کسب و کار

راهکارهای مفید برای رشد کسب و کارها

در عصر حاضر که با توسعه فناوری‌های متعدد و متنوع با رشد روزافزون استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای نوپا روبه‌رو هستیم شاید ساده‌ترین کار تقسیم یک بنگاه اقتصادی تولیدی و خدماتی و... باشد. هر چند استمرار و تداوم فعالیت آن مستلزم پذیرفتن سختی‌ها، داشتن پشتکار و سایر موارد مدیریتی گوناگون است ولی جذب و نگهداری مشتریان با استفاده از اسلوب‌های بازاریابی و به کارگیری به موقع از پدیده‌های نوظهور امری است که بقای مجموعه تحت مدیریت‌تان را تضمین می‌کند. در این رابطه بیشتر در کرمی گوید: در دنیای شتابزده کنونی، نوآوری و بازاریابی جزء لاینفک کارآفرینی است.

در این میان و به همان دلایلی که مطرح شد، هر کسب‌وکاری به دنبال شناسایی و کشف مشتریان جدید خود دست به هر اقدامی می‌زند. زیرا جذب مشتریان جدید اولین گام در فرآیند فروش محسوب می‌شود و هر نوع فعالیتی بدون فروش یعنی هیچ و بقای هر مجموعه‌ای به میزان فروش آن بستگی دارد. کم‌نیستند بنگاه‌هایی که با صرف هزاران و میلیاردها تومان تبلیغات، کمپین‌ها، نقشه‌های تجاری و... در زمینه جذب مشتریان به صورت شبانه‌روز به فعالیت گسترده روی می‌آورند.

فرآیند فروش موثر از ۷ گام: شناسایی مشتریان جدید، تدارک و آمادگی اولیه، تماس‌های نخستین، معرفی محصول و خدمات جدید، ارائه میان برداشتن موانع احتمالی، اقناع مشتری برای بستن قرارداد و پیگیری‌های بعد از فروش می‌گذرد. ماهیت فروشندگی به دلایل زیر شبیه حرفه کشاورزی است: وجود نوسانات فصلی و در نتیجه فعالیت در ساعات طولانی و حتی طاقت فرسا.

درو کردن و نتیجه گرفتن از چیزی که کاشته شده یا کار شده

عامل مشترک درصبر و شکیبایی بین کشاورزان، فروشندگان و بازاریابان در رسیدن به هدف مطلوب.

در کشاورزی استفاده از بذر خوب و در فروش استفاده از برند خوب منجر به بارآوری محصول خوب می‌شود. ضمنا به کارگیری صحیح اصول و مهارت‌های ارتباطی و قواعد اصلی در بازاریابی، قطعا منتج به قراردادهای میلیونی و میلیاردی خواهد شد. اثر کشاورزان و نتیجه کاشت نهال آنها در سال‌های متمادی مدگداز و بربار ترمی‌شود چنان که نتیجه به کارگیری اصول حرفه‌ای در حوزه فروش و بازاریابی نیز اثرات طولانی‌مدتی بر جا خواهد گذاشت و مشتریان را به تمدید و تجدید قرارداد با تاکرار در خرید، متمایل خواهد کرد. در نهایت فروشندگان حرفه‌ای افرادی با خصوصیات ویژه‌ای هستند با این وصف، زمانی که همه آراده کار تا حصول نتیجه خسته و منصرف می‌شوند، آنها به فکر یک تماس اضافی دیگر هستند. یکی دیگر از اصول فروشندگی در رسیدن به موفقیت این است که آنها باید دانش جامعی از محصول و خدمات عرضه شده مجموعه خویش داشته باشند. مشتریان هدف خود را به خوبی شناسایی، نقاط ضعف، وقوت خود و رقبایشان را رصد و از چشم‌اندازها و سیاست‌های استراتژیک شرکت خود به خوبی آگاه و حتما یک نگرش مثبت نسبت به موقعیت فروش، شرکت و مشتریان با افقوه و بالفعل خود داشته باشند. توجه به لوازم تاکتیک‌های پخش‌بندی مشتریان، تولید و عرضه محصول و خدمات مطمئن و با کیفیت پشتیبانی به موقع و موثر در زمان مقرر، تحویل بهنگام و سر وقت محصول به مشتریان، پیگیری‌های بعد از فروش، درنظر گرفتن ویژگی‌های جمعیت شناختی مشتریان به لحاظ سن، جنسیت، سطح سواد، شغل، درآمد، منطقه و محدوده جغرافیایی، تبلیغات خلاق گویه، روابط عمومی موثر و کارآمد در فرآیند عرضه محصول و خدمات به صورت مستمر، حضور در نمایشگاه‌ها، همایش‌ها و سمینارهای مرتبط و به‌طور خلاصه جذب مشتریان و درک واقعی آنها و توجه به نیازها، نظرات و اعتراضات موجب بقا و ماندگاری کسب و کارها در دوران فعلی خواهد بود.

فرهنگ مشتری‌محوری و خدمت‌رسانی به مشتریان باید به صورت یک جریان کلی، فراگیر و زنجیره‌ای در تمام سطوح کارکنان به‌عنوان استراتژی شرکت به خوبی رعایت و اجرا شود تا از که خدمات حتی فراتر از انتظارات مشتری پیش رود و به ایجاد رابطه مستمر با مشتریان و نگهداری آنها برای مدت طولانی و خلق مشترک تجارب با آنها ختم شود. پس هر چقدر دیدارتان فروش و بازاریابی صادقانه و خالصانه با مشتریان برخورد کند آنها به مجموعه و محصول بیشتر اعتماد کرده و هرچه آنها بیشتر اعتماد کنند از محصولات و خدمات شما بیشتر استفاده خواهند کرد. آبراهام لینکلن در رابطه با کسب‌وکار صادقانه می‌گوید: «شما نمی‌باید بتوانید همه مردم را بعضی مواقع گول بزنید یا بعضی از مردم را همیشه گول بزنید اما هیچ‌گاه نمی‌توانید همه مردم را همیشه گول بزنید.»

پس بهترین سیاست برای شما، صداقت است. یادتان باشد مشتری به مثابه شریک شماست چرا که با آنها منافع مشترک دارید. نکته قابل تامل دیگر در جذب مشتریان بیشتر، سرمایه‌گذاری آموزشی و انگیزشی از میان منابع انسانی به نیروهای صف و فروش و بازاریابی در مجموعه است. در تمام تحقیقات به عمل آمده رضایت با عدم رضایت کارکنان رابطه مستقیمی با نارضایتی یا رضایتمندی مشتری‌ها دارد؛ چرا که هرگاه میزان رضایت پرسنل افزایش می‌یابد به همان نسبت میزان رضایتمندی مشتریان نیز رو به افزایش می‌گذارد و بالعکس. کارکنان ناراضی، مشتریان ناراضی تولید می‌کنند. دقت کنید اگر مشتری از مجموعه شما راضی نباشد توان مقابله با ضعیف‌ترین رقبا را هم نخواهید داشت. رضایتمندی یعنی سودآوری و شرط حیات و بقای شرکت و مجموعه شما در این میان افزایش توان رقابت، توسعه فعالیت‌ها، نوآوری، خلاقیت و از همه مهم‌تر مزایای آشکار و پنهان در شرکت نتیجه رضایتمندی مشتریانتان است. آموزش و یادگیری مستمر کارکنان را فراموش نکنید؛ زیرا اگر می‌خواهید نتایج را در بازار کسب‌وکار به نفع خود تغییر دهید، باید لنتا نیروهای اسلی خود را تغییر دهید. تغییر افراد تنها با آموزش دادن آنها میسر خواهد بود. سعی کنید یک مجموعه یادگیرنده در تمام سطوح مدیریتی و پرسنلی خلق کنید. آموزش در دنیای امروز نوعی سرمایه‌گذاری است و مخارج مربوط در حوزه آموزش دیگر در سرفصل‌های شرکت‌ها به‌عنوان هزینه ثبت نمی‌شوند، بلکه در سرفصل‌های دارایی‌های شرکت‌ها لحاظ می‌شود در ضمن هزینه استخدام‌های نامناسب می‌تواند شرکت شما را متلاطم و در بعضی مواقع برای همیشه متلاشی و شما را از گردونه رقابت‌های دنیای کسب‌وکار خارج کند. بنابراین سعی کنید در آرایش نیروها و تیم‌هایتان از بهترین‌ها استفاده کنید تا تنیجه‌اش را در بهره‌وری مجموعه به خوبی مشاهده کنید.

مترجم: دکتر حسین بهبودی
Dr.Hbehboudi@yahoo.com

عضو شورای شهر کرج خبر داد؛

احداث ساختمان جدید پذیرش متوفیات بهشت سکینه(س) در سال ۱۴۰۲

عضو شورای اسلامی شهر کرج از احداث ساختمان جدید پذیرش متوفیات بهشت سکینه(س) در سال جدید خبر داد و گفت: با توجه به اینکه هم اکنون این ساختمان قدیمی است و تناسبی بین میزان فضا و تعداد مراجعه‌کنندگان وجود ندارد، طبق برنامه‌ریزی‌های انجام شده قرار است از نو ساخته و تجهیز شود.

به گزارش پیام آشنا، مسعود محمدی در جریان بازدید از بهشت سکینه(س) در مصاحبه با رادیو بهشت ضمن خدا قوت به ریاست و تمامی پرسنل این سازمان که از شبانه روز گذشته به صورت مداوم در مجموعه حضور داشتند، گفت: با توجه به اینکه صحن علنی شورای شهر برگزار شد مابقی اعضای شورای شهر نتوانستند که در مجموعه آرامستان حضور یابند و اینجانب به نمایندگی از تمامی آن‌ها از زحمات و تلاش‌های شبانه روزی سازمان تشکر و قدردانی می‌کنم.

وی ادامه داد: آخرین ۵ شنبه سال گذشته نیز اینجانب ضمن بازدید از آرامستان طی مصاحبه با رادیو بهشت اعلام کرده بودم که در سال ۱۴۰۱ به مباحث پرسنلی و رفاهی سازمان آرامستان‌ها توجه ویژه می‌شود که این امر با عمدتلی و همکاری شهردار و اعضای شورای شهر محقق و اقدامات خوبی در این زمینه انجام شد.

این مسئول افزود: یکی از این مباحث یکپارچه‌سازی تمامی قراردادهای سازمان‌ها و مناطق با مرکز بود که تنها مجموعه مستثنی از این موضوع سازمان آرامستان‌ها اعلام شد تا در موارد خاص، اقدامات ویژه‌ای برای پرسنل زحمت کش بهشت سکینه(س) انجام شود.

عضو شورای اسلامی شهر کرج یادآور شد: در این زمینه شورای شهر نسبت به پیش‌بینی ردیف در بودجه سال ۱۴۰۲ سازمان جهت نگهداری و زیباسازی اقدام مطلوبی انجام داد و اکنون پیشنهادات سازمان را قبول کرد.

محمدی گفت: در حال حاضر روندی سازمان و آرامستان بهشت سکینه(س) درشان شهروندان و مدیریت شهری نیست که به طور قطع در سال آینده به صورت ویژه پیگیری خواهد شد تا در دستور کار قرار گیرد.

شهردار کرج:

نگارخانه هنر سر آغاز نهضت زیبا کردن شهر کرج است

شهردار کرج با اشاره به اهمیت زیباسازی بصری در سطح شهر گفت: نگارخانه هنر، سرآغاز نهضت زیبا کردن شهر کرج است.

به گزارش پیام آشنا، مهرداد کیانی در مراسم افتتاحیه نگارخانه هنر که در محل باشگاه میلاد شهرداری کرج و همزمان با برپایی نمایشگاهی از نقاشی‌های هنرمندان کرجی و لیزری برگزار شد، با اشاره به دغدغه ویژه مجموعه مدیریت شهری کرج گفت: افتتاح این نگارخانه نقطه آغاز نهضت زیبا کردن شهر کرج است. همکاران من در شهرداری و عزیزان شورای اسلامی شهر کرج تلاش فراوانی کردند که با وجود برخی مخالفت‌ها این محل که در نقطه‌ای مناسب از شهر هم قرار دارد تبدیل به این نگارخانه بشود.

شهردار کرج با اشاره به برخی کمبودها در زیرساخت فرهنگی و هنری شهر کرج گفت: هنر می‌تواند زینت‌بخش محیط شهری و نشانه‌ای از هنرمندی مردمان یک شهر و هنرنوستی مسئولان آن باشد. به طور مثال، شهرهای اصفهان، شیراز، مشهد و تبریز نشانه‌ها و المان‌های مناسب فضای هنری شهرهای خودشان را دارند. این در حالی است که در کرج ما در این زمینه هنوز جای کار بسیاری داریم و در این فرصت از همه هنرمندان دعوت می‌کنم که پیشنهادات خود را به من به عنوان خادم و شهردار شهر ارائه دهند.

مهرداد کیانی با اشاره به افزایش چندین برابری بودجه فرهنگی و هنری مدیریت شهری برای سال آینده گفت: تلاش ما این است که حمایت و ویژه‌ای از هنرمندان شهرمان داشته باشیم و فرصت نمایش آثار فاخر آنان را در گوشه گوشه شهر فراهم کنیم.

شهردار کرج افزود: درب دفتر من در محل ساختمان مرکزی شهرداری کرج به روی تمامی هنرمندان همیشه باز است. هنرمندان عزیزمی توانند پیشنهادات خود را برای تمیدن روح فرهنگ و هنر در کالبد شهر کرج ارائه کنند. در واقع باید همه با هم نهضت زیبا کردن شهر کرج را از همین نقطه آغاز کنیم.

آدرس جایگاه‌های موقت عرضه میوه شب عید اعلام شد

سرپرست سازمان ساماندهی مشاغل شهری و فرآورده‌های کشاورزی شهرداری کرج گفت: ۱۶ جایگاه موقت عرضه مستقیم میوه شب عید در مناطق مختلف شهر فعال شدند.

به گزارش پیام آشنا، حسین علی‌زینلی‌زاده فهرست جایگاه‌های عرضه میوه شب عید کرج را به شرح زیر اعلام کرد.

جایگاه شماره ۱: عظیمیه- بلوار اقاقیا- روبروی املاک

جایگاه شماره ۲: بلوار هفت تیر- روبه روی ورزشگاه کیلیپر

جایگاه شماره ۳: ۴۵ متری گلشهر- بلوار شهید شمس- بالاتر از تقاطع خیابان شهید بهشتی

جایگاه شماره ۴: شاهین ویلا- بنیاد- میدان باهنر

جایگاه شماره ۵: میان جاده- قبل از خیابان لوبلو

جایگاه شماره ۶: رجایی شهر- جنب میدان طالقانی

جایگاه شماره ۷: بلوار مؤذن- تقاطع مؤذن و مصطفی خمینی- جنب مجتمع نیلوفر

جایگاه شماره ۸: بلوار مؤذن- روبه روی شهرک سپهر

جایگاه شماره ۹: بلوار جمهوری- ضلع شمال غربی میدان جمهوری- جنب تالار لوتوس

جایگاه شماره ۱۰: حصارک قبل از آقاضیلی- جنب پارک روکی

جایگاه شماره ۱۱: بلوار ملاصدرا- مقابل مجتمع تجاری پارسیان- جنب ایستگاه ملسه و نمک

جایگاه شماره ۱۲: چهارراه گلزار- بعداز سه راه الغدیر- جنب نمایشگاه خودرو

جایگاه شماره ۱۳: بلوار بلال- جنب پارکینگ خودروی شهرداری کرج

جایگاه شماره ۱۴: بلوار خلج آباد- نرسیده به شهرداری منطقه ۱۰- نبش کوچه یاسر

جایگاه شماره ۱۵: جنب میدان والفجر

جایگاه شماره ۱۶: عظیمیه- ۴۵ متری کاج- بلوار ولیعصر- جنب آتش نشانی- بازار کاج

شایان ذکر است ساعت کاری این جایگاهها از ۸:۳۰ لغایت ۲۲ بوده که تا ۱۵ فروردین ماه ۱۴۰۲ فعال خواهند بود و در صورت استقبال شهروندان احتمال تمدید این زمان وجود دارد.

متروی تهران - پرند تا خرداد ۱۴۰۲ آماده می‌شود؟

مدیرعامل متروی تهران آخرین وضعیت خط متروی پرند را تشریح کرد.

به گزارش پیام آشنا به نقل از ایسنا، محسن هرمزی در مورد سرانجام خط متروی تهران - پرند با بیان اینکه در بازدید رئیس جمهور از متروی شهر جدید پرند قول دادیم خط متروی پرند را تا سوم خردادماه سال آینده تحویل دهیم، گفت: آنجا اعلام کردیم که به سه شرط می‌توانیم خط متروی پرند را از روز سوم خردادماه ۱۴۰۲ تحویل دهیم: شرط اول ما تأمین فیدرهای ۷۵ مگاوات با کمک وزارت نیرو از نیروگاه پرند بود که هنوز در مورد تأمین برق خط متروی پرند به جایی نرسیده ایم.

مدیرعامل شرکت متروی تهران اضافه کرد: همچنین اعلام کردیم که بودجه سال ۱۴۰۱ متروی پرند که ۲۲۷ میلیارد تومان است به صورت ۱۰۰ درصد تخصیص داده شود، چرا که تاکنون فقط ۴۵ میلیارد تومان اعتبار داده شده است. این مهم تا کنون انجام نشده و این در حالی است که سال جاری تا چند روز دیگر به پایان می‌رسد و ما در نظر داشتیم این پول را بابت پیش پرداخت خرید تجهیزات تخصیص دهیم.

وی افزوده کرد: شرط سوم ما حل مشکل املاک بود که قرار بود در قالب واگذاری زمین به مبلغ ۷۵۰ میلیارد تومان، به این پروژه تزریق شود؛ اما تا امروز فقط ۱۱۷ میلیارد تومان از این محل به پروژه اختصاص یافته است و دقت داشته باشید که برای تکمیل خط متروی پرند به حدود ۳۰۰۰ میلیارد تومان اعتبار نیاز داریم که پرداخت این پول جزو تعهدات دولت است.

به گفته مدیرعامل متروی تهران، تصور می‌کردیم که در بودجه سال آینده کشور اعتبار خوبی به متروی پرند اختصاص یابد که این طور نشد. از رئیس جمهور می‌خواهیم با در بودجه ۱۴۰۲ اصلاحاتی داشته باشند و یا با دستوری ویژه، مشکل تأمین منابع مالی لازم برای تکمیل خط متروی پرند را حل کنند.

هرمزی در پایان در مورد سرانجام اپرای مشارکت متروی تهران نیز با بیان اینکه ما از وزارت کشور درخواست ۲۰۰۰ میلیارد تومان اوراق مشارکت داشتیم؛ اما در حال حاضر تنها با ۱۳۰۰ میلیارد تومان موافقت کرده اند، گفت: این در حالی است که در سال جاری اجازه انتشار ۱۵۰۰ میلیارد تومان اوراق مشارکت را داشتیم؛ یعنی سال آینده باید کمتر از سال جاری اوراق منتشر کنیم و این در حالی است که ۵۰۰ میلیارد تومان را نیز باید بابت اورهال ناوگان هزینه می کنیم. به همین دلیل از دولت می‌خواهیم که سقف انتشار اوراق مشارکت مترو را افزایش دهد.

رفع تهدید از اراضی دولت؟

آیین‌نامه اجرایی مصوبه مولدسازی املاک (دارایی‌های) مازاد که دست‌کم یک اشکال اساسی و مغایر با متن تصویب‌نامه داشت، اصلاح شد. جزئیات اصلاحات این آیین‌نامه نشان می‌دهد، هیات ویژه مولدسازی باید برای موضوع تغییرکاربری اراضی مشمول، ضوابط و مقررات شهرسازی را مبنا و ملاک عمل خود قرار دهد. این در حالی است که مطابق دو بند از ماده ۱۰ آیین‌نامه اولیه، شورای عالی شهرسازی مکلف بود با درخواست تغییرکاربری، موافقت کند؛ تکلیفی که با اصل و اساس ماموریت این شورا که حفظ کاربری از پیش وضع‌شده برای زمین‌های شهری است، در تعارض است. اصلاحیه‌ای که روز گذشته با عنوان اصلاحات پنج‌گانه آیین‌نامه اجرایی مولدسازی منتشر شد، با یک ایهام مهم از بابت رفع خطر از اراضی ذخیره دولتی مواجه است.

به گزارش پیام آشنا به نقل از دنیای اقتصاد، «بروز»، دولت اصلاحیه‌ای پنج‌بندی منتشر کرد که یکی از بندهای آن مربوط به یک تکلیف انحرافی مندرج در این آیین‌نامه است که پیش از این و بعد از انتشار آیین‌نامه اجرایی مولدسازی، در یک گزارش مفصل با عنوان «دو ماموریت متضاد یک وزیر» که در تاریخ ۱۲ بهمن ماه ۱۴۰۱ در همین صفحه منتشر شد، به آن اشاره شده بود. این تکلیف انحرافی مربوط به بند ۲ و ۴، ماده ۱۰ آیین‌نامه اجرایی مولدسازی دارایی‌های دولت با عنوان «ارزش‌افزایی» است. این ماده، برای اجرای بند ۳ مصوبه مولدسازی دارایی‌های دولت، در آیین‌نامه درج شده است. در بند ۳ این مصوبه آمده است: «کمیسیون ماده۵ قانون تاسیس شورای عالی شهرسازی و معماری ایران و شورای عالی شهرسازی و معماری ایران هریک مکلف هستند ظرف مدت حداکثر یک ماه نسبت به درخواست تغییر کاربری اموال (املاک) مازاد ارسالی توسط وزارت امور اقتصادی و دارایی اعلام نظر قطعی کنند. در صورت مخالفت با عدم اظهارنظر شورای عالی، مرجع صدور پروانه ساخت مکلف است با درخواست وزارت امور اقتصادی و دارایی، نسبت به صدور پروانه احداث بنا، مطابق با ضابطه عام ساخت (سطح اشغال، تراکم، تعداد طبقات و کاربرد بنا) بهینه وقوع با حفظ کاربری زمین اقدام نماید.» این ماده که در مصوبه به آن اشاره شده به لحاظ قانونی و فنی هیچ مشکل یا ایرادی در خود ندارد؛ اما ایراد و انحراف اصلی آن چیزی است که در بندهای ۲ و ۴ ماده ۱۰ آیین‌نامه یعنی ماده ارزش‌افزایی، برای اجرای این بند از مصوبه آمده است.

در بند ۲ ماده مربوط به ارزش‌افزایی، به شورای عالی شهرسازی و معماری تکلیف و الزام شده است تا از تاریخ ابلاغ این آیین‌نامه، به منظور حداکثرسازی ارزش افزوده دارایی‌های دولت، در تصویب طرح‌های جامع و تفصیلی شهرها، نسبت به تغییر کاربری این دارایی‌ها با هماهنگی مجری اقدام کند. این در حالی است که این الزام و تکلیف نه‌تنها در متن مصوبه وجود ندارد بلکه با سه ماموریت کلیدی این شورا و رئیس آن که وزیر راه و شهرسازی است، در تضاد است. این بخش از آیین‌نامه در حالی وزیر راه و شهرسازی و شورای‌عالی را مکلف به ایجاد زمینه‌های قانونی برای تغییر کاربری دارایی‌های دولت برای ارزش‌افزایی حداکثری کرده است که سه وظیفه اصلی این شورا حفظ منافع شهر، حفظ اراضی با کاربری تثبیت شده و حفظ کاربری از قبل تعیین‌شده برای اراضی است. در بند ۴ این ماده آیین‌نامه نیز، از سوی دیگر تکلیف شده است تا امکان تغییر پهنه و بارگذاری کاربری‌های مسکونی، اداری و تجاری برای اراضی واقع در پهنه‌های گوناگون از جمله خدماتی و اراضی دارای هرگونه کاربری تثبیت خدماتی در کمیسیون ماده ۵ فراهم شود. این در حالی است که هرگونه سابقه طرح در کمیسیون ماده ۵ نیز منعی برای طرح مجدد نخواهد بود. ترجمه و تفسیر این بند از ماده ارزش‌افزایی نیز این است که حتی اگر تغییر کاربری اراضی مورد نظر قبلا در کمیسیون‌های ماده ۵ رد شده است و رای مثبت نداشته باشد باید امکان تغییر کاربری پیدا کنند و به طور مجدد در این کمیسیون مطرح شوند. هر دوی این بندها، با ذات و ماموریت‌های شورای عالی شهرسازی و معماری که در فوق به آن اشاره شد در تعارض و تضاد است.

دیدگاه

برایم مهم نیست که پست‌مدرنیسم بازگردد یا خیر، من فقط می‌خواهم مردم خوب معماری کنند

مایکل گریوز

در مقام یک معمار، وقتی از من می‌پرسند «آیا شما یک پست‌مدرنیست هستید؟» من همیشه پاسخ می‌دهم «این {که می‌گویید} چی هست؟» و آنها نمی‌دانند. هیچ تصوری ندارند این برای آنها فقط یک لیبل است.

برای من، پست‌مدرنیسم راهی برای دیدن شهرسنتی است. پست‌مدرنیسم راهی است که مثلا خیابان پنجم در بروکلین با محور پیاده و همه آن چیزها کشش بیشتری پیدا کند، تا این که یک شهر جعبه‌شیشه‌ای آن هم در میله یک میدان خالی باشد. چیزی که یکی از شرکت‌کنندگان پیشنهاد داده بود به نظر من مهم است که وقتی ما در شهر قدم می‌زنیم، بخشی از شهر با شیوه ساختمان‌های شهر با ما گفت‌وگو کنند. این همان چیزی است که من در معماری خود به دنبالش هستم.

واقعا برایم مهم نیست که آیا این به اصطلاح پست‌مدرنیسم یا هر چیز دیگری که کسی فکر می‌کند هست- یا هر سبک دیگری بازمی‌گردد {آینا ه}. من فقط می‌خواهم مردم خوب معماری کنند. (در گفت‌وگوی منتشر شده در وب‌لاگ Portland Architecture، سال ۲۰۱۲)

منبع: گفتار

محیط زیست

چه درخت‌هایی را در تهران نکاریم؟

کاشت درخت‌های غیربومی فارغ از زیبایی بصری می‌تواند تبعات بعضا جبران ناپذیری را برای حیات وحش و محیط زیستمان به دنبال داشته باشد. بدین جهت لازم است بدانیم چه درخت‌ها و گیاهانی علی‌رغم مشاهده بسیارشان در فضای سبز شهری غیربومی ایران هستند.

به گزارش پیام آشنا، به نقل از ایسنا، برخی گونه‌های گیاهی که در گذشته بومی تهران محسوب می‌شدند، اکنون به دلایل مختلفی دیگر نمی‌توانند در این شهر زندگی کنند. درحالی شهرداری‌ها به کاشت گونه‌های غیربومی رو آورده‌اند که برخی کارشناسان توصیه می‌کنند برخی گونه‌های گیاهی دیگر در پایتخت کاشته نشود و گونه‌هایی سازگار با شرایط فعلی در تهران کاشته شود. کاشت گونه‌های گیاهی در شهر علاوه بر زیبایی بصری می‌تواند در زمینه مدیریت آب، بهبود وضعیت ترافیک خودرویی، بهبود سلامت جسمی و روانی کارآمد باشد. اما دستیابی به آن‌ها در گرو کاشتن گونه‌هایی است که با شرایط اکولوژیک آن منطقه سازگار باشند به جهت اهمیت این موضوع به ۱۰ نکته درباره درختهایی که نباید آن‌ها را بکاریم می‌پردازیم:

* درخت «مرغم» بومی کشور چین است به علت مصرف بی‌رویه آب‌های زیرزمینی، فرایش آفات وحشرات وسمومیت برخی حیوانات باید از کاشت آن جلوگیری کنیم همچنین بعضا باعث ایجاد آلرژی و سردرد در انسان‌ها نیز می‌شود.
* درخت کاج بومی نیمکره شمالی است. می‌توان گفت به نوعی به معضل بزرگی برای طبیعت ایران تبدیل شده است چراکه کیفیت خاک را تغییر می‌دهد و باعث نابودی برخی گونه‌های ارزشمند بومی نیز می‌شود همچنین شاهد افزایش آفات و برخی بیماری‌ها برای کاشت این درخت هستیم.
* درخت سرو نقره‌ای بومی کشور آمریکا است. متاسفانه این گونه به علت راحتی کاشت و داشت به مقدار زیادی کاشته می‌شود این در حالیست که با کاشت این گونه هم کیفیت خاک تغییر می‌کند و برخی گونه‌های ارزشمند بومی‌مان را از دست می‌دهیم.
* درخت زیتون تلخ بومی کشور استرالیا است. رشد و تکثیر این گونه بسیار سریع است به طوری که می‌تواند به نابودی برخی گونه‌های بومی ایران منجر شود همچنین دارای میوه‌های سمی است و بعضا باعث ایجاد آلرژی در افراد نیز می‌شود.
* درخت اکالیپتوس نیز بومی کشور استرالیا است. ریشه‌های حجیم و قوی دارد، بدین جهت بافت خاک را تغییر می‌دهد همچنین با ریشه‌هایی که دارد می‌تواند باعث تخریب آسفالت و آسیب به شبکه فاضلاب شهری شود. نکته حائز اهمیت این است که رقابت شدید با گونه‌های بومی دارد.
* درخت پالونیا بومی کشورهای شمال آمریکا، چین، لائوس و ویتنام، و مناطق دیگر شرق آسیا به ویژه ژاپن و کره است و برای ما گونه مهاجم غیربومی محسوب می‌شود، مصرف آب آن بسیار زیاد است و در عین حال بسیار سریع رشد می‌کند. دارای چوب نفرغیری است و احتمال سقوط آن در معابر نیز وجود دارد.
* این گونه چوب و تنه قابل استفاده در صنعت تجاری جهت ساختن مبلمان، تخته لایه، کبریت و کاغذ و کارتن، هواپیماو گلایدر و ادوات موسیقی است.

بیشتر بخوانید: نجات جان «زریوار» از حمله «پالونیا»

* خرزهره، بومی کشور آفریقا و گیاهی با گل‌های بسیار زیبا است اما به شدت آفات و حشرات را به خود جذب می‌کند. همچنین شیرابه‌های سفید و سمی دارد که منجر به کوری، مسمومیت و بعضا مرگ می‌شود.
* درخت کهور پاکستانی بومی کشور آمریکا است که مصرف آب بسیار زیادی دارد. دارای برگ‌های سمی است که بعضا موجب ایجاد ارزش در دهان دام یا آسیب به دستگاه تنفسی و عروقی انسان می‌شود.
* درخت کدوکاریوس نیز بومی کشور آمریکا است. ریشه‌های بسیار محکم و عمیقی دارد که می‌تواند باعث آسیب به سیستم‌های زیرزمینی شود همچنین یکی از عوامل شیوع بیماری‌های حدتنفسی است.