

بانک نامه



برای هر فرد و سالانه یک بار

فروش ارز تا سقف ۵ هزار یورو مجاز شد

امکان فروش ارز به مردم تا سقف ۵ هزار یورو یا معادل آن به سایر ارزها برای صرافی‌های دارای مجوز معتبر از بانک مرکزی، از محل منابع خریداری‌شده مجاز شد. طبق اعلام بانک مرکزی، از روز سه‌شنبه (چهارم بهمن‌ماه ۱۴۰۱) صرافی‌ها می‌توانند نسبت به خرید ارز به صورت اسکناس از اشخاص حقیقی و حقوقی تحت سرفصل «تامین نیازهای ضروری» اقدام کنند. صرافی‌ها همچنین مجازند نسبت به فروش منابع تامین‌شده از این محل به اشخاص حقیقی ایرانی (بالای ۱۸ سال) و حقوقی مقیم به صورت یک بار در سال برای هر مشتری و پس از احراز هویت وی تا سقف ۵ هزار یورو یا معادل آن به سایر ارزها در سرفصل «تامین نیازهای ضروری» اقدام کنند. گفتنی است دستورالعمل‌های اجرایی این سیاست که در راستای مدیریت بازار ارز و به منظور پاسخگویی به نیازهای مردم است، به زودی منتشر می‌شود.

با فرآیند کشف قیمت جدید انجام می‌شود

ادامه عرضه سکه بورسی از سه‌شنبه

در راستای مدیریت بازار سکه و کنترل قیمت، هفته گذشته سه روز عرضه ربع سکه در بورس کالا انجام شد و حباب قیمتی آن را تا حدود یک میلیون تومان هم کاهش داد. اکنون با توجه به وعده رئیس‌جمهور در مجلس و همچنین ادامه عرضه ربع سکه از روز سه‌شنبه در بورس کالا، به نظر می‌رسد قیمت طلا و سکه در بازار روند کاهشی در پیش گیرد. به گزارش «ایسنا»، قیمت سکه در هفته‌ها و ماه‌های گذشته متأثر از نرخ ارز در نوسان بود و در روزهای گذشته افزایش یافت، تا اینکه بانک مرکزی عرضه ربع سکه در بورس کالا را در پیش گرفت و مقداری از حباب قیمت در بازار را شکست. بازار سکه و طلا اما همچنان با حباب قیمتی مواجه است که البته رئیس‌جمهور دیروز در مجلس و در جلسه دفاع از کلیات لایحه بودجه ۱۴۰۲ گفت که «حتماً وضعیت ارز و طلا و بسیاری از گرانی‌ها کاهشی خواهد شد و به‌رغم همه‌القاء کردن یأس و ناامیدی که از سوی دشمنان صورت می‌گیرد یا برخی ترندها که می‌خواهند به جامعه القا کنند با توجه به منابع و ظرفیت و منابع انسانی کارآمدی و همکاری امروز دولت و مجلس وجود دارد در اجرای منویات رهبر انقلاب و آنچه خواست مردم است آینده را بسیار روشن می‌بینیم.»

این وعده رئیس‌جمهور نشان از اولویت داشتن این مسئله برای دولت دارد. البته بانک مرکزی که تجربه نسبتاً موفقی در هفته گذشته در بازار سکه داشت طی چهار روز ربع سکه در بورس کالا عرضه کرد، مجدداً قرار است به عرضه خود ادامه دهد. بر این اساس، ۴۵۰ هزار ربع سکه از طریق بورس کالا از سه‌شنبه هفته جاری قرار است عرضه شود و در اختیار متقاضیان قرار گیرد. بنابراین با ادامه پیدا کردن معاملات ربع سکه در بورس کالا و تأکید و وعده رئیس‌جمهور برای کاهش قیمت، انتظار می‌رود بازار ارز و طلا روند نزولی در پیش گیرد. گفتنی است بانک مرکزی اعلام کرده که عرضه ربع سکه طلای بهار آزادی در بورس کالا در این مرحله به صورت گواهی سپرده ناپیوسته خواهد بود و فرآیند کشف قیمت جدید در عرضه مربوطه هم به صورت ثبت سفارش دفتری با قیمت‌های مختلف است.

کاهش چک‌های برگشتی در آذرماه

۹۲ درصد چک‌ها وصول شد

آخرین داده‌های بانک مرکزی نشان می‌دهد در آذرماه امسال ۳۳۸ هزار میلیارد ریال چک برگشت داده شده که نسبت به ماه قبل، ۱۶٫۶ درصد کاهش یافته و از کل تعداد چک‌های مبادله‌شده فقط ۶٫۹ درصد برگشت خورده است. براساس آخرین داده‌های بانک مرکزی در آذرماه امسال در کل کشور بیش از ۷٫۲ میلیون فقره چک به ارزش ۳۹۷۸ هزار میلیارد ریال مبادله شده که در مقایسه با ماه قبل از نظر تعداد ۳٫۳ درصد و از حیث مبلغ ۸٫۱ درصد افزایش داشته است. در این ماه ۴۹۰٫۷ درصد از تعداد چک‌های مبادله‌ای در استان‌های تهران، اصفهان و خراسان رضوی مبادله شده است و بیشترین تعداد چک‌ها مربوط به تهران گزارش شده که برابر با ۳۱٫۸ درصد کل چک‌ها بوده است. در پایتخت ۲۳ میلیون فقره چک به ارزش ۱۹۷۵ هزار میلیارد ریال وصول شده است.

در آذرماه امسال در کل کشور بیش از ۶٫۷ میلیون فقره چک به ارزش حدود ۳۶۴۱ هزار میلیارد ریال وصول شده است. این رقم نسبت به ماه قبل از نظر تعداد ۳٫۵ درصد و از حیث مبلغ ۹٫۲ درصد افزایش داشته است. در ماه مذکور از کل تعداد و مبلغ چک‌های مبادله‌شده به ترتیب ۹۳٫۱ درصد و ۹۱٫۵ درصد وصول شده است. در استان تهران بیش از ۲۰۱ میلیون فقره چک به ارزشی بیش از ۱۸۳۳۳ هزار میلیارد ریال وصول شده که از حیث تعداد ۹۳٫۶ درصد و از بعد ارزش ۹۲٫۸ درصد از کل چک‌های مبادله‌ای وصول شده است. در آذرماه امسال استان‌های گیلان، خوزستان و البرز به ترتیب هر کدام با ۹۴٫۸ درصد، ۹۳٫۹ درصد و ۸۹٫۷ درصد بیشترین تعداد چک‌های وصولی را داشت.

همچنین در آخرین ماه پاییز در کل کشور حدود ۴۹۹ هزار فقره چک به ارزش ۳۳۸ هزار میلیارد ریال وصول نشده است که نسبت به ماه قبل از نظر تعداد ۰٫۶ درصد افزایش و از حیث مبلغ ۱٫۶ درصد کاهش داشته است. در آذرماه ۱۴۰۱ از کل تعداد و مبلغ چک‌های مبادله شده به ترتیب ۶۰٫۹ درصد و ۸۵٫۵ درصد برگشت داده شده است. بیشترین تعداد چک‌های برگشتی در دوره ذکر شده مربوط به استان کهگیلویه و بویراحمد با ۱۰٫۹ درصد، ایلام با ۱۰٫۳ درصد و خراسان شمالی با ۱۰٫۱ درصد است. در پایتخت نیز ۱۴۸ هزار فقره چک به ارزش ۱۴۲ هزار میلیارد ریال برگشت داده شده است.



که تورم کالاهای خوراکی در آذرماه برابر با صفر درصد اعلام شد. بررسی اجزای تورم نشان می‌دهد عمده رشد قیمت‌ها در بُعد ماهانه در گروه‌های «حمل و نقل» و «سبزیجات» ثبت شد که به ترتیب ۱۱٫۹ درصد و ۱۱٫۷ درصد رقم خورد. همانطور که اشاره شد، شاخص تورم نقطه‌ای (مقایسه شاخص عمومی قیمت‌ها با موقعیت مشابه آن در سال گذشته) در دی‌ماه امسال ۵۱٫۳ درصد به ثبت رسید و این بدان معناست که خانوارهای کشور به طور میانگین ۵۱٫۳ درصد (بیش از یک و نیم برابر) بیشتر از دی‌ماه ۱۴۰۰ برای خرید یک «مجموعه کالاها و خدمات یکسان» هزینه کرده‌اند. تورم میانگین نیز به عنوان سومین متغیر مهم در ارزیابی تورم، حاکی از افزایش سطح عمومی قیمت‌هاست. این متغیر دلالت بر رشد قیمت‌ها در ۱۲ ماه منتهی به دی‌ماه ۱۴۰۱ نسبت به موقعیت مشابه خود دارد. طبق اعلام مرکز آمار، تورم میانگین دی‌ماه به ۴۶٫۳ درصد رسیده که ۱٫۳ واحد درصد بیشتر از ماه قبل است.

سوالی که همواره در اقتصاد ایران مطرح می‌شود، این است که چرا معضل تورم در جهان حل شده اما در ایران نه؟ یک اقتصاددان درباره معضلات اقتصاد ایران بر این باور است که از اوضاع ارز و تورم گرفته تا رکود و بیکاری به سیاست خارجی ارتباط دارد و باید امیدوار به موفقیت مذاکرات احیای برجام باشیم. «البرت بگزیان» درخصوص اقتصاد سیاسی‌شده ایران به «انتخاب» می‌گوید: «بیشتر مسائل ما به این برمی‌گردد که اقتصاد ما دارد سیاسی اداره می‌شود. بدین معنا که سیاست‌های اقتصادی در خدمت سیاست شده‌اند. ما یکسری مسائل سیاسی با اروپا و آمریکا داریم که اینجا صلحت نظام حکم می‌کند که چنین رفتاری با آنها داشته باشیم. در کنارش یکسری مسائل دیگری همچون تحریم‌ها، عدم انتقال پول و تکنولوژی مناسب هم به وجود می‌آید؛ بنابراین اینجاست که این مسائل اقتصادی که ناشی از سیاست خارجی ما رخ داده، باعث می‌شود مسائل اقتصادی دیگری مثل تورم، رکود و بیکاری به وجود بیاید. گاهی هم به دلیل عدم نظارت دولت در بازارها، انحصارات و احتکارات و قیمتگذاری‌های انحصاری به وجود می‌آید که شاهدش هستیم.»

عرضه ۴۵۰ هزار ربع سکه در بورس از روز سه‌شنبه

سکه به مرز ۲۵ میلیون تومان رسید

بانک مرکزی برای جلوگیری از افزایش بیشتر قیمت در بازار سکه و طلا، از عرضه بیش از ۴۵۰ هزار ربع سکه در روز سه‌شنبه، چهارم بهمن ماه در بورس کالا خبر داده است. این در حالی است که عرضه سکه در بورس کالا در ماه گذشته نتوانست به کاهش قیمت این فلز گرانبها و تخلیه حباب قیمتی در بازار داخلی کمک کند. در دور نخست عرضه سکه در بورس کالای ایران، ۵۰ هزار ربع سکه در بورس عرضه شد. به گفته «هامونی» مدیرعامل بازار متشکل ارز ایران، طی سه روز عرضه حدود ۵۰ هزار سکه ربع بهار آزادی با قیمت‌های کشف شده در فرآیند ثبت سفارش به روش رایج تک قیمتی معامله شد. بر این اساس، قیمت روز اول ۷ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان، قیمت روز دوم ۷ میلیون و ۹۰ هزار تومان و قیمت روز سوم عرضه نیز ۷ میلیون و ۵۰ هزار تومان بود، اما حالا با گذشت کمتر از یک ماه از آغاز عرضه سکه بورسی، قیمت ربع سکه به بیش از ۱۰ میلیون تومان رسیده است.

با وجود رشد قیمت‌ها در بازار ارز و سکه اما شاخص کل بورس تهران در روز ابتدای هفته جاری با ریزش همراه شد. پس از آنکه نماگر اصلی در معاملات روز شنبه ۱٫۸۷ درصد و نماگر هم‌وزن بازار ۰٫۸۱ درصد عقب‌نشینی کرد، در معاملات روز یکشنبه نیز این روند منفی ادامه یافت؛ به طوری که شاخص کل بیش از ۴ هزار واحد ریخت و شاخص هم‌وزن هم با ریزش ۲ هزار و ۴۴۷ واحدی به کانال ۵۱۹ هزار واحد نزول کرد.

فرصت امروز: جدیدترین گزارش تورمی مرکز آمار ایران از تورم سالانه ۴۶٫۳ درصدی در دی‌ماه ۱۴۰۱ حکایت دارد که نسبت به آذرماه، رشد ۱٫۳ واحد درصد را نشان می‌دهد. نرخ تورم نقطه‌ای نیز با ۲٫۸ واحد درصد افزایش در دی‌ماه امسال به رقم ۵۱٫۳ درصد رسیده است؛ یعنی خانوارهای کشور به طور میانگین ۵۱٫۳ درصد بیشتر از دی‌ماه پارسال برای خرید یک «مجموعه کالاها و خدمات یکسان» هزینه کرده‌اند. نرخ تورم ماهانه دی‌ماه نیز به ۴٫۳ درصد رسیده که در مقایسه با همین اطلاع در ماه قبل، ۲٫۴ واحد درصد افزایش داشته است. تورم ماهانه در گروه «خوراکی‌ها، آشامیدنی‌ها و دخانیات» ۴٫۱ درصد و برای گروه عمده «کالاهای غیرخوراکی و خدمات» ۴٫۵ درصد گزارش شده است. همچنین تورم ماهانه خانوارهای شهری و روستایی در این ماه به طور مشابه ۴٫۳ درصد بوده که در مقایسه با آذرماه برای خانوارهای شهری ۲٫۲ واحد درصد و برای خانوارهای روستایی ۳٫۱ واحد درصد افزایش نشان می‌دهد. بدین ترتیب هر سه شاخص تورم سالانه، نقطه به نقطه و ماهانه در دی‌ماه امسال افزایش پیدا کرده است.

سوالی که همواره مطرح می‌شود، این است که چرا معضل تورم در اقتصاد ایران حل نمی‌شود و چگونه است که معضل تورم در جهان حل شده اما در ایران نه؟ پاسخ این پرسش به مناسبات سیاسی و اقتصادی برمی‌گردد. «لودویک فون میزس»، اقتصاددان و فیلسوف اجتماعی می‌گوید: نکته مهم در مورد تورم این است که دلیل آن قضا و قدر نیست و مثل فلان بیماری یا فاجعه طبیعی از آسمان نازل نمی‌شود، بلکه نوعی «سیاست» (policy) است؛ «سیاستی» که اهالی دولت‌ها بنا به دلایل ظاهراً موجه به شهروندان تحمیل می‌کنند.

بازگشت تورم به کانال ۵۰ درصد

نرخ تورم نقطه به نقطه در دی‌ماه امسال به ۵۱٫۳ درصد رسید و برای چهارمین بار در سال ۱۴۰۱ از مرز ۵۰ درصد فراتر رفت. نرخ تورم ماهانه دی‌ماه نیز ۴٫۳ درصد اعلام شده که بیشترین سطح تورم ماهانه در شش ماه اخیر است. همچنین تورم ماهانه خوراکی‌ها ۴٫۱ درصد و تورم ماهانه غیرخوراکی نیز معادل ۴٫۵ درصد به ثبت رسیده و این در حالی است

قیمت سسکه در دومین روز هفته به مرز ۲۵ میلیون تومان رسید. روند صعودی قیمت سسکه و ارز در واکنش به تحریم‌های جدید ادامه دارد و سکه امامی که در آخرین روز هفته گذشته، مرز ۲۴ میلیون تومان را رد کرده بود، روز یکشنبه تا مرز کانال ۲۵ میلیون تومان پیشروی کرد. هر گرم طلای ۱۸ عیار نیز با قیمت ۲ میلیون و ۱۰۰ هزار تومان قیمت معامله شد. در همین حال قرار است ۴۵۰ هزار ربع سکه طلای بهار آزادی از روز سه‌شنبه به مدت ۱۰ روز کاری در بورس کالای ایران عرضه شود. عرضه دوباره سسکه در بورس کالا در حالی از سه‌شنبه از سر گرفته می‌شود که قیمت هر قطعه سسکه امامی در پایان معاملات روز یکشنبه با رشد ۲۴۱ درصدی به کانال ۲۵ میلیون تومان رسید. هر گرم طلای ۱۸ عیار هم با بیش از ۲ میلیون و ۱۰۰ هزار تومان قیمت دادوستد شد. همچنین قیمت سسکه بهار آزادی به ۲۳ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان نزدیک شد. نیم سکه با رشد ۲۷۶ درصدی ۱۴ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان قیمت خورد و قیمت ربع سکه هم با رشد ۳ درصدی به ۱۰ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان رسید. در دومین روز کاری هفته جاری و سه روز پس از اعلام موضع خصمانه اروپا علیه ایران، افزایش قیمت در بازار سسکه و دلار همچنان ادامه دارد. قیمت دلار در جریان معاملات روز یکشنبه با بیش از ۲٫۱۰ درصد رشد به ۴۴ هزار تومان نزدیک شد. افزایش قیمت دلار در بازار داخلی به اهرمی برای رشد قیمت سسکه و طلا تبدیل شده است.

نماگر بازار سهام



افزایش اقبال نخبگان به صنعت گیاهان دارویی

در حال حاضر بیش از ۸۰۰ شرکت با ماهیت‌های مختلف در زنجیره ارزش صنعت گیاهان دارویی و فرآورده‌های طبیعی فعال هستند. به گزارش ایسنا، مهدی سیف‌سهندي، دبیر ستاد توسعه علوم و فناوری‌های گیاهان دارویی و طب سنتی معاونت علمی، فناوری و اقتصاد دانش‌بنیان ریاست جمهوری بر جذب و ورود نخبگان به این صنعت تأکید دارد؛ صنعتی که با افزایش ارزش افزوده بالا که می‌تواند در دو حوزه اشتغال‌زایی و تولید ثروت در کشور نقش آفرینی کند. به گزارش معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، ستاد توسعه علوم و فناوری‌های گیاهان دارویی و طب سنتی در راستای افزایش تعداد شرکت‌ها و تیم‌های مستعد برای توسعه بازار بومی و جهانی گیاهان دارویی تلاش می‌کند تا تسهیلات و خدمات ارائه شده به آنها را افزایش دهد و هدفمند کند. کمک به جذب سرمایه و توسعه بازار این مجموعه‌ها از جمله اقداماتی است که در این زمینه مدنظر قرار دارد. این تلاش‌ها منجر به تمایل و ترغیب ورود و فعالیت بیشتر نخبگان در صنعت گیاهان دارویی و فرآورده‌های طبیعی شده و سهم این صنعت از تولید ناخالص ملی را افزایش داده است. ایران به عنوان مهد گیاهان دارویی شناخته می‌شود، اما در رابطه با ترویج و توسعه این صنعت به اندازه کافی کار نشده، احیای صنعت کهن طب سنتی و گیاهان دارویی در کشور با تلاش شرکت‌های دانش‌بنیان و خلاق ممکن است، به همین دلیل معاونت علمی به دنبال جذب و حمایت از نخبگانی است که بتوانند به رونق بازار این صنعت کمک کنند.

افزایش ۹ تا ۶۱ درصدی تولید لوازم خانگی

جدیدترین آمار منتشره از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت (صمت) نشان می‌دهد که در ۹ ماهه امسال ۲۲ کالای منتخب صنعتی، تولید ۱۶ کالا افزایش، شش کالا کاهش یافته و تولید انواع لوازم خانگی بین ۹ تا ۶۱ درصد افزایش داشته است. به گزارش ایسنا، براساس این آمار در ۹ ماهه امسال تولید دو کالا بیش از ۱۰۰ درصد، دو کالا ۵۰ تا ۱۰۰ درصد، شش کالا ۱۰ تا ۵۰ درصد و شش کالا کمتر از ۱۰ درصد نسبت به مدت مشابه سال قبل افزایش داشته و تولید شش کالا کاهش یافته است. براساس این گزارش تولید یالیاف اکریلیک و اتوبوس، مینی‌بوس و ون به ترتیب ۲۰۱ و ۱۵۷ درصد در این مدت رشد داشته و به ۶۰۰۰ تن و ۴۲۸۰ دستگاه رسیده است. وانت و انواع تلویزیون نیز در ۹ ماهه امسال به ترتیب ۵۴ و ۶۱ درصد افزایش تولید داشتند و تولید آنها به ترتیب به بیش از ۸۸ هزار دستگاه و یک میلیون و ۴۲۰ هزار دستگاه رسیده است. تولید سایر انواع لوازم خانگی شامل کولر آبی ۲۹ درصد، یخچال و فریزر ۱۸ و ماشین لباسشویی ۹ درصد در مدت یادشده رشد داشته است. تولید این سه محصول در ۹ ماهه سال جاری به ترتیب به بیش از یک، ۱.۹ و ۱.۱ میلیون دستگاه رسیده است. از جمله مهمترین کالاهای دیگری که تولید آنها افزایش داشته نیز می‌توان به سموم دفع آفات نباتی، کارت‌ن، انواع سنواری و الکتروموتور با افزایش بیش از ۱۰ درصد و پتروشیمی، نخ، تراکتور، یالیاف پلی‌استر و لاستیک خودرو با افزایش جزئی زیر ۱۰ درصد اشاره کرد. تولید کدام کالاها کاهش یافت؟ از بین ۲۲ کالای منتخب صنعتی که آمار تولید آنها منتشر شده، تولید شش کالا کاهش داشته که بیشترین کاهش مربوط به دوده با ۲۷ درصد، روغن ساخته شده نباتی، انواع کاغذ و نئوپان هر کدام با ۱۵ درصد و پودر شوینده ۱۳ درصد کاهش تولید بیشتری را داشته‌اند. تولید روغن نباتی و کاغذ در ۹ ماهه امسال به یک میلیون و ۳۰۰ هزار تن و ۶۶۹ هزار تن رسیده است. گنتنی است براساس نامه دبیر ستاد تنظیم بازار در سال گذشته کارخانه‌های تولیدی در سال جاری باید نسبت به تولید ماهانه ۱۸۰ هزار تن روغن که ۱۲۰ هزار تن در بخش‌های خانوار، ۲۵ هزار تن در بخش صنف و ۳۵ هزار تن در بخش صنعت خواهد بود، اقدام کنند. همچنین طبق گفته‌های رئیس سندیکا کاغذ و مقوا، نیاز سالانه کشور به کاغذ بسته‌بندی ۸۵۰ هزار تن که سالانه یک میلیون و ۶۰۰ هزار تن تولید می‌شود که مازاد تولید به کشورهای مختلف از جمله اروپا، آسیا و کشورهای حاشیه خلیج فارس صادر می‌شود، اما نیاز سالانه کشور به کاغذ تحریر ۳۸۰ هزار تن است که ۱۸۰ هزار تن ظرفیت تولید کاغذ تحریر در کشور ایجاد شده، اما تولید ناچیز است؛ چراکه به دلیل قوانین موجود تولیدکنندگان توان رقابت با واردکننده را ندارند. کمترین کاهش تولید نیز مربوط به فیبر با افت یک درصدی بوده است. گنتنی است وزارت صمت در سال جاری آمارهای ماهانه که در سال‌های گذشته به طور مرتب منتشر می‌شده را به صورت قطره‌چکانی منتشر کرده است. این وزارتخانه در سال جاری آمار و اطلاعات صنعت، معدن و تجارت را در ماه‌های اردیبهشت، خرداد و تیرماه و خلاصه کوتاهی از آمار مردادماه منتشر کرده است. در حال حاضر هم با وجود گذشت ۹ ماه از آغاز سال، فقط آمار تولید کالاهای منتخب صنعتی منتشر شده و اطلاعاتی از صدور پروانه‌های بهره‌برداری و جوازهای تاسیس، وضعیت طرح‌های در دست اجرا و ... در دسترس نیست.



رقابت انتظار دارد ضمن ملاحظه اختیارات و وظایف قانونی این شورا از اظهارنظرهای غیرمستند و نادقیق پرهیز کرده و به بهینه‌شدن تصمیمات شورا کمک شود.

در بخش پایانی اطلاعیه شورای رقابت آمده است: با توجه به شرایط نامناسب اقتصاد کشور از منظر رقابت و ضرورت مداخله جدی شورا در بخش‌های مختلف با هدف توسعه فضای رقابتی و رفع انحصارات و برنامه گسترده شورا در این خصوص در دوره سوم، امید است اصحاب رسانه و صاحب‌نظران اقتصادی ضمن بازتعریف نقش و جایگاه شورای رقابت در نظام حکمرانی کشور به تحقق اهداف شورا در بخش‌های مختلف کمک کنند.

شورای رقابت در قالب اطلاعیه‌ای اعلام کرد که با توجه به التهاب ایجادشده در بازار خودرو و ضرورت تبیین اقدامات شورا، اقداماتی تشریح می‌شود.

به گزارش خبرگزاری فارس به نقل از شورای رقابت، این نهاد تصمیمات شورای رقابت و سیاست این شورا در حوزه خودرو را اطلاع‌رسانی خواهد کرد بنابراین در این چارچوب با توجه به التهاب ایجادشده در بازار خودرو و ضرورت تبیین اقدامات شورای رقابت، در اطلاعیه‌ای اقدامات شورا در حوزه خودرو را به شرح ذیل اعلام کرد: از ابتدای فعالیت دوره سوم شورا در اردیبهشت ۱۴۰۱ بررسی و پایش بازار خودرو و سیاست‌های مربوطه در دستور کار مرکز ملی رقابت قرار گرفت و با انعام اعتبار مصوبه شورای

هماهنگی اقتصادی سران قوا و طی جلسات ۵۲۷، ۵۲۸ و نهایتاً ۵۳۳ این شورا، کارگروه خودرو با هدف پایش و پیشنهاد سیاست‌های مربوط به این بازار ایجاد شد.

در ادامه اطلاعیه شورای رقابت آمده است: جلسات کارگروه خودرو در مرکز ملی رقابت با حضور همه ذی‌نفعان و متخصصان این حوزه به صورت فشرده و فوق‌العاده تشکیل و در حال بررسی بازار و جمع‌بندی دستورالعمل موضوع بند ۵ ماده ۵۸ قانون سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی می‌باشد که در صورت تصویب شورای رقابت اطلاع‌رسانی خواهد شد.

در بخش دیگری از اطلاعیه شورای رقابت نوشته شده است: شورای

زیان انباشته خودروسازان به ۸۲ هزار میلیارد رسید

خودروسازان در آستانه ورشکستگی

سال، تنها مربوط به شرکت خودروسازی سایپا و زیرمجموعه آن، یعنی پارس‌خودروست و ایران خودرو در کارنامه خود سود ثبت کرده است. آمار نشان می‌دهد زیان دوره ۹ ماهه امسال سایپا و پارس خودرو در مجموع به بالای ۸۵۰۰ میلیارد تومان رسید، اما ایران خودرو، تازه زمانی که ابتدای سال ۱۴۰۱، در مجموع بیش از ۱۱۴ میلیارد تومان سود را در صورت‌های مالی خود به ثبت کرد.

عرضه خودرو در بورس کالا ناکار آمد شد

گزارش زیاندهی خودروسازان حاکی از آن است که عرضه خودرو در بورس کالا تنها محیطی برای دلان ایجاد کرد تا سود بیشتری را از جریان فروش خودرو به مردم کسب کنند. کارنامه ۹ ماهه خودروسازان بیانگر آن است که طرح عرضه خودرو در بورس کالا نه تنها کمکی به کاهش زیاندهی نکرد، بلکه زیان آنها به صورت روزانه در حال افزایش است. به عبارت دیگر، این طرح نیز مانند سایر طرح‌های پیشنهادی قبلی ناکارآمد به حساب می‌آید. افزایش هزینه‌های تولید، زیان انباشته خودروسازان و افزایش داد؟ مدت‌هاست که یکی از عوامل افزایش زیان انباشته خودروسازان را هزینه‌های تولید معرفی می‌شود. این در حالی است که قطعه‌سازان مدعی‌اند که خودروسازان همچنان از فولادهای قدیمی برای تولید خودرو استفاده می‌کنند.

همچنین برخی از قطعه‌سازان در این رابطه ادعا می‌کنند که خودروسازان هنوز بدهی معوق خود را پرداخت نکرده‌اند. آنها به این نکته اشاره می‌کنند که قراردادهای مالی قطعه‌سازان با خودروسازان به روزرسانی نشده و به رغم اینکه هزینه‌های تولید قطعات خودرو افزایش یافته است، اما خودروسازان هنوز به قیمت پیشین قطعات موردنیاز خود را می‌خرند. در نتیجه ارتباطی میان زیان انباشته خودروسازان و افزایش هزینه‌های تولید یافت نمی‌شود.

صورت‌های مالی خودروسازان نشان می‌دهد که در ۹ ماهه ابتدای سال، نه تنها زیان آنان کاهش نیافت، بلکه نسبت به مدت مشابه سال گذشته افزایش پیدا کرد و به ۸۲ هزار میلیارد تومان رسید. در این میان، این پرسش مطرح می‌شود که چگونه زیان انباشته خودروسازان با وجود عرضه خودرو در بورس کالا کاهش نیافته است؟

«عرضه خودرو در بورس کالا به نفع مصرف‌کنندگان و خودروسازان است.» این ادعایی بود که وزارت صمت در رابطه با مزایای عرضه خودرو در بورس کالا مطرح کرد. وزارت صمت مدعی است که با عرضه خودرو در بورس کالا دست دلان در بازار خودرو کوتاه می‌شود و زیان انباشته خودروسازان رفته رفته کاهش می‌یابد، اما با گذشت حدود ۹ ماه از نخستین عرضه خودرو در بازار سرمایه، نه تنها دست دلان کوتاه نشد، بلکه در آمار زیان انباشته خودروسازان تغییری ایجاد نشد. با اعلام صورت‌های مالی سه خودروساز بزرگ کشور، یعنی ایران خودرو، سایپا و پارس خودرو در سایت کدال مشخص شد زیان انباشته خودروسازان در پایان آذر امسال به ۸۲ هزار میلیارد تومان رسیده است که رشدی هنگفت را نسبت به دوره مشابه سال گذشته نشان می‌دهد.

طبق آمار منتشرشده، زیان انباشته خودروسازان بزرگ کشور حدوداً ۱۳ هزار و ۶۰۰ میلیارد تومان از سال گذشته بیشتر است. این در حالی است که خودروسازان محصولات خود را در بورس کالا با قیمتی بالاتر به فروش می‌رسانند، اما همانطور که مشاهده می‌شود، نه تنها زیان آنها ثابت نمانده، بلکه بیشتر نیز شده است.

خودروسازان همچنان علت این زیان را قیمتگذاری دستوری می‌دانند و

معتمدند با حذف این روش قیمتگذاری و خروج دولت از بحث قیمتگذاری این زیان انباشته طی زمان کاهش می‌یابد.

در مورد آمار زیان خودروسازان به تفکیک در این میان، باید اشاره کرد که این میزان از زیان انباشته خودروسازان در ۹ ماهه ابتدای

مهلت ترخیص وسایل نقلیه توقیفی تا آخر بهمن ماه

راندندگان خودرو و موتورسیکلت‌های توقیفی تا آخر بهمن ماه امسال فرصت دارند برای ترخیص وسایل نقلیه خود از پارکینگ اقدام کنند. به گزارش خبرگزاری صداوسیما مرکز خوزستان، رئیس پلیس راهنمایی و رانندگی شهرستان دزفول گفت: خودروها و موتورسیکلت‌های توقیفی دارای مشکل قضایی در پارکینگ راهنمایی و رانندگی که بیش از یک سال از زمان توقیف آنها می‌گذرد تا پایان بهمن‌ماه فرصت دارند برای ترخیص خودروی خود اقدام کنند، در غیر این صورت با هماهنگی دادستانی نسبت به انتقال وسیله نقلیه به ستاد اجرایی اقدام خواهد شد. سرهنگ محمد

تدین‌نژاد ادامه داد: وسایل نقلیه توقیفی که مشکل قضایی نداشته باشند و به علت تخلف رانندگی توقیف شده‌اند بدون تشریفات قانونی از جمله گواهینامه و بیمه با نرخ پارکینگ مصوبه سال ۹۴ ترخیص می‌شوند. رئیس پلیس راهنمایی و رانندگی دزفول اظهار کرد: خلافی وسیله نقلیه نیز به منظور همکاری بیشتر با رانندگان برای ترخیص، تقسیط می‌شود. وی افزود: وسایل نقلیه‌ای که پس از بهمن‌ماه پس از گذشت یک سال در پارکینگ راهور باقی می‌ماند طبق مقررات، در صورت مستهلک بودن اوراق و در غیر این صورت به مزایده گذاشته خواهند شد.

آگهی مزایده عمومی شماره ۱
(شماره مزایده مرجع ۱)
شناسه آگهی: ۱۴۴۳۷۲۰
موره مزایده: فروش فرش و کناره های فرش دست باف.

اداره کل کمیته امداد امام خمینی(ره) استان تهران در نظر تعداد ۱۷ تخته انواع فرش وکناره های فرش دستباف کارکرده ومستعمل رایبه صورت پارت های مجزا، بهایهه گیری از سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (www.setadiran.ir) به شماره مزایده ۱۰۰۱۰۵۵۵۵۵۵۵۵۵۰۰۰۰۱ به صورت الکترونیکی به فروش برساند.

زمان انتشار مزایده در سایت: دوشنبه تاریخ ۱۴۰۱/۱/۲۳ ساعت ۸ صبح
تاریخ بازدید: شنبه تاریخ ۱۴۰۱/۱/۲۸ ساعت ۹:۰۰ (بخش پنجشنبه وایام تعطیل)
آخرین ارسال مهلت ارائه پیشنهاد: شنبه تاریخ ۱۴۰۱/۱/۲۴ ساعت ۱۵
زمان بازگشایی پاکتها: چهارشنبه ساعت تاریخ ۱۴۰۱/۱/۲۶ ساعت ۱۰:۰۰ صبح
زمان اعلام به برنده: یکشنبه تاریخ ۱۴۰۱/۱/۲۹ خواهد بود.

ضمناً رعایت موارد ذیل الزامی است.

۱- برگزاری مزایده صرفاً از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت می باشد و کلیه مراحل فرایند مزایده شامل دریافت اسناد مزایده و پرداخت تضمین شرکت در مزایده (ودیههه)، ارسال پیشنهاد قیمت، بازگشایی پاکت اعلام به برنده، واریز وجه مزایده و تحویل کالا در بر سر سامانه از این طریق امکان پذیر می باشد.

۲- پیشنهاد می گردد قبل از ارائه پیشنهاد، مزایده‌گذار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مزایده و ارائه پاکت الف آدرس: خیابان دماوند، تهران، پلاک ۲۹۳، اداره کل کمیته امداد امام خمینی(ره) استان تهران و تلفن: ۷۱۳۹۲۱۰۰ - ۷۱۳۹۲۱۰۲

دفتر ثبت نام استان تهران ۰۲۱-۴۱۰۳۱۴۴۲۰ و ۰۲۱-۸۸۹۶۹۷۲۷
اطلاعات تماس دستگاه مزایده‌گذار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مزایده و ارائه پاکت الف آدرس: خیابان دماوند، تهران، پلاک ۲۹۳، اداره کل کمیته امداد امام خمینی(ره) استان تهران و تلفن: ۷۱۳۹۲۱۰۰ - ۷۱۳۹۲۱۰۲

م آلف ۴۵۵

تقویت مهارت‌های ارتباطی برای درونگراها



نویسنده: علی آل‌علی
موفقیت به عنوان یک کارآفرین نمونه فقط با سعی و تلاش بیشتر پشت کار رخ نمی‌دهد. در عوض کیفیت ارتباط با دیگران نتیجه نهایی را مشخص خواهد کرد. کارگردان تئاتری را در نظر بگیرید که مهارت ویژه‌ای در پردازش شخصیت‌های قصه دارد، اما حتی یک کلمه هم نمی‌تواند با بازیگران درباره نمایش حرف بزند. بی‌شک چنین پروژه‌های حتی قبل از اینکه روی صحنه بروند هم نتایج‌اش روشن خواهد بود. خوب مگر می‌شود کسی بدون مهارت‌های ارتباطی تبدیل به کارگردانی درجه یک شود؟
مهارت‌های ارتباطی بخش مهمی از زندگی روزمره را تشکیل می‌دهد. به طوری که آدم‌ها گزینمای به غیر از تقویت این مهارت در خودشان ندارند. حالا اگر در این شرایط کسی پیدا شود که به شدت درونگرا باشد، یک چالش بی‌نیامت مهم خواهد داشت و آن تعامل با دیگران است. اگر شما هم درونگرا باشید، خیلی خوب می‌دانید ارتباط با دیگران آنقدرها ساده نیست؛ چه برسد به اینکه پای تقویت مهارت‌های ارتباطی وسط باشد.
اگرچه آدم‌های درونگرا موانع بیشتری برای تبدیل شدن به کارآفرینی برجسته دارند، اما این به معنای ناامیدی کامل آنها از این مسیر نیست. شما هم علی‌رغم مشکلاتی که درونگرایی برای‌تان به همراه دارد، می‌توانید در ماراثن کارآفرینی اول شوید. کافی است اوضاع‌تان را به خوبی شناخته و بعد هم دنبال راه حلی برای تقویت مهارت‌های ارتباطی در این شرایط باشید. از آنجایی که چنین کاری دست کمی از صعود به قله اورست ندارد، ما در این مقاله تمام نکاتی که به آنها احتیاج دارید را فهرست کرده‌ایم. کافی است تا آخر با ما همراه باشید تا هم درک بهتری از درونگرایی پیدا کنید، هم اینکه راه و چاه تقویت مهارت‌های ارتباطی‌تان به عنوان یک درونگرا را یاد بگیرید.

درونگرایی یعنی چه؟
وقتی درباره درونگرایی حرف می‌زنیم، خیلی‌ها فکر

می‌کنند با آدم‌های افسرده و کاملاً گوشه‌گیر طرف هستند. اگرچه ترجیح محیط‌های آرام و ساکت به مکان‌های شلوغ یکی از ویژگی‌های درونگرایی محسوب می‌شود، اما این اصلاً به معنای افسردگی نیست. پس اگر شما هم کلیشه‌های مختلفی در این مورد دارید، وقتش رسیده یکبار برای همیشه آنها را دور بریزید. ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم بهترین راه برای شناخت درونگراها مقایسه‌شان با آدم‌های عادی یا برونگراهاست. در حالی که برونگراها از هر فرصتی برای ارتباط با بقیه استفاده می‌کنند، درونگراها تا جای ممکن از تعامل غیرضروری دوری خواهند کرد. به زبان خودمانی، درونگراها کارآفرینانی مستقل و متکی به خود هستند که بیشتر اوقات حتی نیازی برای ارتباط با بقیه احساس نمی‌کنند. این در حالی است که برونگراها صرفاً تصادف کارشان را با تکیه بر دیگران پیش برده و در صورت نیاز بدون حتی یک ثانیه خستگی با دیگران ارتباط برقرار خواهند کرد. همین امر ویژگی اصلی درونگراها را مشخص می‌کند. البته این اصلاً به معنای عقب ماندن درونگراها از بقیه کارآفرینان نیست؛ چراکه آنها معمولاً پشتکار خوبی برای پیگیری فرآیندهای مختلف و جلسو بردن پروژه‌ها تحت هر شرایطی دارند.

حالا که شما یک تعریف ساده از درونگرایی را دم دست دارید، باید کمی درباره ویژگی این دسته از کارآفرینان در محیط‌های کاری حرف بزنیم. اینطوری بهتر به ضرورت تقویت مهارت‌های ارتباطی از سوی این دسته از کارآفرینان پی خواهیم برد.
درونگراها در محیط کار: ۵ ویژگی اساسی آنها
تا اینجا کار ما فقط درباره درونگرایی به عنوان یک مسئله روانشناختی حرف زدیم. از اینجا به بعد کمی رنگ و بوی کارآفرینی هم به بحث‌مان اضافه خواهیم کرد. پس اجازه دهید بدون هیچ مقدمه کلیشه‌ای، یک راست برویم سراغ ویژگی درونگراها در محیط کار:
اولین ویژگی درونگراها بی‌نیازی از دیگران است.

این دسته از افراد تا جایی که لازم نباشد، حتی سراغ همکاری هم نمی‌روند. معمولاً هم گزارش‌های کاری را طوری مفصل تهیه می‌کنند که دیگر نیازی به حضورشان در جلسات کاری نباشد.

اگر یک کارمند درونگرا در جلسه‌ای کاری حضور پیدا کند، بی‌برو برگشت ساکت‌ترین آدم جمع خواهد بود. به طوری که مدیر جلسه باید به زور از او حرف بکشد. با توجه به نکاتی که درباره درونگراها گفتیم، این نوع برخورد در جلسات یا هر جای شلوغ دیگری از آنها کاملاً طبیعی است.

و سواس درونگراها، اگر چنین مفهومی را قبول داشته باشیم، بیشتر از همه درباره کیفیت کار است. بنابراین سر هر موضوعی که دوست دارید با آنها شوخی کنید، اما حتی سمت کیفیت کار نیز نروید؛ چراکه جواب آنها برای این موضوع بی‌نیامت خشک و بی‌رحمانه خواهد بود. به زبان خودمانی، آنها سر کیفیت کار با کسی شوخی ندارند. اگرچه درونگراها در محیط کار بیش از اندازه ساکت هستند، اما به همان میزان توجه‌شان به جزئیات جلب می‌شود. به همین خاطر وقتی نوبت به صحبت‌شان برسد، با هزار خواهش و تمنا از آنها، طوری که جزئیات اشاره می‌کنند که همه سر جای‌شان می‌خکوب شوند.

کارآفرینان درونگرا بیش از اینکه جایزه با تشویق دیگران کار کنند، سرشان به کار خودشان گرم است. آنها به نوعی درگیر رقابت با خودشان هستند. به همین خاطر همیشه دوست دارند بهترین فرم خودشان را نشان دهند؛

همین و بس.
همانطور که می‌بینید، درونگرایی در محیط کار مزایایی نیز به همراه دارد. به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم درونگرایی یک نکته کاملاً منفی نیست. با این حال وقتی در محیط کار درگیر رقابت و رسیدگی به امور متنوع شوید، چاره‌ای به غیر از ارتباط با آدم‌های گوناگون نخواهید داشت. درست در همین شرایط اگر مهارت‌های ارتباطی‌تان ضعیف باشد، طوری از رقبا عقب می‌افتید که دیگر آمیدی به بازگشت دوباره‌تان نخواهد بود.

بهبود مهارت‌های ارتباطی به عنوان درونگرا
امیدوارم بخش‌های قبلی خیلی حوصله‌تان را سر نبرده باشد؛ چراکه ما تازه به بخش اصلی ماجرا رسیده‌ایم. اگر شما هم دوست دارید در جلسات کاری یا هنگام بحث بر سر استراتژی‌های مناسب طوری توجه بقیه را جلب کنید که هیچ رقیبی برای‌تان وجود نداشته باشد، باید کمی بیشتر با ما همراه بوده و نکات مورد بحث در ادامه را نیز یاد بگیرید. ما در بخش پایانی این مقاله به طور مشخص درباره این موضوع بحث می‌کنیم که چطور به عنوان یک درونگرا مهارت‌های ارتباطی‌تان را تقویت کنید.

استفاده از محیط‌های مشابه محل کار
خیلی وقت‌ها آدم‌های درونگرا در محل کار استرس زیادی پیدا می‌کنند. این یعنی تماس تلفنی یا گفت‌وگویی ساده که در حالت عادی برای‌شان مثل آب خوردن است در محل کار تبدیل به غولی بی‌شاخ و دم می‌شود. در این صورت توصیه ما بی‌نیامت ساده است. همانطور که دونده‌های حرفه‌ای قبل از شروع مسابقات سال جدید حسابی تمرین می‌کنند، شما هم باید خودتان را برای ارتباط بهتر در محل کار آماده کنید؛ البته نه در هر محیطی، بلکه جایی شبیه به فضای کار!

ایراد اصلی خیلی از آدم‌های درونگرا تمرین و تکرار مداوم در محیط‌هایی مثل خانه است. شاید این تمرین‌ها به نظر موثر برسد، اما مثل آن است که یک فوتبالیست به جای زمینی مسابقه استاندارد در پارکینگ خانه‌اش تمرین کند. این طوری نه تنها خبری از پیشرفت مهارت‌های ارتباطی نیست، بلکه فقط یک امید توخالی به خودتان

تزریق خواهید کرد.
این روزها محیط‌های خیلی زیادی شبیه به دفتر کار وجود دارد. مثلاً کافی‌شاپ‌ها را در نظر بگیرید؛ چنین فضای دوست‌داشتنی نه فقط مناسب دیدار با دوستان، بلکه تقویت مهارت‌های ارتباطی نیز هست. به علاوه، کمی همکاری داوطلبانه با بخش روابط عمومی نیز می‌تواند شما را در موقعیت‌های دقیق ارتباطی قرار دهد. اینطوری شما دیگر چاره‌ای به غیر از تقویت مهارت‌های ارتباطی‌تان نخواهید داشت.

نمایش علاقه به گفت‌وگو

آیا تا حالا مدیر یا کارمند درونگرایی را دیده‌اید که به محض شش‌سوک ی گفت‌وگو نشانه‌های مثبتی از خودش نشان دهد؟ فکر می‌کنم شما هم قبول داشته باشید که شانس دیدن یک ستاره دنباله‌دار در آسمان خیلی بیشتر از مشاهده چنین اتفاقی است!
آدم‌های درونگرا معمولاً در محیط کار هیچ علاقه‌ای برای گفت‌وگو ندارند؛ چراکه فکر می‌کنند با کار و کوشش زیاد دیگر نیازی به این مسائل نخواهد بود. اگر شما هم تا حالا اینطوری فکر می‌کردید، دیگر نوبت خانه‌تکانی فرا رسیده است. لطفاً از این به بعد وقتی در موقعیت گفت‌وگو با دیگران قرار می‌گیرید، کمی انعطاف بیشتر نشان دهید. قبول داریم در وهله نخست این کار بی‌نیامت سخت خواهد بود، اما شما لازم نیست از همان اول کار انتظارات بالایی برای خودتان تدارک ببینید. چه بسا اولین تلاش‌ها همراه با شکست‌های سنجنینی هم باشد. پس کمی به خودتان فرصت داده و شرایط را به بهترین شکل ممکن مدیریت کنید. وگرنه هنوز شروع نکرده از کارتان امید خواهید شد.

در محیط کار خیلی‌ها دوست دارند با بقیه ارتباط برقرار کنند، اما واکنش‌های سرد آدم‌های درونگرا معمولاً هر علاقه‌ای به صحبت بیشتر را در تطفه خفه می‌کند. ما در اینجا انتظار زیادی از شما نداریم. کافی است کمی خودتان را جای دیگران گذاشته و به ایسن فکر کنید رفتارهای سردتان چه اثری روی آنها دارد. آن وقت احتمالاً تجدیدنظر اساسی در برخوردتان با آنها خواهید داشت.

ایده‌های تان را متمرکز کنید

چند بار در طول روز پیش خودتان فکر می‌کنید به عالیه ایده درجه یک دارید؟ اگر آدم خلاق باشید، جواب‌تان به این سوال «بی‌نیامت ایده» خواهد بود. در این صورت باید به شما تبریک بگوییم اما همین ویژگی تحسین‌برانگیز وقتی با درونگرایی ترکیب شود، یک فاجعه تمام‌عیار به همراه خواهد داشت؛ چراکه کارآفرینان درونگرا همینطوری در حالت معمولی تمرکز چندانی برای بیان نقطه نظرات‌شان ندارند. چه برسد به اینکه کلی ایده هم پس ذهن‌شان باشد!

فرمول ما در این بخش برای تقویت مهارت‌های ارتباطی بی‌نیامت ساده است. شما باید قبل از اینکه با کسی وارد گفت‌وگو شوید، ایده‌های تان را متمرکز کنید. مثلاً اگر بحث اصلی درباره بازاربایی ایمیلی است، دیگر نباید به بقیه الگوهای مارکتینگ یا حتی بحث‌های بی‌ربط اشاره کنید. این امر می‌تواند حسابی برای‌تان دردرس‌ساز شده و اوضاع‌تان را به هم بریزد.
اجازه دهید با یک مثال دقیق بحث‌مان در این بخش را تمام کنیم. دانشجویانی که موقع جزوه‌برداری دسته‌بندی خوبی از مباحث می‌کنند، معمولاً شب امتحان کار خیلی راحتی خواهند داشت. این مثال شاید شما را یاد دوران درس و دانشگاه بیندازد، اما ارتباطی اجتناب‌ناپذیر با زندگی به عنوان کارآفرین هم دارد. کارآفرینان هم قبل از اینکه نوبت امتحان نهایی (همان جلسات کاری یا گفت‌وگوهای مهم) برسد، باید ایده‌های‌شان را طبقه‌بندی

کرده و فقط آنهایی که به درد بحث می‌خورد مطرح کنند. اگر شما از این فرمول ساده استفاده کنید، بدون دردسر اضافه مهارت ارتباط‌تان را تقویت خواهید کرد. نکته جالب ماجرا اینکه هر چقدر این تمرین را بیشتر انجام دهید، تاثیر بیشتری روی مخاطب خواهید گذاشت. خوب هرچه باشد همه حرف‌های کسی که دقیقاً می‌داند چه نکته‌ای را کجا مطرح کند، جدی‌تر می‌گیرند.

کمی به دیگران گوش دهید

آدم‌های درونگرا معمولاً به همان میزان که علاقه‌ای به حرف زدن ندارند، میانه‌شان با گوش دادن به بقیه مردم هم خوب نیست. به همین خاطر تا کسی شروع به حرف زدن می‌کند، حواس‌شان به جای دیگری پرت می‌شود. باور کنید یا نه، این واکنش در برابر کسانی که با عشق و علاقه زیاد به شما گوش می‌دهند، اصلاً خوب نیست. تا اینجا کار شما تمرین‌های متفاوتی برای سخنرانی بهتر در جمع یاد گرفته‌اید. حالا وقت آن است کمی به فکر دیگران هم باشید. پس دفعه بعد که دیگران با شما حرف می‌زنند، کمی به حرف‌شان دقت کنید. قول می‌دهم اصلاً اتفاقی ناگواری رخ ندهد.

گوش دادن به دیگران همینطور الکی فایده‌ای ندارد. در عوض اگر شما بعضی از بحث‌های مهم را به یاد سپرده و در جواب یک یا دو تا سوال از آن نکات طرح کنید، کارتان بی‌نظیر خواهد شد. اینطوری طرف مقابل مطمئن می‌شود شما حواس‌تان به بحث بوده و او را سرکار نگذاشته‌اید.

گوش دادن به دیگران برای کسانی که عادت به کار در سکوت یا تنهایی مطلق دارند، دست کمی از یک شکنجه تمام‌عیار ندارد. البته ما در روزنامه فرصت امروز فرمولی داریم که این ماجرا را بی‌نیامت ساده می‌کند. کافی است به این فکر کنید که توجه بیشتر شما به حرف‌های دیگران تاثیر متقابل دارد. به این صورت که وقتی نوبت به حرف‌های شما برسد، آنها هم توجهی مشابه نشان می‌دهند.

خیلی به خودتان سخت نگیرید

تقویت مهارت‌های ارتباطی به عنوان یک فرد درونگرا اصلاً کار عجیب یا غیرممکنی نیست. بنابراین اصلاً نباید طوری رفتار کنید که انگار دنیا به آخر رسیده است. در عوض کمی روی آستانه تحمل‌تان کار کنید. هیچ کارآفرینی یک شبه تبدیل به قهرمان حوزه کاری‌اش نشده است. حتی مدیران موفق هم در طول زمان به جایگاه فعلی‌شان رسیده‌اند. پس لازم نیست حتماً به خودتان فشار بیارید تا بهترین کارآفرین دنیا باشید. در عوض کمی به خودتان استراحت داده و حتی در مواقعی که احساس ناراحتی می‌کنید، برای چند روز پروژه تقویت مهارت‌های ارتباطی را به فراموشی بسپارید. اینطوری دوباره با قدرت کارتان را پیگیری خواهید کرد.

همانطور که تیم‌های فوتبال در میانه فصل چند هفته‌ای تعطیلی دارند، شما هم باید بعد از هر پیشرفت مهمی که در یادگیری و تقویت مهارت‌های ارتباطی دارید، چند روزی به خودتان استراحت دهید. این یک جایزه کوچک برای عملکردی حرفه‌ای در بازار خواهد بود. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا کارتان را با تکنیک‌های این مقاله شروع کرده و هر چند وقت یکبار هم به مرخصی کوتاه بروید.

منابع:

<https://www.jobstreet.com.sg/career-resources/plan-your-career/effective-communication-skills-for-introverts>
<https://www.entrepreneur.com/growing-a-business/an-introverts-guide-to-com->

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

| دوشنبه | ۳ بهمن ۱۴۰۱ | شماره ۲۱۷۶ | صفحه ۸ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی‌اکبری، پلاک ۱۱۵

دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۷۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰

آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR