



آزادراه معماری

بررسی ۲۷ مسیر شغلی جدید
برای دانشجویان و فارغ التحصیلان معماری

نگار سلیمانی

به نام خداوند بخشنده هدایتگر و یکتا

عنوان و نام پدیدآور: آزادراه معماری / نگار سلیمانی

طراح جلد: سپیده برنا

مشخصات نشر: واحد فرهنگی دیجیتال شهراوندیشان فناور مهام

سال انتشار: زمستان ۱۳۹۹

موضوع: معماری و کسب و کار

تمامی حقوق چاپ و نشر، برای نویسنده و نشر مهام محفوظ است.

فهرست

مقدمه	۵
چرا این کتاب را نوشتیم؟	۵
این کتاب الکترونیک شامل چیست؟	۶
آیا این کتاب برای شما نوشته شده است؟	۷
ساختار کتاب	۷
یک توصیه جدی و یک درخواست مهم پیش از شروع کتاب	۸
ناشر کتاب	۹
فصل اول؛ بیان مساله	۱۰
چرا ما در داخل یک بحران رو به رشد هستیم؟	۱۱
بعد از فارغ التحصیل شدن چه می‌شود؟	۱۱
اگر جزو گروه ۱ هستید؛	۱۱
اگر جزو گروه ۲ هستید؛	۱۳
اگر جزو گروه ۳ هستید؛	۱۳
اگر جزو گروه ۴ هستید؛	۱۴
راه حل معضل بیکاری در بازار کار معماری چیست؟	۱۴
چرا ورود به حوزه‌های مرتبط به معماری اقدامی ضروری و موفقیت آمیز است؟	۱۴
جمع بندی فصل اول	۲۱
فصل دوم؛ بررسی نمونه‌های داخلی و خارجی	۲۲
فرصت‌های شغلی متنوع برای فارغ التحصیلان معماری	۲۳
پس ۴ سالی که در این رشته درس خواندم چه می‌شود؟	۲۴
معرفی ۲۷ شغل مرتبط با معماری و معماران موفق در هر کدام	۲۶
جمع بندی فصل دوم	۶۱
فصل سوم؛ شناخت/تحلیل و ارائه آلترناتیو	۶۲
فرایند طراحی مسیر شغلی از معماری	۶۳
۱. شناخت وضع موجود به کمک سوات SWOT	۶۳
۲. ایده پردازی و ارائه آلترناتیو	۶۵
۳. ارزیابی آلترناتیوها و انتخاب آلترناتیو بهینه	۶۶

۶۹.....	۴. انتخاب آلترناتیو بهینه.....
۷۰.....	جمع بندی فصل سوم.....
۷۱.....	فصل چهارم؛ طراحی و اجرا.....
۷۲.....	چطور ایده‌ها را عملی کنید و به نتیجه برسید؟.....
۷۲.....	چه چیزی مانع رسیدن شما به اهداف می‌شود؟.....
۷۸.....	جمع بندی فصل چهارم.....
۷۹.....	فصل پنجم؛ بهره‌برداری.....
۸۰.....	چطور رشد و پیشرفت کنید؟.....
۸۰.....	نقش اینترنت و ابزارهای دیجیتال مارکتینگ برای پیشرفت.....
۸۱.....	چگونه از اینترنت و ابزارهای آنلاین برای رشد بیشتر استفاده کنید؟.....
۸۱.....	برای شروع کدام یک بهتر است؟.....
۸۶.....	جمع بندی فصل پنجم.....

چرا این کتاب را نوشتم؟

شیفته درس خواندن و یادگیری بودم. هر سال پیش از شروع مدارس، چند درس اول کتاب‌هایم خصوصا عربی و ادبیات فارسی را می‌خواندم. حتی در تابستان‌ها مشق می‌نوشتم، چون از نوشتن لذت می‌بردم.

با این روحیه‌ی درس‌خوان تمام سال‌های دانش‌آموزی و تحصیلات تکمیلی را با معدل الف و با لذت گذراندم و از دانشگاه دولتی هنر اسلامی تبریز، با مدرک مهندسی معماری و کارشناسی ارشد طراحی شهری، فارغ‌التحصیل شدم.

اما بیکار بودم و شغلی نداشتم!

با اینکه در طی دوران دانشجویی چند کار معماری و طراحی شهری با شرکت‌های خصوصی، سازمان زیباسازی شهرداری تبریز و.. انجام داده بودم، اما بعد از فارغ‌التحصیلی تازه قسمت جدی داستان شروع شده بود و من نمی‌دانستم از کجا شروع کنم و از آموخته‌هایم چطور استفاده کنم؟ معدلم، اسم دانشگاهم، لیست مقالات، پژوهش‌ها، نرم‌افزارها و کارهای عملی که انجام داده بودم را، در رزومه‌ام نوشتم و به شرکت‌های معماری، شهرسازی، شهرداری‌ها، آکادمی‌های آموزشی، دانشگاه‌ها و... رفتم.

اما وعده گرفتم نه پاسخ! آن‌ها نیروی کار جدید نمی‌خواستند، بلکه سابقه کار ۳ سال به بالا می‌خواستند.

با شهردار، رئیس دانشگاه و مدیران شرکت‌ها جلسه گذاشتم و از ایده‌ها و توانمندی‌هایم گفتم اما یا همکاری شروع نمی‌شد یا اگر هم شروع می‌شد، به سرانجام نمی‌رسید. شهرداری با شرکت‌ها (اشخاص حقوقی) کار می‌کردند نه اشخاص حقیقی. دانشگاه‌ها لیستی از دانشجویان یا فارغ‌التحصیلان دکتری داشتند که در صف تدریس بودند.

اما معماری که یک رشته پولساز بود، پس چرا من نمی‌دیدم؟ من که در یک دانشگاه معتبر تحصیل کرده بودم، مدرک ارشد داشتم، پس اشکال کار کجا بود؟ من که در رشته مورد علاقه‌ام (هم کارشناسی و هم ارشد)، تحصیل کرده بودم پس چرا نمی‌توانستم موفق شوم و نتیجه زحماتم را ببینم؟ مگر قانون موفقیت، دنبال کردن علاقه نبود؟

تا اینکه

عزمم را جزم کردم به خارج از ایران مهاجرت کنم و در مقطع دکتری تحصیلاتم را ادامه دهم. تصمیم داشتم در مسابقات خارجی شرکت کنم و با برنده شدن، رفتنم را ساده کنم. برای این کار شروع کردم به مطالعه مقالات و مباحث روز دنیا در مورد معماری و طراحی شهری، تا دانشم را به روز نگه دارم. در همین حین، با یک وب سایت آموزش آنلاین خارجی (edx.com) آشنا شدم و از طریق آن، دوره‌های طراحی شهری هوشمند و پاسخده دانشگاه زوریخ را گذراندم. این آموزش‌ها باعث شد به یک ایده عالی در مورد طراحی شهری برسم، با استارت‌آپ‌ها آشنا شوم و تصمیم بگیرم که خودم یک کسب و کار نوپا در ایران راه‌اندازی کنم.

یک کار جدید که مرتبط با معماری و طراحی شهری است اما هیچ ربطی به بازار اشباع شده آن ندارد.

مطمئنم چالش‌هایی که من در زمان دانشجویی و بعد از فارغ التحصیلی در مورد "کار" داشتم، هم‌اکنون دغدغه افراد زیادی است. به همین دلیل تصمیم گرفتم، الان که به لطف خدا و یاری همکار ارزشمندم، مهندس سپیده برنا، مدیریت یک شرکت خلاق و نشر دیجیتال را که ۳ جایزه ملی دریافت کرده است بر عهده داریم و همچنین کارشناس تولید محتوای چندین سایت هستیم؛ این کتاب را بنویسم.

کتابی که برگرفته از تجربیات من است و مانند یک راهنمای عملی، گام به گام شما را در پیدا کردن مسیر حرفه‌ایتان کمک خواهد کرد.

امید که میسر شود...

این کتاب الکترونیک شامل چیست؟

این کتاب یک راهنمای عملی به همراه تمرین است که بعد از آشنا کردن شما با راه‌های متعدد فعالیت در معماری، به شما کمک می‌کند تا بر اساس امکانات و توانایی‌های فردی‌تان، ابتدا مسیر فعالیت خود را ترسیم کنید، سپس قدم‌های اولیه و عملی برای محقق شدنش بردارید.

آیا این کتاب برای شما نوشته شده است؟

اگر

- **دانشجوی معماری هستید** و می‌خواهید آزمون و خطای کمتری در مسیر خود داشته باشید و از الان بدانید چه اقداماتی باید برای آینده کاری خود انجام دهید.
- **فارغ التحصیل معماری هستید** و نمی‌دانید از کجا شروع کنید، چطور کار پیدا کنید و به دنبال یک نقشه راه برای درآمدزایی و موفقیت در کارهایی به جز طراحی بنا و ساختمان‌سازی هستید.
- **کار حرفه‌ای معماری انجام می‌دهید** اما می‌خواهید مسیر کاری خود را تغییر داده و راه‌های بهتر و جدیدتری امتحان کنید.

این کتاب برای شماست.

ساختار کتاب

در قسمت زیر شما می‌توانید ساختار کتاب را ببینید. در واقع با دید پرنده یک نگاهی به سایت پلان کتاب خواهید انداخت تا با محتوای کتاب بهتر آشنا شوید.



یک توصیه جدی و یک درخواست مهم پیش از شروع کتاب

این کتاب با تمرین‌های هدفمندش یک راهنمای عملی شده است. به همین دلیل توصیه می‌کنم خودتان و آینده شغلیتان را جدی بگیرید و به انجام تمرینات متعهد شوید.

و در آخر

به عنوان نویسنده کتاب از شما درخواست می‌کنم برای انرژی فراوانی که صرف نگارش این کتاب مهم شده، ارزش قائل شوید و بهای آن را بپردازید. همچنین اگر مطالعه این کتاب برای شما مفید بود، آن را به دوستان خود **ارسال نکنید**، بلکه خرید نسخه اصلی و قانونی را از طریق لینک زیر، به آن‌ها پیشنهاد دهید.

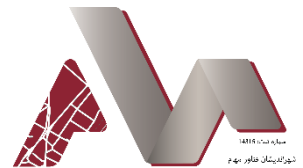
برای اشتراک‌گذاری لینک کتاب آزادراه معماری، روی دکمه‌ی زیر کلیک کرده و Allow را بزنید. سپس آدرسی که در مرورگر شما ظاهر می‌شود را به دوستان خود ارسال کنید.

صفحه اصلی کتاب آزادراه

سپاسگزاریم از اینکه شما هم ما را در مسیرمان به سوی موفقیت، همراهی می‌کنید.

ناشر کتاب

شرکت نشر دیجیتال "شهراندیشان فناوری مهم - سیویتاس" با شناسه‌ی نشر دیجیتال ۹۸۷۰، از شرکت‌های فعال در حوزه صنایع خلاق است که با هدف کارافرینی در معماری و شهرسازی، افزایش کیفیت در زندگی شهری و تعامل خلاقانه با شهر توسط بازی‌های محیطی تاسیس شده است. سیویتاس ناشر کتاب آزادراه معماری بوده و تمام حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به ناشر و نویسنده است.



فصل اول؛ بیان مساله

در بازار کار معماری چه می‌گذرد و باید چه کار کرد؟



چرا ما در داخل یک بحران رو به رشد هستیم؟

رشته معماری و ساختمان از پر متقاضی‌ترین رشته‌های دانشگاهی و جزو ۱۳ رشته پرتعداد اعلام شده از طرف سازمان سنجش کشور است. همچنین بر اساس گزارش سال ۱۳۹۷ مرکز آمار و اطلاعات راهبردی وزارت کار، بیشترین نرخ بیکاری در میان رشته‌های تحصیلی به گروه "معماری و ساختمان" با ۲۶.۱ درصد تعلق دارد.

این یعنی بیش از یک چهارم دانشجویان یا فارغ‌التحصیلان گروه معماری و ساختمان، به تلاش برای پیدا کردن کار در بیکاری مشغول‌اند و این در حالیست که روز به روز به تعداد دانشجویان و متقاضیان این رشته افزوده می‌شود. پس یعنی بازار کار معماری در یک بحران رو به رشد قرار دارد که زنگ خطر از مدت‌ها قبل به صدا درآمده است.

بعد از فارغ التحصیل شدن چه می‌شود؟

دانشجویان معماری بعد از فارغ التحصیلی، عموماً به ۴ گروه زیر تقسیم می‌شوند:

۱. به دنبال کار و استخدام در شرکت‌های معماری و ساختمان هستند.
۲. قصد تاسیس استودیوی طراحی خود را دارند.
۳. تصمیم دارند ادامه تحصیل بدهند و در دانشگاه تدریس کنند.
۴. قصد ورود به حوزه‌های مرتبط با معماری و ساختمان را دارند.

اگر جزو گروه ۱ هستید؛

احتمالاً در مراجعه به شرکت‌های مهندسی مشاور، متوجه شده‌اید که اغلب آن‌ها نیازی به نیروی کار جدید ندارند یا فقط برای کارآموزی (با حقوق یا بدون حقوق) شما را قبول می‌کنند و در حالت ایده‌آل هم اگر قصد جذب همکار داشته باشند، رزومه‌ی قابل قبولی می‌خواهند. بنابراین شما بعد از فارغ التحصیلی، برای اینکه در شرکت‌های معماری استخدام شوید ۱ راه دارید: کارآموزی بگذرانید تا رزومه خوبی به دست آورده و استخدام شوید.

برای کارآموزی به چه شرکتی بروید؟

برای کارآموزی، شرکت اساتید دانشگاهی خودتان یا هر گروه معماری که کارهای آن‌ها را تحسین می‌کنید و می‌دانید که چیزهای مهمی می‌توانید از آن‌ها بیاموزید را انتخاب کنید. نه هر شرکتی! چون قرار است مباحث جدیدی یاد بگیرید نه اینکه صرفاً رزومه بسازید. همچنین بهتر است بدانید که شرکت‌ها در مورد کارآموزی با حقوق یا بدون حقوق رویکردهای مختلفی دارند و این شما هستید که باید هدف‌های خود را اولویت بندی کنید.

در ضمن برای آن دسته از دوستانی که می‌پرسند از کجا باید شرکت‌های معماری را پیدا کنیم باید بگوییم که تحقیق از دانشجویهای سال بالایی، اساتید دانشگاهتان، جستجو در اینترنت و گوگل مپ (بسیاری از شرکت‌ها لوکیشن خود را در گوگل ثبت کرده‌اند) کار را بسیار ساده کرده است.

یک توصیه مهم



به دانشجویانی که قصد فعالیت در زمینه حرفه‌ای معماری را دارند.

حتماً از ترم‌های اول دانشگاه اقدام به کارآموزی کنید، تا هم رزومه برای پایان تحصیل داشته باشید و هم مجبور نشوید بعد از فارغ التحصیلی، یک کارآموزی با دغدغه بگذرانید. دغدغه‌هایی مثل: من که الان یک مهندسم چرا باید کارآموز باشم؟ حقوق یک مهندس معمار، n تومان است چرا نباید به من حقوق بدهند؟

اشتباه کردن جزئی از مسیر یادگیری است. اما بعد از فارغ التحصیلی این موضوع برایتان دشوار می‌شود چون از خودتان انتظار عملکرد یک مهندس تمام عیار را دارید.

با اینکه می‌دانم درس‌ها و پروژه‌های کلاسی این رشته چقدر پُر کار و زمان‌بر است و اغلب دانشجویها در حین تحصیل، فرصتی برای کار کردن یا کارآموزی در شرکت‌ها ندارند (مگر این که واحد کارآموزی داشته باشند که این هم جزو سیلابس دروس همه دانشگاه‌ها نیست)، اما تنها راه برای اینکه بعد از فارغ التحصیلی، با اعتماد به نفس وارد بازار کار حرفه‌ای شوید، همین است.



من در زمان دانشجویی، برای درس بیشتر از کار و کارآموزی وقت می‌گذاشتم. با اینکه کارآموزی در دفتر فنی دانشگاه‌مان و شرکت‌هایی که ساختمان‌های الحاقی به پردیس دانشگاهی ما را می‌ساختند، از تجربیات دوران دانشگاه من است و همچنین اولین کار دانشجویی‌ام، برداشت نقشه‌ی خانه‌های تاریخی دانشکده‌مان بود، اما اگر به عقب برگردم حتماً بین درس و کار، تعادل برقرار می‌کردم.

می‌دانم که حجم کاری پروژه‌های کلاسی چقدر زیاد است و من هم تجربه‌ی بیش از ۴۸ ساعت بی‌خوابی را در راه تحویل پروژه دارم (اما باید بدانید اعتماد به نفس و تجربه‌ای که از این کارها به دست می‌آورید به اندازه‌ی درس‌ها مهمند. پس برایش وقت بگذارید.

اگر جزو گروه ۲ هستید؛

برای شروع کار حرفه‌ای و تاسیس استودیو نیازمند حق امضا هستید که گرفتن حق امضا برای فارغ التحصیلان کارشناسی بعد از سه سال ممکن می‌شود. البته اگر فرض را بر این بگذاریم که در اولین آزمون نظارت و اجرا، امتیازی بیش از ۵۰ و در آزمون طراحی امتیازی بیش از ۲۵ بیاورید. البته آنچه که در تاسیس استودیوی شخصی، حتی مهم‌تر از حق امضاست؛ تجربه است. پس باز هم برمی‌گردیم سر صحبت قبلی که شما حتماً باید برای انجام کار حرفه‌ای معماری، قدم‌های اول را از کارآموزی، انجام کارهای کوچک و کسب تجربه بردارید.

اگر جزو گروه ۳ هستید؛

در این گروه احتمالاً به فکر ادامه تحصیل و سپس تدریس در دانشگاه‌ها هستید تا به عنوان اعضای هیات علمی استخدام شوید. اما همانطور که در بازار کار مهندسی، نسبت عرضه و تقاضا برای معمار متناسب نیست، در مورد تدریس دانشگاهی هم وضع همین است. چون اکثر دانشگاه‌ها لیستی از دانشجویان دکتری در حال انتظار برای تدریس و استخدام دارند.

اگر جزو گروه ۴ هستید؛

باید بگوییم که به این کتاب خوش آمدید چون دقیقا همان چیزی است که به آن نیاز دارید. واقعیت این است که راه‌ها و قله‌های فتح نشده‌ی بسیار زیادی وجود دارد که می‌تواند شما را به درامدزایی از معماری برساند. موضوعی که ادامه‌ی کتاب در مورد آن خواهد بود.

راه حل معضل بیکاری در بازار کار معماری چیست؟

راه حل در تغییر نگرش نسبت به نحوه درآمدزایی از مدرک دانشگاهی و امتحان کردن راه‌های جدید است. کمی قبل‌تر گفتم که اگر به بازار کار معماری، با دیدی سنتی و صرفا ساخت‌وسازی نگاه کنید، در آن چه می‌بینید. یک فضای اشباع شده که از طرفی ورودی زیادی می‌گیرد و فارغ‌التحصیلان زیادی هم وارد بازار کار می‌کند و از طرف دیگر تقاضا در آن کم شده است.

اما یک سوال مهم

واقعا تنها کاری که یک فارغ‌التحصیل معماری می‌تواند انجام دهد، ساخت و ساز است؟
قطعا خیر. شما پتانسیل بسیار بالایی برای ورود به حوزه‌های موازی با رشته تحصیلی خود دارید.

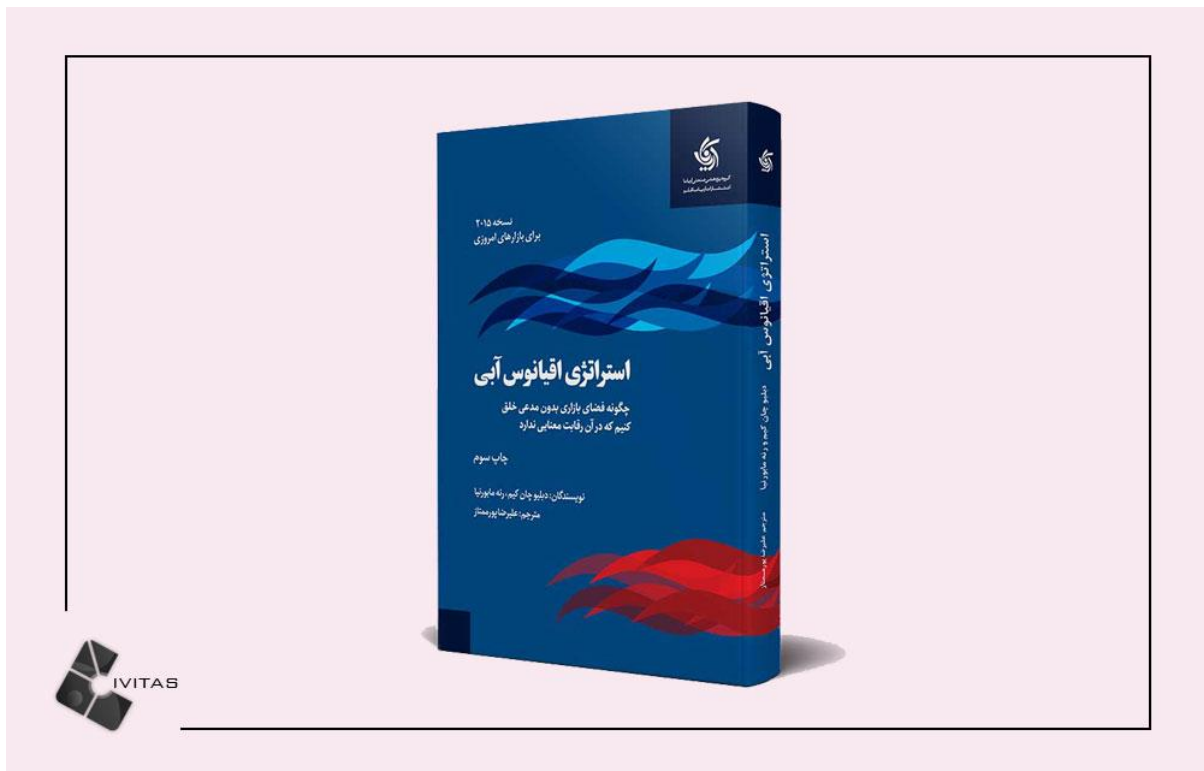
چرا ورود به حوزه‌های مرتبط به معماری اقدامی ضروری و موفقیت آمیز است؟

رشته معماری که به تعبیری، دریایی است به عمق یک وجب، به سبب ماهیت میان رشته‌ای خود (Multidisciplinary) باعث شده است که شما این فرصت را داشته باشید که علاوه بر مباحث تخصصی، از موضوعات متنوع دیگر نیز بهره ببرید. از مباحث مهندسی و فنی گرفته تا مباحث زیبایی شناسی، فلسفی، معنایی و جامعه شناسی. امری که منجر شده شما بتوانید از **استراتژی اقیانوس آبی** برای خلق یک بازار بدون رقیب استفاده کنید چون صاحب یک **شخصیت T شکل** هستید.

برای درک بهتر موضوع، **۱. استراتژی اقیانوس آبی** و **۲. شخصیت T شکل** را کاملا توضیح خواهم داد.

۱. استراتژی اقیانوس آبی چیست؟

در کتابی که به نام "استراتژی اقیانوس آبی" منتشر شده است ما با مفهوم جدیدی در مورد راه اندازی کسب و کارهای بسیار موفق آشنا می‌شویم. آن‌هایی که بدون رقیب پیش می‌روند و به موفقیت و سود کلان می‌رسند. ویژگی اصلی این کسب و کارها قرار گرفتن در فضای بین چند صنعت یا رشته و تلفیق آن‌ها با هم است. یعنی همان کاری که در ذات رشته معماری است. این کتاب بازار کار شغل‌های مختلف را به دو اقیانوس آبی و سرخ تشبیه کرده است. فضای کسب و کار در اقیانوس سرخ پر از تنش است چون یک مشتری وجود دارد و هزار شرکت که برای تصاحب آن مشتری در حال رقابت سنگین با هم هستند، مانند بازار ساخت و ساز.



اقیانوس سرخ یک بازار شناخته شده است مانند قطعه زمینی محدود و ثابت که همه می‌خواهند به هر قیمتی که شده سهمی از آن را به خود اختصاص دهند. اما واضح است که هر چه شرکت‌های بیشتری وارد بازار شوند، سودآوری و رشد هر کدام هم کم می‌شود. به همین دلیل وضعیت رقابت بدتر شده و باعث می‌شود افراد برای پیروزی در این رقابت‌ها، هزینه و بهای بسیار بیشتری بپردازند.

این در حالیست که اوضاع در **اقیانوس آبی**، دقیقا برعکس است. کسب و کارها در اقیانوس آبی با فضای بازار نامحدود، خلق تقاضا و فرصت رشد بسیار سودآور، روبه‌رو هستند. به این دلیل که هیچ رقابتی وجود ندارد.

اما چطور ممکن است که رقابتی وجود نداشته باشد؟

زمانی که رقیبی نباشد. زمانی که شما یک ارزش و نوآوری را به وجود بیاورید که خودش بازار جدید و تقاضای جدید خلق کند. در این شرایط شما آوانگارد و پیشرو هستید و قواعد بازی را هم خودتان تعریف می‌کنید. اگر هم افرادی بعد از شما وارد این اقیانوس آبی شوند، دنباله‌روی شما خواهند بود.

سیرک آفتاب یک مثال واقعی از موفقیت استراتژی اقیانوس آبی

یک نمونه از کسب و کارهایی که اقیانوس آبی خلق کرد، **شرکت کانادایی سیرک آفتاب** بود. اقیانوس **سرخ** بازار سیرک وضعیت خوبی نداشت. مخاطبان اصلی‌اش یعنی بچه‌ها، پلی استیشن را ترجیح می‌دادند، استفاده از حیوانات به علت حامیان حقوق حیوانات با مخالفت شدید رو به رو بود و هزینه هم برای جذب ستاره‌های سیرک و دلک‌های مشهور بالا رفته بود. در نتیجه جذابیت صنعت سیرک کاملا رو به افول بود و آن‌هایی که باقی مانده بودند با هزینه‌های گزاف سعی در زنده ماندن و جذب مخاطب داشتند.

اما سیرک آفتاب بی‌توجه به اینکه دعوا سر چیست و رقبا روی چه چیزی هزینه می‌کنند، کارش را شروع کرد. سیرک آفتاب توانست در کمتر از ۲۰ سال به موفقیتی برسد که سیرک‌ها با سابقه‌ی ۱۰۰ ساله به آن نرسیده بودند.

اما چطور؟

سیرک آفتاب **دو حوزه‌ی سیرک و تئاتر را با هم تلفیق کرد** و به این ترتیب مرز هر دو صنعت را جا به جا کرد. این شرکت کانادایی هر چیز پرهزینه‌ای که سرش دعوا و رقابت بود مثل حیوانات، رام کننده‌های پرهزینه و... حذف یا کم کرد. در عوض از مهمترین ویژگی‌های تئاتر مثل سناریو و محتوا استفاده کرد.

با این کار غیر از کودکان، بزرگسالان را هم به مخاطبان سیرک اضافه کرد (خلق مشتری جدید) و طی یک اقدام استراتژیک، قیمت بلیت را هم با تئاتر یکسان تعیین کرد.

به این ترتیب سیرک آفتاب نه تنها هزینه را کم کرد بلکه سودش را هم زیاد کرد. آن‌ها یک نوآوری در ارزش خلق کردند و به این ترتیب هم مشتری و هم شرکت، هر دو برنده شدند.



با این مثال به خوبی متوجه شدید که چطور می‌شود با استراتژی اقیانوس آبی، مشتری‌های کاملاً جدیدی وارد بازار کنید. مشتری‌هایی که اولین انتخاب و تنها انتخابشان شما هستید چون هیچ گزینه‌ی دیگری روی میز نیست!

پتانسیل معماری در خلق یک اقیانوس آبی

ذات معماری، میان رشته‌ای بودن است. شما در کنار اینکه یاد می‌گیرید چطور معمار خوبی باشید و بناهای ارزشمند طراحی کنید؛ با بسیاری از مباحث دیگر مثل روانشناسی محیط، گرافیک، سناریوی فضا و در کل متفاوت دیدن آشنا می‌شوید. معماری واقعا اقیانوسی است که شما را به صنعت‌ها و رشته‌های دیگر پیوند می‌زند.

شما می‌توانید با استفاده از استراتژی اقیانوس آبی و بدون حساب باز کردن روی بازار فعلی، مرزهای آن را گسترش دهید. فقط کافیست کمی محل ایستادن خود و زاویه دیدتان نسبت به آینده معماری را تغییر دهید تا پرسپکتیوهای بسیار متنوعی از این رشته‌ی پویا و وسیع ببینید.

یکی از کارهایی که خود ما در سیویتاس انجام دادیم، همین بود. ما با طراحی و اجرای بازی‌های محیطی (ARGs)، برای اولین بار گیم را با سناریوهای شهرگردی تلفیق کردیم تا حس مکان و حس تعلق به شهر را در شهروندان افزایش دهیم.

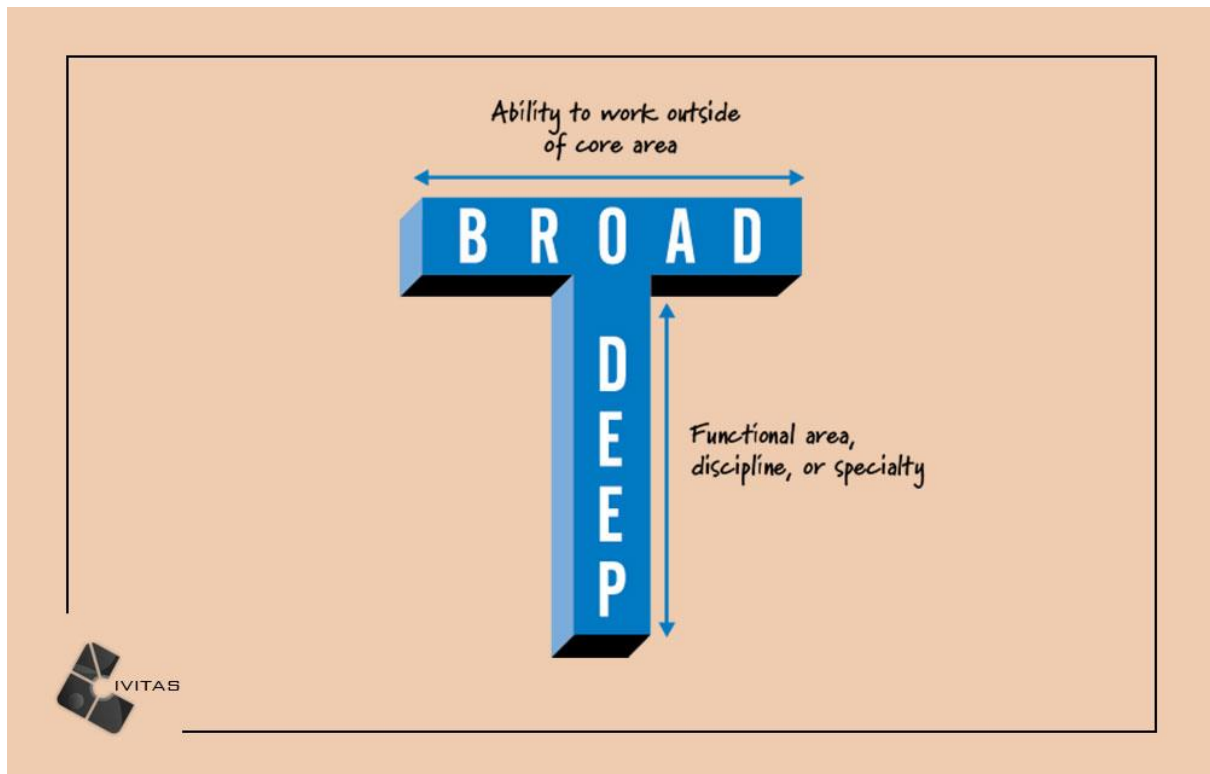
برای مطالعه درباره بازی‌های محیطی روی دکمه‌ی زیر کلیک کرده و Allow را بزنید.

بازی محیطی چیست؟

۲. شخصیت مولتی تسک یا T شکل چیست؟

موضوع دیگری که نشان می‌دهد فارغ التحصیلان معماری در راه‌اندازی یک کسب و کار جدید و ورود به حوزه‌های مرتبط با رشته‌شان توانا هستند، برخورداری آن‌ها از یک شخصیت مولتی تسک (چند پتانسیلی) و T شکل است.

شخصیت مولتی تسک و T شکل، یعنی کسانی که می‌توانند از پس یک کار به طور حرفه‌ای و چند کار مختلف دیگر، به خوبی برآیند. طبق تصویر زیر، ستون عمودی در T نشان دهنده عمق مهارت و تخصص فرد در یک زمینه است و نوار افقی نشان دهنده توانایی‌هایی است که فرد به غیر از تخصص خود دارد.



در دنیای امروز بُرد با انسان‌هایی است که شخصیت مولتی تسک دارند. کسانی که در یک کار حرفه‌ای هستند و چند کار دیگر را هم بلدند. چرا که فرصت‌های خلق ارزش اکثراً از ترکیب چند صنعت یا مهارت و با پر کردن فضای خالی بین این صنعت‌ها شکل می‌گیرد (همان اصل مهم در استراتژی اقیانوس آبی). در واقع داشتن خلاقیت و وجه تمایز در هر صنعتی می‌تواند برگ برنده شما باشد و افرادی که چنین شخصیتی دارند، طبیعتاً که بیشتر از بقیه، فرصت نوآوری خواهند داشت.

معماران هم شخصیت مولتی تسک (Multitask) یا T شکل (T-Shaped) دارند

حالا اگر کمی به خودتان فکر کنید، متوجه می‌شوید که دقیقاً یک شخصیت مولتی تسک دارید. چون رشته معماری به سبب ویژگی‌اش که فصل مشترک بسیاری از رشته‌های دیگر است، دانشجویهایش را با این شخصیت پرورش داده. در واقع شما بدون اینکه بدانید شخصیتی T شکل دارید چون کار با بسیاری از نرم‌افزارها را می‌دانید و با مهارت‌ها و موضوعات مختلفی آشنا هستید.

پس از این فرصتی که رشته معماری به همه‌ی ما داده تا قلاب‌های زیادی به انتهای چوب ماهی گیری خود وصل کنیم، استفاده کرده و در اقیانوس آبی، بی‌نهایت ایده را به کسب و کار تبدیل کنید. این بار به جای پر کردن فضای خالی و کور در پلان و بین ساختمان‌ها، به دنبال فضای خالی بین رشته‌ها و صنعت‌هایی که می‌شناسید بگردید و ارزش جدیدی خلق کنید.



جمع بندی فصل اول

در این فصل با بازار کار و ۴ راه عمده‌ای که پیش روی فارغ التحصیلان معماری است آشنا شدیم. متوجه شدیم که وضعیت موجود در بازار کار معماری یک اقیانوس به شدت سرخ است و راه چاره در خلق اقیانوس‌های آبی و ورود به حوزه‌های مرتبط با رشته‌ی معماری است. همچنین با بررسی ماهیت معماری، متوجه شدیم که معماران با شخصیت T شکلی که دارند، با ورود به حوزه‌های جدید حتما موفق می‌شوند چون به خوبی می‌توانند با تلفیق مهارت‌هایشان، خلاقیت به خرج داده و ارزش نوینی خلق کنند.

اما در فصل بعد چه خواهید خواند؟

حالا که می‌دانیم نباید نگاه صرفا ساخت و سازی به آینده‌ی معماری داشته باشیم، در فصل بعد ۲۷ کار مختلفی که شما به جز معماری (اما مرتبط با آن) می‌توانید انجام دهید، به همراه معماران موفق که در داخل و خارج از ایران این راه را انتخاب کرده‌اند، معرفی خواهیم کرد. به این ترتیب خواهید دید که شما نه تنها اولین کسی نیستید که تغییر جهت می‌دهید، بلکه قبلتر از شما هم افرادی بوده‌اند که این تصمیم را گرفته‌اند و از قضا بسیار هم موفق و عالی ظاهر شده‌اند.