

سبک کسب و کار



بد و خوب اشتغال بانوان در بنگاه‌های معاملاتی مسکن

زنانی که پروانه می گیرند امانه پر وانه‌های شاعرانه!

فاطمه شیبانی

بازار دارد پوست می اندازد. کافی است کمی سرر بچرخانید و مشاغلی را ببینید که در آن زنان به سرعت سهم بازار را تصاحب می‌کنند. این اتفاق از مظاهر زندگی جدید است که ما ایرانی‌ها وارد دالان‌های نو در تویش شده‌ایم. دیگر دیدن زن‌هایی که اول صبح مردان را به مقصد‌ها بپشان می‌رسانند چیز عجیبی نیست. زن‌هایی که به به خاطر طلاق یا از دست دادن همسران خود یا هر دلیل دیگری در این خیابان‌های شلوغ و پر ترافیک ویرانگر، پشت تاکسی‌ها نشسته‌اند. زنانی که در بازارچه‌های فصلی مشغولند، زنانی که کافه‌دار می‌کنند، زنانی که مسکن، ملک و خانه و آپارتمان خرید و فروش می‌کنند و حق کمیسیون می‌گیرند. اینها بخشی از آن چیزی است که در پوست‌اندازی بازارهای ما می‌توان به عینه دید، حتی اگر بپذیریم برخی از این مشاغل با روحیات زنان سازگار نیست اما افزایش ضرب نفوذ این مشاغل در جامعه خبر تحولی در مناسبات اجتماعی ما می‌دهد. آنچه در ادامه می‌آید نگاهی به فعالیت بانوان در بنگاه‌های مسکن تهران است که همگام با کسب و کار اینترنتی و مجازی رونق گرفته است. زن‌هایی که پروانه می‌گیرند، اما نه پروانه‌های شاعرانه در دل طبیعت، بلکه پروانه کسب و کار در زمینه خرید و فروش ملک و مسکن!

■ ■ ■

معاملات مسکن، از مردانه‌های دیروز تا زنانه‌های امروز

آژانس مسکن یا مشاور املاک یا همان بنگاه سنه‌های گذشته امروز همان قدر که در سطح عنوان دچار تغییرات

شده در سطح شکل و شمایل و نوع کسب و کار نیز تغییراتی را به خود دیده که شاید پیش‌تر کسی تصورش را هم نمی‌کرد. پیش‌تر‌ها اگر قرار بود خانه‌ای، ملکی و زمینی معامله شود، مرد خانواده می‌رفت به مردان محله می‌گفت و مردان محله به یک یا نهایتاً چند مرد دیگر که آمار تمام ملک و املاک محل را داشتند و مرد خانواده را به آنها وصل می‌کردند او به بنگاه می‌رفت و کار را با کمک «بنگاہین» یا «بنگاهدار» منشی‌پور بود، انجام می‌داد و خلاص. بنگاه جایب بود که نه ملک و املاک که خیلی کارها در آن انجام می‌شد و محل واسطه‌گری خیلی کارها بود حتی در بنگاه‌های قدیم دختر و پسر را عروس و داماد می‌کردند.

در سیر تحولات از سنت به مدرنیته اما بنگاه‌های معامله‌گری هم از قافله عقب نماندند و به شکل‌های امروزی‌تر درآمدند. تغییرات در بنگاه‌ها از اسم و ظاهر شروع شد و رسید به جاهای دیگر. جاهایی که معاملات تحت عنوان شبکه جهانی اینترنت انجام می‌شود، خبری از عناوینی چون دلال و بنگاهی و اینها نیست و در عوض کلماتی مثل مشاور، مباحث، منشی و مدیر قرارداد جایگزین آنها شده و کار از انحصار مردان درآمده و زنان به معر که بنگاه‌ها وارد شده‌اند، به طوری که شاید مهم‌ترین و متمایزترین تغییر در این بازار شغلی ورود بانوان به عرصه می‌باشد. ورودی که هیچ‌کس خاطرش نیست کی، کجا و چگونه اتفاق افتاد. پس به همین دلیل می‌توانیم علت را بگذاریم دوران گذار و معلول را بگذاریم حضور بانوان در مشاغلی که شاید قبلاً در انحصار مردان بود. حالا در گوشه و کنار شهر در آژانس‌های املاک بانوانی را می‌بینی که تصدی یکی از رده‌های شغلی در آژانس را عهده‌دار هستند. بر اساس آمارها در استان تهران از ۱۲۰۰ مشاور املاک دارای پروانه کسب، ۸۰۰ نفر زن پروانه کسب دارند.

این روزها کافی است آگهی‌های روزنامه‌ها را باز و نام بانوان را در پایین کادر آگهی املاک مشاهده کنیم یا با گشتی در سطح شهر متوجه شویم که بانوان در این عرصه در حال امرار معاش هستند. از آژانس‌هایی که تنها مجوز به نام بانوان است و اثری از خانم در آنها دیده نمی‌شود تا آژانس‌هایی که از صفر تا صد ماجرای آژانس در کنترل بانوان است یا آژانس‌هایی که مردان و زنان به صورت مسالمت‌آمیز با یکدیگر همکاری هستند و به رق و فتن امور معاملات مشغول.

■ **زعفرانیه، بانوان و قراردادهای میلیاردی**

«موردی که به شما معرفی کردم فول آپشنه و چیزی کم نداره، درسته بازار خرابه و همه چی راکد، اما این قدر نمیتونم براتون تخفیف بگیرم، به هر حال مالک هم هزینه کرده و با علم به اینکه الان رکود داریم داره این قیمت میده .حالا باز اگر شما پولتون نقد باشه میتونیم به جوری بپاشش صحبت کنیم تا راضی بشه به سی تا». «مورد برای اجاره الان موجود نداریم.» ... «مغازه برای رهن کامل تو باغ فردوس داریم دو نیش -همتری نوساز، آب، برق، گاز و تلفنم دره و برای کاری هم که شما می‌خواهید مناسب هست».

اینها تنها بخشی از مکالمات در هم و برهمی است که همراه با صدای زنگ‌های تلفن در آژانس املاکی واقع در شمال شهر شنیده می‌شود که زنان در آن فعال هستند.

کلمه «سی تا» ذهنم را درگیر کرده و با کمی دود تا چهارتا مطمئن می‌شوم صحبت‌از ۳۰میلیارد تومان است برای یک واحد مستکونی، به قول خانم مشاور فول آپشن. به سراغ میز خانم مشاور می‌روم با گشاده‌رویی از من درخواست نشستن می‌کند و پس از کمی سلام و احوالپرسی خودم را معرفی می‌کنم و سر صحبت با چند نفر از مشاوران باز می‌شود.

خب از کجا شروع کنیم؟

-از هر جایی که فکر می‌کنید به درد گزارش می‌خورد و از طرفی به امنیت شغلی‌تان ضربه نمی‌زند.

بعد از کمی تعارف میان خودشان که افسانه به توگو با شروع تری و خانم ساعی شما بگوید بزرگ‌ترید و محدثه تو شروع کن، بالاخره عنان سخن می‌افتد دست خانم ساعی

که جلوی میزش نشسته «کارشناس رهن و اجاره».

■ **از آرایشگری رو آوردم به مشاور املاکی**

۴۲-ساله هستم و حدود پنج سال است که به عنوان مشاور املاک در آژانس‌های مسکن فعالیت می‌کنم. قبلاً آرایشگر بودم اما چند سالی است که سالن‌ها دیگر به آرایشگر باسن و سالن من کار نمی‌دهند و تر جیح می‌دهند از نیروهای جوان‌تر استفاده کنند، در نتیجه به بنگاه یکی از اقوام همسرم رفتم برای کار مشاوره. همسرم کار مند قسمت اداری دانشگاه تهران است. همه می‌گویند این کار مردانه است اما واقعاً من بعد از چند سال که در این محیط بوده‌ام



■ **این روزها کافی است آگهی‌های**

روزنامه‌ها را باز و نام بانوان را در پایین کادر آگهی املاک مشاهده کنیم یا با گشتی در سطح شهر متوجه شویم که بانوان در این عرصه در حال امرار معاش هستند. از آژانس‌هایی که تنها مجوز به نام بانوان است و اثری از خانم در آنها دیده نمی‌شود تا آژانس‌هایی که از صفر تا



سبک زندگی

سبک زندگی ۸۸۴۹۴۷۱

سبک کار آفرینی

گپ‌وگفتی با مریم مقیسه، کار آفرین جوان و تولیدکننده آثار تزئینی

سقف زندگی کارمندی کوتاه است

■ **آیدین تبریزی**

ما به کار آفرین‌ها مدیونیم. آنها به ما نشان می‌دهند که در بدترین شرایط هم می‌توان پیش رفت و راه را به سمت ازوا و تاریکی یأس نگشود. پس «داستان کار آفرینی» پیش از هر چیز داستان نگاه دوباره افکندن به ظرفیت‌های مغفول و معطل مانده است. ظرفیت‌هایی که به چشم نمی‌آید و به بازی گرفته نمی‌شود اما گاهی همین ظرفیت‌ها می‌تواند حتی بازارهای جهانی را هم تسخیر کند. از میان هنرهای دستی و سنتی ما آنچه همواره در بازارهای جهانی درخشیده و رد پای بزرگی از خود در مبادلات مالی و صادرات غیر نفتی ایران بر جای گذاشته فرش بوده است، اما با این‌همه هنرهای دستی دیگر ایران همواره زیر سایه فرش قرار داشته، هر چند این هنرها با به روز شدن و تطبیق با ذائقه‌های جهانی در بازارهای می‌توانند آرزوی قابل توجهی برای کشورمان داشته باشند. بدون شک ورود به این عرصه به ویژه تشخیص ذائقه‌ها در دنیا و به یک معنا حتی ذائقه‌سازی نیازمند فکرهای نو و خلاق است که بتوانند از بستر هنرهای دستی ایران استفاده کنند اما در آن بستر متوقف نشوند. به عبارت دیگر با نگاه خلاقانه و باز آفرینی دوباره در بازارهای جهانی حضور پیدا کنند. اگر می‌خواهیم در این عرصه دست به برندسازی بزنیم راهی نداریم جز اینکه اول از همه از استعدادهای جوان و خلاق پشتیبانی کنیم که آنها آرام آرام راه برندسازی را در این عرصه هموار کنند.

مریم مقیسه را می‌توان یک کار آفرین موفق و جوان دانست. او کارش را شش سال پیش از دوران دانشجویی آغاز کرده است، یعنی همان زمانی که بیشتر ما تصور می‌کنیم اگر سراغ کار و فعالیت برویم و نیم‌نگاهی هم به درآمذزایی داشته باشیم، تمرکزمان از درس خواندن برداشته می‌شود اما مقیسه چنین باوری نداشته است. او در این باره می‌گوید: در همان دوران دانشجویی کارم را با رقم بسیار کوچکی که در چشم اکثر آدم‌ها ممکن است پیش یا افتاده به نظر برسد آغاز کردم. اول هم اینطور نبود که یک کار و کاسی بزرگ در ذهنم باشد. یادم می‌آید رفتم با چیزی در حدود ۳۰ هزار تومان مقداری مواد اولیه – شیشه و سنگ و سیم – خریدم و با همین مواد دستبندهایی را ساختم. اولین حلقه مشتری‌انم هم از استان و همکالاسی‌هایم بودند. آنها اولین خریداران کارهایم بودند و حلقه دیگر مشتری‌ها دوستان دوستانم بودند، یعنی کسانی که از اقوام و دوستان آنها کارهای مرا را در دست‌های دوستانم می‌دیدند و سفارش کار می‌دادند. خوشبختانه هنر – صنعت تزئینی این خصلت خوب را دارد که در نگاه مخاطب قرار دارد و کار و اثر خودش بهترین تبلیغ خودش است.

اما مریم مقیسه امروز از درآمذش از فروش کارهایش راضی است. برخی از کارهای او در اروبا هم عرضه شده است و می‌خواهد آرام آرام چند نفر را به صورت دائمی استخدام کند، گرچه هم‌اکنون هم چند نفر با توجه به زیاد بودن سفارشا‌ها به صورت پاره‌وقت کمکش می‌کنند.

■ **از ظرفیت شبکه‌های اجتماعی غافل**

دنیال کنیم. البته خوشبختانه من امروز در میان جوان‌های بینم که آنها اینطور فکر نمی‌کنند و این جای امیدواری دارد.

■ **روز دنیای جذاب اما دشوار کار آفرینی**

مقیسه در ادامه به مهم‌ترین مؤلفه‌های کار آفرینی هم اشاره می‌کند: نکته مهم در این باره این است که کسی ایده‌هایش را دست کم نگیرد. البته این یک موضوع روانشناختی و در این باره می‌گوید: درست می‌گویند، من از آن زمان که کارم جدی‌تر شد به این فکر

که به هیچان کاری‌اش داشتم مرا به سمت آگهی کشاند و

در دفتر مشغول کار شدم. به پدر و مادرم چیزی نگفتم،

همیشه هم می‌ترسیدم که خدای نکرده کسی مرا ببیند و

آمار به پدر و مادرم برسد. خدارا شکر هیچ اتفاقی نیفتاد و

شش ماه از کارم که گذشت موضوع فروش منزل پدری‌مان

در تاکستان پیش آمد. هیچ‌کس زیر بار خرید نمی‌رفت و

پدرم هم به شدت کلافه شده بود. برادرم از دواج کرده بود

و پول لازم بودیم، من بعد از شش ماه کار در املاک به قول

معروف فوت و فن کار را یاد گرفته بودم. بدون اطلاع پدرم

خانه را آگهی کردم و کمتر از یک ماه آن را فروختم. از این

برگ برنده استفاده کردم و خودم را از کار پنهانی خلاص

کردم و همه چیز را به پدر و مادرم گفتم و حالا آنها با دید

بازتری موقعیت شغلی‌ام را پذیرفتند. هر چند پدرم باز

مخالف بود و خیلی رغبته به ادامه کارم نشان نداد ولی

می‌دانست با علاقه‌ای که دارم و زمان یکساله‌ای که تجربه

کسب کرده بودم سخت می‌شد از ادامه کار منصرف کند.

کارم را ادامه دادم چند سالی منطقه خودمان بودم و بعد از

چندسال به منطقه یک آمدم تالان. کار ما پورساستی، از این

یعنی هر چندقر کار کنی پول می‌گیری. جاهایی که قبلاً

کار می‌کردم قرار دادهای کوچک‌تر می‌بستم و بیشتر روی

رهن و اجاره متمرکز بودم اما رفتم فته مورد‌های بزرگ‌تر

هم به کارم می‌افتاد و اصرار داشتم که خودم انجام دهم تا

پول بیشتری بگیرم. البته جاهایی که قبلاً بودم همکاران آقا

دوست نداشتند من کارهای بزرگ برادرم اما حالا راحت‌تر

می‌توانم به قرار دادهای بزرگ‌گ دل خوش کنم. همانطور

که الان فایل‌های خرید و فروش پنت‌هاوس‌ها را اکثرأ من

انجام می‌دهم.»

■ **ملاحظات را باید جدی گرفت**

مصطفی خسروی، دبیر اتحادیه کارکنان کشور می‌گوید:در

اسلام حق برای زن و مرد مساوی قلمداد شده است و

مسکن خود یک حوزه فعالیت است که زنان می‌توانند در

آن مشغول باشند و محدودیتی وجود ندارد.

به گفته وی، اینکه زنان یک نفر بوده و برای بازدید منازل

افراد را جابه‌جا کند اشتباه است چراکه شخصیت زنان

به شکلی است که خانه‌نشان دادن به افراد از سوی آنها

منوع است و تنها آنها می‌توانند به عنوان مباحث، منشی یا

مسئولیت‌دیگری در بنگاه املاک داشته باشند.

با استناد به گفته‌های این مقام مسئول برای اشتغال بانوان

در حوزه خرید و فروش مسکن به هر حال ممنوعیت‌ها

و آسیب‌هایی وجود دارد که باید جدی گرفته شود و آن

بخش از این کار که کاملاً مردانه است نباید توسط زنان

انجام شود. از سویی به نظر می‌رسد با اینترنتی شدن بخش

عمده‌ای از کسب و کار مسکن، شاید دیگر مثل سابق نیازی

به بازدید حضور دهها و صدها مسکن برای انتخاب نیست.

بنابراین با تقسیم وظایف بین بانوان و مردان در این شغل،

مثل صدها شغل دیگری می‌توان از مشکلات و آسیب‌های آن

جلوگیری کرد. در واقع وجود بانوان در این شغل می‌تواند

موجب تسهیل ارائه خدمات به خیل مشتریان زن جوانی

بلند باشد که طبعاً با مشتریان زن راحت‌تر هستند و با خیال

آسوده‌تری می‌توانند ملک را بازدید کنند، اما از آن سو حضور

بانوان مباحث یا مشاور هنگام بازدید مشتریان مرد از ملک

موضوعی است که باید درباره آن فکری کرد.



ممكن است يك فرد ایده خودش را تحقیر نکند اما این ایده از سوی اطرافیان یعنی دوستان، همکاران، خانواده و جامعه تحقیر شود و او نتواند آن ایده‌اش را محقق کند.

نکته بعد صوری و پشتکار در دنبال کردن ایده‌هاست. مطمئناً بستر جامعه یک بستر هموار و بدون تنش و عاری از اصطکاک نیست، همیشه ممکن است ایده‌های شما در دیده شود یا ایده‌های شما آن مسیری که به دنبالش بودید را طی نکند یا شما نتوانید نبض بازار را آن گونه که واقع‌بینانه باشد در اختیار داشته باشید. در واقع یک کار آفرین، اول از همه باید از مومن و خطا را بپذیرد. یک پیش می‌آید کسی در همان تیر اول درست به هدف بزند ما در واقع آرام آرام به آن دایره هرگز نمی‌تزدیم پس نتوانیم با این انتظار را داشته باشیم که در همان تیر اول درست به وسط خال بزنیم.

مطلب دیگر این است که کار آفرین‌های جوان به ویژه زنان و دختران که احتمالاً ممکن است

الته زندگی کارمندی مزایا و معایبی دارد.

اینکه روحیات کسی ممکن است با این زندگی

همخوانی داشته باشد. مثلاً آدم‌هایی که دوست

دارند یکسری کارهای روتین را انجام دهند یا

ریسک‌پذیری بالایی ندارند یا اهل بلندپروازی

نیستند اما افرادی هم هستند که نمی‌خواهند

در قیود و چارچوب‌های بیرونی قرار بگیرند.

آدم‌هایی که می‌خواهند پروژه خود را پیش

ببرند. مقیسه در این باره می‌گوید: تفکری در

کشور ما وجود دارد که آدم‌ها دنبال یک میز

دولتی برای گرفتن حقوق باشند. این تفکر

امروز در دنیا یک تفکر منسوخ شده است. به این

موضوع فکر کنید که همه ما بخواهیم کارمندان

دولت باشیم این کار شدنی نیست اما اکثر ما

هنوز می‌خواهیم در ادارات دولتی استخدام

شویم چون شاید احساس امنیت بیشتری

می‌کنیم تا اینکه خودمان بخواهیم ایده‌ای را

حجم خود بیفزایند.