کسب و کار

افسانه «ژن فروشندگی» واقعی است

هوانهوان زنگ، از مدرسه مدیریت MIT Sloan و سه پژوهشگر دیگر، رابطه بین ژنتیک و عملکرد فروش را مورد بررسی قرار دادند. آنها مطالعه کردند در این پژوهش دیرای کارکنان با معیارهای عملکردی از جمله درآمد تولیدی، قابلیت تسلیمی فرصت‌های فروش و سطح تلاش مقایسه شد. نتیجه این تحقیقات نشان می‌دهد کارکنانی که عملکرد بهتری در حوزه فروش داشتند، از نظر ژنتیک با بقیه متفاوت بودند و این یعنی افسانه ژن فروشندگی واقعی است. مطلب حاضر گفت‌وگوی هاروارد بیزینس ریویو با پروفسور زنگ جزئیات بیشتری را در این مورد روشن می‌کند. گفت‌وگوی هاروارد بیزینس ریویو با پروفسور زنگ را ملاحظه می‌فرمایید.

پروفسور زنگ، لطفاً از تحقیقاتتان بفرمایید.

نتایج مطالعه مانشان داد کارکنانی که عملکرد فروش بالاتری داشتند، ژنتیکشان با سایر اعضای گروه متفاوت بود. این افراد در آموزه‌های لحظه‌ای دربارهٔ مشتریان جدید و فرصت‌های فروش تواناتر له. توانمندتر بودند. آنها از همان اولین تماس به سرعت احساسات مشتری را دریافت می‌کردند و بدون اینکه نیازی به راهنمایی مستقیم از طرف مشتری داشته باشند، محصولات مناسب را به او پیشنهاد می‌دادند.

همچنین، بلوچ‌دوابنکه به‌طور متوسط ۱۱ دقیقه کمتر از همکاران سایر فروشندگان کار می‌کردند، بهره‌وری‌شان در حد سایر اعضا و گاهی حتی بیشتر بود.

چطور تشخیص دادید چه کارکنانی «ژن فروش» را دارند؟

ما از فروشندگان درخواست کردیم در این مطالعه شرکت کنند و همان ابتدا هدف از مطالعه و نحوه استفاده از داده‌ها را برایشان توضیح دادیم. با رضایت شرکت‌کنندگان نمونه برقلی‌شان را جمع‌آوری کردیم و استخراج دی‌ان‌ای و ژنتیک‌سنجی در یک آزمایشگاه معتبر انجام شد. تمام بروتکل پژوهش هم از سوی هیات نظارت اخلاقی دانشگاه یکن مورد تایید قرار گرفت. بعد امتیازی طراحی کردیم که ترکیب ژنتیک فروشندگان را با فنوتیپ‌هایشان –یعنی ویژگی‌هایی همچون رنگ مو، رنگ چشم، میزان تحصیلات و... –هماهنگ می‌کرد. از طریق مقایسه داده‌های ژنتیک با داده‌های فنوتیپی متوجه شدیم، کارکنانی که فروشندگان بهتری بودند، پس زمینه ژنتیک مشابهی داشتند که باعث می‌شد یادگیری بهتری داشته باشند. ما کارمان را با یک نظرسنجی جامع درباره سبک‌های فروش این کارکنان تکمیل کردیم و متوجه شدیم که این دسته از فروشندگان، مشتری‌محورتر بودند و فرصت‌های فروش را زودتر از دیگران تشخیص می‌کردند و روی هوا می‌زدند.

این مطالعه چگونه صورت گرفت؟

شرکت بازاریابی تلفنی که در پژوهش ما حضور داشت، در حوزه فروش محصولات مالی تشخیصی –موارد‌ی همچون کارت اعتباری، وام، حساب‌های گپ‌آنگین، طرح‌های اقساطی، بیمه‌نامه و... – فعالیت می‌کرد.

برای اطمینان از اینکه بتوانیم عملکرد فروشندگان را به صورت یکنواخت با هم بررسی کنیم و متغیر ناخواسته‌ای روی نتایج اثر نگذارد، روی یک محصول تمرکز کردیم؛ طرح‌های بازپرداخت اقساطی برای دارندگان کارت اعتباری.

تمام فروشندگان در یک فضای کاری استاندارد حضور داشتند که کابینی با کامپیوتر و تلفن و هدست بود. علاوه بر اینها برای اینکه مطمئن شویم تمام شرکت‌کنندگان از تقلبه یکسانی وارد جریان می‌شوند، شرکت دو هفته آموزش و شبیه‌سازی استاندارد را هم ترتیب داد.

با توجه به یافته‌های این پژوهش، تفاوت بین یادگیری تطبیقی با یادگیری معمولی چیست؟

بسیاری از شرکت‌ها به خصوص شرکت‌های بازاریابی تلفنی کارکنانشان را آموزش می‌دهند تا مشخصات و اطلاعات جزئی محصولات را حفظ کنند و با به کارگیری بیانی ساده سریع و زیاد محصولات را بفروشند. افراد هم به مرور زمان به واسطه تکرار و تمرین این موارد را یاد می‌گیرند. اما یادگیری تطبیقی قابل آموزش نیست. یادگیری تطبیقی توانایی پردازش اطلاعات جدید در لحظه و استفاده فوری از آن اطلاعات برای دستیابی به نتیجه مطلوب است.

چند درصد از شرکت‌کنندگان از قابلیت یادگیری تطبیقی برخوردار بودند؟

اکثر افراد حاضر در این مطالعه از زن‌های یادگیری تطبیقی برخوردار بودند، اما برخی نسبت به دیگران زن‌های بسیار بیشتری داشتند. در پژوهش ما ۱۶ درصد از فروشندگان فاقد زن یادگیری تطبیقی بودند، ۱۶ درصد به وفور این قابلیت را داشتند و ۶۸ درصد جایی بین این دو سر طیف بودند. شبیه یک مدنجنی زنگ‌های است که چند نفری در دو سر طیف هستند، اما اکثر مردم جایی در وسط طیف قرار دارند.

به نظر شما شرکت‌ها باید برای بهبود عملکرد تیم‌هایشان از داده‌های ژنتیک استفاده کنند؟

هر شرکتی که تعداد زیادی از فروشندگانش علاقه‌مند به بررسی ترکیب ژنتیک خودشان باشند، می‌تواند این کار را امتحان کند. اما بهتر است فقط خود کارکنان به پروفایل ژنتیک‌شان دسترسی داشته باشند. مدیران باید این نتایج را به صورت ناشناس ببینند به این ترتیب بدون اینکه فرد خاصی در تیم برجسته شود، یک تصویر کلی از تعداد یادگیرندگان تطبیقی‌شان به دست می‌آورند.

در قدم بعد می‌توانند برای کارکنانشان شرح دهند که کدام وظایف نیاز بیشتری به مهارت یادگیری تطبیقی دارد و کدام‌ها نه؛ و اجازه دهند خود کارکنان وظایفشان را انتخاب کنند. در یک وضعیت ایده‌آل، فروشندگانی که یادگیری تطبیقی بالایی دارند برای انجام وظایف چالش برانگیزتر و غیرقابل پیش‌بینی داوطلب می‌شوند و کارکنانی که بهره زیادی از این مهارت نبردانند، وظایف آشناتر و تکراری‌تر را انتخاب می‌کنند. نکته مهمی که مدیران باید به آن توجه داشته باشند این است که ناخواسته فاقی نکنند. هر کارمندی چه وظایفی را انتخاب کرده تا ناشناس ماندن آنهایی که ژنتیک ضعیف‌تری در حوزه فروش دارند، حفظ شود.

چرا چنین رویکردی عملکرد را بهبود می‌بخشد؟

شناخت تنوع ژنتیک نیروی کار و توجه به آن بسیار مهم است چرا که شکاف بهره‌وری به آن برمی‌گردد. موضوع اصلا این نیست که مدیران نباید افرادی را که فاقد هوش تطبیقی هستند استخدام کنند، بلکه با آگاهی از توانایی‌های ژنتیک کارکنانشان می‌توانند وظایف متناسب با شاخه استعدادی هر فرد را به او اختصاص دهند و به این ترتیب، عملکرد سازمان را به طور چشمگیری افزایش دهند. اجازه بدهید مثالی برایتان بزنم. مثلا تیم‌های فروش معمولا از کارکنان تازه کارشان می‌خواهند «تماس‌های سرد» را برعهده بگیرند – تماس‌هایی که برای اولین بار با مشتریان جدید گرفته می‌شود که هیچ اطلاعاتی درباره شرکت و محصولاتش ندارند.

این در حالی است که آنها اطلاعات کارکنان باتجربه را ندارند و فاقد شناخت مناسبی از شرکت هستند. اکثر آنها حتی هنوز یاد نگرفته‌اند که فروش چگونه صورت می‌گیرد. اما تحقیقات ما نشان می‌دهد که برای یادگیرندگان تطبیقی، تجربه و سابقه اهمیت کمتری دارد. کارکنانی که زن فروش دارند به سرعت با محصولات آشنا می‌شوند و قادرند به سرعت بیاموزند و خود را تطبیق دهند.

نگران نبودید که این مطالعه باعث ایجاد سوالاتی درباره اصلاح نژاد یا نژادپرستی علمی شود؟

می‌دانستیم که تحقیقات در این حوزه بحث‌برانگیز می‌شود. اما صنعت آزمایش‌های ژنتیک خصوصی به شدت در حال رشد است و دیر یا زود یک تیم تحقیقاتی مطالعه مشابهی را ترتیب می‌داد یا شرکت‌ها خودشان شروع به آزمایش در این حوزه می‌کردند. ما فکر کردیم که اگر از یک منظر عینی شروع کنیم، می‌توانیم فرصتی فراهم کنیم که مدیران با حساسیت نسبت به پیامدهای اخلاقی این بدیده، از این داده‌ها به نفع سازمانشان استفاده کنند.

مترجم: عنا اختیاری
منبع: HBR

تلاش برای شکل‌گیری بازار تبادل انرژی در ساختمان‌ها

نشست هم اندیشی با گروه مپنا با هدف زمینه‌سازی برای راه‌اندازی بازار خرید و فروش انرژی صرفه‌جویی شده در ساختمان با حضور مسئولان وزارت راه و شهرسازی و گروه مپنا در ساختمان دادمان برگزار شد.

گروه مپنا و هیئت همراه برگزار شد، ضمن مرور وضعیت میزان مصرف انرژی در ساختمان‌های کشور و تبیین رویکردهای جدید در تدوین ویرایش پنجم مبحث ۱۹، ظرفیت‌ها و تکالیف قانونی موجود در زمینه ایجاد بازار تبادل انرژی حاصل از صرفه جویی مصرف در بخش ساختمان، امکان شکل گیری زنجیره همکاری های فیمابین، مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت.

گفتنی است رویکرد قانون برنامه هفتم و تاکید آن بر ضرورت صدور گواهی صرفه جویی مصرف انرژی با قابلیت خرید و فروش در بهابازار (بورس) انرژی، پروژه‌های کاهش مصرف انرژی در ساختمان‌ها را به یکی از حوزه‌های جذاب و مورد توجه سرمایه گذاران کلان کشور تبدیل خواهد کرد.

به گزارش پیام آشنا، در امتداد جلسات تخصصی تدوین ویرایش پنجم مبحث ۱۹ مقررات ملی ساختمان، جلسه هم اندیشی با گروه مپنا در وزارت راه و شهرسازی برگزار شد. در این جلسه که به دعوت مدیرکل دفتر مقررات ملی و کنترل ساختمان و با حضور مدیر عامل

با حذف سد معبر در معابر؛

حق استفاده از پیاده‌روهای کرج به شهروندان باز گشت

حقوق عابران پیاده در کرج با اجرای طرح جامع رفع سد معبر تضمین می‌شود. شهرداری کرج با همکاری دستگاه‌های مرتبط پیاده‌روها را از دستفروشان غیرمجاز پاکسازی می‌کند.

به گزارش پیام آشنا، حسین دقیقیان معاون خدمات شهر شهرداری کرج از برخورد قاطع با متخلفان و همکاری دستگاه‌های قضایی و انتظامی خبر داد و افزود: معاونت خدمات شهر طرحی جامع برای ساماندهی دستفروشان و رفع سد معبر در سطح شهر اجرا کرده است. این طرح با هدف بازگرداندن پیاده‌روها به حق اصلی‌شان یعنی عبور و مرور عابران پیاده و بهبود سیمای شهری در حال اجراست.

معاون خدمات شهری شهرداری کرج، گفت: با همکاری دستگاه‌های قضایی و انتظامی، طرح ساماندهی دستفروشان و رفع سد معبر با جدیت پیگیری می‌شود. متخلفانی که از قانون سرپیچی کنند، شناسایی و با آن‌ها برخورد قانونی خواهد شد.

دقیقیان افزود: تمام مناطق دهگانه شهرداری کرج موظف شدند با حضور مستمر در مناطق بر تردد، از بساط گستری در معابر جلوگیری کنند. این طرح تا پایان سال جاری ادامه خواهد داشت و انتظار داریم با همکاری شهروندان به نتایج مطلوبی برسیم.

معاون خدمات شهری شهرداری کرج با اشاره به اینکه اجرای عملی این طرح از خیابان شهید بهشتی آغاز شده است، گفت: تصرف پیاده‌روها توسط دستفروشان تخلفی آشکار است و با توجه به درخواست‌های مکرر شهروندان، طرح جمع‌آوری دستفروشان از این خیابان‌ها آغاز شده است.

وی افزود: در اجرای این طرح تلاش می‌کنیم تا با حفظ کرامت انسانی، دستفروشان را قانع کنیم تا به محل‌های مشخص شده برای فعالیت خود مراجعه کنند. اما در صورت عدم همکاری، برخورد قانونی صورت خواهد گرفت.

دقیقیان ضمن درخواست از شهروندان که در اجرای این طرح همکاری کنند، عنوان کرد: شهروندان می‌توانند با گزارش موارد سد معبر به سامانه ۱۳۷، شهرداری را در اجرای بهتر این طرح یاری کنند.

معاون خدمات شهر شهرداری کرج گفت: با اجرای طرح جامع رفع سد معبر، انتظار می‌رود که چهره شهر کرج زیباتر شده و حقوق شهروندان به ویژه عابران پیاده بهتر رعایت شود. همچنین، با ساماندهی دستفروشان، می‌توان به بهبود وضعیت اقتصادی این قشر نیز کمک کرد.

حسین سعیدی سیرابی؛

دو پل بزرگ ارتباطی کرج به نام شهیدان رئیسی و سید حسن نصرالله نامگذاری شد

رئیس کمیسیون فرهنگی، اجتماعی و ورزشی شورای اسلامی شهر کرج از نامگذاری ۲ پل بزرگ در آزاد راه شهید سلیمانی به نام شهید جمهور آیت الله سیدابراهیم رئیسی و شهید سیدحسن نصرالله دبیرکل حزب الله لبنان خبر داد.

به گزارش پیام آشنا، حسین سعیدی سیرابی در شصت و نهمین کمیسیون فرهنگی، اجتماعی و ورزشی از تصویب این نامگذاری ها در کمیسیون خبر داد و گفت: بر این اساس پل B1 به عنوان مرتفع ترین پل خاورمیانه به طول یک کیلومتر و ارتفاع ۱۳۵ متر(روی رودخانه کرج) به نام شهید جمهور آیت الله سیدابراهیم رئیسی نامگذاری شده است.

سعیدی سیرابی اذعان کرد: همچنین پل B۰ به طول حدود ۳۰۰ متر واقع در ضلع شمالی بلوار طالقانی کرج با نام شهید سیدحسن نصرالله دبیرکل حزب الله لبنان مزین شد.

عضو شورای اسلامی شهر کرج تصریح کرد: این نامگذاری ها با هدف گرامیداشت یاد و خاطره شهیدان رئیسی و سید حسن نصرالله انجام شد.

پیشرفت تعریض بلوار ارم با آزادسازی املاک؛ گامی به سوی ترافیک روان‌تر

مدیرکل املاک و مستغلات شهرداری کرج گفت: با هدف بهبود وضعیت ترافیکی و ارائه خدمات بهتر به شهروندان، منطقه ۴ شهرداری کرج موفق به آزادسازی حدود ۲۰۰ متر متر و دو ملک مسکونی در محدوده بلوار ارم شد. این اقدام مهم که با توافق مالکین و همکاری با یکدیگر صورت گرفته است، موجب توسعه و بهبود زیرساخت‌های شهری می‌شود.

به گزارش پیام آشنا، علی رحیم خانی در گفتگو با پایگاه خبری کرج امروز؛ گفت: در پی پیگیری‌های مستمر و مذاکرات انجام شده با مالکین، توافق لازم برای آزادسازی بخشی از اراضی واقع در طرح‌ریزی بلوار ارم صورت گرفت.

وی افزود: با آزادسازی این اراضی، عملیات اجرایی پروژه تعریض بلوار ارم با سرعت بیشتری پیش خواهد رفت و در آینده‌ای نزدیک شاهد بهبود وضعیت ترافیکی در این منطقه خواهیم‌بود.

مدیرکل املاک و مستغلات شهرداری کرج گفت: بلوار ارم به عنوان یکی از شریان‌های اصلی ارتباطی شهر کرج، همواره با حجم بالای ترافیک بوده است. افزایش جمعیت و توسعه ساخت و ساز در این منطقه، باعث تشدید مشکلات ترافیکی می‌شود و نیاز به تدابیر جدی برای رفع این معضل بیش از پیش احساس می‌شود.

وی بیان کرد: آزادسازی معابر و تملک املاک واقع در تعریض بلوار ارم، یکی از مهم‌ترین طرح‌ها برای بهبود وضعیت ترافیکی و کاهش بار ترافیکی در این منطقه است. با اجرای این پروژه، مشکلات ترافیکی بلوار ارم کاهش یافته و ترد خودروها روان‌تر خواهد شد.

وی در پایان گفت: آزادسازی معابر و تملک املاک در بلوار ارم، نشان از عزم جدی مدیریت شهری برای بهبود وضعیت زیرساخت‌ها و ارائه خدمات بهتر به شهروندان دارد. این اقدام مهم، گامی بزرگ در جهت توسعه پایدار شهر کرج می‌شود و امید است با ادامه این روند، تحولات مثبت دیگری در این شهر ایجاد شود.

«ریسک تنش» بر رفتار صاحبان ملک اثر گذاشت

بازار معاملات مسکن در روزهای گذشته به «ریسک تشدید تنش در منطقه» واکنش نشان داده است. نتایج تحقیقات میدانی «دنیای اقتصاد» نشان می‌دهد، ۴ تغییر رفتار را می‌توان در سمت فروشنده، خریدار و حتی موجر مشاهده کرد. موج بازار نسبت به ماه‌های تابستان، «سرد» شده است و انتظار می‌رود این اتفاق روی روند قیمت اثر بگذارد.

به گزارش پیام آشنا، شدت گرفتن تنش‌های منطقه‌ای طی هفته‌های اخیر بر روند معاملات خرید ملک و اجاره‌ها اثر گذار شده است؛ اگرچه تشدید تنش منطقه‌ای زمینه‌ساز رشد نرخ ارز در کشور شده و به شکل معمول قیمت مسکن در کشور همگرا با نرخ ارز نوسان دارد اما این مرتبه این دو بازار، رفتاری واگرا از خود بروز داده‌اند. افزایش ریسک تنش منطقه‌ای طی دو هفته اخیر باعث شده تا بخشی از صاحبان ملک حاضر به ارائه تخفیف در معاملات فروش خانه شوند. اما این افزایش تخفیف نیز نتوانسته تا به ایجاد کار بازار فروش خانه در پایتخت رادائق کند در عین حال افزایش ریسک تنش منطقه‌ای به سود مستاجرها تمام شده به‌نحوی که بخشی از موجرها برای دریافت نقدینگی حاضر به ارائه تخفیف به مستاجران خود شده‌اند و همزمان بازار اجاره با افزایش قابل عرضه از سوی صاحبان ملکی که درصدد دریافت نقدینگی هستند مواجه شده است.

بازار مسکن به دلیل نقدشوندگی پایین و سرمایه قابل ملاحظه برای ورود نسبت به اغلب بازارها با سرعت پایین‌تری به سیگنال‌های اقتصادی و غیراقتصادی واکنش نشان می‌دهد به همین دلیل «دنیای اقتصاد» پس از گذر حدود ۱۰ روز از دهم مهر ماه (تشدید تنش در منطقه خاورمیانه) وضعیت بازار خرید و فروش و اجاره خانه در سطح شهر تهران را مورد ارزیابی قرار داد؛ این ارزیابی تحقیقی میدانی از واسطه‌های ملکی فعال در سطح شهر تهران بود. نتایج بررسی‌های «دنیای اقتصاد» حاکی از آن است که شدت گرفتن ریسک تنش‌ها در منطقه خاورمیانه بر رفتار صاحبان ملک اثر گذار بوده است؛ این تغییر رفتار در معاملات فروش و اجاره متعکس شده است.

طی ماه‌های اخیر بازار مسکن در سطح کشور و به تبع بازار مسکن پایتخت با رکود سنگینی در معاملات خرید و فروش مواجه بود؛ در گزارش‌های پیشین «دنیای اقتصاد» به کرات به این رکود و تاثیر آن بر کاهش اسمی قیمت خانه در برخی مناطق پایتخت اشاره شد. رکود در بازار مسکن کشور طی روزهای منتهی به دهم مهر ماه امسال به میزانی جدی بود که احتمال تشدید این رکود دور از انتظار بود؛ با وجود این نتایج بررسی‌های میدانی نشان داد که این ریسک سیاسی جدید از سمه محل بر بازار خرید و فروش و از یک منظر بر بازار اجاره اثر گذار شده است.

افزایش تنش در وهله ابتدایی باعث شده تا بخشی از فروشندگان خانه که به‌طور جدی خواهان معامله ملک خود هستند؛ برای جوش خوردن معامله حاضر به ارائه تخفیف شوند. این رفتار مربوط به صاحبان ملکی می‌شود که تصمیم ۱۰۰ درصدی برای فروش ملک دارند؛ این دست مالکان تا قبل از افزایش ریسک سیاسی در منطقه نیز حاضر به ارائه تخفیف در میانه معامله بودند؛ اما شدت گرفتن تنش‌های منطقه‌ای باعث شده تا این افراد برای جوش خوردن معامله فروش حاضر به ارائه تخفیف‌های به مراتب بیشتری شوند.

اثر گذاری بعدی تنش منطقه‌ای بر بازار ملک مربوط به افرادی می‌شود که به دنبال تبدیل ملک خود به ملک احسن هستند طی ماه‌های اخیر و در میانه رکود سنگین سرمایه‌ای حاکم بر بازار ملک؛ بخش قابل توجهی از معاملات مسکن در کشور مربوط به متقاضیان تبدیل خانه به گزینه‌ای بهتر بود. اما نتایج بررسی‌های میدانی «دنیای اقتصاد» و صحبت با واسطه‌های ملکی حاکی از آن است که معاملات تبدیل به احسن نیز در گره عدم جوش خوردن به دام افتاده‌اند. این رویه نتیجه افزایش ریسک خرید ملک به‌عنوان سرمایه‌گذاری دیرباز ده و با نقدشوندگی پایین است. درواقع در شرایط کنونی افراد معدودی حاضر به تبدیل سایر دارایی‌های خود تظیر پول نقد، طلا و ارز به ملک هستند و همین موضوع بازار تبدیل به احسن در معاملات مسکن را نیز قفل کرده است.

کاهش نرخ رشد اجاره‌ها در زمان تشدید تنش منطقه‌ای و بروز جنگ گزاره‌ای است که تجربه ۸ سال جنگ ایران و عراق نیز آن را اثبات کرده است. «دنیای اقتصاد» در گزارشی با عنوان «سرنوشت قیمت مسکن» که در روز هفدهم مهر ماه امسال منتشر شد، با هدف، پیش‌بینی تاثیر «تنش در منطقه» بر هزینه تامین خانه به بررسی روند نوسان قیمت اجاره‌ها طی دهه ۵۰ و ۶۰ پرداخت. داده‌های تاریخی این بخش نشان از آن داشت که ریسک تنش منطقه‌ای می‌تواند سرعت رشد اجاره‌ها را به نصف کاهش دهد. در حالی که طی سال‌های ۵۱ تا ۵۶ شاخص هزینه مسکن رشدی متوسط ۲۳ درصدی داشت؛ این نرخ طی سال‌های ۵۷ تا ۶۶ یعنی در بازه افزایش تنش داخلی و منطقه‌ای به ۱۱.۹ درصد کاهش یافت.

در فروردین امسال نیز این رویه به شکل دیگری تکرار شد؛ طی هفته‌های ابتدایی امسال به‌رغم افزایش شتابان نرخ ارز در پی تشدید تنش منطقه‌ای، قیمت مسکن در تهران ثابت مانده. این در حالی بود که طی سال‌های قبل به شکل معمول رشد نرخ ارز زمینه‌ساز افزایش بهای مسکن نیز بود؛ اما از آنجا که این مرتبه علت ایجاد جریان افزایشی در بازار ارز متفاوت بود؛ نتیجه این رشد نرخ بر بازار مسکن نیز پیامد متفاوتی داشت. درواقع «تنش در منطقه» اگرچه پتانسیل رشد نرخ ارز را دارد؛ اما چشم‌انداز قیمت مسکن را کاهشی می‌کند. احتمال افزایش تنش منطقه‌ای باعث خروج بخشی از متقاضیان خرید ملک از این بازار شده و کاهش تقاضا زمینه‌ساز افت قیمت در این بازار می‌شود.

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۴۰۳۶۰۳۳۹۲۰۰۰۵۵۰۰۳۲۹۲ مورخ ۱۴۰۳/۶/۱۹ هیات اول دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک نظر آباد تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی آقای خانم/ یاسر آزاد فلاح فرزند یداله بشماره شناسنامه ۱۷۶ صادره از کرج در شادنانک یکباب ساختمان به مساحت ۲۰۰ متر مربع از پلاک شماره ۳۶ اصلی از مالکیت شهرداری نظرآباد واقع در اراضی صالح آباد محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی میشود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند میتوانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. م الف ۱۷۷۱

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۳/۷/۱۰
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۳/۷/۲۵

مهدی خان اشنا
رئیس ثبت اسناد و املاک نظر آباد

دیدگاه

معماران جزو آن دسته از آدم‌ها هستند که ایده‌هایشان هیچ معنایی ندارد، مگر این که آن چیز را که مظهر ایده‌هایشان باشد بسازند

چارلز مور

من در کنفرانس‌ها و ملاقات‌های بی‌شماری شرکت کردم. یکی را به یاد می‌آورم که معماران و سازندگان یک طرف یک میز بزرگ نشسته بودند و جامعه‌شناسان و فارولز پزشکان در طرف دیگر آن میز قرار بود معماران و سازندگان به دنبال پاسخ [پرسش‌هایشان] از طرف دانشگاهیان باشند. معماران نمی‌دانستند که چه سوالی بپرسند و دانشگاهیان هم قطعا نمی‌دانستند چه پاسخی بدهند به پرسش‌هایی که پرسیده نشده است.

میان رویکردهای حرفه‌ستان {حوزه معماری} و رویکردهای اهالی دانشگاه شکاف بسیار عمیق‌تری وجود دارد از آنجه که مدارس معماری دوست دارند بدیدند.

{...} معماران جزو آن دسته از آدم‌ها هستند که ایده‌هایشان هیچ معنایی ندارد، مگر این که آن چیز را {که مظهر ایده‌هایشان باشد} بسازند. معمار در این {چوزه} وارد شده تا باعث شود اتفاقی بیفتد و این اتفاق معمولا یک جور سازه فیزیکی است.

در جایگاه مقابل معمار، جامعه‌شناس قرار دارد که هرچقدر نظریه‌اش محض‌تر باشد بهتر است و هرچه نظریه‌اش آمیخته به واقعیت باشد بدتر. برای جامعه‌شناسان سخت است که بی‌ملاقتی معمار در برابر بی‌معنایی را درک کنند. (در گفتگو با John w. Cook و Heinrich Klotz، منتشر شده در کتاب Conversation with architects در سال ۱۹۷۳)

منبع: گفتار

محیط زیست

نقش تغییرات اقلیمی در ظهور همه‌گیری بعدی

یک گزارش بین‌المللی جدید هشدار می‌دهد تغییرات اقلیمی یکی از قوی‌ترین عواملی است که می‌تواند به شیوع همه‌گیری بعدی دامن بزند.

به گزارش پیام آشنا هیئت نظارت بر آمادگی جهانی خواستار «تغییر جسورانه» در برنامه‌ریزی دولت‌ها شده است.

این گزارش می‌گوید تغییرات اقلیمی، مهم‌ترین تک‌عامل خطرساز برای همه‌گیری است.

در همین حال، عوامل دیگر عبارتند از جمعیت بسیار متحرک شهرنشینی، تجارت بین‌الملل و تغییر کاربری زمین.

به گزارش بی بی سی، کارشناسان می‌گویند دولت‌ها باید یاد بگیرند که در مدیریت رابطه پیچیده بین انسان، حیوانات و محیط زیست همکاری کنند.

میزان گرم شدن زمین در طولانی‌مدت اکنون در مقایسه با دوران پیشاصنعتی زمین، پیش از انقلاب صنعتی و دورانی که بشر هنوز استفاده از سوخت‌های فسیلی را شروع نکرده بود، حدود ۱.۱ تا ۱.۲ درجه سانتی‌گراد است.

هرچند جهان با وجود همه تلاش‌ها برای مهار گازهای گلخانه‌ای در مسیر رسیدن به میزان افزایش دمای حدود ۲.۵ درجه سانتی‌گراد تا سال ۲۱۰۰ است. سازمان ملل اعلام کرده است که حفظ حد ۱.۵ درجه سانتی‌گراد افزایش دما به سرعت در حال ناممکن شدن است.