کسب و کار

عمل گرایی یا عوام‌فریبی در مدیریت و اثرات آن

دژاوو یا **Deja Vu** کلمه‌ای در زبان فرانسوی است که به معنی «قبلا دیده شده» به‌کار برده می‌شود. ظاهر و ترجمه کلمه چیز عجیبی نیست، اما کاربردهای جالبی دارد و در حالت‌هایی که یک موقعیت کاملا آشنا پیش می‌آید، استفاده می‌شود. مثلا مکان، افراد یا ساختاری که گویا قبلا در قالب خواب و خیال، دقیق دیده و شنیده شده و به نوعی تکرار آن باعث تعجب و بهت انسان می‌شود. حتی در بعضی مواقع در حین صحبت کردن این احساس به فرد دست می‌دهد و وضعیتی پدید می‌آید که گویی زبان بدون اختیار بقیه جملات را ادا می‌کند تا وظیفه تکرار آن جملات و شرایط به خوبی انجام شود و آن چیزی که در خواب و خیال دیده شده، بدون کم و کاست در عالم امکان بازسازی شود.

دلیل دژاوو هر چه که باشد، گویا به‌دلیل خیل عظیم تجربه‌ها قابل انکار نیست و حتی اگر تصوری اشتباه باشد، چون شمولیت بالا دارد و افراد زیادی آن را حس کرده‌اند، قابل رد کردن نیست. اگر از این دنیای سوررئال کمی فاصله بگیریم و سعی کنیم حالتی شبیه به دژاوو را برای محیط کسب‌وکار تعریف کنیم، می‌توانیم به ساختاری مشابه برسیم که البته در این ساختار دژاووها یکبار اتفاق نمی‌افتند و در دوره‌های متعددی تکرار می‌شوند و اتفاقا افراد و فرآیندها در شکل‌گیری و تکرار آن دخیل هستند.

برای مثال این حالت را در نظر بگیرید:

یا یک مشکل ضروری پیش آمده سمت همکار یا مدیرتان می‌رود و به نحوی آشکار تقاضای کمک و همفکری دارید. فرد مورد نظر با داد و بیداد یا با بازگو کردن مشکلات خود، نعتنها دست رد به سینه‌تان می‌زند حتی شما را به کم‌کاری متهم می‌کند، با لحن غیرقابل قبولی هم این کار را انجام می‌دهد و در نتیجه فاکتیزه شما برای حل مشکل به کمترین حالت خود می‌رساند. شما خودتان را تنها می‌یابید اما به‌دلیل مسئولیت‌پذیری، توان خود را در حل مساله به کار می‌گیرید و با پیگیری و تلاش طاقت‌فرسا، مشکل را حل و فصل می‌کنید. پس از چند روز در جمعی بزرگ‌تر مشکل پیش آمده و تلاش‌های‌تان برای حل آن را بیان می‌کنید تا هم صلاحیت خود را نشان دهید و هم به سایرین انتقال دهید که مساله چگونه حل شد. در همین لحظه آن مدیر/ همکار مذکور به‌جای تشکر از شما و عذرخواهی بابت برخورد غیرحرفه‌ای قبلی خود، شروع به ارائه نظرات سطحی خود در مورد کار شما می‌کند. مثلا بیان می‌کند که اطلاعات اولیه به جای بخش الف از بخش ب هم می‌توانستید بگیرید یا اینکه اگر به من می‌گفتید فلان کار را می‌توانستید راحت‌تر انجام دهید. مواردی که نه تنها جزئی‌اند بلکه تقریبا هیچ تاثیری در نتیجه کار و برون‌داد آن ندارند. اگر حس آشنا بودن با این مثال دارید، می‌توانید این حالت را یک دژاوو در نظر بگیرید که به عکس دژاووهای رایج، کاملا ارادی است و نتیجه مستقیم افراد و تصمیمات آنها در موقعیت‌های مختلف است. دژاووهای حوزه کسب‌وکار هر چند پر تعداد هستند اما اکثرا با کمترین تغییرات می‌توانند مرتب تکرار شوند و از این خرده داستان‌ها در ضمیر خودآگاه و ناخودآگاه بسازند. تا این احساس تجربه شخصی در زمانی نزدیک را به ذهن متبادر کنند.

کنترل این وضعیت و کاهش حالت‌های مخرب آن، در گرو تلاش مدیران و همراهی تیم‌هایشان است. مدیری که مانند شخص داستان ما به وقت بحران، شانه از زیر بار مسئولیت خالی می‌کند و به وقت عافیت ظاهری دانشمند به خود گرفته و ثمره کار همکاران خود را پایمال می‌کند، این دژاوووای مخرب را خلق می‌کند و همچون سیاست‌گذار اقتصادی که با ایجاد رانت و سرکوب قیمت‌ها انگیزه مشارکت اقتصادی را نابود می‌کند در این حالت سرکوب توان تیم‌ها و میزان خلاقیت و انگیزه‌شان را نابشی می‌شود.

اگر این موارد را تجاریی منفی و ارادی در نظر بگیریم، حتما می‌توان تجارب مفیدی هم ایجاد کرد که افراد سازمان با دیدن و تجربه کردن یک حرکت و فضای مثبت، حس دژاوووی مثبت پیدا کنند و آن را به سایر تجارب خوبی که داشته‌اند پیوند بزنند. طبق قاعده دائمی نیازمندی کار خوب به تلاش مداوم و بی‌نیازی کار بد به هیچ چیزی و امکان وقوع آن در شرایط کاملا فعال، تجارب مثبت حتما نیازمند تلاش افراد و گروه‌های ذی‌نفع است. مدیران جزءنگر و خودخواه ذاتا ظرفیت خلق ریه‌های مثبت ندارند و در پس هر بحرانی به‌دنبال پر کردن بحران‌ها و ضعف‌های شخصی و درونی خود هستند. حضور بی‌ثمر اما نمایشی در همه جا قهرمان بازی، تعریف از خود و بیان پایان ناپذیر دستاوردهای حماقتی، بی‌توجهی به زحمات همکاران و عدم قدردانی به مواقع و دریایی از صفات از این دست، از نشانه‌های مدیران ضعیف اما پُرسر و صدا هستند که مرتب دژاوووهای ویران‌گر خلق می‌کنند و تحقیر و عدم اطمینان را در سازمان نهادینه و به داستان روزمره آن سازمان تبدیل می‌کنند.

مدیران کل‌نگر اما دقیق، ستون خلق دژاوووهای مثبت هستند. مدیرانی که در میانه بحران به یاری همکار خود تبدیل می‌شوند و به جای پیدا کردن مقصر، تمام نیروی خود را معطوف به حل مساله می‌کنند. پس از حل مساله اعتبار آن را شریک می‌شوند و هم‌تیمی‌های خود را شایسته آن دستاورد می‌دانند. به‌جای حضور ظاهری، آزادی عمل را گسترش می‌دهند و عمل گرایی را نه در مدل سینمایی و با سر و صدای فراوان، بلکه در آرام‌ترین و سازنده‌ترین وضعیت آن عملیاتی می‌کنند. تجارب واقعی که در گذشته معلوم زخ داده‌اند و دیدن و شنیدن دوباره آنها به خلاف دژاوووهای خواب و خیال، بعد از چند ثانیه فراموش نمی‌شوند و با هر بار تکرار، حجم عظیمی از انگیزه و توان را بازسازی یا نابود می‌کنند. گویا مستقل از شرایط اقتصادی، اجتماعی و... این مورد نیز در دایره اختیارات افراد است و واگذاری آن به شرایط توسط مدیر، مصداقی دیگر اما جدی از مدیریت عوام‌فریبانه است. دژاوووی مخرب با تبریک روز کارمند و شب یلدا اصلاح نشده، بعمست فراموشی سپرده یا بخشیده نمی‌شود. ظاهر خوب حتما زیبرنا و فرم خوبی می‌طلبد، این مدیران عمل‌گرا البته با تعاریف ارائه شده هستند که خوبی را خلق می‌کنند که در نهایت دژاوووها به‌جای لایه‌ای از غم، یک لبخند بر صورت افراد و حسی مثبت در ذهن آنها به یادگار می‌گذارند.

سیدارشدحسینی
مشاور توسعه کسب‌وکار

شهردار کرج:

۴۰۰ سطل زباله مکانیزه در مناطق مختلف کرج نصب می‌شود

شهردار کرج گفت: سطل‌های زباله جمع آوری شده بعد از شستشو و ضدعفونی، به مدیران ساختمان‌های مسکونی تحویل داده شده است.

به گزارش پیام آشنا، علی کمالی زاده در دویست و چهل و هفتمین جلسه رسمی شورای شهر کرج با اشاره به اجرای طرح حذف سطل‌های زباله از مقابل منازل اظهار کرد: سطل‌های زباله جمع آوری شده بعد از شستشو و ضدعفونی، به مدیران ساختمان‌های مسکونی تحویل داده شد.

وی ادامه داد: برای اجرای بهتر این طرح، به زودی ۴۰۰ سطل زباله مکانیزه در مناطق مختلف شهر جانمایی می‌شود.

این مسئول در ادامه با اشاره به تلاش برای تملک واحدهای مسکونی دربافت‌های فرسوده و محدوده‌هایی که در مسیر اجرای پروژه های عمرانی قرار دارند، توضیح داد: بسیاری از این واحدها ریزدانه هستند و مالکان با پول نقدی از فروش آنها قادر به خرید خانه جدید نیستند به همین دلیل اغلب از فروش واحد خود امتناع می‌کنند.

شهرداری کرج گفت: شهرداری از تعدادی از بدهکاران خود که در زمینه ساخت واحدهای مسکونی فعالیت دارند خواسته بود که به ازای بخشی از بدهی خود بخشی از این واحدهای ریزدانه را تملک کند ولی صاحبان این واحدها از این کار هم امتناع می‌کنند.

این مسئول در ادامه با اشاره به اجرای پروژه‌هایی که منجر به کاهش ترافیک شهری می‌شود، اضافه کرد: در اجرای این پروژه‌ها قائل به بودجه شهرداری هستیم و بازگشایی معابر و مسیرهایی که به تصویب شورا رسیده و شهروندان هم مطالبه جدی دارند، در دستور کار قرار دارد.

فراخوان طراحی تندیس «سردار سلیمانی» منتشر شد

سازمان سیما منظر و فضای سبز شهرداری کرج فراخوان طراحی تندیس سردار سپهبد حاج قاسم سلیمانی را منتشر کرد.

به گزارش پیام آشنا، سازمان سیما منظر و فضای سبز شهرداری کرج در نظر دارد باهدف بهره‌گیری از هنر مجسمه‌سازی در راستای تکریم مقام و منزلت سردار شهید سپهبد قاسم سلیمانی و گرامیداشت تلاش‌های خالصانه و شجاعانه پی‌مانند ایشان جهت دفاع از میهن در نظر دارد تندیسی فاخر از این شهید معزز را در فضای شهری نصب کند.

شهادت اوج تعالی انسان و هنر مردان خداست و شهید این موضوع را به زیبایی به تصویر می‌کشد که در فرهنگ اسلام ارزشمندترین و گران‌بهاترین عمل شهادت است. شهیدان مقاومت و پویایی جامعه را تضمین می‌کنند و به جامعه ظرفیت روحی می‌بخشند لذا شهر نیز می‌تواند از مفهوم شهادت، ایثار، فداکاری و میهن‌دوستی در قالب هنر تصویری ماندگار سازد.

*** نکات**

طراحی اثر می‌بایست بر مبنای زندگی‌نامه و شخصیت سردار شهید قاسم سلیمانی باشد.

طراحی اثر می‌بایست شبیه‌سازی دقیق چهره و پیکر ایشان باشد.

هنرمندان می‌بایست به همراه طرح پیشنهادی، نحوه اجرا، مواد و مصالح پیشنهادی برای ساخت تندیس را در فرم مشخصات طرح تکمیل و ارسال نمایند.

انعکاس مفاهیم شهادت، ایثار، فداکاری در اثر موردتوجه قرار گیرد.

داوری و انتخاب آثار بر اساس نگاه هنرمندانه هنرمند و طراحی و اجرای حرفه‌ای توسط اعضای تخصصی کمیته داوری سازمان سیما منظر و فضای سبز شهرداری کرج صورت می‌پذیرد.

نتایج پس از برگزاری جلسه داوری از طریق سایت سازمان اعلام می‌گردد.

هر هنرمند مجاز است حداکثر یک ماکت در به دبیرخانه فراخوان ارسال کند.

رعایت تمامی مقررات عرفی و حرفه‌ای الزامی است.

هزینه ساخت ماکت طرح برگزیده در قرارداد ساخت تندیس لحاظ خواهد شد.

* نحوه ثبت‌نام و ارائه طرح

ارائه ماکت حجمی تندیس تمام‌قد از جنس مقاوم به گونه‌ای که در اثر جابجایی آسیب‌پذیر نباشند.

حداکثر ارتفاع ماکت‌ها نباید بیشتر از ۵۰ سانتی‌متر باشد.

تکمیل فرم ثبت‌نام (فرم مشخصات هنرمند و فرم مشخصات طرح) الزامی است.

هنرمند می‌بایست رزومه مکتوب و مصور به همراه ماکت به دبیرخانه فراخوان تحویل دهد.

هنرمندان می‌توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره ۰۲۶۳۲۵۳۰۲۰۲ داخلی ۲۴۵ اداره هنرهای شهری تماس بگیرند.

*** نحوه داوری آثار**

۱. دبیرخانه جشنواره فراخوان طراحی تندیس سردار سپهبد حاج قاسم سلیمانی به‌صورت ایده‌های اولیه به‌اضمام فرم‌های تکمیل شده مشخصات هنرمند و مشخصات طرح دریافت می‌کند. ایده‌های دریافتی در شورای کارشناسی، بررسی خواهند شد. شورای کارشناسی طرح را بررسی کرده و در صورت تائید اولیه، طرح را جهت ارسال به کمیته فنی (متشکل از اساتید هنری) آماده‌سازی می‌کند.

۲. طرح‌های راه‌یافته به مرحله دوم داوری، توسط کمیته فنی بررسی می‌شوند و کمیته‌ی فنی پس از بررسی دقیق رزومه و سوابق هنرمندان به‌خصوص در زمینه آثار اجراشده هنر شهری، بر اساس محورهای زیر طرح را موردبررسی قرار می‌دهد و طرح‌های برگزیده را اعلام می‌کنند.

۱-۲- ساختار زیباشناختی: در این بخش ساختار اثر به لحاظ روابط کیفی (ترکیب‌بندی و روابط بصری طرح) موردبررسی قرار می‌گیرد که محوری‌ترین اصل محسوب می‌شود.

۲-۲- تکنیک اجرایی: در این بخش علاوه بر سادگی در ساخت و توجیه اقتصادی، ماندگاری لازم بررسی می‌شوند.

۳-۲- محتوای اثر: در این بخش طرح ارائه‌شده به لحاظ موضوعی بر اساس ضرورت زمان و شاخصه‌های هویتی مکان و هماهنگی‌های فرهنگی (ملی، اعتقادی، اجتماعی) با محوریت موضوعی نوروز، موردبررسی قرار می‌گیرد.

۴-۲- مکان اجرای اثر: در این بخش تناسبات و قابلیت‌های اجرایی طرح در مکان موردنظر به لحاظ بافت شهری (اعم از معماری محیطی و مبلمان شهری) و میدان دید بیننده بررسی می‌شود.

۳. تمامی هنرمندانی که طرح آن‌ها توسط کمیته فنی برگزیده می‌شود، ضروری است در جلسه‌ای با حضور کمیته داوران، به‌منظور تحلیل اثر، ویرایش ایده‌ها، تنظیم و هماهنگ‌سازی تکنیک‌ها و روش‌های اجرایی در شهر، توسعه و مناسب‌سازی طرح‌ها، تثبیت و جانمایی موقعیت اجرایی آثار و بررسی و تعیین قیمت نهایی اثر، حضور یابند.

۴. آثار منتخب پس از بررسی‌های کارشناسی از نظر اجرا، برآورد هزینه و توافق نهایی با هنرمند، طی عقد قرارداد، اجرا می‌شوند.

*** نشانی دبیرخانه جشنواره**

کرج، عظیمیه، ضلع شمال شرقی میدان اسبی (استقلال)، سازمان سیما، منظر و فضای سبز شهرداری کرج، طبقه دوم، اداره هنرهای شهری کد پستی ۱۳۵۸۸-۳۱۵۵۸ تلفن: ۳۲۵۳۰۲۰۲-۰۲۶ داخلی ۲۴۵

خسروزاده خبر داد؛

۱۵ دستگاه اتوبوس جدید وارد ناوگان عمومی کرج می‌شود

رئیس سازمان حمل‌ونقل بار و مسافر شهرداری کرج از ورود ۱۵ دستگاه اتوبوس جدید به ناوگان عمومی کلان‌شهر کرج خبر داد.

به گزارش پیام آشنا، منوچهر خسرو زاده با اعلام این خبر، اظهار کرد: خوشبختانه با دستور شهردار قرارداد خرید ۱۵ دستگاه اتوبوس جدید منعقد شد.

وی بیان اینکه طی چند روز آینده این اتوبوس‌ها به ناوگان حمل‌ونقل عمومی اضافه می‌شود، اعتبار این مهم را ۶۰ میلیارد تومان اعلام کرد.

رئیس سازمان حمل‌ونقل بار و مسافر شهرداری کرج با اشاره به اینکه تلاش می‌کنیم کمبودهای ناوگان اتوبوسرانی کرج مرتفع شود، گفت: رفع حداکثری کمبودهای این حوزه جهت رفاه حال شهروندان در دستور کار است.

خسرو زاده همچنین تاکید کرد: مراسم رونمایی از ۱۵ دستگاه اتوبوس بنز هفته آینده برگزار می‌شود.

لیدرهای جدید در معاملات ملک؛ فروشنده‌ها چطور غافلگیر می‌شوند؟

بازار معاملات مسکن طی دو هفته اول اردیبهشت در واکنش به «ریزش دلار» و «بهبود انتظارات» با «۲۰-۶» تغییر روبه‌رو شد. نتایج تحقیقات میدانی از اوضاع معاملات ملک در تهران نشان می‌دهد «لوبه دید» خریداران تغییر کرده و ظهور «لیدرهای جدید» در بین فروشنده‌ها باعث کاهش سطح «قیمت‌های پیشنهادی» شده است. واسطه‌های ملکی پیش‌بینی‌های خود از اوضاع آتی را بیان کرده‌اند. میزان افت قیمت آپارتمان‌های در نوبت فروش در دو منطقه شاخص پایتخت نسبت به اسفند ۹۹ اعلام شد.

به گزارش پیام آشنا به نقل از دنیای اقتصاد، رفتار معامله‌گران ملکی حاضر در بازار با ۸ تغییر محسوس در روزهای اخیر همراه شده است که رصد این تغییرات از بروز دو تغییر در سمت تقاضا و شش تغییر در سمت عرضه آپارتمان خبر می‌دهد. به گزارش «دنیای اقتصاد» همزمان با بروز ۲-۶ تغییر محسوس در بازار مسکن در هفته‌ها و روزهای اخیر، نقش لیدرهای ملکی بازار که پیش از این نقش اصلی در تثبیت قیمت‌های تصاعدی فروش آپارتمان در مناطق مختلف داشتند به طور کامل تغییر کرده و هم‌اکنون لیدرهای جدید نقش متفاوتی را در تعیین سمت وسوی قیمت‌ها در بازار مسکن بر عهده‌گرفته‌اند.

از سوی دیگر، هم‌اکنون در سمت تقاضای مسکن نیز، گروه عمده معامله‌گران، افرادی هستند که واسطه‌ها از آنها با عنوان شکارچی‌های بازار مسکن یاد می‌کنند. این افراد متقاضیانی هستند که به قصد سرمایه‌گذاری بلند مدت- حدودا دو تا سه ساله [] وارد بازار شده واقدام به خرید فایل‌هایی می‌کنند که سطح قیمت آنها متناسب‌تر از قیمت فایل‌های مشابه عرضه شده به بازار مسکن یا به اصطلاح فایل‌های اکازیون هستند. همزمان با این رویداد و به دنبال افت محسوس قیمت دلار در روزهای اخیر، ماجرای روند تصاعدی قیمت‌ها به دلیل فعالیت لیدرهای جدید در بازار مسکن متوقف شده است. لیدرها با مشاهده فضای رکودی بازار و برای یافتن مشتری در این فضا، اقدام به ارائه فایل خود با قیمت مناسب‌تر به بازار کرده و به این وسیله فضا وشرایط را برای تعیین قیمت‌های بالا از سوی سایر افرادی که بعد از آنها اقدام به معرفی فایل به بازار می‌کنند محدود می‌کنند.

تحقیقات میدانی انجام شده نشان می‌دهد هم‌اکنون دو تغییر محسوس در سمت تقاضای مسکن مشاهده می‌شود. اولین تغییر مربوط به جنس خریدهای مسکن است. عمده خریدهایی که در بازار ملک هم‌اکنون انجام می‌شود از جنس خریدهای «تبدیلی» است. به این معنا که عمده خریداران مسکن افرادی هستند که بخشی از هزینه مورد نیاز برای خرید آپارتمان در تهران را از فروش املاک خود در حومه یا از طریق تبدیل سایر دارایی‌ها با اضافه کردن پول نقد به آنها، انجام می‌دهند. کارشناسان از این معاملات به معاملات دومینویی تعبیر می‌کنند که در جریان آن دارایی‌های ملکی حومه یا دیگر دارایی‌ها به دارایی ملکی در شهر تهران تبدیل می‌شوند. از سوی دیگر هم‌اکنون سرمایه‌گذاران ملکی به عنوان گروه اصلی حاضر در بازار تقاضای مسکن به سرمایه‌گذاران بلندمدت تبدیل شده‌اند و رفتار آنها از بابت بازه زمانی نگهداری ملکی تغییر کرده است.

از سوی دیگر ۶ تغییر رفتار مهم در سمت عرضه مسکن قابل مشاهده است. اولین تغییر مهم به افزایش فایل فروش مربوط می‌شود. هم‌اکنون حجم فایل‌های فروش عرضه شده به بازار مسکن در مقایسه با سال گذشته همین موقع حدود دو برابر افزایش یافته است. البته بخشی از این افزایش به دلیل اعمال محدودیت‌های کرونایی در سال گذشته است اما در کل تعداد فایل‌ها صرف نظر از این موضوع افزایش داشته است. در دومین تغییر قابل مشاهده در سمت عرضه می‌توان دید که فروشنده‌ها دیگر مانند ماه‌های گذشته قیمت‌های پیشنهادی خود برای فروش ملک را به صورت روزانه و ساعتی افزایش نمی‌دهند.

سومین تغییر، به از بین رفتن یا کمرنگ شدن مقاومت واصرار فروشنده‌ها روی قیمت‌های پیشنهادی تعیین شده مربوط می‌شود.

از سوی دیگر، با تغییر لیدرها که پیش از این نیز به آن اشاره شد قابل ذکر است. لیدرهای ملکی که پیش از این نقش اصلی در روند صعودی قیمت‌های فروش داشتند در شرایط فعلی نقش بازری بر تعیین سطح پایین‌تر قیمت‌ها به عنوان قیمت عرف منطقه بازی می‌کنند. سال گذشته این افراد با معرفی فایل با قیمت بالا، در تنظیم رفتار فروشنده‌ها در جهت تعیین قیمت‌های صعودی نقش اساسی داشتند در واقع این افراد با معرفی فایل با قیمت بالا به بـ...ازار، در مبنا قرار گرفتن قیمت بالا به عنوان قیمت عرف منطقه نقش اصلی داشتند وباعث می‌شدند قیمت اعلامی از سوی آنها به عنوان قیمت عرف منطقه شناخته شود. از آنجا که بازار معاملات مسکن نیز در ماه‌های قبل در رکود قرار داشت و معرفی فایل برخی فروش برخی مناطق کاهش داشته است اما در برخی مناطق و در برخی فایل‌ها قیمت‌ها ثابت شده است. برخی فروشنده‌ها دستگاه داشته‌اند و منتظر تحولات متفاوت در بازار هستند و خریداران نیز در انتظار کاهش قیمت در حال رصد شرایط هستند.

در جنوب شهر یک هشدار مهم از سوی برخی واسطه‌ها به سیاست‌گذار مسکن اعلام می‌شود. مبنی بر اینکه در صورت عدم تقویت بازار رقیب بازار مسکن(دلار پول وسپرده‌های بانکی) در صورت ادامه ریزش در بازار دلار بخشی از نقدینگی‌ها می‌تواند به سمت بازار مسکن این منطاق حرکت کند اما در صورت جذاب شدن نرخ سپرده‌های بانکی این اتفاق نخواهد افتاد. به گزارش «دنیای اقتصاد» اطلاعات اعلام شده در این گزارش، نتایج تحقیقات میدانی مربوط به وضعیت بازار مسکن در دو هفته اول اردیبهشت ماه است و اگر ریزش قیمت دلار در روزها وهفته‌های پیش‌رو ادامه داشته باشد این موضوع می‌تواند اثر خود را روی قیمت‌های قطعی اردیبهشت ماه نشان دهد.

فروش مسکن در دو هفته اول اردیبهشت ماه ۱۴۰۰ در مقایسه با اسفند ۹۹، بین ۱ تا ۲ درصد کاهش داشته است. بررسی‌های «دنیای اقتصاد» نشان می‌دهد تغییرات قیمت پیشنهادی یا تغییرات قیمت فروش در فایل‌ها که در واقع توپم پنهان در بازار مسکن است می‌تواند از معنادار بر قیمت مسکن داشته باشد. تحقیقات میدانی «دنیای اقتصاد» حاکی است این ۸ تغییر، همه تحولات رخ داده در بازار مسکن در دو هفته اول اردیبهشت ماه نیست. تحقیقات همچنین نشان می‌دهد در صورت ادامه ریزش قیمت دلار، که در هفته گذشته بیش از ۵ درصد ودر فروردین ماه ۳ درصد کاهش داشت، قیمت‌ها در بازار مسکن نیز به سمت کاهش حرکت خواهد کرد. واسطه‌ها معتقدند، تغییرات نرخ دلار بین یک تا سه ماه در بازار مسکن اثر خود را نشان می‌دهد. در شرایط فعلی اما بازار مسکن در شرایط رکودی قرار دارد؛ اگر چه قیمت‌ها در فایل‌های فروش برخی مناطق کاهش داشته است اما در برخی مناطق و در برخی فایل‌ها قیمت‌ها ثابت شده است. برخی فروشنده‌ها دستگاه داشته‌اند و منتظر تحولات متفاوت در بازار هستند و خریداران نیز در انتظار کاهش قیمت در حال رصد شرایط هستند.

گردشگری

جایگزین جهانی سفرهای لوکس

به گزارش پیام آشنا به نقل از دنیای اقتصاد، با بالا رفتن تعداد کسانی که واکسن کرونا را دریافت کرده‌اند، گردشگری عشایر می‌تواند به یکی از تورهای پرطرفدار به‌ویژه برای گردشگران خارجی که دوره طولانی قرنطینه و دور بودن از فضاهای طبیعی را تجربه کرده‌اند بدل شود. گردشگران خارجی معمولا به‌دنبال دیدن جاذبه‌های یک منطقه در کوتاه‌ترین زمان ممکن برای مدیریت هزینه‌هایشان هستند. در مقابل برای آژانس‌ها یا راهنمایان گردشگری مهم است بتوانند مسافران‌شان را روزهای بیشتری در تور نگه دارند، آنها تلاش می‌کنند شهرها و جاذبه‌های بیشتری را در سفرشان بگنجانند. این درحالی است که برخی اقسام گردشگری به‌واسطه ماهیت خود در سفرهای نیم روزه یک روزه یا چند روزه خلاصه نمی‌شود و در آنها مسافر به‌واسطه داشتن تجربه متفاوت حاضر است با وجود دریافت کمترین امکانات، هزینه‌های بیشتری را هم تقبل کند. گردشگری عشایر یکی از این اقسام گردشگری است که معمولا تورهای آن برای یک هفته و بیشتر برنامه‌ریزی می‌شود. مخاطبان تورهای ورودی این شیوه از گردشگری معمولا توریست‌هایی هستند که دغدغه فرهنگی دارند و می‌خواهند تجربه زیستن در فرهنگ‌های متفاوت را داشته باشند و راهنمایان و آژانس‌ها معمولا با آنها کمترین مشکل و چالش را دارند.

علی چراغی کارشناس پژوهشگر حوزه مردم‌نگاری و ایرانشناسی در گفت‌وگو با «دنیای اقتصاد» با اشاره به اینکه در حال حاضر در ایران موجی تحت عنوان گردشگری عشایر و بوم‌گردی راه افتاده است، می‌گوید: در گذشته گردشگران تمایل به حضور در تورها و سفرهای لوکس داشتند و در سال‌های اخیر ترجیح می‌دهند فضاهای متفاوتی از قبیل حضور در روستاها یا زندگی عشایری را تجربه کنند.

او با اشاره به نکات مثبت و منفی این موج می‌افزاید: معمولا ما در تورهای گردشگری کمترین مشکل را با گردشگران داریم زیرا معمولا مخاطبان خارجی این تورها انتظارات‌شان مناسب با خدماتی است که دریافت می‌کنند، با این حال نیاز است در مواردی آموزش‌هایی به آنها درباره مسائل فرهنگی عشایر یا توجه به تفاوت‌های جغرافیایی داده شود. در موضوع گردشگری داخلی موضوع آموزش جدی‌تر است و در این زمینه باید اقداماتی انجام داد. این کارشناس گردشگری عشایر آموزش جامعه میزبان را از دیگر حلقه‌هایی می‌داند که باید تقویت شده تا چرخ گردشگری عشایر به خوبی بچرخد. چراغی در این باره می‌گوید: باید در این زمینه به حساسیت‌های فرهنگی توجه کرد، تورها نباید به شکلی برگزار شوند که پس از مدتی فرهنگ عشایری دچار آسیب شود و سبک زندگی آنها را تحت‌تاثیر خود قرار دهد. گردشگری عشایری قرار است به تقویت جوامع محلی و حفظ سنت‌ها کمک کند و این موضوعی است که باید راهنمایان و آژانس‌ها به آن توجه ویژه‌ای داشته باشند. او درباره جذابیت‌های تورهای عشایری عنوان می‌کند: هر فعالیتی در زندگی عشایر یک جاذبه است. زندگی آنها مبتنی بر دامداری است و در این سفر گردشگر درباره چرایی غلبه دام بر سایر اقسام معیشت، مدت زمان چرای دام، قوانین چرا، نوع علوفه و... اطلاعاتی کسب می‌کند. توریست ماجراجو با یک هفته زندگی با عشایر فرآیند تولید محصولاتی که آنها از شیر تهیه می‌کنند را از نزدیک می‌بیند، مشک زدن، تهیه کشک و... بخشی از این محصولات هستند. همچنین این تصور باطل که غذای اصلی عشایر گوشت است برایش از بین می‌رود و می‌بیند چطور آنها از این محصولات ثانویه به عنوان قوت اصلی بهره می‌گیرند. چراغی از مشاهده مراحل تولید صنایع دستی به عنوان دیگر جاذبه گردشگری عشایر نام برده و اضافه می‌کند: صنایع دستی تنها وسایل تزئینی نیستند بلکه آنها دارای کارکردهای خود در زندگی عشایرند. علاوه بر آن ما جاذبه‌های تحت عنوان فولکلور داریم، هر ایل قصه‌ها، مثل‌ها و داستان‌های خود را دارند که اقیانوسی است و توریست به قدر بضاعت خود از آنها آگاه می‌شود.

مراسم‌ها و آیین‌ها دیگر جاذبه‌هایی هستند که گردشگر با آنها در این سفرها آشنا می‌شود و این امکان را می‌یابد با توجه به زمان حضورش در یکی از آنها شرکت کند. در این مراسم‌ها لباس‌هایی که مردم به تن می‌کنند، نوع موسیقی و... می‌تواند تجربه‌ای متفاوت را برای گردشگر به همراه داشته باشد. این کارشناس گردشگری، کوچ و فرآیندهای مرتبط با آن را جاذبه دیگر یک تور عشایری می‌داند و ادامه می‌دهد: شیوه غذا درست کردن، پیاده و سوار کردن ابزار و وسایل زندگی، آزاد کردن بره‌ها هنگام رسیدن گوسفندها و در کل سبک زندگی مردمی که زندگی‌شان با یکجانشینی متفاوت است می‌تواند تور عشایری را نسبت به سایر تورها جذاب‌تر کند. دوران پاندمی و شیوع کرونا آیا فرصتی برای رونق گردشگری عشایر نیست؟ چراغی در این زمینه معتقد است باید با احتیاط برخورد کرد. عشایر به‌واسطه سبک زندگی‌شان و کمبود امکانات پزشکی آسیب‌پذیری بیشتری نسبت به دیگر اقشار دارند. از این رو صرف تست منفی کرونا با توجه به مدت زمان تست و انجام سفر نمی‌تواند قطعیتی از ناقل نبودن فرد داشته باشد. همین موضوع هم باعث واکنش‌های مختلف عشایر نسبت به گردشگران شده، ممکن است افراد یک ایل کاملا پذیرا باشند و در مقابل برخی با احتیاط و سوءظن با مسافر برخورد کنند. از این‌رو پیش از سفر باید به این موارد توجه کرد. بدیسیاری از مردم در کشورهای اروپایی واکسن را دریافت کرده‌اند که هر روز هم به تعدادشان افزوده می‌شود. چراغی معتقد است این گروه می‌توانند مشتریان تورهای گردشگری عشایر باشند، کسانی که پس از گذراندن دوره پاندمی ترجیح می‌دهند به زندگی‌شان تجربه‌های متفاوت را اضافه کرده و یک تور عشایری می‌تواند این خواسته را به شکل کامل محقق کند.