقاد کنند که این مقاله نه تنها موضوع تحمل ابهام کارآفرینان را روشن نساخته، بلکه آن را مبهم‌تر کرده است. به همین دلیل عنوان مقاله "ابهام در ابهام‌پذیری کارآفرینان" انتخاب شده است.

### واژه‌های کلیدی

ابهام، ابهام‌پذیری، کارآفرین.

و استخراج نواقص احتمالی موضوع می‌تواند از انحرافات، سوء تعبیرها و آموزش غلط افراد و تشویق‌های نادرست کارآفرینان جلوگیری کند. به خصوص در کشور ما که زمان زیادی از توجه و گرایش به کارآفرینی نگذشته است و عمدتاً در حال برنامه‌ریزی و سیاستگذاری‌های کلان جهت ترویج فرهنگ کارآفرینی هستیم.

امید است در این مقاله بتوانیم "تحمل ابهام"، این ویژگی بارز و کلیدی کارآفرینان را بیشتر و دقیق‌تر و از زوایای جدیدتری با تفکر واگرا برای علاقه‌مندان تجزیه و تحلیل کنیم؛ چرا که شاید راهگشای تحقیقات و مطالعات بیشتری در آینده شود. همچنین یادآور می‌شود این مقاله قصد ندارد به کلیه سؤالهای ذیل پاسخ دهد؛ بلکه بیشتر بر طرح مسأله تأکید دارد. به این منظور که افراد علاقه‌مند به موضوع را جهت تحقیق و مطالعه دقیق‌تر و کامل‌تر تحریک و تشویق نماید. سؤالهایی که می‌توان در رابطه با تحمل ابهام

ادبیات کارآفرینی بیانگر آن است که کارآفرینان در مقایسه با سایر مردم در برخورد با مسائل و شرایط مبهم تحمل بیشتری دارند. به عبارت دیگر کارآفرینان می‌توانند مسائل مبهم را آنقدر تحمل کنند تا راه حل مناسبی برای آن تشخیص دهند. اما در این رابطه سؤالهایی را می‌توان مطرح کرد که پاسخ به آنها موجب می‌شود گرایش‌ها، نگرش‌ها و ذهنیت کارآفرینان را دقیق‌تر بشناسیم. سؤالهایی که در ادبیات کارآفرینی و به خصوص در متون فارسی کارآفرینی کمتر مطرح شده است.

بدیهی است هرگونه تلاش محققانه جهت روشن کردن موضوع تحمل ابهام کارآفرینان، نشان دادن ابعاد و زوایای تاریک آن و دستیابی به پاسخ‌های صحیح و رفع شبهات، یا شناسایی

از افراد کارآفرین ممکن است گمراه کننده باشد. چون بسیاری از کارآفرینان اعمال و رفتاری دارند که بطور کامل و آگاهانه از آن بی‌خبرند. بنابراین پاسخ‌هایی که از این طریق به دست می‌آید از روایی و اعتبار بالایی برخوردار نخواهند بود. در نتیجه بهتر است از طریق مشاهده رفتار آنان به پاسخ مورد نظر دست یافت.

در پاسخ به سؤال‌های فوق شاید بهتر باشد موضوع را از تعریف ابهام شروع کنیم و ببینیم در ادبیات کارآفرینی مفهوم ابهام چیست و برای بیان و توصیف آن از چه واژه‌هایی استفاده شده است؟ با یک مطالعه کتابخانه‌ای و یا از طریق جستجو در اینترنت خیلی سریع می‌توان دریافت که اغلب برای بیان مفهوم "ابهام" از واژه ambiguity استفاده شده است. اما با کمی تأمل بیشتر و مطالعه دقیق‌تر با روش تحقیق تحلیل محتوا<sup>۲</sup> متوجه می‌شویم که هنگام توصیف این مفهوم از واژه‌های دیگری همچون گم‌گشتگی، آشفتگی، دو دلی، درهم و برهمی، عدم تشخیص و عدم قطعیت نیز استفاده شده است.

بعضی از محققین مفهوم ابهام را مترادف با عدم اطمینان می‌دانند. اما بعضی دیگر بین آنها تفاوت قائلند<sup>۳</sup> و معتقدند در شرایط عدم اطمینان کلیه وضعیت‌های محتمل، میزان احتمال هر یک و نتایج آنها شناخته شده‌اند. اما در شرایط ابهام، ساختار کلی وضعیت، شناخته شده نیست و موقعیت‌ها و گزینه‌های محتمل و میزان احتمال آنها هیچکدام مشخص نیست. به عبارت دیگر آن دسته از صاحب نظرانی که ابهام را به معنی شرایط عدم اطمینان در نظر گرفته‌اند معتقدند کارآفرینان مسائلی را می‌توانند تحمل کنند که وضعیت‌ها، گزینه‌ها و احتمال وقوع هر یک از عوامل و نتایج آنها مشخص باشد. نه اینکه پای

جستجوی مسائل مبهم هستند؟ یا بطور کلی نسبت به مسائل مبهم تا زمانی که مجبور نشوند آن را تحمل یا حل نمایند بی‌تفاوتند؟

۹. آیا تحمل ابهام یا علاقه به ابهام کارآفرینان به دلیل داشتن توانایی حل مسئله است؟ یا به علت داشتن پشتکار و مقاومت و یا اعتماد به نفس آنهاست یا دلیل دیگری دارد؟ به عبارت دیگر آیا بین عوامل فوق رابطه علت و معلولی وجود دارد یا خیر؟

۱۰. چه شرایطی در تحمل ابهام کارآفرینان تأثیر دارد؟

۱۱. آیا تحمل ابهام کارآفرینان به معنی صبور بودن آنهاست؟ و آیا کسی که تحمل ابهام بالایی دارد می‌تواند عجز نیز باشد؟

۱۲. تحمل ابهام کارآفرینان در مراحل مختلف فرایند حل مسئله چگونه است؟ آیا تحمل آنها در مراحل مختلف حل یک مسئله خلاقانه تفاوت می‌کند؟

۱۳. رابطه تحمل ابهام کارآفرینان با فرایند خلاقیت، نوآوری و کارآفرینی چگونه است؟

۱۴. آیا داشتن ظرفیت بیشتر نسبت به مسائل مبهم باعث افزایش خلاقیت انسان می‌شود؟ یا خلاقیت بالاتر باعث بیشتر شدن ظرفیت تحمل ابهام می‌گردد؟

۱۵. تست‌های تحمل ابهام چه چیز و کدامیک از موارد فوق را اندازه‌گیری می‌کند؟

۱۶. رابطه تحمل ابهام با جنسیت چگونه است؟

۱۷. آیا تحمل ابهام ارتباطی با دین و مذهب دارد؟

قبل از تجزیه و تحلیل موضوعات فوق باید به این نکته توجه داشت که این مقاله قصد ندارد همه سؤال‌های فوق را پاسخ دهد. همچنین پاسخ بعضی از این سؤال‌ها از طریق پرسش مستقیم

کارآفرینان مطرح نمود و به عبارت دیگر ابهام‌هایی که در این مبحث وجود دارد عبارتند از:

۱. تعریف و مفهوم دقیق ابهام چیست؟ آیا تحمل ابهام به مفهوم تحمل عدم اطمینان است؟ آیا ابهام انواع مختلفی دارد؟

۲. منظور از "تحمل" چیست و چه تفاوتی با "غلبه بر ابهام" دارد؟

۳. آیا کارآفرینان مسائل مبهم را با سختی تحمل می‌کنند یا با لذت و راحتی؟

۴. آیا همه کارآفرینان همه نوع مسائل مبهم را تحمل می‌کنند یا هر کارآفرینی نسبت به بعضی از مسائل مبهم تحمل دارد و نسبت به سایر موارد بی‌تفاوت یا کم‌تحمل است و حتی از بعضی از آنها فراری است؟

۵. آیا رسیدن به راه حل یا تلاش در راه رسیدن به راه حل، نتیجه تحمل ابهام کارآفرینان است یا برعکس، نتیجه عدم تحمل آنهاست؟ به عبارت دیگر آیا کارآفرینان چون مسائل مبهم را نمی‌توانند تحمل کنند به دنبال راه حلی برای آن می‌گردند؟

۶. آیا همه افرادی که درجه بالایی از تحمل ابهام دارند، کارآفرین هستند؟ و یا افرادی وجود دارند که تحمل ابهام بالایی دارند اما خلاق و کارآفرین نیستند؟ اگر چنین است فرق این دو گروه چیست؟

۷. آیا تحمل ابهام، به معنی کشف، شناسایی، پذیرش یا تأیید موضوعات مبهم است یا علاوه بر آن لازم است سختی‌های آن تا زمان رسیدن به راه حل جدید و مناسب نیز تحمل شود؟ آیا یک کارآفرین تا چه مدت باید موضوع مبهم را تحمل کند تا به او بگویند تحمل ابهام بالایی دارد؟ آیا تحمل ابهام بدون ارائه راه حل جدید و خلاقانه ارزش دارد یا خیر؟

۸. آیا کارآفرینان همواره با علاقه و اشتیاق در

1. tolerance  
2. cope with ambiguity

3. content analysis  
4. March & Olsen 1976

در محیطی بگذارند که موارد فوق و ساختار کلی وضعیت ناشناخته باشد و همانطور که ریسک‌های قمارگونه را نمی‌پذیرند، مسائل بسیار مهم را نیز تحمل نمی‌کنند؛ بلکه تنها در شرایط عدم اطمینان وارد می‌شوند نه ابهام کامل. در بعضی دیگر از تحقیقات "ابهام" را مترادف با واژه التباس<sup>۱</sup> به معنی اشکال، شبهه و عدم وضوح می‌دانند. بدین ترتیب هر امر مبهمی یا برای ادراک کننده مبهم است یا به موجب آمیختگی و بی‌نظمی اجزاء آن به خودی خود مبهم است. اگر التباس مانند آمیختن دو جریان آب به یکدیگر معلول آمیختگی اجزاء شیء باشد، در این صورت این ابهام حقیقی است. اما اگر ناشی از ضعف ادراک و تمییز بین اجزاء دو شیء باشد، در این حال ابهام یا التباس از نوع ذهنی است. با این توصیف امور مبهم همان امور ملتبس هستند که نمی‌توان جوانب آن را تشخیص داد و طبق گفته دکارت علم جبر نیز علم مبهم و پیچیده‌ای است که عقل را به جای اینکه پیرورد، تیره و تار می‌کند. بطور کلی در این تعریف، مبهم به معنی مختلط و متشبه است و فکر ملتبس فکری است که عقل نتواند مضمون آن را با وضوح و روشنی درک کند. بنابراین می‌توان گفت بر اساس این تعریف ابهام دو نوع است: ابهام حقیقی و ابهام ذهنی. شاید بتوان تفاوت این دو نوع ابهام را همانند تفاوت ابهام و عدم اطمینان دانست. یعنی ابهام حقیقی را مترادف با "ابهام" بگیریم و ابهام ذهنی را که ناشی از ادراک فرد می‌باشد مترادف با "عدم اطمینان" فرض کنیم. در نتیجه بگوییم کارآفرینان تمایل چندانی به تحمل ابهام‌های از نوع حقیقی ندارند؛ بلکه بیشتر علاقه‌مندند ابهام‌های ذهنی را تحمل کنند. چون

قادرند با مهارت‌های فکری و شناختی خود آنها را از ابهام در آورند. از آنجا که معانی دیگر ابهام یعنی chaotic به مفهوم آشفته، بی‌نظم، درهم و برهم، نابسامان، بهم ریخته و ناآرام و indefinite به مفهوم نامشخص، مبهم، نامعلوم، نامعین، نامحدود، بی‌حصر و حد، بی‌کران، بی‌شمار، غیر مطمئن و فاقد اطمینان و یا unclear به مفهوم عدم وضوح و شفافیت و complex به مفهوم پیچیدگی، دارای اجزای تو در تو و مختلط را می‌توان در معانی واژه‌های uncertainty به معنی شرایط عدم اطمینان و confusion به معنی التباس مستتر دانست، بنابراین به توضیح در خصوص مفهوم ابهام در همین حد بسنده می‌کنیم و به برخی از تعریف‌های ابهام و امور مبهم که در ادبیات کارآفرینی ارائه شده است می‌پردازیم. ■ موقعیت‌های مبهم، موقعیت‌هایی است که به خاطر فقدان سر نخ‌های کافی نمی‌توان آن را بطور مناسب و کافی ساختار سازی، سازماندهی و طبقه‌بندی کرد<sup>۲</sup>؛ ■ تحمل ابهام یعنی برخورد با موقعیت‌های پیچیده یا جدید<sup>۳</sup>؛ ■ موقعیت‌های مبهم، موقعیت‌هایی است که به دلیل فقدان اطلاعات یا گسیختگی و عدم انسجام اطلاعات موجود، روشن و واضح نیستند<sup>۴</sup>؛ ■ دوری و تنفر از ابهام معادل گریز از ریسک نیست. بلکه شرایطی ناشی از فقدان مدل کامل ساختار وضعیت است<sup>۵</sup>؛ ■ بی‌هاید<sup>۶</sup> در رابطه با ابهام‌های کارآفرینان می‌گوید: پایه‌ریزی یک شرکت افراد را در موقعیت‌هایی قرار می‌دهد که هیچ چیز بطور مطمئن شناخته شده نیست. حتی احتمال نتایج

آنها مشخص نیست<sup>۷</sup>. در رابطه با انواع ابهام می‌توان گفت علاوه بر ابهام حقیقی و ذهنی که در بالا اشاره شد بودنر<sup>۸</sup> ابهام را به سه نوع دیگر تقسیم می‌کند: ۱. ابهام‌های تازه یعنی شرایط کاملاً تازه و جدید بدون هیچ سرنخ؛ ۲. ابهام‌های پیچیده یا شرایط پیچیده‌ای که تعداد زیادی سرنخ دارد؛ ۳. ابهام‌های لاینحل یا شرایط حل نشدنی شامل سرنخ‌های متضاد. اگر انواع ابهام را با عنوان "مشکل" جستجو کنیم، می‌توانیم مشکلات را به انواع مختلف تعریف و دسته‌بندی کنیم: ۱. مشکلات و ابهام‌های معین و تعریف شده یا مشخص و محدود<sup>۹</sup> مانند ابهام در مسائل سخت محاسباتی که حل آنها احتیاج به زمان زیادی دارد، اما راه حل‌های شناخته شده‌ای دارند و با تفکر همگرا می‌توان مسئله را حل نمود. همچنین راه حل‌های قطعی و مشخص دارند. ۲. مشکلات نامعین و نامشخص یا نامحدود<sup>۱۰</sup> اینگونه مسائل نوعی هستند که باید ابتدا مساله واقعی را مشخص کرد و یا حداقل قسمتی از مشکل در ابتدای کار مشخص نیست. در واقع تشخیص مسئله و راه حل آن همزمان باید انجام شود. اینگونه ابهام‌ها اغلب راه حل‌های ناشناخته و غیر معمول دارند و نمی‌توان از تجارب برای حل آنها کمک گرفت. اینگونه مسائل احتیاج به تفکر واگرا و راه حل‌های مکاشفه‌ای<sup>۱۱</sup> دارند. ۳. مشکلات غامض<sup>۱۲</sup> از نوعی هستند که مشکل اصلی آن شناسایی و تعریف خود مشکل است. اغلب شرایط و الزام‌های متضادی دارند و راه حل‌های آنها معمولاً مشکوک و غیر واقعی به

1. Confusion  
2. Budner 1962  
3. Chris Boraird 2004  
4. Katya Stoycheva

5. March and Olsen 1976  
6. Bhide  
7. Bhide Amar 2000  
8. Budner 1962

9. well-defined problems  
10. ill- defined problems  
11. huristic solutions  
12. wicked problems

نظر می‌رسد. معمولاً احتیاج به راه حل‌های خلاقانه و غیر معمول دارند و اغلب در جریان یک کار گروهی حل می‌شوند. این نوع مسائل و ابهام‌ها به قدری پیچیده‌اند که هر یک از راه حل‌ها جنبه دیگری از مشکل را آشکار می‌سازند، مسائل زیست محیطی از این گونه هستند.

ادبیات کارآفرینی بیانگر آن است که تا به حال تحقیق جامع و مانعی در رابطه با انواع ابهام‌های فوق و میزان تحمل کارآفرینان نسبت به هر یک از آنها صورت نگرفته است. باید مشخص شود کدام نوع از کارآفرینان در چه شرایطی کدام یک از ابهام‌های فوق را تحمل می‌کنند و در چه شرایطی از انواع ابهام گریزان هستند.

سؤال دیگری که در رابطه با تحمل ابهام کارآفرینان مطرح می‌شود، این است که آیا آنها ظرفیت بالایی در تحمل ابهام دارند؟ و یا دارای مهارت خاصی در برخورد با مسائل مبهم هستند؟ چرا در بسیاری از تحقیقات و مقالات برای بیان مفهوم تحمل از واژه "Tolerance" استفاده شده است و در بسیاری دیگر، از عبارت "cope with" استفاده شده است؟ ریشه این ابهام در این امر نهفته است که نحوه برخورد با مسائل مبهم با تحمل مسائل مبهم تفاوت زیادی دارد. یکی نحوه برخورد را مد نظر دارد و دیگری تحمل بعد از پذیرش را بیان می‌کند. به عبارت دیگر باید بدانیم آیا کارآفرینان مهارت خاصی دارند که هنگام مواجهه با مسائل مبهم از آن استفاده می‌کنند؟ مثلاً بسیار ماهرانه آن را به دیگران انتقال می‌دهند یا خود، موضوع و یا هدف را تغییر می‌دهند. یا هدفشان را تغییر می‌دهند تا سرانجام آن را از سر راه بردارند. یا اینکه آنها قدرت پذیرش و تحمل مسائل مبهم را دارند تا بالاخره ابهام آن موضوع را برطرف نمایند و یا اساساً کارآفرینان هر دو

شکل توانایی را دارند؛ هم قادرند مسائل مبهم را قبل از اینکه وارد آن شوند به نوعی حل کنند و هم توانایی آن را دارند که وارد مسائل مبهم شده و مدت زیادی را با تحمل تمام سختی‌های آن، سپری کنند تا راه حل مناسب و خلاق را کشف کنند یا اختراعی را بدست آورند؟ در پاسخ به این سؤال می‌توان گفت متأسفانه هنوز تحقیقات کارآفرینی در این حد وارد جزئیات نشده و هنوز مشخص نشده است که کدامیک از انواع کارآفرینان در چه شرایطی چه نوع تحمل یا برخورد را با چه نوع از مسائل مبهم دارند؟ تنها به این نتیجه کلی رسیدیم که کارآفرینان ظرفیت بیشتری در تحمل ابهام نسبت به سایرین دارند. این مقدار برای شناخت کارآفرینان و ترویج و توسعه کارآفرینی لازم است اما کافی نیست. از طرف دیگر هنوز تحقیقات در این زمینه نمی‌تواند به وضوح و وثوق نشان دهد که آیا تحمل ابهام کارآفرینان همواره و در همه موارد یا همه انواع ابهام توأم با ناراحتی یا استرس و دلشوره و نگرانی است یا یک فرصت تلقی شده و همراه با لذت و شوق و نشاط تحمل می‌شود؟ به عبارت دیگر هنوز مشخص نیست که کارآفرینان کدامیک از انواع ابهام را با اشتیاق تحمل می‌کنند؟ یا در چه شرایطی و در کدامیک از مراحل حل مسئله هر یک از این حالات به آنها دست می‌دهد؟ البته منظور از جملات فوق این نیست که تا به حال کوششی در این راه به عمل نیامده است؛ بلکه منظور این است که هنوز جای تحقیق و پژوهش در این زمینه بسیار زیاد است. به عنوان مثال بودن در تحقیقات خود از دو سطح هیجانی و رفتاری نام می‌برد و اظهار می‌کند که افراد در پاسخ به ابهام در دو سطح عمل می‌کنند:

۱. سطح هیجانی<sup>۱</sup> که شامل احساسات، تفکر،

هیجان و ... است؛

۲. سطح رفتار<sup>۲</sup> که شامل اعمال قابل مشاهده است.

به عبارت دیگر، تحقیقات قبلی همچون تحقیق بودن، سؤالهای دیگری را به سؤالات ما اضافه می‌کند. مثل اینکه آیا کارآفرینان در همه مراحل و فرایند کارآفرینی یا فرایند حل مسئله خلاق هستند و یا در مورد همه انواع ابهام در سطح رفتاری با موضوعات مبهم برخورد می‌کنند؟ یا در بعضی از شرایط، موقعیت‌ها یا مراحل، فقط در حد تفکر و احساس و امور ذهنی، ابهام را تحمل می‌کنند و حاضر نیستند در مورد آنها دست به عمل شوند و راه حل‌ها را به اجرا درآورند. مانند بسیاری از کارآفرینان که به ایده‌پرداز<sup>۳</sup> معروفند و تنها می‌توانند ایده‌پردازی کنند. یا عده‌ای دیگر از کارآفرینان که به سریال‌پرور<sup>۴</sup> معروفند و علاقه زیادی به ایده‌پردازی و اجرا دارند. اما خیلی سریع از آن خسته می‌شوند و به محض اینکه کار به روال عادی افتاد آن را فروخته و کار جدیدی را شروع می‌کنند.

همچنین ادبیات کارآفرینی در رابطه با نوع تحمل یا برخورد با ابهام، دو نوع دیگر را معرفی می‌کند:

۱. تحمل ابهام انفعالی<sup>۵</sup>: در این حالت فرد ابهام را می‌پذیرد اما نه فعالانه و مشتاقانه یا از روی درک آن، بلکه به صورت منفعلانه، کنش‌پذیر، بی‌حال، بی‌رغبت، مطیعانه و تسلیم شده.

۲. تحمل فعال<sup>۶</sup>: در این حالت فرد ابهام را می‌پذیرد اما از روی درک و علاقه. در این حالت گاهی شخص نه تنها منتظر ابهام است بلکه به جستجوی آن نیز می‌پردازد.

در پاسخ به سؤالات دیگر می‌توان گفت چنانچه تحمل ابهام کارآفرینان از نوع فعال باشد وی هنگام

1. emotional level  
2. behavioral level

3. ideapreneur  
4. serialpreneur

5. passive tolerance of ambiguity  
6. active tolerance of ambiguity

یعنی مرحله ششم تحمل کنند. ایده‌پردازان و عده‌ای دیگر قادرند تا انتهای مراحل هشتگانه حل مسأله خلاق دوام آورند. اما زمان زیادی در آن حالت نمی‌مانند، گویی به دنبال دردسر یا مشکل می‌گردند. پردازش‌گران دورهای و عده‌ای دیگر از کارآفرینان قادرند بر یک یا تعداد معدودی از موضوعات جدید و مبهم که آنها را به مرحله اجرا رسانده‌اند، باقی بمانند.

بودن در سال ۱۹۶۲ ثابت کرد تحمل ابهام افراد، با دین و مذهب رابطه مستقیمی دارد. به عبارت دیگر افرادی که اعتقادات مذهبی و متافیزیکی دارند ظرفیت تحمل مسائل مبهم بیشتری دارند. اما در خصوص اینکه این تحمل از چه نوعی است و در چه زمان و شرایطی تغییر می‌کند، هنوز تحقیقی انجام نشده است.

یکی دیگر از موضوعاتی که در رابطه با ابهام و رفتار کارآفرینانه جای تأمل و تحقیق دارد، قدرت ابهام‌شناسی یا ابهام‌آفرینی یا شاید قدرت کشف ابهام کارآفرینان است. عده‌ای از کارآفرینان به دلیل تفکر خلاق و مهارت‌های فکری خود قادرند از موضوعات روشن و معمولی یا حتی امور به ظاهر منطقی و بدیهی، ابهام‌ها و سؤال‌های بسیار سازنده و هوشیارانه‌ای استخراج نمایند. ابهام‌ها و سؤالهایی که پاسخ به آنها یا رفع ابهام آنها منجر به خلق ایده‌های جدید و فرصت‌های نوینی خواهد شد. سؤال‌هایی که اغلب بی‌خردانه به نظر می‌رسد. مانند سؤال‌هایی که نیوتون در افتادن سیب از درخت مطرح کرد. آنها همواره با دیدی باز و بدون تعصب در حال جستجو هستند و به دلیل داشتن روحیه‌ای منصفانه و محققانه نه چیزی را زود قبول می‌کنند و نه آن را به راحتی رد می‌کنند. بنابراین می‌توان این سؤال را به



می‌کنند که میزان تحمل ابهام در زمینه‌ها و شرایط مختلف تفاوت دارد. اما خود این یافته‌ها، ابهام‌ها و سؤال‌های دیگری را ایجاد کرده‌اند که هنوز برای آنها پاسخ مطمئنی نیافته‌اند. به عنوان مثال آیا تغییر زمینه‌های مختلف برای آقایان و خانم‌ها در همه شرایط و مراحل هشتگانه حل خلاق مسأله تأثیر یکسانی دارد یا خیر؟ در خصوص تحمل ابهام و مراحل حل خلاق مسأله نیز باید اذعان کرد که هنوز دقیقاً مشخص نشده است که کارآفرینان در هر یک از مراحل هشتگانه حل خلاق مسئله چگونه نسبت به مسائل مبهم واکنش نشان می‌دهند. فقط در این حد می‌توان گفت که بعضی از کارآفرینان قادرند مسائل مبهم را فقط تا مرحله سوم، یعنی تعریف مشکل، تحمل کنند. یعنی ابهام‌های ذهنی را تحمل می‌کنند. بعضی دیگر می‌توانند مسائل مبهم را تا انتخاب راه حل‌های جدید

تحمل مسائل مبهم احساس ناراحتی و سختی نخواهد کرد. اما با وجود تحقیقات فوق نمی‌توان به قوت و وضوح کامل اعلام کرد که همه کارآفرینان در همه موارد و هر نوع ابهام و شرایطی قادرند مسائل مبهم را به صورت فعال تحمل کنند. اگر چه بعضی از صاحب نظران مانند جنینگز<sup>۱</sup> معتقدند کارآفرینان بدون احساس ناراحتی و تهدید می‌توانند به طور اثربخشی با شرایط عدم اطمینان و اطلاعات مبهم و ناقص و ساختار نیافته یا غیر شفاف روبرو شوند، اما در خصوص اینکه آیا آنها در جستجوی چنین شرایطی هستند یا خیر یا اینکه در چه شرایطی و چه نوع ابهام‌هایی نه تنها احساس ناراحتی نمی‌کنند بلکه احساس لذت و نشاط می‌کنند و... سکوت می‌کند. همچنین تحقیقات کاهن و سارین<sup>۲</sup> در مقابل تئوری کلاسیک ابهام که آن را در زمینه‌های مختلف ثابت فرض می‌کند، اثبات

1. Jennings 1994  
2. Kahn & Sarin 1988



6. Kahn B.E., Sarin R.K (1988) ; Modeling ambiguity in decisions under uncertainty; Journal of consumer research, 15 (Sept), Prospect theory: An analysis of decision under risk; Econometrical, 47, 263-291.

۷. صمدآقایی، جلیل؛ سازمان‌های کارآفرین؛ مرکز آموزش مدیریت دولتی، چاپ دوم، ۱۳۸۲.

همانطور که ملاحظه می‌کنید دقیقاً مشخص نیست که تست‌های تحمل ابهام، چه نوع ابهام و چه نوع تحملی را اندازه‌گیری می‌کنند و منظور دقیق ابهام مشخص نشده است. در بعضی از سؤال‌ها به معنی عدم آشنایی، در بعضی به معنای عدم اطمینان و در برخی دیگر به مفهوم عدم وضوح بکار رفته است.

در خاتمه یادآوری می‌گردد این مقاله قصد نداشت به تمام سؤال‌های مطرح شده پاسخ دهد بلکه بیشتر بر طرح مساله تأکید داشت تا بدینوسیله افراد علاقه‌مند به موضوع را جهت تحقیق و مطالعه دقیق‌تر و کامل‌تر تحریک و تشویق نماید.

### منابع و مآخذ

1. March J.J.B. Olsen (1976); Ambiguity and choice in organizations; Bergen University, science and soace Rutelge London.
2. Buder, S. (1962); Intolerance of ambiguity as a personality variable; Journal of personality; 30: 29-50
3. Chris Bovaird (2004) ; The entrepreneurial manager; Career unlimited exposition; Dubai, U.A.E.
4. Bhide, Amar (2000); The origin and evolution of new business; Newyork; Oxford.
5. Jennings D. (1994); Multiple perspective of entrepreneurship test, readings and cases; Cincinnati, Ohio; South-Western publishing Co; p 159.

سؤال‌های قبلی اضافه کرد که چه نوع کارآفرینانی در چه شرایط و زمان‌هایی و به چه دلیلی ابهام‌آفرینی می‌کنند؟ آیا مردان و زنان کارآفرین از این نظر با هم متفاوتند یا خیر؟ آیا میزان تحمل ابهام‌هایی که خود کارآفرین آنها را کشف کرده است بیشتر است یا ابهام‌هایی که در جامعه قبلاً شناسایی شده است؟

در پایان تعدادی از سؤال‌های تحمل ابهام را با توجه به مباحث و نکات فوق مورد تجزیه و تحلیل قرار می‌دهیم تا متوجه شویم اینگونه تست‌ها دقیقاً چه چیزی را اندازه‌گیری می‌کنند. ۱. وقتی پاسخ‌های واضح و روشنی وجود ندارد

بی‌صبر و ناشکیبا می‌شوم؛ با توجه به مباحث مطرح شده مشخص می‌شود که منظور از ابهام در این سؤال، "عدم وضوح و روشنی" است و منظور از تحمل، "صبر و شکیبایی" است.

۲. من نمی‌توانم کارها را نیمه تمام رها کنم؛ در این پرسش ابهام به معنی کار نیمه تمام است. ۳. هنگامی که انتظارات و اهداف مبهم و نامعلومی وجود دارد کاری نمی‌کنم؛ این پرسش فقط به سطح رفتاری ابهام توجه دارد.

۴. علاقه به معاشرت با افراد متفاوت که هر یک صاحب افکار و ایده‌های خاصی هستند؛ این پرسش مبتنی بر ابهام‌های تازه است.

۵. قبول اینکه غالب تصمیم‌های مهم بر اساس اطلاعات ناقص اخذ می‌شوند؛ ابهام در این پرسش به معنی فقدان اطلاعات کافی تلقی شده است.

۶. علاقه به داشتن یک نفر متخصص فلسفه در میان کادر ستادی سازمان؛ این پرسش مبتنی بر سطح هیجانی و ذهنی ابهام است.

۷. علاقه به کار با روش‌های مأنوس؛ این پرسش ابهام را در حد عدم آشنایی فرض کرده است.