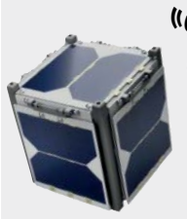
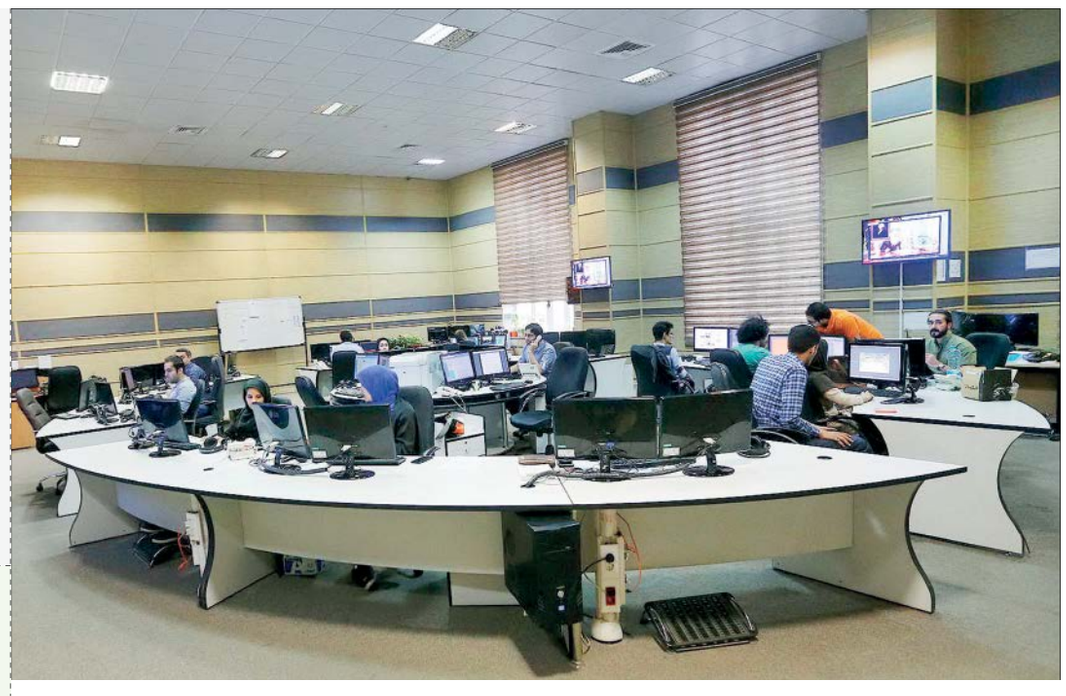
ورود دانشجویان خلاق به پروژه «منظومه ماهواره‌های مکعبی»



رئیس سازمان فضایی ایران در اینستاگرام نوشت: منظومه ماهواره‌های مکعبی، فرصت بسیار مناسبی را برای شرکت‌های نوپا فراهم کرده تا با صرف هزینه کمتر، حضور مؤثرتری در بازار پر سود و رو به رشد فضایی داشته باشند. مرتضی براری گفت: با ورود دانشجویان خلاق، کارآفرینان علاقه‌مند و سرمایه‌گذاران بخش خصوصی در این حوزه، شاهد شکوفایی استعدادها و رونق بازار خدمات ارزش افزوده فضایی خواهیم بود. / جام جم

ایران و برزیل در حوزه علوم شناختی همکاری می‌کنند

ستاد توسعه علوم و فناوری‌های شناختی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و مراکز علمی معتبر برزیل به‌منظور توسعه و گسترش فعالیت‌های علمی و تخصصی همکاری‌های مشترکی را انجام داده‌اند. در این راستا با اتخاذ سیاست‌های حمایتی پایه‌های ایجاد همکاری مشترک تحقیقاتی و فنی میان دو کشور در مرزهای دانش، فناوری و همچنین تبادل و توسعه خدمات و ابزارهای شناختی با اجرای طرح توسط محققان و متخصصان پی‌ریزی شد. / جام جم



همدلی از هم‌زبونی بهتره

توصیه‌هایی برای کارآفرینانی که به دنبال افزایش بازده با ایجاد حس مشارکت و همکاری میان کارکنان‌شان هستند

عسل اخویان طهرانی
دانش

همکاری و همدلی یکی از مهم‌ترین کلیدهای مورد نیاز برای راه‌اندازی کسب‌وکاری نوپا و موفق است. معمولا افراد در هر محیطی که بتوانند با دیگران به خوبی ارتباط برقرار کند توانمندی‌هایشان بیشتر شکوفا می‌شود و انگیزه بیشتری برای کار و تلاش خواهند داشت. زمانی که تمرکز کسب‌وکاری بر همکاری و تعامل معطوف باشد، کارکنان نیز احساس می‌کنند عضوی از یك مجموعه بزرگ‌تر هستند و همه چیز را به خودشان محدود نمی‌کنند. از سوی دیگر در تعامل و همکاری، امکان هم‌افزایی و استفاده از توانمندی‌های جمعی برای حل مسائل را به دنبال خواهد داشت. با وجود این یکی از سخت‌ترین چالش‌های فردی، تغییر از ذهنیت فردمحور به کارگروهی و تعامل با دیگران است. بنابراین ایجاد روحیه همکاری و کارگروهی میان کارمندان یك مجموعه از مهم‌ترین نکاتی است که هر کارآفرینی باید به آن توجه ویژه‌ای داشته باشد و در رأس وظایفش قرار دهد. در ادامه شگردهای ساده‌ای که می‌تواند به ایجاد و افزایش روحیه همکاری در میان اعضای یك مجموعه بینجامد را بررسی خواهیم کرد.

برگرفته از: Entrepreneur

۱ دلیلی واضح و متقاعدکننده برای همکاری ارائه کنید

برای ایجاد تیمی یکپارچه باید بتوانید دلیلی قانع‌کننده برای همکاری هر یك از اعضا در جهت دستیابی به هدف نهایی مجموعه کسب‌وکارتان فراهم کنید. هرچه مأموریت کسب‌وکارتان واضح‌تر و جذاب‌تر باشد کارتان برای متقاعد کردن کارمندان برای مشارکت و تلاش به عنوان عضوی از یك مجموعه به منظور دستیابی به اهداف کلی مجموعه ساده‌تر خواهد بود. زمانی که دلیل شفاف و محکمی برای مشارکت در کاری وجود داشته باشد، افراد نیز به طور ذاتی مانند راهبرشان نسبت به اهداف و برنامه‌های شرکت انگیزه پیدا می‌کنند و خود را جزئی از آن خواهند دانست. اگر به هر دلیلی هدف و خواسته اصلی روشن نباشد، بهانه‌های زیادی برای همکاری نکردن با یکدیگر پیدا خواهند کرد. برای ایجاد حس تعامل و همکاری باید دیدگاه و اهداف به‌خوبی برای تك‌تك اعضا جا بیفتد.

۲ در مورد وظایف کارمندان گفت‌وگو کنید

حس تعامل و همکاری باید در عمل به کارمندان منتقل شود. برای تقویت این حس میان اعضای یك تیم باید هر فرد وظایف شخصی و شکل تعاملش با دیگران را به‌خوبی بداند. اگر هر فرد به طور دقیق جایگاهش را بداند و محدوده وظایفش مشخص باشد، کارایی تیم به طور قابل‌توجهی افزایش خواهد یافت و هیچ فردی به طوری اتفاقی وارد حیطه وظایف شخص دیگر نخواهد شد و به دنبالش اختلافات ناخواسته شکل نخواهد گرفت. در فضای همکاری هر یك از اعضای تیم حس مشارکت و دخیل بودن در نتیجه نهایی کار را خواهد داشت. با ایجاد چنین دیدگاهی در مجموعه زمان دستیابی به هدف، احساس پیروزی جمعی جایگزین احساس موفقیت فردی می‌شود. این موفقیت جمعی موجب ایجاد حس همبستگی بیشتر و رفاقت در میان همه اعضای گروه خواهد شد.

۳ اهداف کوتاه‌مدت مشخص کنید

برای ایجاد فضایی که به اعضای تیم حس موفقیت و پیروزی منتقل کند، باید بتوانید به صورت دوره‌ای اهداف مشخصی را برای مجموعه تعریف کنید تا تلاش‌ها برای دستیابی به این اهداف پیش برود. هدف اصلی از تعیین این اهداف کوتاه‌مدت، فراهم کردن شرایط به دست آوردن موفقیت‌های قابل دستیابی برای اعضای گروه است. این موفقیت‌های کوچك تأثیر شگفت‌آوری بر از میان برداشتن موانع و ایجاد حس مثبت به صورت انفرادی و جمعی خواهد داشت. به علاوه باید در طول زمان، اهداف را به طور مداوم بررسی و در صورت نیاز متناسب با شرایطی که هنگام کار پیش می‌آید، اصلاح کنید. در پایان هر دوره هدف‌گذاری کوتاه‌مدت باید تمام اعضای تیم را در جریان دستاوردهای نهایی قرار دهید تا علاوه‌بر ایجاد حس انگیزشی بیشتر در نتیجه به‌بار نشستن تلاش‌هایشان، نقاط ضعف و قوت کارشان را بشناسند و برای اصلاح آن برنامه‌ریزی کنند. این میزان شفافیت در کار از ایجاد حس سردرگمی، فردگرایی و تجزیه همبستگی تیم جلوگیری خواهد کرد.

۴ کارمندان‌تان را به برقراری ارتباط خانوادگی خارج از محیط کار تشویق کنید

بیشتر افراد زندگی شخصی پر مشغله‌ای دارند و معمولا سعی می‌کنند از اضافه کردن افراد جدید به دایره زندگی شخصی و غیرکاری‌شان پرهیز کنند. اما برقراری ارتباط میان همکاران خارج از محیط کاری می‌تواند به بهبود تعامل، افزایش درك، از بین بردن پیش‌داوری‌ها و اعتمادسازی کمك شایانی کند. زمانی که روابط خانوادگی خارج از محیط کار شکل بگیرد، افراد با شخصیت واقعی همکارشان مواجه می‌شوند و راحت‌تر می‌توانند ارتباط برقرار کنند. تقویت روابط میان کارمندان از ایجاد دیدگاه‌های منفی نادرست، خصومت‌های ناخواسته و دسته‌بندی‌ها و تبعیض رفتاری جلوگیری می‌کند. زمانی که روابط انسانی جایگزین روابط کاری شود، کمتر انگشت اتهام را به سمت هم نشانه می‌گیریم و احساس همدلی و همبستگی بیشتری خواهیم داشت.

۵ به قول‌هایتان عمل کنید و به درخواست‌ها اهمیت دهید

یکی از روش‌هایی که می‌تواند حس اعتماد و همبستگی را در میان اعضای تیم تقویت کند تا خود را به شکل خانواده‌ای بزرگ ببینند، جدی گرفتن خواسته‌های کارمندان و عمل به وعده‌ها یا وظایفی است که در قبال شان دارید. علاوه بر این، گاهی اعضای تیم‌های کاری نسبت به هم متعهد هستند اما معمولا خیلی احساس تعهد زیادی به مشتریان یا سایر مجموعه‌هایی که با آنها همکاری دارند نمی‌کنند. زمانی که به درخواست‌های مشتریان اهمیت دهید و نشان دهید که اعضای مجموعه در تلاش هستند تا به خواسته‌های مشتریان و آنچه که وعده داده‌اند عمل کنند، قدم بزرگی در ایجاد حس اعتماد در مشتریان خواهید برداشت. یکی از اولین سوال‌هایی که ذهن هر مشتری یا هر فردی که بخواهد با کسب‌وکارتان همکاری کند را درگیر می‌کند این است که آیا می‌تواند به شما اعتماد کند؟ زمانی که به نحوی عمل کنید که علاوه‌بر اعضای مجموعه، مشتریان محصول تان نیز به شما برای دستیابی به خواسته‌هایشان اعتماد کنند، کسب‌وکارتان به‌سرعت توسعه پیدا می‌کند، ارتباطات تان گسترده‌تر می‌شود و در واقع نتیجه عملکرد خوب تان را خیلی زود برداشت خواهید کرد.

۶ خلاقیت را تشویق کنید

برای رشد مجموعه کسب‌وکارتان باید تلاش کنید شرایطی آزاد و به دور از قضاوت فراهم کنید که کارمندان به ایجاد توفان‌های ذهنی تشویق شوند و همیشه ذهن پرسشگری داشته باشند. افراد یك مجموعه باید به نحوی هدایت شوند که بدانند رویارویی با چالش‌ها و مشکلات اجتناب‌ناپذیر است اما عبور از آنها با موفقیت به هیچ وجه دور از دسترس نیست. زمانی که روحیه «من می‌توانم» در مجموعه کسب‌وکارتان جا بیفتد، اعضای تیم نیز تشویق می‌شوند که این باور را زندگی کنند. همچنین از آنها بخواهید که فکر کردن، علت‌یابی و ایده‌پردازی را به عادت‌های روزانه‌شان تبدیل کنند. هر چقدر که اعضای تیم بیشتر احساس کنند که راهبرشان افکارشان و نظرهایشان را می‌شنود و درك می‌کند، انگیزه بیشتری برای عملکرد بهتر، تأثیرگذاری بیشتر و بروز خلاقیت‌هایشان خواهند داشت.

۷ از حداکثر توانمندی تیم بهره ببرید

برای تقویت هر یك از اعضای تیم بهتر است به دنبال پررنگ کردن و بروز توانمندی‌هایشان باشید تا این که ضعف‌هایشان را به رخ بکشید. یکی از بهترین روش‌ها برای بروز توانایی‌های شخصیتی و ایجاد همبستگی بیشتر میان اعضای تیم استفاده از آزمون‌های استاندارد ارزیابی شخصیت و به اشتراك‌گذاری نتایج آن در جلسه‌ای گروهی است تا علاوه‌بر این که هر فرد از ویژگی‌های شخصیتی‌اش آگاهی عمیق‌تری پیدا می‌کند، با سایر همکارانش نیز بهتر آشنا شود. به علاوه این تمرین می‌تواند مشخص کند که برای انجام هر کاری بهتر است به چه شخصی با توجه به توانمندی‌های شخصی‌اش مراجعه شود. زمانی که اعضای یك تیم بر این اساس چیده شوند، موفقیت هریك از آنها در این مسیر قطعی خواهد بود زیرا هریك در بهترین جایگاه براساس نقاط قوت و توانمندی‌هایش قرار دارد.

۸ انسجام اعضا را تقویت کنید

گروه‌هایی که انسجام بیشتری دارند و عملکردشان یکپارچه است، احتمال موفقیت بیشتری خواهند داشت. یکی از دلایل موفقیت در مجموعه‌های یکپارچه این است که تمام اعضا تا جایی که امکان دارد در جریان همه جزئیات قرار می‌گیرند. وقتی کارمندان تا این حد در کار دخیل شوند و در جریان امور باشند، احساس می‌کنند عملکردشان در نتایج مجموعه اثرگذار است، به همین دلیل ناخودآگاه همواره تلاش می‌کنند که عملکرد بهتری از خودشان ارائه دهند. یکی از روش‌های بسیار تأثیرگذار در افزایش انسجام یك مجموعه، برگزاری جلسات صبحگاهی است که در آن همه اعضای تیم کارهایی که قرار است امروز دنبال کنند را در آن مطرح می‌کنند تا در صورت نیاز با همفکری به شکل کارآمدتری تغییرش دهند. این جلسات علاوه بر جلوگیری از موازی‌کاری میان اعضا، حس مثبت رقابت و تلاش را میان اعضای تیم تقویت خواهد کرد. از سوی دیگر همه اعضا در جریان کارهای همدیگر خواهند بود و هماهنگی بیشتری میان‌شان ایجاد خواهد شد.

۹ به دنبال شناسایی، تشویق و معرفی تعاملات و همبستگی‌ها باشید

یکی از نکات مهمی که برای موفقیت کسب‌وکارها مهم است ایجاد روحیه همکاری در کل زیست‌بوم کسب‌وکار کشور است. بنابراین اگر نتیجه مثبتی در مجموعه خود به دست آورده‌اید سعی کنید با روش‌های گوناگون آن را به سایرین نیز اطلاع‌رسانی کنید و دیگران را نیز از نتایج مثبت ایجاد این دیدگاه در محیط کاری‌شان مطلع کنید. استفاده از فضای مجازی و شبکه‌های اجتماعی، تولید پادکست و ویدئوهای آموزشی می‌تواند به شما در انجام این مأموریت اجتماعی کمك کند.

علاوه‌بر این برای تقویت و حفظ این روحیه در مجموعه کسب‌وکارتان سعی کنید از روش‌های تشویقی و پاداش برای ایجاد انگیزه بیشتر میان کارمندانتان استفاده کنید تا به آنها نشان دهید که چقدر از عملکردشان راضی هستید و تا چه حد عملکردشان برای پیشبرد اهداف مجموعه ارزشمند است.

لوازم پزشکی با تجهیزات ساخت ایران، استریل می‌شود

دانش بنیان

یك شرکت دانش‌بنیان داخلی دستگاه استریل‌سازی تجهیزات و لوازم پزشکی یك بار مصرف با گاز را تولید کرده است. به گزارش جام جم و به نقل از معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، تجهیزات پزشکی و بهداشتی، باید استریل و عاری از هرآلودگی باشد تا ضمن کمك به مشکل بیمار، مشکل تازه‌ای نیافرینند.

دستگاه‌های استریل‌سازی و ضدعفونی تجهیزات پزشکی، با تکیه به تکنیك و فناوری‌های گوناگونی ساخته می‌شود و شرکت‌های دانش‌بنیان داخلی هم دستاوردهای خوبی در تولید این محصولات داشته‌اند.

مرتضی پارسائیان، مدیرعامل مجموعه دانش‌بنیان صنایع الکترونیك پارسا کارا درباره محصولات این شرکت گفت: نخستین محصول دانش بنیان این شرکت، سیستم‌های استریل با گاز اتیلن اکساید است که برای استریل لوازم یك بار مصرف پزشکی استفاده می‌شود.

وی با اشاره به سامانه استریل با گاز اتیلن اکساید گفت: تمام تولیدکنندگان لوازم پزشکی یك بار مصرف باید محصول نهایی خود را قبل از عرضه به بازار، داخل این دستگاه استریلایزر قرار دهند و با گاز اتیلن اکساید استریل کنند و اگر این کار انجام نشود اجازه وارد شدن محصول به بازار را ندارند. پارسائیان درباره نمونه مشابه خارجی این محصول گفت: این محصول گرچه مشابه خارجی است، اما قیمت تمام شده محصول خارجی، حداقل سه تا چهار برابر گران‌تر از محصول دانش‌بنیان ساخت داخل است که با توجه به تحریم‌ها اصلا امکان وارد کردن آن وجود ندارد.

در مسیر موفقیت

چرا محصولات در مرحله تعریف پروژه شکست می‌خورند؟

نگین یشمی
دانش و سلامت

شروع هر کسب‌وکاری نیازمند یك تیم و ایده‌ای برای تولید است. پس از انتخاب ایده و توسعه اولیه آن برای شکل‌دهی مدل کسب‌وکار، پروژه تعریف خواهد شد. مرحله تعریف پروژه از حساسیت زیادی برخوردار است زیرا تعیین‌کننده مسیر راه محصول و روندی است که برای توسعه طی خواهد کرد. گاهی محصولات در همین مرحله با شکست مواجه می‌شوند. عوامل اصلی این شکست به صورت خلاصه در ادامه آمده است:

توسعه ایده‌های اشتباه

هر کسب‌وکاری بر مبنای یك ایده شکل می‌گیرد. اگر ایده به هر دلیلی اشتباه باشد (مثلا بازار مناسب برای آن وجود نداشته باشد یا به نیاز واقعی کاربر پاسخ نگوید) در این حالت توسعه چنین ایده‌ای می‌تواند به شکست محصول منجر شود.

بزرگ/ کوچك دیدن مساله

اگر حجم پروژه به شکل دقیق مشخص نشود، احتمال شکست محصول بالاتر می‌رود. هر محصول با یك بیانیه مساله متولد می‌شود و اگر توصیف دقیقی از مساله موجود نباشد، ممکن است در تعریف پروژه خطای جدی رخ دهد. مثلا پروژه‌ای که بر مبنای نیازمندی گروه خاص و کوچکی از کاربران توسعه یافته به صورت یك پروژه ملی و عمومی تعریف شود. در این حالت محصول مطابق با حجمی تولید می‌شود که حجم واقعی پروژه نبوده است.

نمی‌توان پروژه را در یك جمله توضیح داد!

اگر موضوع پروژه به شکلی دقیق مشخص نباشد احتمالا نمی‌توان آن را به طور خلاصه توصیف کرد. در توصیف پروژه باید دقیقا مشخص کرد که ایده برای چه کسانی مناسب است، بازار مطلوب آن کجاست، مسیر توسعه را چگونه طی می‌کند، ذی‌نفعان اصلی آن چه کسانی هستند و به چه منابعی برای رشد نیازمند است.

مساله نامشخصی حل شده است

یك پروژه نباید به گونه‌ای تعریف شود که مساله در آن گم شود. همیشه یك مساله اصلی سبب شکل‌گیری کسب‌وکار شده است. پاسخ به نیازهای بی‌شمار و حل مسائل نامشخص، عامل سردرگمی تیم و پروژه است. این‌که در نهایت معلوم نباشد چه مساله‌ای به چه طریقی با کمك محصول و برای کاربر برطرف شده است مسبب عدم کارایی و تجربه کاربری نامطلوب است.

چه باید کرد؟

- اعتبارسنجی ایده‌ها می‌تواند به پیشگیری از توسعه محصولات ناهماهنگ با کاربر و تعریف اشتباه پروژه کمك کند.
- تعریف دقیق پروژه فرآیندی الزامی است. هر چقدر که پروژه با جزئیات بیشتر و چارچوب مشخص‌تری توصیف شود، فرآیند توسعه موفق‌تری را طی خواهد کرد.
- خلاصه دقیق در تعریف درست پروژه نقش اساسی دارد و می‌تواند از برداشت‌های اشتباه در مسیر توسعه محصول جلوگیری کند.
- ذی‌نفعان پروژه باید به‌طور دقیق شناسایی شود و مسیرهای توزیع و منابع اصلی در تعریف پروژه معلوم باشند.

شناخت دقیق هر کدام از این موارد مسیر روشن‌تری پیش‌روی محصول می‌گذارد.

وقتی کارمندان در جریان همه امور باشند احساس می‌کنند عملکردشان در نتایج مجموعه اثرگذار است به همین دلیل ناخودآگاه همواره تلاش می‌کنند که عملکرد بهتری از خودشان ارائه دهند

یکی از روش‌هایی که می‌تواند حس اعتماد و همبستگی را در میان اعضای تیم تقویت کند جدی گرفتن خواسته‌های کارمندان و عمل به وعده‌ها یا وظایفی است که در قبالشان دارید