یادداشت

پایان جنگ سرد تکنولوژیک نزدیک است؟

روز چهارشنبه هفته گذشته، دونالد ترامپ رئیس‌جمهور آمریکا قرارداد تجاری موقت جدیدی با دولت چین امضا کرد و حالا بسیاری امیدوارند با وجود این قرارداد، دولت‌های چین و آمریکا اولین قدم‌های خود را در راستای پایان جنگ تجاری دو ساله بین این دو کشور بردارند. رئیس‌جمهوری آمریکا، دونالد ترامپ، روز چهارشنبه هفته گذشته قرارداد موقت جدیدی با دولت چین امضا کرد. قراردادی که بسیاری مشتاقانه منتظر آن بودند. با اعلام این قرارداد، امیدها پیرامون توقف جنگ تجاری ۱۸ ماهه بین این دو کشور و بازگشت به شرایط نرمال و معمولی افزایش یافته است.

اما با وجود اینکه این پیمان می‌تواند برخی از خصومت‌های واضح را به‌خصوص در حوزه‌های کشاورزی و اقتصادی کنار بزند، براساس نظر متخصصان، نباید انتظار داشت که تاثیر زیادی بر کشمکش‌های شدید این دو کشور پیرامون حوزه تکنولوژی داشته باشد. شرکت‌های آمریکایی مدت‌هاست به‌دلیل نبود حق و حقوق محافظتی مربوط به مالکیت معنوی محصولات خود در چین، شاکی هستند. به علاوه، از آنجا که تکنولوژی‌هایی مانند هوش مصنوعی و ارتباطات بدون سیم، برای بسیاری از حوزه‌ها از جمله ارگان‌های حفاظتی یا رشد اقتصادی ملی، مهم و حیاتی شده‌اند، رقابت بین آمریکا و چین نیز در حوزه تکنولوژی، تبدیل به یک جنگ سرد تمام‌عیار شده است. البته به گفته متخصصان حوزه تکنولوژی، قرارداد جدید می‌تواند خبرهای خوبی در رابطه با افزایش قوانین حفاظتی پیرامون مالکیت معنوی محصولات شرکت‌های آمریکایی به همراه داشته باشد. در این قرارداد جدید، اشاره شده که چین موظف است نسبت به دزدی تکنولوژی‌ها و اطلاعات سری مربوط به شرکت‌های آمریکایی، حساسیت و سختگیری بیشتری اعمال کند. اما نحوه عملکرد دولت چین در رابطه با این شرط، محل بحث است. علاوه‌بر این، این قرارداد هیچ اشاره‌ای به مواردی نکرده که تا به امروز، آتش جنگ سرد تکنولوژیک بین این دو کشور را دامن می‌زده است مانند مشکلات مرتبط با حفاظت زنجیره تامین (supply chain) و استفاده اخلاقی از تکنولوژی‌های پیشرفته حوزه امنیت. «آدام سکال» یک متخصص امنیت سایبری در شورای روابط خارجی (Council of Foreign relations) معتقد است این توافق‌نامه، تاثیر زیادی روی کاهش تنش بین دو کشور نداشته است. «این قرارداد تاثیر زیادی در زمینه‌هایی مانند هوش مصنوعی یا هوآوی و بحث رقابت بر سر 5G ندارد. هنوز هم مقامات کاخ سفید خواهان این هستند که توسعه تکنولوژیک چین آهسته‌تر شده و فعالیت‌های شرکت‌هایی مانند هوآوی همچنان محدود است. هنوز شاهد این هستیم که کنترل‌های زیادی روی روابط تجاری تکنولوژیک در مورد شرکت هوآوی و در کل، در روابط با خود دولت چین، اعمال می‌شود.» اما چرا نمی‌توان امید زیادی به این قرارداد جدید داشت. نظر متخصصان را بخوانید.

جنگ بر سر 5G یا هوآوی

اردیبهشت گذشته آمریکا، شرکت چینی هوآوی را به لیست سیاه خود اضافه کرد و بر اساس قانون جدید، شرکت‌های آمریکایی اجازه فروش قطعات و محصولات خود را به این شرکت نداشتند. هوآوی، دومین شرکت بزرگ حوزه تولید گوشی‌های هوشمند محسوب می‌شود و در حوزه تجهیزات شبکه‌های موبایلی، حرف اول را در دنیا می‌زند. به همین دلیل، چنین قانونی تاثیر وحشتناکی برای این شرکت و سیستم‌های وابسته به همراه داشت. به علاوه، از آنجا که شرکت هوآوی ارتباطات نزدیکی با دولت چین داشت، از سوی آمریکا به دزدی، کلاهبرداری و تهدید سیستم امنیت ملی آمریکا و شرکت‌های آمریکایی متهم شد. به همین دلیل، شرکت بزرگی همچون گوگل، تمام ارتباطات خود را با دومین شرکت بزرگ تولیدکننده گوشی‌های هوشمند قطع و دسترسی این شرکت را به سیستم عامل اندروید محدود کرد. جدیدا نیز آمریکا از متحدان خود-مانند انگلستان- درخواست کرده که هوآوی را تحریم کرده و اجازه دسترسی این شرکت به زیرساخت‌های پروژه‌های 5G را ندهند.

رقابت برای پیشتازی در حوزه هوش مصنوعی

تحریم‌های آمریکا علیه شرکت‌های تکنولوژیک چینی، در سال ۲۰۱۹ گسترش پیدا کرد و در ماه اکتبر (مهر ماه) ۲۸ شرکت چینی دیگر نیز وارد لیست سیاه شدند. در بین این ۲۸ شرکت، ۸ شرکت اصلی در حوزه تکنولوژی نیز وجود داشت. از جمله سه استارت‌آپ هوش مصنوعی به ارزش بیش از یک میلیارد دلار (یکی از شرکت‌ها به نام SenseTime دلار، با ارزش نزدیک به ۴/۵ میلیارد دلار، با ارزش‌ترین استارت‌آپ حوزه هوش مصنوعی محسوب می‌شد) دیتارسان بازرگانی آمریکا اعلام کرد شرکت‌هایی که نام آنها در این لیست قرار گرفته، متهم به نقض قوانین بشر هستند زیرا پروژه‌هایی به آنها نسبت داده شده که در آنها سرکوب مسلمانان اویغور و دیگر اقلیت‌های کشور چین انجام شده است. طبق گزارش ماه ژانویه رویترز، همچنین از بین ۲۰ موسسه آکادمیک فعال در حوزه اختراعات هوش مصنوعی، ۱۷ موسسه از آن کشور چین است. تمام اینها نشان از این دارد که چین در حوزه هوش مصنوعی حرف‌های زیادی برای گفتن دارد و این مطلوب آمریکا نیست.

چین، خطر بالقوه سایبری برای آمریکا

چین همچنین احتمال حمله سایبری به شرکت‌های آمریکایی را رد نمی‌کند و مدعی است که این مورد، ربطی به مسائل تجاری ندارد. این مورد نیز، جنجال و کشمکش زیادی بین این دو کشور ایجاد کرده و باعث شده تنش بین چین و آمریکا به قوت خود باقی بماند. طبق گزارش نیویورک تایمز، مقامات چینی هرگز قولی بابت خودداری از هک شرکت‌های آمریکایی و دزدیدن اطلاعات معنوی این شرکت‌ها نداده‌اند و مدعی هستند این مساله، به تجارت ربطی ندارد. مساله هک و جاسوسی سایبری شرکت‌ها، مدت‌هاست از عوامل افزایش تنش بین این دو کشور بوده است. در سال ۲۰۱۸، دولت ترامپ اعلام کرد دولت چین، عهدی را که در زمان دولت اوباما (مبنی بر توقف حملات سایبری روی شرکت‌های آمریکایی) سبب نقض کرده است.

چین، تمایل به استقلال دارد

براساس گزارش فایننشال تایمز، در ماه دسامبر دولت مرکزی چین دستور داده شرکت‌های عمومی باید به سمت بهره‌برداری از نسخه‌های بومی (چینی) نرم‌افزارها، کامپیوترها و سرویس‌ها قدم بردارند. براساس گفته متخصصان، این دستور نتیجه استقلال‌خواهی چین و دوری گزینی از کشورهای متخاصم و رقیب است.

حانیه شریف

عاقلی خبر داد:

تلاش برای اجرای طرح "کلید به کلید" برای خانه دار شدن ساکنان تپه مرادآب

به گزارش پیام آشنا، علیرضا عاقلی با اشاره به آخرین وضعیت پهسازی تپه مرادآب اظهار کرد: تملک واحدهای مسکونی یکی از مهمترین سیاست های دولت و مدیریت شهری کرج برای ساماندهی تپه مرادآب بوده که طی سال‌های گذشته بخشی از آن اجرایی شده است.

وی با بیان اینکه طرح تملک واحدهای این منطقه همچنان ادامه دارد، افزود: یکی از اقدامات اصلی برای ساماندهی این منطقه تملک املاک رینگ ۳۰ متری است که توسط معاونت فنی و اجرایی شهرداری کرج در حال انجام است.

به گفته عاقلی توسعه فضای سبز نیز یکی از اهدافی است که سازمان سیما و منظر در این طی سنوات گذشته ۷۰ هکتار از تپه مرادآب به تملک شهرداری درآمده است.

وی اضافه کرد: علاوه بر این به دنبال شناسایی لکه هایی برای اجرای پروژه های پیشگام از جمله ساخت واحدهای مسکونی با توجه به تراکم طرح تفصیلی هستیم تا اگر بخواهد تملکی در آینده صورت بگیرد بتوانیم از طرح کلید به کلید استفاده کنیم

وی با اشاره به جزئیات طرح کلید به کلید ابراز کرد: بر اساس این طرح قرار است تعدادی از مجتمع مسکونی در این منطقه ساخته شود تا از این طریق، مشکل تملک واحدهای مسکونی این محدوده تا حد زیادی حل مرتفع شود.

این مسئول ادامه داد: تپه مرادآب جزو بافت فرسوده کلانشهر کرج است که طی سنوات گذشته بیش از ۷۰ هکتار آن تملک شده. اولویت شهرداری کرج در حال حاضر تملک رینگ ۳۰ محدوده پیگیری می کند.

وی اضافه کرد: علاوه بر این به دنبال شناسایی لکه هایی برای اجرای پروژه های پیشگام از جمله ساخت واحدهای مسکونی با توجه به تراکم طرح تفصیلی هستیم تا اگر بخواهد تملکی در آینده صورت بگیرد بتوانیم از طرح کلید به کلید استفاده کنیم

وی با اشاره به جزئیات طرح کلید به کلید ابراز کرد: بر اساس این طرح قرار است تعدادی از مجتمع مسکونی در این منطقه ساخته شود تا از این طریق، مشکل تملک واحدهای مسکونی این محدوده تا حد زیادی حل مرتفع شود.

این مسئول ادامه داد: تپه مرادآب جزو بافت فرسوده کلانشهر کرج است که طی سنوات گذشته بیش از ۷۰ هکتار آن تملک شده. اولویت شهرداری کرج در حال حاضر تملک رینگ ۳۰ متری آن است.

عاقلی اضافه کرد: با توجه به اینکه املاک این محدوده قدنامه ای است، مبلغی که به صاحبان واحدهای مسکونی این محدوده پس از تملک داده می شود زیاد نیست به همین دلیل اغلب آنها برای خرید خانه ای جدید با مشکل مواجه می شوند.

رئیس سازمان عمران و بازآفرینی فضاهای شهری شهرداری کرج گفت: بر این اساس در تلاش هستیم با ساخت مجتمع های مسکونی در این منطقه بتوانیم به جای واحدهایی که تملک می شود واحد جدید در اختیار مالکان قدیمی قرار گیرد.

وی توضیح داد: امیدواریم این طرح سال آینده کلید بخورد و ساخت چند مجتمع مسکونی در این منطقه آغاز شود.

ساخت‌وساز غیرمجاز یک قدم جلوتر از مدیریت شهری

نسترن کیوان‌پور– در سومین همایش روز شهرساز در استان البرز، یکی از مسئولان وقت شهرداری گفته بود که ۱۶ سال تنها یک طرح تفصیلی، ملاک عمل شهرداری بوده است. مشکلی که البته محدود به شهرداری کرج نیست و تمام شهرهای کشور از آن رنج می‌برند. همیشه روند تهیه‌ی طرح‌های تفصیلی چندان به طول می‌انجامد که نقشه‌های وضع موجود با طرح تهیه‌شده تفاوت بسیار دارد. ساخت و سازها شدت گرفته و ساختمان‌ها روز به روز سر به آسمان برمی‌آورند و قرصت‌ها از دست می‌رود. به این ترتیب، سرفه‌هایی که در طرح‌های تفصیلی دیده می‌شود، محلی از اعراب نخواهند داشت.

مدیریت ساخت و سازها در شهر و تنظیم زمانی تصویب یک طرح تا زمان اجرا و بهره‌برداری، مبحث مهمی است که با توجه به زندگی شهری و مسائل و معضلات بی‌شمار در عرصه‌ی شهرنشینی اهمیت دوچندان می‌یابد. هنوز مسائل شهری به طور کامل حل نشده‌اند. انتخاب مهندسان مشاور برای تهیه‌ی طرح‌های تفصیلی، خود روندی زمان‌بر است که دخالت شهرداری‌ها و نهادهای مربوطه در ساخت و ساز را دچار تأخیر می‌کند. امروزه روند ساخت و سازها و توسعه‌ی شهری شدت گرفته و شهر با تغییرات اساسی همراه بوده است و متاسفانه بازنگری طرح، اصلا به روز نیست. گاه برخی مشاوران نیز طرح را به خوبی تهیه نمی‌کنند. از طرفی حقوق شهروندان هم در نظر گرفته نمی‌شود. به این صورت که طرحی که در دست اجراست بسیار قدیمی است و حتا کوچه‌ها و خیابان‌ها و نامه‌نمدی‌های قطعات به درستی روی آن مشخص نشده است. این امر سبب می‌شود که سرفه‌های پیش‌بینی شده به‌درستی تحقق نیابد.

به اعتقاد بسیاری از کارشناسان متأسفانه نقشه‌های ارائه شده در خصوص بافت فرسوده‌ی شهری کرج با واقعیات انطباق چندانی ندارد. اگر نقشه‌های چنین محدوده‌ی بهناوری از کرج که می‌تواند به عنوان یک ظرفیت بالا برای تأمین سرفه‌های مورد نیاز شهر در چنین مقطع زمانی حساسی با توجه به افزایش روزافزون جمعیت در نظر گرفته شود، به روز نباشد، چه‌گونه می‌توان انتظار برنامه‌ریزی جامع و کاملی در خصوص ساماندهی و احیای بافت‌های کالبدی شهر داشت؟

محرومیت‌ها در بافت‌های فرسوده بسیار بالاست و فضاهای مسکونی با متراژ بسیار پایین در آن‌ها وجود دارد که در اغلب موارد با ضوابط طرح تفصیلی مغایرت دارد. اغلب پلاک‌ها سند ندارند و این عدم مطابقت برنامه‌ریزی‌های آتی را دچار مشکل می‌کند به نظر می‌رسد نهادهای مرتبط با حوزه‌ی شهری باید از گروهی پُر تعداد و حرفه‌ای برای به روز کردن نقشه‌ها استفاده کنند که کار را در مدت زمان معقولی ارائه دهد تا بتوان اقدماتی اثربخش در این حوزه به انجام رساند. البته در برخی موارد تامین اعتبار مالی از طریق دولت برای دستگاه‌های اجرایی به منظور احداث سرفه‌های خدماتی مورد نیاز، درست صورت نگرفته است و ناکارایی طرح‌های تفصیلی نیز به مشکلات دامن می‌زند. طرح‌های موجود منطبق بر نیازهای روز شهر ما نیست و توانایی تامین سرفه‌های برآورده‌شده را ندارد. مدت زمانی که طول می‌کشد یک طرح تفصیلی تهیه شود، چندان طولانی‌ست که می‌توان سه طرح تفصیلی در این مدت تهیه کرد. طرح‌های جدید باید شهروند محور باشد. شهروندان و مالکان باید از طرق گوناگون تشویق و با اهدای کاربری‌های انتفاعی ترغیب شوند تا بتوان به سرفه‌های خدماتی پیش‌بینی شده دست یافت.

بحث مشارکت شهروندان در این مقال از موارد حائز اهمیت است. چرا که سیاست می‌شود همگون مدیریت شهری با نیازها و اولویت‌های مردم منطبق شود با توجه به عدم توانایی دولت در تامین منابع مالی عمران شهرها، شهروندان می‌توانند در برخی موارد کمک حال شهرداری‌ها باشند.

البته جای امیدواری‌ست که رویکردها نسبت به گذشته فرق کرده است. در عین حال مسائل شهری با پیچیدگی های بیشتری روبه‌رو شده است. بنابراین مشارکت شهروندان می‌تواند کلیدی در طرح تفصیلی آتی و کمک به تحقق‌پذیری آن در عرصه‌های گوناگون در توسعه‌ی شهر باشد. به خصوص در بافت‌های فرسوده که نیاز به مدیریت و برنامه‌ریزی بیش‌تری دارد.

شهرسازی ما در سال‌های اخیر و به خصوص در کلانشهر کرج، از ساخت و سازهای حاشیه‌ای و غیرقانونی عقب‌تر بوده است. آن‌قدر روند تصویب و اجرای یک طرح به طول می‌انجامد که مردم خودشان دست به کار می‌شوند و نتیجه، همین ساختمان‌هایی غیر استاندارد می‌شود که استحکام بسیار پایینی دارد و با کوچکترین زمین‌لرزه، زندگی تمام ساکنان محدوده به خطر می‌افتد.

متاسفانه ما پایه‌ای پای توسعه‌نمی‌توانیم پیش برویم و ضعف مدیریت شهری در تصمیم‌گیری و اجرا به شدت به چشم می‌خورد. امیدواریم طرح‌هایی که بنا است در آینده تهیه شود، مسائل و مشکلات شهری را منظر قرار داده و در رفع آن‌ها کوشا باشد و در تهیه‌ی طرح، به حق و حقوق شهروندان احترام گذاشته شود.

Nastaran.keyvanpour@gmail.com

۸ اشتباه متداول کارآفرینان در مذاکره چیست؟

همه ما از آمارهای وحشتناک کسب‌وکارها خبر داریم. بیشتر کسب‌وکارهای نوپا شکست می‌خورند (حدود ۸۰ درصد از آنها). بسیاری از کارشناسان، دلیل این شکست‌ها را ریسک‌های تولاوری می‌دانند. با این حال، ما بی برده‌ایم که مساله دیگری وجود دارد که به همان اندازه در شکست کسب‌وکارها اثر دارد. این عامل، مدیریت تادرست روابط کلیدی و به ویژه شکست در مذاکرات بنیان‌گذاران و کارآفرینان است. اندازه یک کسب‌وکار تیاز به مذاکرات بسیاری دارد که با شرکا، شرکای بالقوه، سرمایه‌گذاران و گروه‌های ذی‌نفع دیگر انجام شود. چنین مذاکراتی در تمام مراحل رشد کسب‌وکار ادامه خواهند یافت: از زمان ایده‌پردازی و شکل‌گیری کسب‌وکار تا مراحل بالاتری که شرکت بالغ می‌شود و افزایش درآمد و چالش‌های رشد را تجربه می‌کند. در پژوهش‌ها و مصاحبه‌ها برای نگارش کتاب «مذاکرات کارآفرینان: درک و مدیریت روابط تعیین‌کننده موفقیت» دانشتیم، پی بردیم که وجه تمایز کارآفرینان موفق از سایرین، الزاما توانایی بالاتر آنها در مذاکره نیست. آنچه آنها را متمایز می‌کند، توانایی جبران پس از شکست در مذاکرات و یادگیری از این شکست‌هاست.

پژوهش ما همچنین نشان داد‌ته‌ا ۴ عامل اصلی باعث می‌شود که مذاکرات کارآفرینان با احتمال شکست مواجه شوند. این عوامل عبارتند از: احساسات، روابط، ابهام و پیچیدگی.

احساسات: کارآفرینان باید بتوانند زمانی که قرور یا اختراعاتتان به خطر می‌افتد، واکنش‌های احساسی شدیدشان را کنترل کنند. این اتفاق زمانی می‌افتد که یکی تقر بیشتهاد می‌کند که کارآفرین در ازای پول یا حمایت، کنترل بخشی از سهام‌ها و دارایی‌های شرکت را واگذار کند.

روابط: روابط مولفه‌های کلیدی در توافق‌های کارآفرینان است و به رغم اصرار بر توافق‌های سریع، بسیاری از آنها بلتدمدت هستند.

ابهام: تواوری در فناوری‌ها یا مدل‌های تحول‌آفرین کسب‌وکار را به سادگی نمی‌توان درک یا پیش‌بینی کرد. این مساله در برخی از صنایع مانند الکترونیک بیشتر دیده می‌شود و به بازارهایی متلاطم و پر از تغییر متجر می‌شوند که با ابهام فراوان از آینده رو به رو هستند.

پیچیدگی: این مساله موقتی پر جستاه‌ای در مراتبات بین گروه‌های مختلف کسب‌وکار ایجاد می‌کند و رسیدن به یک توافق را دشوار می‌سازد.

زمانی که کارآفرینان تلاش می‌کنند تا کنترل احساسات، روابط، ابهام و پیچیدگی را به دست بگیرند و چه چیزی تیست. دارند، آنها ممکن است در زمان خوب بودن اوضاع، بیش از حد هیجاتی شوند یا زمانی که احساس کنند رفتار متصفاتهای با آنها صورت نمی‌گیرد، دچار اضطراب شوند. در هر صورت، این احساسات قدرتمند مثبت و منفی باعث می‌شود تاگرش بی‌طرفانه خود را از دست بدهند و به دامی بیفتند که روانشناسان سوگیری شناختی (cognitive biases) می‌نامند. سوگیری‌ها وجهت‌گیری‌هایی غیرعقلانی که بر متطق قلبمی‌کنند.

۲-اتکای بیش از حد بر حس ششم

مذاکرات کارآفرینان شامل موضوعات در حال تغییر بسیار و عوامل گوناگونی است که می‌توانند متجر به شگفتی و اتفاقات غیرمنتظره شوند.

زمانی که کارآفرینان مجبور می‌شوند فوری به این اتفاقات و شگفتی‌ها واکنش نشان دهند، بسیاری از آنها به شهود و حس ششم خود اتکا می‌کنند. همان حس کارآفرینی و شهودی که در ابتدا باعث موفقیت آنها شده بود. متکل آنجاست که بیشتر آنها نمی‌دانند شهودشان چرا و چگونه در گذشته موفق بوده است. به این دلیل، عملا تیری در تاریکی شلیک می‌کنند. زمانی که آنها با انواع جدیدی از تعامل‌ها (یا انواع قدیمی از مذاکرات با آدم‌های جدید) مواجه می‌شوند، به شدت مستاصل می‌شوند. چرا اقدامات و روش‌هایی که در گذشته نتیجه‌بخش بوده، اکنون به ثمر نمی‌رسند؟

۳-چانه‌زنی

متاسفانه تگرش اشتباهی درباره مذاکره شکل گرفته که علت آن فرهنگ‌های عامه‌پسند و رسانه‌های خبری است. قبل و مهم‌تر از هر چیز، اشتباهات درباره چانه‌زنی خود را تسان می‌دهند. بسیاری از افراد گرایش بر آن دارند که بر یک موضوع واحد مانند قیمت تمرکز کرده و به تنبال آن هستند که متافع خود را تامین کرده و طرف مقابل را وادار به امتیاز دادن کنند. این چانه‌زنی‌های «مجموع‌صفر» که همواره پیروزی یک طرف مذاکره به معنای شکست طرف مقابل است، کار را برای هر دو طرف دشوار می‌سازد. اگر آنها به جای تمرکز بر موارد کمی که مجموع‌صفر هستند یا به اصطلاح برد-باخت هستند، به بررسی مواردی می‌پرداختند که به نفع هر دو طرف بود، تنایج بهتری به دست می‌آوردند. کارآفرینان همواره اعتقاد شدیدی دارند که شرکت آنها محصول یا ایده‌شان منحصربه‌فرد است و ارزش زیادی دارد.

۴-تنها کار کردن

یک کسب‌وکار توپا و یک استارت‌آپ کوچک به دلیل ویژگی‌های انعطاف‌پذیری و تواوری، می‌توانند به دستاوردهایی برسد که بسیاری از رقبای بزرگ‌تر آنها از رسیدن به آنها تاتوانند. بتیان‌گذاران بسیاری از این کسب‌وکارها توپا هم رویاپردازها و دوراندیش‌های فوق‌العاده‌ای هستند که می‌توانند کل یک صنعت و بازار را منحول کنند. اما زمانی که آنها فکر کنند، خودشان تنها کسی هستند که دیده‌اند و تگرشی عالی به مسائل و موارد دارند، ممکن است به تنهایی سر میز مذاکره بروند در چنین حالتی، تبدیل به بزرگ‌ترین دشمن خودمی‌شوند.

۵-سازش سریع

کارآفرین‌ها مجبور هستند زیر فشارهای زمانی و همزمان با وظایف و پروژه‌های دیگر، مذاکره را به سرانجام برسانند. آنها اقلب احساس می‌کنند که برای تصمیم‌گیری‌های سریع زیرفشار هستند و باید تنیجه کار در همان یک جلسه متحقق شود. اینشان از است که بعد از این تصمیم‌گیری‌های سریع بتوانند به بخش‌های چنان‌تر کار خود برسند و محصولات یا خدمات فوق‌العاده‌ای را آماده معرفی به بازار کنند. اما اصرار بر تنیجه گرفتن سریع متجر به سازش و کوتاه آمدن از مواضع می‌شود و این موضوع به ضرر همه است. همچنین فرصت‌های توافق و تنیجه‌گرفتن بسیاری مورد توجه قرار نمی‌گیرد.

۶-نیاز به پیروزی آنی

بسیاری از رهبران کسب‌وکار، افرادی به شدت رقابت‌جو هستند. هدف آنها پیروزی در هر مصافی است. با این حال، کارآفرینان بیش از حد رقابتی ممکن است به صورتی قیرمتطقی به تنبال بهتر بودن (یا شکست دادن) رقیب خود باشند و برای رسیدن به این هدف، حداکثرسازی خروجی‌های خود را تادیده بگیرند. آنها همچنین ممکن است بیش از حد بر تنیجه و خروجی تعامل امروز تمرکز کنند و اثر آن را بر موفقیت‌های بلتدمدت تادیده بگیرند. از طرفی گاهی فراموش می‌کنند که روابط بلتدمدت با یک شریک و سرمایه‌گذار و ... بسنگی به آنها دارد که احساس خوبی نسبت به توافق امروز داشته باشند.

۷-خوش‌بینی و اعتماد به نفس مفرط

کسب‌وکارهای تواورانه اقلب با ابهام‌های قابل توجه فنی، مهندسی و علمی مواجه هستند. فضای مبهم و پرتلاطم این حوزه‌ها تیاز به انعطاف‌پذیری و چابکی را بیش‌تر می‌کند. در چنین شرایطی، اگر کارآفرین تلاش کند تا به تغییر رفتارهای مشتریان یا اصلاح چشم‌انداز مقررات و شرایط اقتصادی اقدام کند، ریسک کار را بالا می‌برد. اما بسیاری از کارآفرین‌ها بیش از اندازه به خود مطمئن هستند و معتقدند پیش‌بینی‌هایشان درست از آب درخواهند آمد. بسیاری از آنها هم اعتقاد دارند که موفقیت‌های گذشته آنها اتلعه خواهد یافت و می‌توانند با تمام احتمالات متفی مقابله کنند.

۸-خودخواهی

کارآفرین‌ها به طور کلی، کاملا متمرکز بر اقدامات و متافع خود هستند. این ویژگی در شروع به کار کسب‌وکارهای توپا و استارت‌آپ‌ها مفید است. اما اتلعه آن در مراحل بعدی رشد، ممکن است به تادیده گرفتن تیازها و اقدامات دیگران بیتجامد. اگر کارآفرین‌ها در ذهنیت خودخواهی و خودمحوری باقی بمانند، ممکن است متافع و خواسته‌های طرف مذاکره را به خوبی درک نکنند. آنها همچنین ممکن است متافع شرکا یا ذی‌نفعان تقابب خود را تادیده بگیرند. ذهنیت آنها می‌تواند به جهت‌گیری‌های متفی در مقابل افرادی بیتجامد که متافع و خواسته‌هایشان در تتاقض با خواسته‌های خودمحور آنها است. کارآفرینان جسور و مصر می‌توانند برای تحقق متافع خود گام بردارند. اما اگر شتوانده و همدل خوبی نباشند، ممکن است طرف مقابل مذاکره را به مقابله به مثل وادارند و هزینه‌هایی غیرضروری به هر دو طرف تحمیل شود.ما در مصاحبه‌هایمان با کارآفرین‌ها شاهد آن بودیم که این ۸ اشتباه در مذاکرات آنها با بازیگران درونی و بیرونی، بارها و بارها تکرار می‌شود. بازیگران بیرونی افرادی مانند سرمایه‌گذارها، شرکای بالقوه، تامین‌کنندگان، خریداران، دولت، اتحادیه‌ها و تمایندگان اِل جامعه هستند و بازیگران درونی، افرادی مانند شرکا کارکنان و فروشندگان داخلی هستند. موفقیت هر کسب‌وکار در راستای تامین متافع تمام این دسته‌ها است. اجتناب از اشتباهات بیان‌شده به کارآفرین‌ها کمک می‌کند تا شانس رسیدن به یک توافق برد-برد و پایدار را افزایش دهند.

مترجم: مهدی نیکوئی

اخبار

قبرستان‌های جدید تهران در کدام نقاط احداث می‌شوند؟

معاون شهرسازی شهرداری تهران از شناسایی مکان‌هایی در شمال، شرق و غرب تهران برای ایجاد آرامستان جدید پایتخت خبر داد.

به گزارش پیام آشنا به نقل از ایسنا، عبدالرضا کلیایگانی در مورد مکان‌یابی آرامستان جدید در تهران، گفت: مکان‌یابی گورستان جدید برای تهران در دستور کار کارشناسان معاونت شهرسازی شهرداری تهران و سازمان بهشت زهرا(س) قرار دارد.

وی با بیان اینکه در راستای ایجاد گورستان جدید تهران، مشاوران طرح ساختار حریم و حوزه آرامستان برای جامعایی مکان جدید قابل هستند، افزود: کارشناسان پس از بررسی‌های متعدد به پیشنهاداتی رسیدند که قرار شد مطالعات را در قالب گزارشی به شهردار تهران ارائه دهیم تا پس از بررسی نهایی، این پیشنهادات برای تصمیم‌گیری به شورای شهر تهران ارائه شود.

کلیایگانی با تاکید بر اینکه پس از تایید شهردار، مکان‌های جدید آرامستان تهران به شورای شهر معرفی می‌شود، گفت: تئوری کلی ما این است که گورستان اگر در یک نقطه متمرکز نباشد، بهتر است چراکه زیارت اهل قبور امر تایستدی نیست که اگر شهر دور کنیم به همین دلیل در شمال، شرق و غرب تهران مکان هایی را که امکان ایجاد آرامستان جدید دارند، شناسایی شدند.

وی با تاکید بر اینکه پس از تایید شهردار، مکان‌های جدید آرامستان تهران به شورای شهر معرفی می‌شود، گفت: تئوری کلی ما این است که گورستان اگر در یک نقطه متمرکز نباشد، بهتر است چراکه زیارت اهل قبور امر تایستدی نیست که اگر شهر دور کنیم به همین دلیل در شمال، شرق و غرب تهران مکان هایی را که امکان ایجاد آرامستان جدید دارند، شناسایی شدند.

معاون شهرسازی شهرداری تهران تاکید کرد: شناسایی و ایجاد آرامستان جدید در پایتخت تا پایان سال ۱۴۰۰ به سرانجام خواهد رسید.

رکود سنگین سفرهای داخلی!

با وجود اینکه رئیس هیات‌مدیره لجمن صنفی دفاتر خدمات مسافرت هوایی و جهانگردی ایران از کاهش ۳۰ درصدی سفرهای داخلی در کشور خبر داد اما تحقیقات میدانی «دنیای اقتصاد» نشان می‌دهد بعطور میانگین حجم سفر و تعداد تورهای گردشگری داخلی در پاییز و هفته‌های گذشته از زمستان امسال نسبت به زمان مشابه سال گذشته ۵۰ درصد کاهش داشته است.

به گزارش پیام آشنا به نقل از دنیای اقتصاد، حدود ۳ ماه است که از افزایش قیمت بنزین و سهمیه بندی آن می‌گذرد که همین امر تاثیر قابل توجهی بر نبض مسافرت‌های خودرویی‌با وسیله نقلیه شخصی! داشته است. یکی از بخش‌هایی که افزایش قیمت بنزین بر آن تاثیر مستقیمی گذاشته حوزه گردشگری داخلی است. با توجه به اینکه اغلب خط‌وارهای ایرانی برای سفرهای داخلی خود از خودروی شخصی استفاده می‌کنند هزینه سوخت در کشور و البته شرایط اقتصادی خط‌وارها موجب شده که سفرهای بین استانی در کشور روندی کاهشی را تجربه کند.

تماد گردشگری داخلی سفر به شهرهای شمالی است «دنیای اقتصاد» نیز برای اینکه نبض سفرهای داخلی در پاییز و هفته‌های سپری شده از زمستان را بررسی کند تحقیقات میدانی از شهرهای شمالی انجام داده که در همین راستا با مدیران اقامتگاه‌ها در خصوص تغییرات تعداد مسافران امسال نسبت به زمان مشابه در سال گذشته مصاحبه کرده است. نتایج این بررسی‌ها نشان می‌دهد حجم سفر در پاییز و هفته‌های اخیر در مقایسه با مدت قبل بسیار در سال ۹۷ حدود ۵۰ درصد کاهش داشته است. عرضه کنندگان خدمات بازار گردشگری شهرهای شمالی نیز به «دنیای اقتصاد» اعلام کردند، در حال حاضر با رکود سنگین در سفرهای داخلی مواجه هستند که طبق بررسی‌ها مشخص شد بخشی از این کاهش سفرها به سبب افزایش هزینه سفر تحت تاثیر تغییر قیمت سوخت بوده است و بخشی دیگر مربوط به شرایط اقتصادی حاکم در خط‌وارها است که موجب شده سفر را از برنامه‌های خود حذف یا اینکه در اولویت آخر خود قرار دهند. زیرا مبنای اصلی گردشگری و اقدام به سفر کردن وضعیت معیشتی مردم است. تاکنون سفرها هواپیما، قطار و اتوبوس نیز نتوانسته جایگزین سفر با خودروی شخصی در کشور شود. زیرا با توجه به قیمت بالای بلیت هواپیما هم اقشار جامعه تول مالی برای سفر با آن را ندارند؛ همچنین برای تمامی شهرها خط ریلی وجود ندارد که گردشگران بتوانند با قطار به هر کدام از شهرهایی که تمایل دارند سفر کنند. علاوه‌بر آن جاده‌ها و ساماندهی اتوبوسرانی کشور از نظر امنیت و کیفیت در سطح پایینی قرار دارند که اغلب تورسیت‌های داخلی تمایل به استفاده از آنها را ندارند. در حال حاضر تنها سفرهای جاده‌ای (خودرویی) نیست که دچار رکود شده‌اند، بلکه تحقیقات «دنیای اقتصاد» از آژانس‌های خدمات مسافرتی نشان می‌دهد که تورهای مسافرتی نیز با این مشکل دست به گریبانند و میزان مسافران آنها نیز نسبت به مدت مشابه سال گذشته کاهش قابل توجهی داشته است. در این باره اکبر فخخوار عضو هیات‌مدیره انجمن صنفی گردشگری در گفت وگو با «دنیای اقتصاد» عنوان کرد: با توجه به اینکه در حال حاضر در فصل سفر قرار نداریم آمار دقیقی هم از گردشگری داخلی در دست نیست؛ بنابراین نمی‌توانیم تحلیل درستی از تاثیر قیمت بنزین بر سفرهای داخلی داشته باشیم. باید برای دستیابی به اطلاعاتی دقیق، تعطیلات عید را که سفرهای داخلی رونق می‌گیرد مورد بررسی قرار دهیم. با این حال حرمت‌الله رفیعی، رئیس هیات‌مدیره لجمن صنفی دفاتر خدمات مسافرت هوایی و جهانگردی ایران نیز در همین باره گفت: گردشگری در ۱۵ روز تعطیلات عید خلاصه نمی‌شود، بلکه در طول سال نیز جریان دارد و گردشگران زیادی در ایام مختلف همچون تعطیلات مناسبتی یا آخر هفته‌ها سفر می‌روند. با توجه به عملکرد دفاتر خدمات مسافرتی شاهد کاهش ۲۰ تا ۳۰ درصدی گردشگری داخلی در فصل پاییز و زمستان امسال نسبت به مدت زمان مشابه سال گذشته هستیم. این کاهش در حالی است که گردشگران به علت افزایش نرخ ارز، سفرهای خارجی خود را کاهش یا حذف کرده‌اند و در مقابل سفرهای داخلی را جایگزین کرده‌اند. بنابراین نرخ واقعی رکود سفر در حال حاضر به مراتب بیشتر از افت ۳۰ درصدی است.

وی افزود: در حال حاضر وضعیت درآمدی دفاتر خدمات مسافرتی چندان مطلوب نیست. بنابراین آنها باید برای افزایش درآمد خود به برنامه‌ریزی برای سفرهایی با سبک جدید مانند برگزاری تورهای شهرهای نزدیک یا تورهای یک روزه اطراف شهرها اقدام کنند تا از این طریق درآمد خود را افزایش دهند. امیر پوریان رقیبی شاد، رئیس انجمن صنفی دفاتر سفر و گردشگری استان تهران نیز گفت: در حال حاضر میزان سفرهای داخلی در کشور روند نزولی به خود گرفته که علت اصلی آن افزایش قیمت بنزین در کشور است؛ زیرا اکثر تورسیت‌های داخلی برای سفرهای بین استانی خود از خ