

حضرت محمد (ص) می فرمایند: مومن کسی است که مومنان  
اورا بر اموال و جان هایشان امین شمارند.

بر گرفته از مفاتیح الحیاء، فصل نظام اجتماعی

## اصول همکاری اقتصادی با دوست یا اعضای فامیل بدون چالش

# شراکت با رفاقت؟!!

### اصول رابطه کاری بدون چالش

در واقع هیچ نسخه واحدی نیست که بتوان برای همه پیچید که ما هم بخواهیم آن را تجویز کنیم تا برای همه افراد و در همه موقعیت ها کاربرد داشته باشد. آن چه اهمیت دارد این است که اگر با دوست یا فامیل، شریک و همکار هستیم، معایب و مخاطرات کار را بدانیم تا خود را برای آن آماده کنیم. اگر بخواهیم روراست باشیم، در شرایط فعلی بازار کار، بسیار احتمال دارد ما یک پیشنهاد کاری یا شراکت را بدون در نظر گرفتن غریبه یا آشنا بودن همکاران بپذیریم البته اگر شرایط دیگر کار بر ایمان مناسب باشد! نکته ای که باید بدانیم تا بعداً غافل گیر نشویم این است که داشتن یک رابطه دوستانه و خوب با یک فرد، تضمین کننده رابطه کاری بدون چالش نخواهد بود. اما چطور می توان هم یک رابطه کاری خوب شکل داد و هم دوستی را خراب نکرد؟ برای رسیدن به پاسخ این سوال، با ما همراه باشید.

### به نقاط ضعف یکدیگر احترام بگذارید

در شراکت با دوست و فامیل، به احتمال زیاد نسبت به زمانی که با فردی غریبه همکار یا شریک شوید که هیچ شناختی از خلق و خوی هم ندارید، یک قدم جلوتر هستید. شناخت در چار چوب غیر کاری، منجر به درک بهتر یکدیگر در محیط کاری خواهد شد. هر فردی نقاط ضعفی دارد که باید بیاموزد آن ها را مدیریت کند. این که به دیگران بر حسب وزن و آن ها را با نقاط ضعفشان بپذیریم یک قدم در مسیر تعالی است که به طور قطع منجر به بهبود روابط کاری و دوستانه ما خواهد شد. همچنین اگر از آن دسته افرادی هستید که نمی توانید کسی را توانمند تر از خود یا در موقعیت بالاتر از خود ببینند، منتظر باشید مشکلات کاری و دوستانه روز به روز برایتان بزرگ تر شوند.



فرزانه شهریار دوست، روان شناس بالینی و دانش آموخته دانشگاه علامه طباطبائی

معمولاً برای همه ما موقعیت هایی فراهم می شود تا با یکی از اعضای فامیل یا دوستان نزدیکمان، دست به شراکت اقتصادی بزنیم. گاهی تصمیم می گیریم با همکاری یکدیگر مغازه ای را باز کنیم، گاهی یک زمین بخریم و گاهی هم در ساختن یک خانه با هم شریک شویم. واکنش های دیگران به این همکاری، معمولاً به یکی از این دو دسته تقسیم می شود: ۱- عده ای می گویند: «با دوست و آشنا شریک نشو»، «بهترین انتخاب ها برای همکاری، هفت پشت غریبه هستند» و «شراکت و همکاری، دوستی یا ارتباط فامیلی تان را نابود خواهد کرد». ۲- البته این سکه، روی دیگری هم دارد و عده ای می گویند: «تا آشنا هست، آدم سراغ غریبه نمی رود»، «فامیل گوشت آدم را بخورد، استخوانش را دور نخواهد ریخت» و... بنابراین زمانی که از دوستی نزدیک یا فامیلی پیشنهاد همکاری دارید، ممکن است هر یک از جملات بالا را به شکل یک هشدار یا پیشنهاد از اطرافیان خود بشنوید اما کار درست چیست؟

### تعارف ها را کنار بگذارید

ضرب المثل «جنگ اول به از صلح آخر است»، این جا کاربرد دارد؛ درباره قوانین، مسئولیت ها، انتظارات و باید ها و نبایدهای محیط کار و به خصوص شرایط مالی به طور واضح با هم مذاکره کنید. اگر به دلیل ملا حظات دوستانه یا نگرانی از چشم در چشم شدن در آینده (که البته میان دوست و فامیل اجتناب ناپذیر است) از مستقیم صحبت کردن درباره یک مسئله سر باز بزنید، آن موضوع در یک بزن نگاه برای رابطه یا برای کار شما مشکل آفرین خواهد شد.

### مرزهای کار و دوستی را مشخص کنید

اگر شغل تان را دوست داشته باشید، احترام متقابل شما به هم و به جایگاه شغلی یکدیگر، به حل بسیاری از تعارضات کمک خواهد کرد. صادقانه این است وقتی پای حساب و کتاب مالی و پول مطرح است، دور از انتظار نیست که رفتار ها و طرز برخورد افراد با آن چه در رابطه دوستانه داشته اند، تفاوت کند. به طور قطع مشخص بودن مرزهای دوستی و کار در حل و فصل این تعارضات کمک کننده خواهد بود.

### برای دوستی تان وقت بگذارید

در محیط کار با هم مانند دیگر همکاران رفتار کنید. از بیج پچ کردن و رفتار صمیمانه با هم بپرهیزید و از سوی دیگر وقت گذاشتن برای دوستی را هم فراموش نکنید. این که در محیط کار یکدیگر را می بینید، کافی نخواهد بود چرا که آن ها همکار هستند، مانند قبل برای ملاقات یا خوش گذرانی با هم زمان هایی را تنظیم کنید. البته شکی نیست که انتظار زیادی است اگر با هم یک روز بر چالش در محیط کار - به خاطر مسائل کاری - داشته اید، بتوانید یک شام دوستانه با هم بخورید اما اگر غیر از این باشد خیلی زود رابطه کاری و دوستانه شما، هر دو خراب خواهد شد.

### دستکاری در نسخه!

فرزند ۷ ساله بیمار، اقلام مورد نیازش را به نسخه مادرش اضافه کرده. تا این جا، آخر تفکر و خلاقیت اورانشان می دهد. مشکل این جاست که اصرار دارد خودتان نوشتید!... من هم گفتم نه، چون من این قدر خوش خط نیستم!

### دیگر پدرم روی نروم نیست اما...

برای اولین بار، یک سال پیش به مطبعم آمد. می گفت صدای ملج ملوج دهان پدرش موقع غذا خوردن روی نروش (اعصابش) راه می رود. مدت هاست با او سر یک سفره غذا نمی خورم و در این باره بحث ها دارند. بارها به روان پزشک و روان شناس مراجعه کرده و جوابی نگرفته است. کیسه ای از داروهای ضد سواس جلویم گذاشت و گفت: «عوض شان کنید لطفا». گفتم: «نیازی به دارو نیست. از این به بعد هر بار پدرت را در حال غذا خوردن دیدی، به این فکر کن چند بار دیگر این شانس به تو داده می شود تا همین صدای نروت راه نرود.» شش ماه بعد آمد و گفت: «هنوز هم پدرم ملج ملوج می کند ولی عاشق این روی نرود فتن هایش شده ام.» امروز دوباره آمد با چشم های پر از اشک، گفت: «یک ماهی میشه هیچ صدایی روی نروش جولان نهمیده...»

### برای خودت مهمی؟!!

امروز کلاس داشتم با پنجاه نفر شرکت کننده. از اون ها خواستم اسم سه نفر اول زندگی شان را برای من بنویسند و اگر محرمانه است با حروف اختصاری ذکر کنند. از شما هم می خواهم قبل از خواندن بقیه مطلب، اسم سه نفر اول زندگی تان را برای خودتان بگویید... جالبه، پنجاه نفر آدم اسم سه نفر را نوشتند یعنی صد و پنجاه اسم جلوی من است که حتی یکی اش هم «خودم» نیست. این یعنی چی؟ حداقل سه تا آدم در زندگی ام از من مهم تر هستند؟ اصلاً «من» چقدر برای خودم مهم هستم؟ نکنم یک جایی از زندگی، خودم را کم کردم. چند بار برای خودتان هدیه گرفته اید؟ تا حالا به خودتان سرزدید؟ اصلاً از کجا بود که دیگر خودتان را ندیدید؟

**بورس نقد شکسته و شکر ناجی**  
شش شش، فردوس، مشهد و...  
خرید و توزیع شکر به نرخ روز  
انواع قند گله کارتنی و کیسه ای  
نیات ناخته، گانه، آبناب هل و نارنگل  
مشهد، مجتمع بزرگ صنعتی، فاز یک و ده  
۰۹۱۵۵۰۸۴۳۵ - ۰۳۳۶۶۳۱۱۲

**پخش خرماي ارگانیک هندو**  
مجموع درجه یک بسته بندی و کیوم  
قیمت استثنایی  
۰۹۱۰۹۱۵۸۷۲۷ / ۰۲۱-۲۸۱۹۲۰۸۰

**مشمش**  
شکلات مش مش  
دعوت به همکاری بازار باب با سابقه جهت فروش شکلات  
در مشهد و نهرستان  
۰۹۱۵۳۶۷۶۲۰۰ / ۰۵۱-۳۵۱۲۴۶۶۱

**صفحه ویژه مراکز پخش**  
پذیرش انحصاری آگهی: ۳۸۵۸۲۸۲۰-۰۳  
۰۹۱۵۵۱۷۹۰۰۵  
**سوپرمارکتها و خریداران عمده**  
با خرید از مراکز پخش این صفحه و کاتالوگ مارکت خراسان از تخفیفات استثنایی در خرید کلی بهره مند شوید.  
@marketkhorasan

**شاهنگ**  
عرضه انواع ماکارونی  
ویفشر، پودر کیک  
و انواع پودر سوخاری  
آماده سفارش فوری در دماوند  
شرکت صادراتی خان هادی پور مارکت جا  
خان شروش گرانگانه  
۰۹۱۵ ۵۱۸ ۳۲۱۹

**سلاحشور**  
دفتر فروش:  
بین مملى ۱۱ و ۱۳، جنب پاسار سینا  
شماره تماس: ۳۳۶۶۱۳۵۳ مدیر فروش: ۰۹۱۵۳۰۰۵۵۷

**فروشگاه ولن**  
با قیمت استثنایی  
**پخش کلی و جزئی عروسک**  
همراه: ۰۹۱۵۱۲۲۵۹۴۳ - ۰۹۳۰۵۵۵۷۶۹۷  
نمایش مملى: ۸، مجتمع ایرانشهر، طبقه پایین، شماره ۲۶  
تلفن: ۰۳۳۶۹۰۱۹۳ (طالب زاده)

**نیمبانهک**  
تخفیف ۸٪  
مازاد عمده  
کاملاً طبیعی و ارگانیک  
سالم ترین محصولات لبنی بدون نگهدارنده  
اعطای نمایندگی فروش در مناطق مشهد و استان خراسان  
شرکت سهامی زراعی خضری  
۰۹۰۱۳۴۶۴۴۲۲ - ۳۷۳۴۸۸۷۸

**ارمغان خراسان**  
www.armaghanko.com  
همراه هیئت مدیره سفرهای ایرانی  
**برنج ارمغان**  
کم نمیاره...  
تلفن فروش: ۰۵۱-۳۳۷۷۷۷۷۷

**سفارشات: ۰۹۱۵۳۱۷۸۳۳۰**  
کلیه پخش ۵ چاهه مشهد، تهران، روبروی  
آزادی ۱۲۵، مجتمع شهید ایران، شرکت همارکت  
تخفیف ویژه فروش عمده به مدت محدود  
**دماوند** از ۱۳۵۲  
ISO 9001, ISO 14001, ISO 22000  
DANONE no need to wait

**کرکت سبزیجات و پنیر** Cheese & Vegetable Croquette  
**میگوی منجمد** Frozen Shrimp  
مشهد، بلوار آزادی، آزادی ۷۷، پلاک ۱۴  
تلفن: ۰۵۱-۳۶۰۱۳۳۳۵  
**پورین**  
**کاله**  
**برنج**  
پخش عمده و جزئی با قیمت خاص  
انواع دمنوش های گیاهی و میوه ای دمنوش بلوبری  
بهار نارنج، یوفلای، جای سفید، سوس برنج، جوانه  
کندم برنج دودی، برنج و شکر قهوه ای، جو دوسر و...  
سرگرمی: ۰۹۱۵۳۱۶۴۱۳۱