

News.kasbokar@gmail.com

یک کارشناس بازار کار با تأکید بر افزایش دوباره حقوق کارگران، گفت: با توجه به شرایط اقتصادی و تورمی که در کشور وجود دارد، به نظر می‌رسد ضرورت این کار جدی است. موضوع

افزایش حقوق کارمندان و بازنشستگان بالاخره اجرائی شد. هفته گذشته براساس مصوبه مجلس، رقم افزایش حقوق قطعی شد و حال این مصوبه به تأیید شورای نگهبان رسیده است. براساس آخرین اظهارنظر مقامات دولتی، محاسبه افزایش حقوق از ابتدای مهر ماه خواهد بود. سید محمد حسینی، معاون امور مجلس رییس‌جمهور دوازدهم آبان ماه، اقدام دولت سیزدهم در افزایش حقوق کارکنان دولت را بی سابقه خواند و گفت: دولت در میانه سال لایحه‌ای برای افزایش حقوق کارکنان دولت و بازنشستگان داده است.

وی افزود: معمولاً دولت‌ها اواخر سال که متمم بودجه را تحویل

### دولت ارزیابی دقیقی از تورم و شرایط اقتصادی ندارد

# ادامه دور باطل افزایش حقوق و تورم

می دهند، با کسری بودجه مواجه می‌شوند و می‌خواهند از برخی از هزینه‌ها عبور کنند تا بتوانند آن سال را به آخر برسانند، اما خوشبختانه با تلاش‌های انجام شده و افزایش در آمدی که ایجاد شد، دولت لایحه متناسب‌سازی حقوق را به مجلس ارائه کرد.

معاون امور مجلس رییس‌جمهور عنوان کرد: خوشبختانه با همکاری خوب نمایندگان مجلس، لایحه متناسب‌سازی حقوق آماده و نهایی شده و به شورای نگهبان ارسال شده است. در برخی موارد افزایش حقوق ها تا ۵ درصد و در برخی از نیروها مثل نیروی انتظامی تا ۲۰ درصد هم افزایش می‌یابد.

**❖ دولت با کدام بخش‌های مصوبه مجلس مخالف است؟**
البته مسعود میرکاظمی، یییس سازمان برنامه و بودجه روز چهارشنبه هفته گذشته در حاشیه نشست هیات دولت در جمع خبرنگاران دربارۀ لایحه افزایش حقوق کارمندان و بازنشستگان در مجلس اعلام کرد: در مجلس در مواردی هزینه‌ها را افزایش و در مواردی هزینه را کاهش دادند.



## نهیض مسکن به پیشرفت ۳۰درصد رسیده است

نداشتند به صورت تدریجی واحدها را تکمیل کنند. معاون وزیر راه و شهرسازی، تکمیل تدریجی را به معنای کاهش کیفیت ساختمان‌ها ندانست و گفت: مسکن است پروژه‌های بعد از فونداسیون، اسکلت و سقف‌دچار کمبودمنبع می‌شود.بنابراین متقاضی کم‌کم واحد مسکونی خود را تکمیل می‌کند. بنا بر این گزارش، دولت سیزدهم بر اساس قانون جهش تولید و تأمین مسکن مصوب ۱۷ مرداد سال ۱۴۰۰ ساخت چهار میلیون واحد مسکونی طی چهار سال را در برنامه خود گنجانده است. حدود ۵۵ میلیون نفر برای این طرح نام نویسی کرده‌اند که ۳۶ میلیون نفر تأیید شده‌اند. بر اساس اعلام سازمان ملی زمین و مسکن وزارت راه و شهرسازی ۱۷ تا مهرماه برای یک میلیون و ۵۲۵ هزار واحد زمین تأمین شده، حدود ۵۰۹ هزار و ۵۶۷ واحد پروژه تعریف شده، ۱۹۴ هزار و ۹۶۳ واحد در مرحله فونداسیون و ۱۱۶ هزار و ۲۱۱ واحد نیز دارای سقف و اسکلت است. ۵۴ هزار و ۷۴۶ واحد در مرحله سفت کاری، ۲۱ هزار و ۲۳۶ واحد در مرحله نازک کاری و ۱۲ هزار و ۸۱۲ واحد نیز در مراحل پایانی قرار دارند. بنا به گفته هادی عباسی اصل معاون وزیر راه و شهرسازی، حدود یک میلیون واحد در مراحل اجرا قرار دارد. تا کنون هفت مرحله ثبت نام برای واحدهای این پروژه در سامانه طرح‌های جامع حمایتی مسکن به نشانی **saman.mrud.ir** انجام شده است.

تا ۱۶ مهرماه اسامال تعداد ۶۸۴هزار و ۵۴۷نفر متقاضی طرح نهضت ملی مسکن نزد بانک مسکن افتتاح حساب کرده و مجموعاً ۳۳ هزار و ۸۶۱ میلیارد تومان به حساب سازندگان از محل آورده متقاضیان و تسهیلات واریز شده است. طبق آخرین برآورد وزارت راه و شهرسازی، قیمت هر متر مربع واحدهای نهضت ملی مسکن ۴ میلیون و ۷۵۰ هزار تومان خواهد بود و زمان ساخت پروژه ۱۸ تا ۲۴ ماه تعیین شده است.

## گرانی دل و جگر وی رونقی کسب و کار صنف

رئیس اتحادیه فروشندگان دل و جگر و قلوه تهران در آخرین وضعیت این صنف بیان داشت: باینکه در روزهای آتی به فصول سرد سال نزدیک می‌شویم و بودجه منسرتی به این گروه محصولات بیشتر شود؛ اما گرانی دل و جگر مانع از رونق کار صنف شده است. هر کیلو جگر با قیمت ۲۵۰ هزار تومان در بازار به فروش می‌رسد که این مبلغ برای قشرزحمتکش این اتحادیه سنگین است واستقبال را کاهش می‌دهد. غلامحسین شیرازی، رئیس اتحادیه فروشندگان دل و جگر و قلوه تهران در ادامه گفت: هر چه از کیفیت جگر و دل و قلوه بگوییم کم است؛ اما قیمت بالا، رونق را در این صنف کاهش داده است در حالی که به دلایل منطقی اجازه کشتار گوسفندان ماده داده نمی‌شود و

کاواپنهور گفت: در بخش کشاورزی یک پاسخ مشخصی دارد؛ باید الگوی کشت را تغییر دهیم آب زیادی مصرف می‌کنند و الگوی اقتصادی مناسبی و ارز آوری ندارند باید تجدید نظری در سلف‌دچار کمبودمنبع بگیرند.نه تنها ایرانیان بلکه این روزها اغلب مردم جهان با چالش آب دست و پنجه نرم می‌کنند، همین موضوع سبب شده تا تبادیری در راستای مصرف بهینه آب صورت بگیرد؛ یکی از این اقدامات تعرفه پلکانی برای مشترکان آب بود، در حالی که مشترکان آب شرب تنها ۸ درصد از مصرف آب را به خود اختصاص داده‌اند و بیشترین میزان مصرف آب مربوط به بخش کشاورزی است. بخشی که بی توجهی به آن ممکن است تبعات جبران نا پذیری به دنبال داشته باشد، در این

مستمری‌ها به اندازه نرخ تورم مخالف بود. هم این موضوع را در اوایل شروع به کار دولت سیزدهم دیدیم و هم در پایان سال گذشته که لایحه بودجه نهایی شده بود و آن را به مجلس فرستاد.

این کارشناس بازارا کار تصریح کرد: ولسی دیدیم مجلس برخلاف نظر دولت، تغییراتی در حقوق و افزایش حقوق کارمندان و بازنسستگان انجام داد که نقطه برجسته آن، حداقل حقوق کارمندان بود که دولت مبلغ ۴ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان را تبلیغ کرده بود و مجلس و کمیسیون تلفیق آن را به ۵ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان افزایش دادند. حداقل حقوق کارگران هم متاثر از همین مساله به همین رقم افزایش پیدا کرد.

**❖ حقوق کارگران بازنگری شود**

حاج‌اسماعیلی عنوان کرد: نکته‌ای که در این میان می‌خواهم روی آن تأکید کنم، کارگران هستند که دستمز دشان طی روزهای آینده در شورای عالی کار مورد بازنگری قرار گیرد.وی متذکر شد: یکی از علت‌های اصلی این است که قبح این مساله شکسته شده و دولت پیشگام شده و این کار را برای کارمندان انجام داده است. این حق بخش خصوصی و کارگری است که خارج از حوزه دولت در شورای عالی کار، حقوق کارگران را مورد بازنگری قرار دهند. این کارشناس بازار کار گفت: دومین موضوع، افزایش حداقل حقوق کارمندان است که از ۵ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان، به ۶ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان افزایش یافته است که این موضوع باید برای کارگران نیز حتما اجرا شود.

**❖ چرا حقوق کارمندان بالا رفت؟**

حاج‌اسماعیلی افزود: با توجه به شرایط اقتصادی و تورمی که در کشور وجود دارد، به نظر می‌رسد ضرورت این کار جدی است. وی عنوان کرد: اما چرا دولت این کار را انجام داد؟ دولت واقعا ارزیابی دقیقی از تورم و شرایط اقتصادی کشور نداشت. به‌هرحال تجربه کافی و تحلیل دقیقی در این خصوص نداشتند و هر روز که حرکت کردند، تجربه خاصی و جدیدی را در حوزه‌های اقتصادی و اجتماعی تجربه کردند و در شرایطی بودند که هم مجبور به انعطاف و هم انفعال بودند. وی تصریح کرد: من در خصوص حقوق کارمندان، حرکت دولت را انفعالی و تغییر در رویکرد اولیه تلقی می‌کنم، چون دولت از اول مخالف افزایش حقوق کارمندان بود و این‌که لایحه دوفوق‌بیتی را به مجلس فرستاد و عقب‌نشینی کرد، باید یک انفعال در برنامه‌های دولت تلقی کنیم.

این کارشناس بازار کار یادآور شد: بیشترالبته این مساله تلقی شد که دولت پس از این‌که نتوانست در مقابل حقوق کارگران و افزایش مستمری بازنشستگان مقاومت کند و در نهایت مجلس،

## تغییر الگوی کشت راه نجات از بحران آب

از پس‌سپاب‌ها و آب‌های نا متعارف بخش مورد نیاز خود را تأمین کند البته هم در بخش کشاورزی و هم در صنعت درصد استفاده بخش کشاورزی از ذخایر آب نیز به نظرات کارشناسی بیشتری دارد. اما اینکده سه‌سهم بالای‌ای از آب تجدید پذیر ما به بخش کشاورزی اختصاص پیدا کرده است در آن شکی نیست. وی ادامه داد: ما باید به سمت روش‌های ارتقا بپه‌وری پیش رویم و بهینه‌سازی مصرف چه در بحث شرب و چه در بحث صنعت و کشاورزی یک پاسخ مشخصی دارد؛ باید الگوی کشت را تغییر دهیم آب زیادی مصرف می‌کنند کشاورزی یک پاسخ مشخصی دارد؛ باید الگوی اقتصادی مناسبی ندارند و ارز آوری ندارند باید تجدید نظری در رابطه با آنها صورت بگیرد. رئیس مؤسسه تحقیقات آب اضافه کرد: البته

## عوامل افزایش شدید قیمت سکه

هیجان و افزایش تقاضا موجب افزایش قیمت‌ها در بازار می‌شود. این کارشناس صنعت طلا اظهار کرد: فعلاً واسط و روز در اوج داد و ستدهای معاملات بازار هستیم؛ بنابراین قیمت سکه و طلا به حد اکثر رسیده است و به نظر نمی‌رسد که بعد از ظهر امروز مجدداً افزایش قیمت داشته باشیم. کشتی آرای به قیمت‌ها اشاره کرد و گفت: در حال حاضر سکه طرح قدیم ۱۵ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان است که حباب (به طور متوسط) یک میلیون و ۷۵۰ هزار تومانی دارد؛ قیمت سکه طرح جدید ۱۶ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان است که حباب ۲ میلیون و ۷۰۰ هزار تومانی دارد.

**اتاق اصناف بهترین مرجع ساماندهی واحدهای سیار است**

## وجود مافیاعمده ترین معضل تولید خودرو در کشور

اند و مالکین شرکت های قطعه ساز هستند، خودرو داخلی را در حالتی نگه می‌دارند که آمار بازار در تک محصولی این کالا بالا باشد. رئیس اتحادیه تعمیرکاران خودرو تهران افزود: در هیچ نقطه‌ای از دنیا اجازه نمی‌دهند که از یک محصول خودرویی به حد اشباع تولید شود. اشباع خودرو یعنی بهترین بازار برای قطعه ساز، بطوریکه در کشور ما تنها یک خودرو در دهه ۸۰ میلادی طراحی شده و اکنون در سال ۲۰۲۲ هنوز با همان مدل و طرح، تولید انبوه و به فروش می‌رسد.

نیک آئین تصریح کرد: مسئولان با باز شدن مرز برای واردات خودرو خارجی می‌توانند در خروج مافیازا حوزه خودرو کمک کنند.



دولت را وادار کرد که این مصوبه را باطل کند، با اعتراض‌های کارمندان و بازنشستگان دولتی مواجه شد و در نهایت به افزایش حقوق کارمندان تن داد.

**❖ کسری بودجه دولت چه می‌شود؟**

حاج‌اسماعیلی گفت: موضوع آخری که می‌خواهم اشاره کنم، منابع اعتباری است. با توجه به کسری بودجه بزرگی که دولت دارد، باید گفت دولت هیچ منابعی برای تخصیص افزایش حقوق برای کارمندان و بازنشستگان ندارد. وی افزود: براساس برآوردهایی که سازمان برنامه و بودجه داشته، حداقل ۵۰ هزار میلیارد تومان پول نیاز است که اگر با کسری‌ای که الاان قطعی شده، به اعتقاد سازمان برنامه بیش از ۳۲۰ هزار میلیارد تومان بودجه کسری دارد که اگر ۵۰ هزار میلیارد تومان را هم به آن اضافه کنیم، بالغ بر ۳۷۰ هزار میلیارد تومان کسری قطعی بودجه است.

این کارشناس بازار کار تأکید کرد: دولت چگونگی می‌خواهد این کسری را جبران کند؟ تا الان هم برای این ۵۰ هزار میلیارد تومان، نه دولت و نه مجلس نتوانستند منابعی را تعریف کنند. حاج‌اسماعیلی عنوان کرد: دولت تأکید دارد که سازمان‌ها و وزارتخانه‌ها باید اموال مازاد خود را بفروشند؛ کاری که در بودجه هم دیده شده بود و به هیچ‌وجه محقق نشده است. وی افزود: بر این اساس، این ۵۰ هزار میلیارد تومان را از نظر من باید جزو کسری بودجه امسال تلقی کنیم. طبیعی است که وقتی ما منابعی نداریم و افزایشات را انجام می‌دهیم، یعنی چاپ پول و استقراض از بانک مر کزی کرده‌ایم و با این‌که در نهایت در بهتری روش، دولت اوراقی را در اختیار دولت یا بانک مر کزی قرار می‌دهد که به بانک‌ها بدهد تا معادل آن بتوانند بانک‌ها به دولت کمک کنند.

این کارشناس بازار کار عنوان کرد: در هر دو حالت افزایش تورم منجر به افزایش نقدینگی می‌شود و خود این موضوع، خنثی‌کننده افزایش حقوق‌ها و مستمری‌ها خواهد بود.

حاج‌اسماعیلی متذکر شد: قبلاهم گفته‌ام که افزایش حقوق‌ها، دستمزدها و مستمری‌ها و در مقابل، افزایش تورم و نقدینگی، دور باطلی است که به صورت بیمار در ایران وجود دارد و باید برای همیشه این مساله خاتمه پیدا کند.

**❖ زمان افزایش حقوق کی است؟**

این کارشناس بازار کار خاطر نشان کرد: دولت هر چه سریع‌تر افزایش حقوق را اعمال کند، به نفع خودش است، چون مشکلات دولت بیشتر می‌شود. ما داریم به پایان سال نزدیک می‌شویم. حال که شورای نگهبان این مصوبه را تأیید کرده، اعتقاد من این است که دولت افزایش حقوق را از آبان‌ماه می‌تواند اعمال کند.

## حقوق کسب و کار

### آشنایی با قوانین تجارت برای راهاندازی یک شرکت تجاری

تقسیم‌بندی شرکت‌های تجاری را از دو بعد می‌توان مد نظر قرار داد: الف- تقسیم‌بندی کلی، ب- تقسیم‌بندی جزئی. تقسیم‌بندی کلی شرکت‌های تجاری: در دنیای واقعی و عملی تقسیم‌بندی کلی وجود ندارد. اما ساختار و طبقه‌بندی کلی شرکت‌های تجاری را نشان می‌دهد و ما را در انتخاب نهایی بر اساس طبقه‌بندی جزئی یاری می‌دهد:

۱- شرکت‌های شخص - آن است که عنصر شخصیت شرکاء در درجه اول اهمیت است مثل تضامنی - نسبی.

۲- شرکت‌های سرمایه - آن است که در آنها عنصر سرمایه بیش از عنصر شخصیت شرکاء ملاک عمل خواهد بود.

۳- شرکت‌های تعاونی - که به موجب قوانین خاص تشکیل می‌گردند و این شرکت‌ها با توجه به قوانین خاص و اساسنامه خود اداره می‌شوند. در صورت سکوت قوانین خاص و یا عدم وجود حکمی در اساسنامه شرکت مقررات قانون تجارت در این مورد شرکت‌ها حاکم است.

تقسیم‌بندی جزئی شرکت‌های تجاری: آن چیزی که در عنوان شرکت شما ثبت می‌شود، یکی از طبقه‌بندی‌های هفت‌گانه شرکت‌های تجاری است. بر اساس ماده ۲۰ قانون تجارت شرکت‌های تجاری عبارتند از:

۱. شرکت سهامی (ماده یک قانون اصلاح مواد از قانون تجارت)
۲. شرکت با مسئولیت محدود (ماده ۹۴ قانون تجارت)
۳. شرکت تضامنی (ماده ۱۱۶ قانون تجارت)
۴. شرکت مختلط غیر سهامی (ماده ۱۴۱ قانون تجارت)
۵. شرکت مختلط سهامی (ماده ۱۶۲ قانون تجارت)
۶. شرکت نسبی (ماده ۱۸۳ قانون تجارت)
۷. شرکت تعاونی تولید و مصرف (ماده ۱۹۰ قانون تجارت)

## راهکار

### دکترهای منابع انسانی متحد شوید

گیرنده خدمت، بیش از آنکه به محتوای سخن و کار شما توجه کند، بیشتر به موضع و جایگاه شما توجه می‌کند. کافی است که پیشوند «دکتر» همراه اسم شما ذکر شود؛ آن وقت کار تمام است و شما «جدی» گرفته می‌شوید.

از این رو بنسده از آقایان و خانم‌های دکتر محترم مدیریت و به ویژه منابع انسانی، تقاضا می‌کنم در ترویج و توسعه مفاهیم نوین دانش منابع انسانی به روش‌های مختلف: اعم از کتاب، مقاله و اجرای پروژه‌های «مبتنی بر یافته‌های بعد از سال دو هزار»، تعجیل نموده و بر وسعت و سرعت فعالیت‌های خود بیفزایند؛ چه آنکه کلام و عمل آنها خریدار بیشتری دارد!



کمتر شنیده‌ام که در کشورهای توسعه یافته، تب «دکتر شدن» و «دکتر خطاب شدن» به این وسعت که در کشور ما هست، باشد. باید از دوستانی که پس از ۶ماه خانه‌نشینی، به آرزوی رسیدن بود صحبت می‌کردیم. او در یکی از دانشگاه‌های دولتی در گرایش منابع انسانی پذیرفته شده است.

او می‌گفت: موفق به پاسخ دادن به یک مشت سوالاتی که صرفاً «محفوظات» وی را استخراج کرده، شده است و توصیه می‌کرد راه موفقیت در اینگونه آزمون‌ها، اندکی اراده، عزت‌عامه در اتاقی در بسته و تمرکز بر چند جزوه و کتاب ترجمه شده اتفاقا قدیمی است و دیگر هیچ!

وقتی به کنه انگیزه این دوست عزیز پی بردم قضیه



### تبدیل خلاق

## بسته‌بندی به عنوان فروشنده‌ای زنده

فروشنده قابل اهمیت است. بدیهی است صاحبان کسب و کار هر چه بیشتر به نقش بسته‌بندی و روانشناسی رنگ‌ها واقف باشند در فروش محصولات هم موفق‌تر خواهند بود.

نقش‌های اصلی بسته‌بندی

۱. نگهداری و محافظت محصول
۲. جلب توجه مشتری
۳. توصیف محصول
۴. ترفیع محصول

امروزه بسته‌بندی به جزئی جدایی‌ناپذیر از فرآیند فروش و برندسازی تبدیل شده است. تمایل به خرید هفتگی و حجم خرید بالا در یک توقف جای خود را به خرید در کمترین زمان ممکن داده است. خریدهای ناگهانی و بدون برنامه‌ریزی از یک سو و سرعت روزافزون خرید از سوی دیگر، نقش رقابتی بسته‌بندی را پر رنگ‌تر کرده است. یک بسته‌بندی مناسب باید در کسری از ثانیه تاثیر خود را روی مشتری بگذارد اما نباید فراموش کرد که در درازمدت هم باید باعث رضایت قلبی او گردد. تحقیقات نشان می‌دهد تصمیم برای خرید، در بیش از ۷۰ درصد موارد در همان لحظه خرید گرفته می‌شود. طرح بسته همچون «فروشنده‌ای زنده» باید بتواند یک برند را عالی و معروف نشان دهد و همیشه جلوی چشم نگه دارد.

تحقیقات روانشناختی درباره برتری جانبی مغز نشان می‌دهد که دریافت مغز یک دست و متقارن نیست. مثلاً اگر لغات از راست به چپ دیده شوند، بهتر در یاد می‌مانند، در حالی که نشانه‌های تصویری اگر از چپ به راست قرار گیرند، تاثیر بیشتری خواهند داشت. در موقعیت‌های دریافت سریع، مثل نگاه کردن به بسته‌ها هنگام راه رفتن در راهرویی یک سوپرمارکت، این تفاوت در دریافت و وضعیت قرارگیری عناصر طراحی بسته، ممکن است بر تشخیص و دیده شدن آن محصول یا نادیده ماندنش موثر باشد.

- زیبایی بصری و سهولت استفاده
- روش باز کردن یک بسته‌بندی باید از ظاهر آن قابل درک باشد، از طرف دیگر بسته‌بندی باید دارای ظاهری مشخص و بدون ابهام باشد. به طور مثال برای بر بسته کردن یک بسته در بین بسته‌های دیگر، می‌توان از رنگ‌های متمایز استفاده کرد و اگر این انتخاب رنگ به اندازه کافی تحریک‌کننده
- نیاید هادر بسته‌بندی
۱. عدم تناسب اندازه بسته با محصول
  ۲. عدم تناسب شکل روی بسته با محتویات آن
  ۳. عدم کپی برداری از بسته‌های برنده‌های مشابه
  ۴. نیاز به نیروی خارج از توان انسان جهت باز کردن بسته
  ۵. فقدان دستورالعمل‌های تصویری روی بسته‌های پیچیده
  ۶. نداشتن دستگیره در بسته‌هایی که مشتری جهت حمل به آن نیازمند است
  ۷. ظاهر نامشخص در خصوص توضیحات و کاربری محصول
  ۸. لبه‌های تیز و برنده در بسته‌ها
  ۹. احتمال آسیب دیدگی کالا به علت نامناسب بودن محل باز کردن بسته
  ۱۰. انهدام مشکل بقایای بسته پس از استفاده محصول

جهت حمل به آن نیازمند است

۷. ظاهر نامشخص در خصوص توضیحات و کاربری محصول

۸. لبه‌های تیز و برنده در بسته‌ها

۹. احتمال آسیب دیدگی کالا به علت نامناسب بودن محل باز کردن بسته

۱۰. انهدام مشکل بقایای بسته پس از استفاده محصول

اهمیت بسته‌بندی در فروش اینترنتی

امروزه در فروشگاه‌های اینترنتی، تجربه کردن محصول و بسته‌بندی توسط خریداران، قبل از خرید اهمیت بسزایی پیدا کرده است، بسته‌بندی‌های اینترنتی هم در فروش‌های آنلاین نقش مهم‌تر و اساسی‌تری را ایفا می‌کنند. گر چه محصولاتی که نیازی به امتحان کردن یا تست بسته‌بندی آن قبل از خرید حس نمی‌شود، بسیارند اما بسته‌بندی بهتر در رقابت بین برندها از موفقیت بیشتری برخوردار است.

بسته‌بندی یکی از مهم‌ترین فاکتورهایی است که در مشتریان نقش دارد و چه بسا گاهی هزینه بسته‌بندی از هزینه تمام شده کالا بیش از هزینه تمام شده برای خود کالا است. بسته‌بندی از لحاظ انبارش و میزان جذابیت در قفسه فروشگاه برای مشتری و

همه آدم‌های پولدار و بی‌پول، تحصیل کرده و کم‌سواد و خلاصه همه اقشار جامعه، دوست دارند که مورد توجه باشند. دوست دارند که دیگران به آنها احترام بگذارند و شخصیت آنها جدی گرفته شود. این یکی از موز مهم موفقیت بسیاری از معتبرترین شرکت‌های جهان است.

شاید در وهله اول خیلی مهم به نظر نیاید، اما وقتی می‌بینی کسی بعد از سال‌ها هنوز از تعویض رایگان غذای ریخته شده فرزندت کوچکتش در فلان رستوران خاطره تعریف می‌کند و یا به خاطر می‌آوری که در فروشگاه لباسی بعد از به هم ریختن و پرو کردن تعداد زیادی لباس و عدم تمایل به خرید، باز هم با همان خوش‌رویی با تو برخورد کردند و حتی در موقع بدرقه‌ات، به دلیل مراجعه به آن فروشگاه، از تو تشکر کرده‌اند، می‌فهمی جایگاه ادب و احترام در کسب و کارهای حرفه‌ای کجاست. آنگاه که می‌بینی بهترین برندهای دنیا کلاس‌های ویژه و نظارت مستمر برای رفتار و ادبیت کارکنانشان در رابطه با مشتری دارند؛ آن هم برندهایی که با نارضایتی چند صد مشتری هم به ظاهر به مشکلی بر نمی‌خورند، اما باز هم خود را ملزم به این هزینه گزاف برای آموزش و مراقبت از کارکنانشان می‌کنند.

اینجاست که موضوع حساس می‌شود. چه چیز باعث شده تا اینها که سابقه سال‌ها کار حرفه‌ای و آزمون و خطاهای بسیار دارند و برای پیشرفت کارشان از بهترین کارشناسان و تحلیل‌گران و روان‌شناسان استفاده می‌کنند تا به این اندازه به این موضوع توجه داشته باشند. شاید تنها یک عامل و آن اینکه بیشتر مشتریان، بدترین محصول دنیا را هم در جایی که مورد احترام هستند، می‌خرند. پس آقا و خانم صاحب کسب و کار مودب باش.



تحقیقات روانشناختی درباره برتری جانبی مغز نشان می‌دهد که دریافت مغز یک دست و متقارن نیست. مثلاً اگر لغات از راست به چپ دیده شوند، بهتر در یاد می‌مانند، در حالی که نشانه‌های تصویری اگر از چپ به راست قرار گیرند، تاثیر بیشتری خواهند داشت. در موقعیت‌های دریافت سریع، مثل نگاه کردن به بسته‌ها هنگام راه رفتن در راهرویی یک سوپرمارکت، این تفاوت در دریافت و وضعیت قرارگیری عناصر طراحی بسته، ممکن است بر تشخیص و دیده شدن آن محصول یا نادیده ماندنش موثر باشد.

بسته‌بندی یکی از مهم‌ترین فاکتورهایی است که در مشتریان نقش دارد و چه بسا گاهی هزینه بسته‌بندی از هزینه تمام شده برای خود کالا است. بسته‌بندی از لحاظ انبارش و میزان جذابیت در قفسه فروشگاه برای مشتری و

## ارزش‌هایتان را قدر بدانید

این را می‌خواهد؟ باز هم دست‌ها بالا بوند. او جواب داد: اگر این کار را بکنم چه؟ او پول‌ها را روی زمین انداخت و با کفش‌هایش آنها را لگد کرد. بعد آنها را برداشت و گفت: مچاله و کیفی هستند حالا چه کسی آنها را می‌خواهد؟ باز هم دست‌ها را بالا بردند. سپس گفت: هیچ اهمیتی ندارد که من پول‌ها چه کردم شما هنوز هم آنها را می‌خواستید چون ارزشش کم نشد. اوقات زیادی پیش می‌آید که ما آدم‌ها در زندگی مچاله می‌شویم و با تصمیم‌هایی که می‌گیریم و حوادثی که برای‌مان اتفاق می‌افتد، آلوده می‌شویم و فکر می‌کنیم که بی‌ارزش شده‌ایم، اما هیچ اهمیتی ندارد که چه چیزی اتفاق افتاده یا چه چیزی نمی‌دهید. کیفی یا تمیزی، مچاله یا چین‌دار... شما هنوز ارزشمند هستید. هیچ وقت فراموش نکنید که شما استثنایی هستید.

## نگاه

یک سخنران مشهور سمنیارش را با در دست گرفتن ۲۰ دلار اسکناس شروع کرد و پرسید: چه کسی این ۲۰ دلار را می‌خواهد؟ دست‌ها بالا رفت. او گفت: من این ۲۰ دلار را به یکی از شما می‌دهم اما اول اجازه دهید کاری انجام دهم. او اسکناس‌ها را مچاله کرد و پرسید: چه کسی هنوز

## نگاه

یک سخنران مشهور سمنیارش را با در دست گرفتن ۲۰ دلار اسکناس شروع کرد و پرسید: چه کسی این ۲۰ دلار را می‌خواهد؟ دست‌ها بالا رفت. او گفت: من این ۲۰ دلار را به یکی از شما می‌دهم اما اول اجازه دهید کاری انجام دهم. او اسکناس‌ها را مچاله کرد و پرسید: چه کسی هنوز



## قیمت آمیموه و کنسانتره افزایش یافت

دبیر انجمن صنایع آمیموه و کنسانتره از افزایش ۱۲ درصدی قیمت آمیموه و کنسانتره در ماه پایانی سال گذشته خبر داد.

ولی... داودآبادی با بیان اینکه قیمت میوه در هر ماه متغیر است، اظهار کرد: مدام شاهد افزایش قیمت در این حوزه هستیم؛ از اینرو قیمت آمیموه هم وابسته به مواد اولیه آن افزایش یافته است.

وی با بیان اینکه در برخی صنایع مانند صنعت آمیموه و کنسانتره افزایش قیمت اجتناب‌ناپذیر است، گفت: با توجه به افزایش قیمت میوه و سایر عوامل تولید همچون افزایش قیمت حمل و نقل، بسته‌بندی و نیروی انسانی، ۱۲ درصد افزایش قیمت این محصول خیلی دور از ذهن و غیرمنطقی نیست.

داودآبادی دلیل افزایش قیمت آمیموه و کنسانتره را حفظ کیفیت این محصول و کاهش ضرر تولیدکنندگان عنوان و اظهار کرد: بسیاری از تولیدکنندگان از این میزان افزایش گله‌مند هستند، چرا که به اعتقاد آنها در شرایط فعلی متحمل ضرر بسیاری می‌شوند.

دبیر انجمن صنایع آمیموه و کنسانتره درباره میزان صادرات آمیموه در سال گذشته گفت: سال گذشته حدود ۵۰۰ میلیون پالت آمیموه صادر شد که حجم عمده آن پرتقال بوده است.

وی با بیان اینکه لغو تحریم‌ها می‌تواند در افزایش میزان صادرات نقش عمده‌ای داشته باشد، اظهار کرد: در اوایل سال گذشته صنایع غذایی وضعیت خوبی داشت اما از زمان حضور داعش صادرات کاهش پیدا کرد که انتظار می‌رود با توافقات صورت گرفته اوضاع بهبود یابد.



یکی از محصولات که این روزها نگرانی‌های زیادی برای افزایش قیمت آنها وجود دارد شیر و فرآورده‌های لبنی است.

برخی از فعالان بازار از افزایش قیمت این محصولات طی آینده‌ای نزدیک خبر می‌دهند و برخی دیگر با رد افزایش قیمت ادعا می‌کنند حذف ارز مرجع باعث گرانی فرآورده‌های دامی نخواهد شد. این در حالی است که تولیدکنندگانی که طی این مدت با مشکلات زیادی در زمینه تامین نهاده مواجه بوده‌اند چنین نظری ندارند.

در حال حاضر سرانه مصرف شیر و فرآورده‌های لبنی صنعتی، مصرف سنتی و شیر خشک برای هر ایرانی ۱۲۰ کیلوگرم است که این میزان بسیار کمتر از استاندارد جهانی است.

در همین زمینه مدیرعامل اتحادیه مرکزی دامداران از احتمال تغییر شیوه خرید تضمینی شیر خام از دامداران در سال جاری خبر داد و گفت: اگر هزینه‌های تولید به‌ویژه قیمت خوراک دام کنترل شود، می‌توان قول داد که قیمت شیر و لبنیات در سال جاری افزایش نمی‌یابد.

## کاهش مصرف شیر و فرآورده‌های لبنی به دلیل افزایش قیمت‌ها

وی افزود: در دو سال اخیر مصرف شیر و فرآورده‌های لبنی به دلیل بالارفتن قیمت‌ها با کاهش مواجه بوده است، بنابراین به هر میزان که نرخ این محصولات با ارزش غذایی بالا افزایش یابد، تقاضا برای مصرف آن کاهش می‌یابد که این امر به نفع سلامت و بهداشت عمومی جامعه نیست.

سلطانی با تاکید بر اینکه دامداران به دنبال افزایش نرخ شیر خام نیستند، گفت: معتقدیم در صورتی که نهاده‌های مورد نیاز بخش دامی کشور با قیمت مناسب سال گذشته تامین و در اختیار دامداران قرار گیرد، نیازی به افزایش قیمت شیر خام نیست چرا که افزایش نرخ شیر خام به‌طور قطع گرانی

## رئیس سابق اتحادیه کشوری طلا و جواهر تاثیر توافق لوزان را بر بازار طلا بررسی کرد

# رونق اقتصادی در انتظار بازار طلا

گروه اصناف

بازار ارز و طلا بعد از روزهای توفانی سال‌های ۹۰ و ۹۱ از نیمه‌سال گذشته به آرامش نسبی رسید. یعنی بعد از آنکه

دلار هزار تومانی تا مرز ۴ هزار تومان پیشروی کرد و سکه از مرز یک و نیم میلیون تومان هم گذشت، بالاخره توفان از بازار دور شد. قیمت طلا در بازار داخلی ایران تحت تاثیر دو عامل قیمت جهانی طلا و قیمت بازار غیر رسمی دلار است. اگر اقتصاد شوک مثبت داشته باشد طلا از رزان می‌شود و هر خبر یا شوک منفی باعث تقویت بازار جهانی طلا می‌شود. البته تصمیماتی نظیر خرید طلا توسط بانک مرکزی کشور نیز قیمت طلا را به نوسان درمی‌آورد.

در چند روز گذشته بازار طلای جهانی با نوسان قیمت روبه‌رو بوده است. افزایش و کاهش قیمتی که بلافاصله در بازار داخلی سکه و طلا هم تاثیر گذاشت.

در همین زمینه رئیس اتحادیه کشوری طلا و جواهر در گفت‌وگو با «کسب و کار» گفت: سال جاری را برای بازار طلا و سکه چندان پر جنب‌وجوش پیش‌بینی نمی‌کنم.

## بازارهای ایران در سال ۹۳ با رکود مواجه بودند

محمد کشتی‌آری گفت: بازارهای ایران در سال ۹۳ با رکود مواجه بودند. این رکود البته در بازار سکه و طلا نمود بیشتری داشت چون مردم بعد از اینکه همه هزینه‌ها را پوشش دادند به سراغ خرید سکه و طلا رفتند بنابراین در سال گذشته تا ضرورت ایجاد نکرد کسی برای خرید به این بازار مراجعه نکرد.

وی ادامه داد: در سال ۹۳ بازار سکه و طلا مانند سال ۹۲ با ثبات قیمت‌ها مواجه بود به این ترتیب با بین



رفتن نوسان در بازار، انگیزه خرید با هدف ذخیره کردن کاهش یافت.

کشتی‌آری افزود: حتی در روزهای پایانی سال گذشته جز کسانی که با ضرورتی مواجه هستند کسی به بازار طلا نرفته و از جمله این متقاضیان هم عروس و دامادها و خانواده‌هایشان بودند.

وی همچنین با اشاره به اینکه سال گذشته سال چندان دلچسپی برای فعالان بازار طلا نبود، تاکید کرد: همه فعالان اقتصادی از جمله اهالی بازار طلا امیدوارند امسال با تدابیر جدید دولت و رفع تحریم‌ها، رونق به فضای کسب و کار و اقتصاد ایران بازگردد.

کشتی‌آری پیش‌بینی کرد قیمت سکه و طلا در سال جاری هم بر مدار ثبات حرکت کند و کمتر شاهد نوسان‌های محسوس در قیمت‌ها باشیم، با این همه نتیجه مذاکرات هسته‌ای و افزایش یا کاهش قیمت دلار، قیمت طلا و سکه را هم متأثر می‌کند.

## کاهش ۱۵ هزار تومانی قیمت سکه در ایام نوروز

رئیس اتحادیه طلا و جواهر از کاهش ۱۵ هزار تومانی قیمت سکه در بازار طلا تا توجه به توافق هسته‌ای لوزان در انتظار کاهش قیمت‌ها بود و در بازار شاهد تاثیر توافق هسته‌ای بودیم.



## مدیر عامل سابق اتحادیه مرکزی دامداران اعلام کرد

# تغییر در نحوه صادرات شیر خشک

مانند تفاهمنامه‌ای که در همان سال‌ها با شرکت پشتیبانی امور دام امضا کردیم بازار نهاده‌های دامی را به گونه‌ای کنترل کنیم که هزینه‌های تولید دامداران تا حد ممکن کنترل شود.

## کنترل ورودی هزینه‌های تولید برای تولیدکنندگان

مدیرعامل اتحادیه مرکزی دامداران اعلام کرد: برای کنترل قیمت لبنیات باید ورودی هزینه‌های تولید برای تولیدکنندگان کنترل شود و اگر قیمت نهاده‌ها در سال جاری افزایش پیدا نکند می‌توان قول داد که قیمت شیر و لبنیات در سال جاری افزایش نمی‌یابد.

سلطانی اظهار کرد: براساس آخرین بررسی‌های صورت گرفته مقرر شد صادرات شیر خشک با کمک صنایع شیر ایران و به صورت کارمزدی انجام شود و دیگر مزایده‌ای برای آن بر گزار نشود.

## پرداخت بهای شیر خام به صورت غیرنقدی انجام شود

وی تصریح کرد: برای پرداخت بهای شیر خام خریداری شده از دامداران نیز معتقدیم که بهتر است به صورت غیرنقدی انجام شود؛ به گونه‌ای که به جای پرداخت پول به دامداران نهاده‌های ارزان قیمت و با ثبات برای آنها تامین کنیم، چرا که سبب می‌شود ضمن کاهش هزینه‌های تمام شده آنها، بازار نهاده‌ها در طول سال کنترل شود.

## عراق بزرگ‌ترین خریدار محصولات لبنی ایران

به گفته سلطانی، کشور عراق بزرگ‌ترین و مهم‌ترین خریدار محصولات لبنی ایران است و بعد از آن افغانستان، عربستان و سایر کشورهای آسیای میانه از جمله خریداران این محصولات هستند.

وی ادامه داد: البته محصولات لبنی ما به میزان کمی به کشورهای کانادا و فرانسه هم صادر می‌شوند.



محصولات لبنی را در پی دارد.

سعید سلطانی همچنین گفت: پس از اجرای فاز یک و دو خرید تضمینی شیر خام در سال گذشته، مقرر شد تا در پایان فروردین امسال وضعیت و نقاط ضعف و قوت این دو فاز بررسی و در سال جاری برطرف شود.

وی افزود: در فاز دوم نیز برخی از نقاط ضعف خرید تضمینی شیر خام از دامداران مانند یکسان نبودن شرایط خرید برطرف شد.

## کنترل و کاهش هزینه‌های تولید دامداران

مدیرعامل اتحادیه مرکزی دامداران ادامه داد: یکی از مسائلی که باید در سال جاری به آن توجه کنیم تغییر در شیوه خرید،



## مدیریت جهادی، تحول گسترده‌ای در حوزه اصناف

نماینده اتاق اصناف ایران در استان لرستان گفت: برنامه‌ریزی مناسب و لحاظ کردن مدیریت جهادی، تحول گسترده‌ای را در حوزه اصناف به وجود آورده است.

ناصر ناصری با ارائه خلاصه‌ای از عملکرد اتاق اصناف دلفان افزود: سال ۹۳ با وجود رکود حاکم بر بازار شاهد همکاری و همراهی بازاریبان در پیشبرد اهداف اتاق اصناف بودیم.

به گزارش اتاق اصناف ایران، ناصری مهم‌ترین اقدام صورت گرفته اتاق اصناف شهرستان دلفان را خرید ساختمان برای اصناف ذکر کرد و افزود: در سال ۹۳ انتظار چندین و چند

ساله اصناف دلفان برای داشتن مکانی مناسب و درخور شان و منزلت بازاریبان به پایان رسید و ساختمان اصناف با مساحت ۲۵۵ مترمربع در مکانی که با دستگاه‌های استعلام شونده از سوی اصناف فاصله چندانی ندارد، خریداری شد.

رئیس اتاق اصناف شهرستان دلفان از همکاری اداره صنعت، معدن و تجارت، اعضای کمیسیون نظارت، هیات رئیسه اتاق و اتحادیه‌ها، کارکنان واحد بازرسی و دبیران اجرایی، در راستای تحقق اهداف اتاق اصناف دلفان تقدیر و تشکر کرد.

وی با اشاره به عملکرد اتاق اصناف دلفان در سال ۹۳ اظهار کرد: راه‌اندازی سایت اطلاع‌رسانی اصناف دلفان، راه‌اندازی اتوماسیون اتاق اصناف با همکاری اتاق اصناف مرکز استان، نصب دستگاه حضور و غیاب کارکنان، راه‌اندازی سامانه پیامکی اتاق اصناف دلفان و جمع‌آوری شماره همراه واحدهای دارای پروانه و فاقد پروانه شهرستان راز جمله فعالیت‌های اداری انجام شده نام برد.

ناصری همچنین تصریح کرد: برگزاری منظم اجلاس‌های اتاق اصناف، مشارکت اتاق اصناف در طرح ملی سرشماری کشاورزی، انتخاب شدن رئیس اتاق شهرستان به عنوان نماینده اتاق اصناف ایران، برگزاری جلسات با رسته‌های مختلف و بررسی مشکلات مربوطه، برگزاری نمایشگاه و ایجاد بازارچه نوروزی راز جمله فعالیت انجام شده در حوزه صنعتی برشمرد.

رئیس اتاق اصناف دلفان افزود: در سال ۹۳ ۱۰ هزار و ۸۳۵ مورد بازرسی از واحدهای صنعتی شهرستان دلفان صورت گرفت که از این تعداد ۳۲۷ مورد منجر به تشکیل پرونده شد که ارزش ریالی این پرونده‌ها ۴۱۰ میلیون و ۸۴۶ هزار و ۶۵۰ مورد بوده است.

وی همچنین از توزیع ۱۵ هزار برچسب قیمت به صورت رایگان در بازار دلفان خبر داد و افزود: کشف و ضبط مقادیر زیاد کالای قاچاق، مواد غذایی فاسد و مواد غیر مجاز و همچنین کشف بیش از ۴ هزار نخ سیگار قاچاق از جمله دستاوردهای واحد بازرسی و نظارت شهرستان دلفان در سال ۹۳ بوده است.

رئیس اتاق اصناف شهرستان دلفان از صدور و تمدید ۲۵۰ فقره پروانه کسب خبر داد و افزود: شناسایی ۸۰۰ واحد صنعتی فاقد پروانه و معرفی به اداره نظارت بر اماکن عمومی، همکاری با اداره اماکن عمومی و پلمب ۲۰۰ واحد صنعتی متخلف و اعمال تخفیف ۲۰ درصدی پرداخت حق عضویت، صدور و تمدید پروانه کسب در دو مقطع یک ماهه به مناسبت دهه کرامت و دهه فجر و همچنین به کارگیری اهرم‌های تشویق و تنبیه برای افزایش کیفیت نان با همکاری نماینده شرکت غله در دلفان از جمله دیگر اقدامات صورت گرفته است.

ناصری تصریح کرد: برگزاری دوره آموزشی مکاسب در دو مقطع بهار و زمستان ۹۳ با حضور اساتید حوزه و دانشگاه، برگزاری کارگاه آموزشی خبازان با همکاری شبکه بهداشت شهرستان، برگزاری کلاس‌های آموزش پروانه کسب و همچنین برگزاری جلسه تعاملی با فنی و حرفه‌ای شهرستان درباره نقاشی سطح مهارت متقاضیان صنوف خدماتی و فنی نیز صورت گرفته است.

وی تاکید کرد: شناسایی و معرفی ۲۰ شهید اصناف و بازار دلفان، دیدار با خانواده شهیدای اصناف دلفان، انتخاب کمیته اصناف به عنوان کمیته برتر دهه فجر برای دومین سال متوالی، برگزاری همایش «پلیس امنیت اصناف» در دلفان، برگزاری همایش اقتصاد مقاومتی در سالن اجلاس اتاق اصناف دلفان، میزبانی از رئیس سازمان بسیج اصناف کشور در اتاق اصناف دلفان، فضا سازی بازار در مناسبت‌های ملی و مذهبی و... از جمله اقدامات فرهنگی صورت گرفته در اتاق اصناف دلفان بوده است.

## نامه به سردبیر

روزنامه «کسب و کار» جهت طرح مسائل و مشکلات خوانندگان محترم، ستونی را با عنوان نامه به سردبیر راه اندازی کرده است. از این رو شما خواننده محترم می‌توانید از طریق ارسال نامه به پست الکترونیکی [newskasbokar@gmail.com](mailto:newskasbokar@gmail.com) صدای خود را به گوش مسئولان برسانید.

## مهارت

### پیاده سازی ساختار سازمانی

تحقیقات نشان داده که پیاده‌سازی استراتژی تحت تاثیر دو متغیر عمده قرار دارد: ساختار سازمانی و مهارت‌های مدیریتی. ساختار سازمان، یک چارچوب اصلی است که در آن سازمان‌ها می‌توانند موثرتر عمل کنند. مهارت‌های مدیریتی فعالیت‌های رفتاری هستند که توسط آنها، مدیران یا ساختار شکل گرفته سازمان مرتب می‌شوند. استراتژی‌ها بر پایه ساختار سازمان و به وسیله مهارت‌های مدیریتی اجرا می‌شوند و این دو عامل تعیین‌کننده موفقیت یا عدم موفقیت این امر هستند. در این مطلب، ۸ راه برای پیاده‌سازی استراتژی استخراج شده‌اند که به دو دسته «ساختاری» و «مهارتی» تقسیم می‌شوند. متغیرهای ساختاری، یک جعبه ابزار برای شناسایی اهرم‌های موثر در فرآیند اجرای استراتژی ارائه می‌دهند تا به وسیله این اهرم‌ها، چرخه فرموله‌سازی-اجرا-عملکرد به بهترین شکل انجام شود. در الگوی پیشنهادی، چهار اهرم ساختاری عبارتند از: اقدامات، افراد، موارد و زمان مربوط به یکپارچه‌سازی وظایف و انجام همکاری سازمانی بر نامه‌ها: تزیین بر نامه‌های یادگیری سازمانی و بهبود مستمر به سازمان سیستم‌ها؛ ایجاد و اجرای سیستم‌های حمایتی استراتژی خط مشی‌ها؛ خط مشی‌های حمایتی استراتژی مهارت‌های مدیریتی، در عین حال ماهیت مشخص و ثابتی دارند، در عمل بستگی زیادی به خصوصیات رفتاری و نحوه ادراک فردی دارند. مهارت‌های مدیریتی مرتبط با اجرای استراتژی عبارتند از: نحوه تعامل: تمرین رهبری استراتژیک تخصص مناسب: درک این که چه زمانی و کجا منابع را تخصیص دهید نظارت: استفاده از نظام تشویق و تنبیه برای رسیدن به اهداف سازمان دهی: ایجاد فرهنگ استراتژیک در سازمان.

## نگاه

### سقف یک کسب و کار

در ادبیات سازمانی یکی از مثل‌های مدیریتی این است: سقف یک سازمان مدیرعامل آن است و همین طور سقف یک دپارتمان، مدیر آن. به عبارت دیگر، یک مدیر زمانی که قرار است نیرو استخدام کند، به دو دلیل نمی‌تواند نیرویی بهتر از خود استخدام کند: اول اینکه دامنه درک و فهم او از محیط به اندازه دریافت‌ها و سرمایه ذهنی خود است و حداکثر دامنه شناخت وی از داوطلبان استخدام به اندازه فهم خود مدیر است. دوم اینکه استخدام نیرویی بهتر از خود مدیر که بتواند در سازمان بدرخشد، در نهایت منتهی به حذف خود مدیر خواهد شد و به صورت کامل منطقی، مدیر محترم هیچ نیازی به این نمی‌بیند که بخواهد با استخدام فرد دیگری، تهدیدی برای خود فراهم آورد. وقتی استراتژی‌های جذب برخی شرکت‌ها را مرور می‌کنیم، غالباً این موضوع را ذکر کرده‌اند که ما به دنبال بهترین نیروهای بازار که خلاق، شایسته، بایسته و مناسب باشند، هستیم. این استراتژی در مقام عمل فارغ از محدودیت‌های عرضه نیروی کار آمد کم معمولاً در بازار کم است در جاهایی به بن بست کشیده می‌شود. یکی از موارد محدودکننده در جذب نیروی سرآمد، خود مدیران و مسئولانی هستند که قرار است نیروی سرآمد را به کار بگیرند. تلفیق موارد گفته شده به این معناست که سازمان‌ها هر قدر استراتژی در جذب داشته باشند، تا زمانی که مدیران ناکارآمد یا کوتوله داشته باشند، در نهایت جذب نیروهای خوب و سرآمد به سادگی در آنها انجام نمی‌شود و چه بسا بسیاری از نیروهای خوب در زمان ارزیابی، فیلتر می‌شوند یا در فرآیند استخدام با دلایل و استدلال‌های عجیب و غریب حذف می‌شوند تنها به این دلیل که ممکن است تهدیدی برای آنها باشند.



## آموزش

### درس‌های کارآفرینی «جک ما»

جک ما (Jack Ma) بنیانگذار سایت مشهور «علی بابا دات کام» این وبسایت را به عنوان جاده ابریشم دیجیتال کشور چین در دهکده جهانی وب، به جهانیان شناسانده است و در زیر اشاره‌ای به درس‌های کارآفرینی جک ما می‌کنیم. ۱. ایده‌ها و رویاهای خود را پرورش دهید. حتی اگر همین الان، سرمایه‌گذاری برای عملی کردن آنها در دسترس نباشد. ۲. تسلیم شرایط محیطی و مکانی نشوید. دنیای دیجیتال، محصور شدنی نیست. ۳. افراد و دوستان خوبی برای خود پیدا کنید و به مشتریان تان عشق بورزید. سعی کنید زیاد یاد بگیرید.



۴. من در سال ۲۰۰۰ گفتم اگر ۹ خرگوش در دنیا وجود داشته باشد، اگر بخواهید یکی از آن‌ها را شکار کنید، کافی است به یکی از آنها خوب فکر کنید و بر روی گرفتن آن تمرکز کنید! تاکتیک خود را تغییر دهید، خرگوش را تغییر ندهید! ۵. فرصت‌های زیادی پیش روی ما است، همه را نمی‌توان به دست آورد، اگر یک فرصت خوب را به دست آورید کافی است. مسیر رشد را پله پله طی کنید. ۶. یکی از دلایل عمده‌ای که باعث می‌شود، افراد فعال در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات، در ایجاد یک محیط کارآفرین و بستر سازی یک کسب و کار اینترنتی، با شکست یا موفقیت‌های



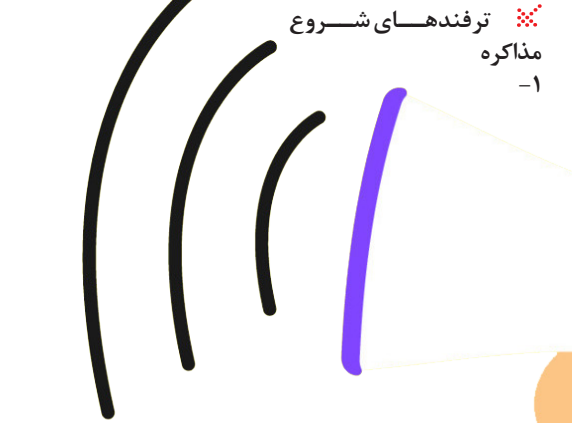
تبلیغات خلاق

## یک مذاکره‌کننده حرفه‌ای شوید

از مقررات بازی می‌کنید، باین تفاوت که در مذاکره قدرتمند، طرف مقابل این قوانین را نمی‌داند. می‌توانید از این مزیت آگاهی استفاده کرده و کاری کنید که طرف مقابل به روشی قابل پیش‌بینی جواب دهد. به این ترتیب، یک مذاکره‌کننده قدرتمند ماهر در می‌کند که خروجی، یک کار علمی است تا هنری.

- مقابله با عدم اختیار:** ناامیدکننده‌ترین تجربه‌ای که به عنوان مذاکره‌کننده قدرتمند خواهید داشت، مذاکره با افرادی است که ادعا می‌کنند هیچ اختیاری برای اتخاذ تصمیم نهایی ندارند. این تاکتیک به گونه‌ای طراحی شده است تا شما را تحت فشار قرار دهد تا شرایط بهتری را ارائه کنید، زیرا نشان می‌دهد شاید با رد شدن از طرف «مقام ارشد» آن‌ها مواجه شوید.
- برای مقابله از ترندهای زیر استفاده کنید:** (۱) اول، توانایی فرد برای کسب اختیار بیشتر را قبل از اینکه پیشنهادی ارائه دهید از بین ببرید.
- هیچگاه پیشنهاد مصالحه ندهید:** مصالحه کردن عادلانه به نظر می‌آید، اما اینطور نیست. به یاد داشته باشید، هر تومانی که در مذاکره‌های به دست می‌آید، سود است. به جای آن، طرف مقابل را تشویق کنید که پیشنهاد مصالحه را مطرح کند. این کار دامنه قیمت طرف مقابل را افزایش می‌دهد.
- ترفند گنار گذاشتن:** از این ترفند برای کنترل شرایط بغرنج استفاده کنید، شرایطی که طرفین درباره مسأله‌ای عدم توافق کامل دارند. از طرف مقابل بخواهید که این موضع را کنار بگذارد و مذاکره را پیرامون مسأله‌های دیگر ادامه دهد.
- تغییر یکی از عوامل مذاکره:** از این ترفند برای حل بن‌بستی استفاده کنید که در آن طرفین به صحبت ادامه می‌دهند اما هیچ پیشرفتی در مذاکرات حاصل نمی‌شود. مهم‌ترین کاری که باید در این شرایط انجام دهید، تغییر یکی از اجزای مذاکره است. برای مثال، افراد تیم مذاکره را تغییر دهید.

- ترفندهای اتمام مذاکره**
  - آدم خوب آدم بد، یکی از معتبرترین ترفندهای اتمام مذاکره است که آن را در سریال‌های پلیسی بی‌شماری در تلویزیون دیده‌اید. بهترین دفاع این است که به این افراد نشان دهید از ترفندشان آگاه هستید.
  - چانه‌زنی: چانه‌زنی کم‌کم بعد از آنکه در مورد همه چیز به توافق رسیدید، ترفندی رایج است.
  - محدود کردن امتیازات: هرگز توقعاتی در ذهن طرف مقابل ایجاد نکنید. هرگز به تبادل امتیازات مساوی به طرف مقابل نپردازید.
  - پس گرفتن پیشنهاد: وقتی طرف مقابل در حال خارج کردن آخرین ریال از جیب شماست، از این ترفند استفاده کنید. می‌توانید این کار را با عقب‌نشینی از آخرین امتیاز قیمتی که به آن‌ها داده‌اید یا با پس گرفتن پیشنهاد ارائه خدمات حمل، نصب، آموزش یا موارد اضافه، انجام دهید.



اغلب هدف از مذاکره ایجاد شرایط برنده برنده است. مشکل مذاکره برنده برنده این است که به اندازه کافی واقعی اتفاق نمی‌افتد.



بیشتر از آنچه انتظار دارید به دست آورید، بخواهید: این ترفند، فضایی برای مذاکره در اختیار تان قرار می‌دهد. اگر فروشنده باشید، همیشه می‌توانید کوتاه بیایید، اما هرگز نمی‌توانید قیمت را بالا ببرید. اگر خریدار هستید، همیشه می‌توانید قیمت را بالا ببرید، اما نمی‌توانید آنرا پائین بیاورید. قیمت درخواستی شما باید بهترین مقدار برای شما باشد.

۲- هرگز به اولین پیشنهاد پاسخ مثبت ندهید: روانشناسی از این ترفند حمایت می‌کند. دادن پاسخ مثبت به اولین پیشنهاد، باعث ایجاد دو واکنش در ذهن طرف مقابل خواهد شد: می‌توانستم بهتر از این ظاهر شوم و یک جای کار اشکال دارد. واکنش می‌توانست بهتر از این ظاهر شوم ناشی از نظر شخص مقابل به موافقت آسان و سریع شما با پیشنهاد او است.

۳- از مذاکرات تهاجمی اجتناب کنید: بحث و جدل در مراحل اولیه مذاکره باعث ایجاد تقابل می‌شود که منجر به بن‌بست زود هنگام خواهد شد. به جای بحث و جدل از فرمول احساس، درک کردن و دریافتن برای کنار آمدن با خصومت استفاده کنید.

۴- فروشنده بی‌میل و خریدار بی‌میل: فروشنده بی‌میل شخصی است که می‌گوید: «من هرگز به فروش این قاپق فکر نکرده بودم». خریدار بی‌میل نیز درست برعکس همین کار را انجام می‌دهد. این ترفند، دامنه مذاکره طرف مقابل را حتی قبل از شروع مذاکره محدود می‌کند. وقتی از فروش ناامید می‌شوید، این ابزار بسیار قدرتمند است.

## آگاهی

### تست‌های سنجش اثربخشی طراحی در بسته‌بندی

- تست تصاویر:** در این روش، میزان علاقه مشتری به تصاویر روی بسته از نظر کمی و کیفی سنجیده می‌شود. در عین حال ارزیابی می‌گردد که آیا مخاطب پیام موضوع را درک کرده است یا خیر.
- تست کاربرد:** در این مورد نحوه برخورد‌های کارکردی با محصول و نیز محل قراردعی کالا در خانه یا محل مصرف را بررسی می‌کنند.
- تست قابلیت رویت:** این آزمایش میزان وضوح



گرافیک بسته، باز خورد عناصر مختلف بسته و باز خورد طراحی‌های متفاوت را می‌سنجند. برای این کار از دستگاه پر توافکن، دستگاه اندازه‌گیری زاویه و آزمایش‌های حرکت چشم بهره می‌گیرند.

## مفاهیم بازاریابی

## بازاریابی خدمات چیست؟

ما در طول زندگی از خدمات مختلفی استفاده می‌کنیم، برخی از آنها بقدری با زندگی ما عجین شده‌اند که وجود و اهمیت آنها را حس نمی‌کنیم؛ نامحسوس و غیرقابل لمس بودن خدمات، اهمیت زیادی در زندگی ما دارند و به دنبال آن بازاریابی خدمات، پیچیدگی‌های خاص خود را دارد. بعضی از آنها به بخشی جدایی‌ناپذیر از زندگی تبدیل شده‌اند، به نحوی که تا زمانی که تغییری یا ایرادی در آنها ایجاد نشود، متوجه آنها نیستیم. برخی خدمات دیگر نیز وجود دارند که استفاده از آنها نیازمند تدارکات و اقدامات اولیه هستند و در نتیجه بیشتر مورد توجه قرار دارند. برای نمونه زردی یک سفر تفریحی با کشتی، دریافت توصیه‌های مالی یا انجام آزمایش‌های پزشکی را می‌توان از این نوع خدمات دانست. استفاده شما از این خدمات، مثالی از مصرف خدمات در سطح انفرادی یا سطح شرکت به مصرف کننده (BYC) است. شرکت‌ها و سازمان‌ها نیز از مجموعه‌ای از خدمات شرکت به شرکت (B2B) استفاده می‌کنند که درجه‌بندی آنها بسته به صنعتی که در قالب آن فعالیت می‌کنند، متفاوت است. تعریف قراردادی خدمات عبارت است از: یک فعالیت اقتصادی که از طرف یک شرکت یا بخش، به بخش دیگر ارائه می‌شود. این خدمات با استفاده از راهکارهایی مبتنی بر زمان برای حصول نتیجه مطلوب یا انجام بخشی از وظایف مشتریان عرضه می‌شوند. در بازاریابی خدمات، چهار پی (4Ps) سنتی آمیخته بازاریابی، محصول (product)، قیمت‌گذاری (pricing)، ارتقا و تبلیغ (promotion)، مکان و توزیع (place)، با ویژگی‌های متمایز خدمات، تطبیق پیدا می‌کنند.

بازاریابی خدمات، دامنه وسیعی دارد و موارد متعددی را در بر می‌گیرد؛ ایجاد وفاداری مشتری، مدیریت روابط، رسیدگی به شکایات، بهبود کیفیت خدمات و بهبود بهره‌وری فرایندهای خدماتی و در نهایت دسترسی به بهترین جایگاه در میان شرکت‌های رقیب. [www.chetor.com](http://www.chetor.com)

## مهارت‌های مدیریتی

## به منابع انسانی توجه ویژه داشته باشید

می‌نویسند: انسان کامل در چهار بعد است: جسم، ذهن، دل و روان و انسان کامل برای تکامل این چهار بعد تلاش می‌کند.

– جسم هر انسان خواهان حقوق و مزایای منصفانه است.

– ذهن هر انسانی در سازمان فریاد می‌زند: از من به‌طور خلاق استفاده کن.

– دل در پی رفتار مهربان و توجه به عواطف است.

– روان، خدمت به نیازهای انسانی به صورت اخلاقی را می‌طلبد.

اگر هر کدام از این نیازها برآورده نشود



منابع انسانی به عنوان ارزشمندترین دارایی فراموش شده سازمان‌هاست که نقش مهمی در دستیابی به پیروزی و شکست سازمانی دارد.

استفان کاوی در کتاب عادت هشتم،



## تبلیغات خلاق

## ۱۰ قانون موفقیت قطعی در فروش

← **قانون شماره ۶:** اگر سوالي از شما پرسیده شد، آن را به‌طور خلاصه پاسخ داده و ادامه دهید  
به یاد داشته باشید که شما اهمیت ندارید، بلکه این مهم است که شما برای آنها (مشتری) انتخاب درستی هستید یا نه.

← **قانون شماره ۷:** تنها بعد از اینکه نیازهای مشتری خود را از زبانی شنیده‌اید که به چیزهایی که برای ارائه دارد، اشاره کنید  
قبل از اینکه به چیزی که می‌خواهید بگویید، فکر کنید. به کسی که می‌خواهید آنها را به او بگویید، توجه کنید.

← **قانون شماره ۸:** از بزرگاری یک سمینار ۳ ساعته درباره محصول خودداری کنید  
از پر حرفی درباره چیزهایی که به حرف‌های مشتری‌تان ربطی ندارد، خودداری کنید. چند مورد که به نظر تان برای موقعیت مشتری مناسب است، انتخاب کنید و به او درباره آن بگویید.

← **قانون شماره ۹:** از مشتری پرسید که آیا مانعی سر راه آنان برای برداشتن قدم منطقی بعدی وجود دارد  
بعد از گذر از ۸ قدم اول شما باید درک مناسبی از نیاز مشتری در ارتباط با محصول یا خدمات تان داشته باشید. با علم بر این و با وجود برقرار کردن احساس اعتماد و صمیمیت شما آماده‌اید که شکاف میان نیاز مشتری و چیزی که خودتان ارائه می‌دهید را بر دارید.

← **قانون شماره ۱۰:** مشتری خود را دعوت به انجام کار کنید  
این قانون نیاز به هر گونه «تکنیک تمام‌کننده» را از بین می‌برد زیرا توپ را در زمین مشتری انداخته‌اید. بیک تمام‌کننده فروش توپ را در زمین شما نگه می‌دارد و تمام تمرکز را روی شما، فروشنده، حفظ می‌کند؛ اما شما این توجه را نمی‌خواهید. شما یک انسان هستید که یک محصول یا خدمات خاصی ارائه می‌دهد. اگر بتوانید مشتری تان را متوجه این موضوع کنید، به درستی در راه تبدیل شدن به یک فروشنده عالی قرار دارید.  
منبع: [www.modiresabz.com](http://www.modiresabz.com)

وظیفه من فروش سی‌دی‌ها نبوده، بلکه گذاشتن گوشی روی گوش هر کسی است که به غرقه من می‌آمد.  
به سرعت متوجه شدم هر بار که مردم احساس می‌کردند من تلاش می‌کنم به آنها یک سی‌دی بفروشم به سرعت دیوارهای دفاعی شان بالا آمده و هر کاری که در توان داشتم، می‌کردند که تا حد ممکن از من دور شوند. در نتیجه کارم این شد که به هر کسی که گوشی را به گوش خود گذاشت موسیقی جدیدی معرفی کنم. وقتی آن را شنیدند یا خوششان می‌آمد یا نه. هیچ «فروختنی» انجام نداده بودم. ولی آن هفته از تمام سی‌دی‌های فروشان جشنواره پول بیشتری در آوردم.  
آن موقع چیزی از فروش نمی‌دانستم، اما به قدر کافی از ذات انسان آگاه بودم که بدانم مقاومت در برابر فروش یک تضاد است: عمل فروش باعث ایجاد مقاومت می‌شود که ما را به قانون بعدی هدایت می‌کند.

← **قانون شماره ۳:** تظاهر کنید با مشتری خود به نخستین ملاقات دوستانه رفته‌اید  
کنجاکو شوید. از آنها درباره خدمات محصولات خود صحبت نکنید. درباره خدمات خود صحبت نکنید و مهم‌تر از همه، شروع به سخنرانی برای فروش محصول نکنید. بدیهی است که شما می‌خواهید خود را معرفی کنید. می‌خواهید به مشتری بالقوه تان اسم خود را بگویید، هدف تان از ملاقات (تماس تلفنی) با آنها را بیان کنید، اما کاری که نمی‌خواهید بکنید حرفی درباره محصول و خدمات تان است. هر چه باشد، شما هنوز نمی‌دانید چیزی که ارائه می‌دهید برای مشتری کاربندی دارد یا خیر، پس چیزی برای صحبت ندارید.

← **قانون شماره ۲:** با سوالات بفروشید نه با جواب‌ها  
تلاش برای «فروش» محصول یا خدمت تان را کنار بگذارید و بر این تمرکز کنید که دلیل خرید مشتری تان چیست. برای این کار باید کاملاً مجذوب مشتری خود شوید: با سوالاتی (به تعداد خیلی زیاد) صادقانه و بدون هیچ قصد و هدف مخفی پرسید. سال‌ها پیش در یک جشنواره موسیقی من وظیفه فروش سی‌دی داشتم. زیاد طول نکشید تا بفهمم

طبق نظر سنجی اخیر انستیتو گالوپ در زمینه صداقت و رفتار اخلاقی در میان کسبه حرفه‌ای دنیای غرب، آشکار شد که فروشندگان بیمه و نگاه‌های فروش خودرو در قعر فهرست اعتماد قرار دارند. شرط می‌بندم که از شنیدن آن شوکه نشده‌اید؛ اما آیا می‌دانستید که این تنها فروشندگان خودرو نیستند که در این زمینه شهرت بدی دارند؟ بیله‌پروکس از گروه پروکس بر آورد می‌کند که چیزی بیش از ۸۵ درصد از مشتریان دیدی منفی نسبت به همه فروشندگان دارند؛ اما شما می‌توانید با کسب مهارت‌هایی خلاف آن را به مردم ثابت و وادارشان کنید درباره فرایند فروش طور دیگری فکر کنند. در واقع فروش می‌تواند یکی از باارزش‌ترین وظایفی باشد که شما به عنوان صاحب کار انجام می‌دهید. البته به شرط آنکه این ۱۰ فرزند را به کار ببندید.

← **قانون شماره ۱:** زبان در کام گیرید و گوش دهید  
این موضوع در دقایق اولیه از هر نوع فرایند فروش مهم است. به یاد داشته باشید که درباره خود تان صحبت نکنید. درباره محصولات خود صحبت نکنید. درباره خدمات خود صحبت نکنید و مهم‌تر از همه، شروع به سخنرانی برای فروش محصول نکنید. بدیهی است که شما می‌خواهید خود را معرفی کنید. می‌خواهید به مشتری بالقوه تان اسم خود را بگویید، هدف تان از ملاقات (تماس تلفنی) با آنها را بیان کنید، اما کاری که نمی‌خواهید بکنید حرفی درباره محصول و خدمات تان است. هر چه باشد، شما هنوز نمی‌دانید چیزی که ارائه می‌دهید برای مشتری کاربندی دارد یا خیر، پس چیزی برای صحبت ندارید.

← **قانون شماره ۴:** با سوالات بفروشید نه با جواب‌ها  
تلاش برای «فروش» محصول یا خدمت تان را کنار بگذارید و بر این تمرکز کنید که دلیل خرید مشتری تان چیست. برای این کار باید کاملاً مجذوب مشتری خود شوید: با سوالاتی (به تعداد خیلی زیاد) صادقانه و بدون هیچ قصد و هدف مخفی پرسید. سال‌ها پیش در یک جشنواره موسیقی من وظیفه فروش سی‌دی داشتم. زیاد طول نکشید تا بفهمم

## نامه به سردبیر

روزنامه «کسب و کار» جهت طرح مسائل و مشکلات خوانندگان محترم، مستونی را با عنوان نامه به سردبیر راه‌اندازی کرده است. از این رو شما خواننده محترم می‌توانید از طریق ارسال نامه به پست الکترونیکی [newskasbokar@gmail.com](mailto:newskasbokar@gmail.com) صدای خود را به گوش مسئولان برسانید.

## استراتژیست

## پیشنهاد غیر متعارف: ۵ دقیقه برای مرگ خودمان عزاداری کنیم

مراسمی مذهبی در بخشی از هند برگزار می‌شود؛ تامیل نادر! این مراسم، یادهواره فرزند شیوا خداوند هندوهایست و ۴۸ روز طول می‌کشد و شرکت‌کنندگان تمامی این روزها را روزه می‌گیرند و در این مدت اعمال سختی انجام می‌دهند؛ از جمله فرو بردن نیزه در بدن. بعضی نیز چیزی در لب، گونه یا زبان خود فرو می‌برند تا قادر به صحبت نباشند و آن را روزه سکوت می‌نامند.

این مطلب را که خواندم، به فکر فرو رتم. چرا اینقدر مساله سکوت مهم بوده است که برخی از هندیان چنین مراسمی بر پا می‌کنند و چرا آنقدر مهم است که به خود آسیب می‌زنند که نتوانند حرف بزنند و سکوت را برای خود اجباری می‌کنند؟ بدیهی است که آیین آنان با عقل جور در نمی‌آید، ولی درون هر چیزی – هر چند بسیار بد – عبرتی و پیامی نهفته است.

این روزها، روزهایی است که در خیابان که قدم می‌زنی، هیات‌های مختلف را می‌بینی و شب‌ها صدای دسته‌ها و تکیه‌ها به گوش می‌رسد. بسیاری از مردم سیاه بر تن کرده‌اند و مراسم مذهبی در جای‌جای شهرها دیده می‌شود. همه ما می‌دانیم که آیین‌های مذهبی و ملی، فصل مشترک و فرهنگ پیونددهنده ماست.

پیوند درون نسلی و پیوند بین‌نسلی (نسل ما و نسل‌های قبلی و بعدی) و هیچ‌کدام نباید تعطیل شوند. تعطیلی هر کدام از آنان یعنی گم شدن بخشی از هویت ما در تاریخ. هر دو نوع این آیین‌ها (چه ملی و چه مذهبی) دانشگاهی هستند که مرام حقیقت‌ورزی و آیین مهربانی را به بهترین و زیرپوستی‌ترین روش ممکن به جان و روان ما منتقل می‌کنند، اما بر ماست که اگر چیزی را بی‌مورد بران افزایش دهیم، کم کنیم و اگر چیزی را متناسب با این عصر و زمانه باید به آن بیفزاییم، اضافه کنیم.

## تجویز راهبردی

در این راستا یک پیشنهاد قابل طرح است: گمشده عصر امروز، سکوت و خلوت است. از صبح که برمی‌خیزی، مویلیت را روشن می‌کنی و آخرین نوشته‌های تلگرامی و اینستاگرامی را چک می‌کنی. در طول روز هم رادیو، روزنامه، تلویزیون، ایمیل، اینترنت، شبکه‌های اجتماعی، تبلیغات محیطی (مانند بلیوردها) و همچنین گفتگو با اطرافیان باعث می‌شود نه سکوتی بماند و نه خلوتی. باور نمی‌کنید! بگذارید تستی را مطرح کنم؛ شجاعانه به آن پاسخ دهید: آخرین باری که نیم ساعت با خودتان خلوت کردید و عمیقاً به خود، زندگی، آینده، خدا و هستی فکر کرده‌اید، کی بوده است؟ حالا متوجه شدید که ما چقدر در «فکر سکوت» به سر می‌بریم؟ در گذشته‌ها، زندگی مردم همراه بوده با آرامش، سکوت، تنهایی و... اما امروزه همه چیز عوض شده است.

مراسم مذهبی و ملی ما باید بخشی داشته باشند به نام سکوت و خلوت. بعد از عزاداری باید ۵ دقیقه را به سکوت و خلوت اختصاص دهیم، چراغ‌ها را خاموش کنیم و آدم‌ها بعد از آنکه حس خوب معنوی را تجربه کردند؛ با خود خلوت کنند و از خود ۳ سوال پرسند، ۳ سوال سخت:

- ۱- با هر تعریفی که از انسان دارم، آیا به راستی من یک انسانم؟
  - ۲- چگونه می‌توانم این حس خوب معنوی را در خودم پایدار کنم و به خانواده‌ام و جامعه منتقل کنم؟ فایده خانواده‌ام و جامعه‌ام از این تجربه خوب چه می‌تواند باشد؟
  - ۳- آیا من فقط از نظر بیولوژیکی زنده‌ام یا اینکه سال‌هاست مرده‌ام؟ و اگر پاسخ آخری مثبت بود، چند دقیقه‌ای برای مرگ خود نیز عزاداری کنیم. در این زمینه هیچ سروده‌ای بهتر از این نمی‌توانم پیدا کنم؛ پس عزا بر خود کنید ای خفتگان! متناسفانه گاهی اوقات فردی در ۲۵ سالگی می‌میرد، ولی در ۷۵ سالگی خاکش می‌کنند.
- جامعه ما نیازمند سکوت و خلوت است. این نیاز یک نیاز لوکس و باکلاس نیست. نیازی اصیل و سرنوشت‌ساز است و چه خوب است که بخشی از آیین‌های مشتری‌کامان را به سکوت بگذاریم. نه غوغا و هیاهو، همه با هم سکوت کنیم و به خودمان و به هم اجازه دهیم که به سنسگین‌ترین سوالات هستی فکر کنیم و وقتی مراسم یا آیینی را ترک می‌کنیم، فردی دیگر و انسانی دیگر گونه باشیم.

@Dr\_Lashkarbolouki

## خبر

## قوانین بازدارنده اشتغالزایی

برنامه‌هایی که برای ایجاد شغل در نظر گرفته شده به این دلیل که مطابق با قوانین موجود کار در کشور نیست با واقعیت همخوانی ندارد و نمی‌تواند بازخورد لازم را داشته باشد. همانطور که می‌دانیم یکی از مهم‌ترین عواملی که باعث شده نیروی کار ما بهره‌وری لازم را نداشته و بازدهی شغلی کمی داشته باشد، قوانین تاکارآمد بازار کار است. این قوانین که عمدتاً مانع مهمی بر سر راه نیروی کار است باعث بی‌انگیزگی شاغلان و همچنین مانع رشد بهره‌وری است، در حالی که نیروی کار ما در خارج از کشور می‌تواند کارایی بسیاری داشته باشد. کما اینکه تجربه حضور ایرانی‌های شاغل در خارج از کشور نشان می‌دهد نیروی کار ما توانمند است، اما محیط مناسب نیست، به همین ترتیب برای سرمایه‌گذاران نیز چنین شرایطی حاکم است. بسیاری از آنها کشور را ترک می‌کنند یا سرمایه‌گذاری برای طرح‌های بلندمدت خود را به کشورهای دیگر موکول می‌کنند. همه اینها نشان از این دارد که قوانین عامل مهمی برای ایجاد مانع بر سر راه اشتغالزایی است که اولاً هر کاری باید آنها را اصلاح کرد. تا قوانین کار و اشتغال در کشور اصلاح نشود هیچ برنامه و طرحی پاسخ نیاز بازار کار را نخواهد داد.

