



پادکست | بازی بقا

در بحران، همیشه برنده کسی نیست که سریع‌تر تصمیم می‌گیرد؛ گاهی برنده، خود بحران است.

در این قسمت از پادکست مرکز شتاب اتاق بازرگانی تبریز، با نگاهی به نظریه بازی‌ها بررسی می‌کنیم که چرا تصمیم‌هایی که برای نجات یک بنگاه منطقی به نظر می‌رسند، در کنار تصمیم‌های مشابه دیگران، می‌توانند کل بازار را به سمت شکست سوق دهند.

در این اپیزود می‌شنوید:

چرا «سایه آینده» در بحران از بین می‌رود و همکاری دشوار می‌شود.

چگونه جنگ قیمتی و رقابت فرسایشی، حتی برندگان را هم بازنده می‌کند.

چهار قاعده کاربردی برای افزایش شانس بقا در شرایط ناپایدار.

روایت مستندی از بازار تاریخی تبریز و نقش همکاری تجار در عبور از بحران‌ها.

شاید مهم‌ترین سؤال این قسمت، ساده‌ترین آن باشد:

برنده واقعی تصمیم بعدی شما چه کسی است؛ کسب وکارتان یا خود بحران؟