

۴ باور خطرناک راجع به شرکت‌های نرم‌افزاری در ایران!



وضعیت شرکت‌های فعال در حوزه نرم‌افزار، علاوه بر توانایی‌های فنی و عملکردی، با فرهنگ عمومی جامعه مشتریان نیز ارتباط مستقیم دارد. در ایران این‌روزها، به دلایل مختلفی وضعیت خاصی برای شرکت‌های نرم‌افزاری به وجود آمده است و اگر به پرسش‌های برآمده از این وضعیت توجه نشود، در بلندمدت ممکن است آسیب‌های جدی و جبران‌ناپذیری برای افراد و شرکت‌های فعال در این حوزه به وجود بیاید.

اگر باور داشته باشیم که کسی قصد دزدی از ما را دارد، با نگاهی بدبینانه با او مواجه می‌شویم و رفتار او را تحت نظر می‌گیریم. این بدبینی ممکن است در مواردی که واقعاً با یک دزد مواجه هستیم، واقع‌بینی به حساب بیاید و از وارد شدن صدمه به ما جلوگیری کند.

حالا فردی را تصور کنید که تمام معاشران و اطرافیان خود را دزد در نظر بگیرد، بدون اینکه معیاری برای سنجش داشته باشد! در این مورد می‌توانیم مطمئن باشیم که ارتباطات این فرد با سایر افراد دچار اختلال‌های جدی و اساسی می‌شود. اختلالی که ناشی از یک باور نسنجیده، قالبی و اغراق‌آمیز است.

اگر این باورهای نسنجیده، قالبی و اغراق‌آمیز را باورهای خطرناک بنامیم، می‌توانیم بگوئیم که در بسیاری از حوزه‌های زندگی فردی و اجتماعی ما ایرانیان، باورهای خطرناکی وجود دارد.

باورهایی که به هیچ عنوان آنها را مورد سنجش قرار نمی‌دهیم چرا که معتقدیم هیچ داده و استدلالی نمی‌تواند آنها را تغییر دهد و به همین دلیل «نسنجیده» هستند؛ باورهایی که در جملاتی کوتاه راجع به طیف گسترده‌ای از مسائل، میل به تعریف و قالب‌بندی پیچیدگی‌های جهان واقع دارند و به همین دلیل «قالبی» هستند و به

شکلی افراطی، آنها را در تمام زمینه‌ها و موقعیت‌ها صحیح می‌دانیم و به همین دلیل «اغراق‌آمیز» محسوب می‌شوند.

این باورهای خطرناک، به اشکال گوناگونی در مراودات روزمره، قضاوت‌ها و تصمیم‌گیری‌های ما قابل مشاهده هستند و اگر به‌گونه‌ای اصلاحشان نکنیم، هم از لحاظ فردی و هم از لحاظ اجتماعی آسیب‌های غیرقابل جبران از خود به جای می‌گذارند.

شاید وظیفه هرکدام از ما این باشد که خودمان و فرهنگمان را بیشتر مورد بررسی قراردهیم تا بتوانیم بگوئیم که در حوزه نرم‌افزار و فعالیت شرکت‌های نرم‌افزاری در ایران چه باورهای خطرناکی وجود دارد؟ و اگر بخواهیم اخلاق حرفه‌ای را رعایت کنیم، باید در چه زمینه‌هایی نگاه دقیق‌تری داشته باشیم؟

در این نوشته، به **۴ مورد از این باورها** که هنگام صحبت راجع به شرکت‌های نرم‌افزاری بیشتر شنیده می‌شوند، اشاره می‌کنیم؛ با این امید که شاید تفکر انتقادی نسبت به این باورهای خطرناک بتواند تا حدی، تأثیرات منفی ناشی از اعتقادداشتن به آنها را کاهش دهد.

برای بررسی بیشتر این ۴ باور، ابتدا باور مورد نظر را بیان می‌کنیم و بعد از آن با توضیحاتی صرفاً تلاش خواهیم کرد که چشم‌اندازهای بیشتری را برای نگاه کردن به این باورها پیشنهاد دهیم:

۱- شرکت‌های نرم‌افزاری در هنگام فروش، وعده‌های واهی می‌دهند که قرارداد فروش و پشتیبانی را ببندند و بعد از آن در مدت‌زمان قرارداد پشتیبانی، به وعده‌های خود عمل نمی‌کنند.

نمی‌توان ادعا کرد که چنین سازوکاری در بازار نرم‌افزار وجود ندارد! اما اینکه این ویژگی را به تمام شرکت‌های نرم‌افزاری تعمیم دهیم، بسیار عجیب است. چرا که در بازار نرم‌افزار هم مانند سایر حوزه‌های کسب‌وکار، عده‌ای ممکن است از راه‌ها و روش‌های غیرحرفه‌ای و غیرقانونی کسب درآمد کنند.

از طرفی به نظر می‌رسد که این باور، به واسطه ناشناخته بودن فرآیندهای همکاری با شرکت‌های نرم‌افزاری، قوت بیشتری پیدا کرده است. اینکه ما میزان منطقی بودن و ممکن بودن خواسته‌هایمان را مورد سنجش قرار نمی‌دهیم و معمولاً قراردادهای فروش و پشتیبانی را از باب شفافیت و ملزومات اجرایی بررسی نمی‌کنیم هم می‌تواند منجر به قوی‌تر شدن این باور شود.

شاید اگر از چگونگی فرآیندهای سازمانی شرکت‌های نرم‌افزاری مطلع شویم و در مذاکره‌ها و عقد قراردادهای دقت بیشتری داشته باشیم، راحت‌تر بتوانیم با شرکت‌های نرم‌افزاری تعامل داشته باشیم و کمتر به بازتولید عقایدی از این دست کمک کنیم.

۲- مسئول خرید نرم‌افزار در سازمان، احتمالاً شرکتی را برای خرید نرم‌افزار انتخاب می‌کند که پول و رشوه بیشتری به او بدهد.

در بدنه بسیاری از سازمان‌ها، این‌گونه حرف‌ها را می‌شنویم و باید بپذیریم که شنیدن این حرف‌ها بخشی از فرهنگ روزمره ما شده است.

معمولاً کسانی که اینگونه حرف‌ها را می‌زنند، هدفشان این است که بگویند: «ما که نادان نیستیم!». و می‌خواهند بگویند که دست‌هایی در پشت پرده وجود دارد! و بدون اینکه از چند و چون انتخاب و خرید و عقد قرارداد اطلاعی داشته باشند، اظهار نظر می‌کنند.

باز هم باید تأکید کنیم که شکی وجود ندارد که افراد یا شرکت‌هایی هستند که از همین طریق کسب درآمد می‌کنند؛ ولی تعمیم افراطی آن به تمام شرکت‌های نرم‌افزاری و تمام مسئول‌های خرید، کاری غیراخلاقی و بر مبنای باوری اشتباه است.

هرگونه «تفکر قالبی» راجع به مشاغل و جایگاه‌های سازمانی، می‌تواند تا حد زیادی اعتماد سازمانی را مخدوش کند و عملکرد سازمان را در حوزه‌های مختلفی با مشکل مواجه کند. اعتقاد به این که تمام مسئول خریدها قرار است رشوه دریافت کنند یا اینکه تمام شرکت‌های نرم‌افزاری قرار است رشوه پرداخت کنند، همان قدر اشتباه و بی‌مبناست که اعتقاد به «بنا شدن زمین روی شاخ گاو نر!».

شاید چاره این باشد که با کسانی که به این گزاره معتقدند، و از این دست حرف‌ها را بیان می‌کنند به گونه‌ای برخورد کنیم که متوجه شوند باید برای گفته‌هایشان سند و مدرک بیاورند و بفهمند که به آنها اجازه نمی‌دهیم تصورات قالبی خودشان را در قالب واقعیت به ما قالب کنند! ضمن اینکه اگر واقعاً خودشان را دلسوز منافع سازمان یا اوضاع عمومی اجتماع می‌دانند و اطلاعات دقیقی از اینگونه تبادلات غیرقانونی دارند، به آنها کمک کنیم که از طریق مراجع قانونی و با محافظت از منافع شخصیشان اقدام کنند.

۳- استفاده از نرم‌افزارهای ایرانی فایده‌ای ندارد و بهتر است از نرم‌افزارهای مشهور جهانی استفاده کنیم.

اینکه هر نرم‌افزار به چه نیازی پاسخ می‌دهد، مسئله مهمی است. نیاز به نرم‌افزارها در موارد بسیاری، وابسته به محیطی است که آن نرم‌افزار قرار است در آنجا به کار گرفته شود و هر محیطی، شرایط خاص خود را طلب می‌کند. در بازار کسب‌وکارهای نرم‌افزاری در ایران نیز، نیازهایی از این دست وجود دارد که معمولاً شرکت‌های نرم‌افزاری فعال، در صدد پاسخگویی به آنها هستند.

به چند نمونه از نیازهای خاصی که فعالیت شرکت‌های نرم‌افزاری در ایران را توجیه می‌کند اشاره می‌کنیم تا بعد از آن بتوانیم با مقایسه‌ی فعالیت‌ها و محصولات این شرکت‌ها با نمونه‌های جهانی، به جمع‌بندی پخته‌تری برسیم.

یکی از این نیازها، نیاز به استفاده از زبان فارسی است. زبان فارسی زبان رسمی کشور ماست و علاوه بر قانون که استفاده از زبان فارسی را به رسمیت می‌شناسد، بسیاری از کاربران نیز، ترجیح می‌دهند از نرم‌افزارهای فارسی‌زبان استفاده کنند.

علاوه بر زبان فارسی، بسیاری از موجودیت‌ها و فرآیندها نیز صرفاً مختص به این مرز و بوم هستند. بالاخص برای سازمان‌های دولتی، این موضوع اهمیت بیشتری پیدا می‌کند و نرم‌افزارهای سازمانی، برای تبعیت از دستورالعمل‌های قانونی، نیازمند بومی‌سازی بیشتری هستند.

و علاوه بر تمام اینها، شاید بهتر باشد هنگام مقایسه نرم‌افزارهای داخلی و خارجی، تمام شاخص‌ها را با هم مقایسه کنیم و انتظارات خود از نرم‌افزارهای داخلی را به حالتی واقع‌بینانه‌تر تغییر دهیم. چرا که هم از لحاظ

منابع مالی و هم از لحاظ امکان بهره‌مندی از تخصص متخصصین و پیشرو بودن در حوزه تکنولوژی، مابین بازار داخلی و بازار جهانی، تفاوت از زمین تا آسمان است.

۴- این همه نرم‌افزار رایگان وجود دارد! چرا ما باید برای نرم‌افزار پول بدهیم؟

نرم‌افزارهایی که ما در ایران آنها را رایگان می‌دانیم، اکثراً رایگان نیستند!

در واقع اینکه قانون جهانی کپی‌رایت، در ایران رعایت نمی‌شود و با کرک کردن نرم‌افزارها و دور زدن مسائل امنیتی، از طرق مختلف به آنها دسترسی داریم، باعث شده است که گمان کنیم نرم‌افزارها باید رایگان باشند.

به یک معنا، در سبد خرید ما ایرانی‌ها به‌طور طبیعی، سهم بسیار کمی به نرم‌افزارها اختصاص داده شده است. شاید فقط در چندسال اخیر و به‌واسطه همه‌گیری ویروس کرونا و رونق گرفتن بازار نمایش شبکه خانگی، این فرهنگ تا حدی جا افتاده است که ماهیانه سهمی برای یک پلتفرم آنلاین در نظر بگیریم. پس طبیعی است که در فرهنگ سازمانی هم، در وهله اول به دنبال دریافت رایگان خدمات هستیم و هزینه کردن برای نرم‌افزار را غیرطبیعی می‌دانیم.

اما واقعیت این است که محصولات نرم‌افزاری هم مانند سایر محصولات که در جهان حقیقی با آنها مواجه هستیم، فرآیندهای متفاوتی را باید طی کنند تا قابل ارائه به مشتریان باشند و طی کردن این فرآیندها هزینه‌بر است.

شاید اگر از فرآیندهای تولید و ارائه محصولات نرم‌افزاری آگاهی بیشتری داشته باشیم و دید واقع‌بینانه‌تری نسبت به ارزش محصولات نرم‌افزاری پیدا کنیم، بهتر بتوانیم تشخیص بدهیم که در چه مواقعی و تا چه حدی باید برای نرم‌افزارها هزینه کنیم.

این مورد که در این مقاله به آنها اشاره شد، بهانه‌ای برای بررسی بهتر باورهایمان است و مطمئناً با بررسی بیشتر، می‌توانیم پیشفرض‌های فرهنگی و مستتر بیشتری را استخراج کنیم و با اتخاذ دیدگاهی انتقادی و به‌قصد اصلاح این باورها، راجع به درستی یا نادرستی آنها قضاوت کنیم.

نویسنده: مهدی سرگل‌زائی – کارشناس تولید محتوا