UL of KWC FAUCETS
SWISS TECHNOLOGY
شرکت شیرهای صنعتی و ساختمانی ایران (ISIV)
اسفند – ۸۷
FEBRUARY - March - 2009
Issue No. 11

سرمقاله

بر اساس آزمایشهای به عمل آمده در یخ های قطبی، طی ده هزار سال گذشته، مقدار CO۲ موجود در هر متر مکعب هوا ۲۵۰ PPM برآورد شده . این در حالی است که در صد سال گذشته CO۲ هوا به ۳۸۵ PPm افزایش یافته است .این مقدار عظیم CO۲ در سال های اخیر، توسط سوخت های فسیلی به محیط زیست اضافه شد . علاوه بر این ، در حال حاضر ۱/۲ میلیارد دام در جهان مشغول نشخوار هستند ، که در نتیجه این عمل مقدار زیادی متان(CH۴) تولید می گردد . اضافه شدن این دو گاز به جو زمین،باعث ایجاد پدیده گلخانه ای شده و در نتیجه تاکنون به طور متوسط ۱/۲ درجه سانتی گراد به حرارت کره زمین افزوده گردیده است . شاید به نظر برسد ۱/۲ درجه عدد بزرگی در مقابل عظمت کره زمین نیست. فکر کنید به شخصی که باید درجه حرارت بدنش ۳۷ درجه باشد ، ۱/۲ درجه تب کند. این یعنی خطر ناک و کمی حرارت بالاتر، یعنی مرگ .

ممکن است در طول عمر ما افزایش درجه حرارت زمین به مرحله خطرناکی نرسد.ولی اثرات مخرب این اضافه حرارت کم کم دارد آشکار می شود. آب شدن یخ های قطبی ، آلودگی هوا ، بارش سیل آسای باران در برخی نقاط دنیا و نباریدن برف به اندازه سابق، از جمله این اثرات مخرب هستند.

چون کشور ما در منطقه مرتفع واقع شده، شاید آب شدن یخ های قطبی و در نتیجه بالا آمدن آب دریاها برای ما زیاد فاجعه آمیز نباشد. باید بدانیم هم اکنون دولت مالدیو به اهالی خود اخطار کرده تا ظرف ده سال آن جزیره را ترک کنند. چون پیش بینی می شود تا آن زمان مالدیو کاملاً زیر آب فرو رود. این خطر ، بنگلادش ، لندن ، نیویورک و شانگهای را نیز به شدت تهدید می کند.

مسئله آلودگی هوا هم راه حل هایی دارد. اگر ۵۰ درصد اتومبیل ها متوقف شوند و مردم نیز با استفاده از تکنیک های جدید ، مانند پنجره های دو جداره، ۳۵ درصد از مصرف انرژی برای سرد کردن و گرم کردن اماکن بکاهند، پدیده آلودگی از آستانه خطر خارج خواهد شد. اگر چه این موضوع اکنون غیرممکن به نظر می رسد . ولی چون خطر آلودگی با شدت اثرات خود را نشان می دهد ، عکس العمل نسبت به آن هم ناچار بسیار با سرعت خواهد بود. شاید در آن زمان همه برای حفظ جانشان هم که شده از حرکت دادن اتومبیل ها خودداری کنند . حال یا به دلخواه یا به اجبار.

مسئله طوفان های شدید و بارش بی رویه باران نیز برای مملکت ما خطر ناک نیست چون ما در منطقه ای خشک واقع شده ایم . ولی یکی از حاد ترین مسائل برای کشور ما نباریدن برف به اندازه کافی است. کشور ما به صورت تاریخی همیشه از مسئله بی آبی رنج می برده و برای فائق آمدن به این مسئله راه حل ها ی بسیار هوشمندانه ای نیز کشف کرده بود ، مانند آبیاری قطره ای و حفر قنوات .اکنون که جمعیت کشور به چند برابر سال های گذشته رسیده و به دلیل شیوه زندگی امروزی، نیاز به آب جهت نظافت و بهداشت ، تفریح و ورزش بشدت افزایش یافته ، با توجه به کمبود بارش برف که در چند ساله گذشته ، به خصوص در سال جاری، برای همگان قابل تشخیص بوده ، به نظر می رسد سرنوشت کشور ما ، کم آبی است . اگر ما نخواهیم واقعیت را با مردم در میان بگذاریم و به سرعت روش هایی برای جلوگیری از مصرف بی رویه آب اتخاذ نکنیم ، مجبوریم برای پاسخ گویی به نیاز روز افزون ، از ذخائر آب زیر زمینی استفاده کنیم. این روش هم ، فقط چند سالی برروی مسئله سرپوش خواهد گذاشت . ولی دیر یا زود و به تدریج مشکل خود را به شدیدترین شکل ممکنه نشان خواهد داد. بیایید در مورد آب ، علاج واقعه را قبل از وقوع بکنیم .(هر چند ممکن است هم اکنون نیز کمی دیر باشد. ولی به قول معروف جلو ضرر را از هر کجا بگیریم منفعت است). در مورد راه حل های جلوگیری از مصرف بی رویه آب و امکان در اختیار بودن آن به اندازه معقول و حساب شده برای تک تک مردم ، روش هایی وجود دارد . ما از شماره آینده ماهنامه، در مقاله ای جداگانه ، آن چه را که در اثر مطالعه و تحقیق از منابع داخلی و خارجی یافته ایم، در اختیار شما قرار خواهیم داد. ولی اجازه دهید در همین جا به یک نمونه از روش های مصرف خردمندانه آب در کشور مان اشاره کنیم. استان یزد پیشگام تعویض شیرهای آب مدارس با شیرهای فشاری زمان دار است. هر چند برای این کار مقداری هزینه و دردسر را تحمل کرد، ولی به سرعت ۴۰ در صد در مصرف آب مدارس صرفه جویی شد. این استان به دلیل سابقه تاریخی در محترم دانستن آب ، و فرهنگی که از طریق کودکان مدرسه به داخل منازل انتقال یافت و روش های دیگری که مسئولان آب منطقه بکار برده اند ، به جایی رسیده که در حال حاضر سرانه مصرف آب استان یزد ۵۰ درصد کمتر از سرانه مصرف آب دراستان هرمزگان است . پس باور کنیم که با برنامه ریزی هدفمند و پیگیری لازم ، می توان تا حد زیادی جلو فاجعه آمیز شدن مشکلات را گرفت . هم اکنون روش ها ی مدرن و وسایل مورد نیاز برای کاهش مصرف آب تا حد زیادی در دسترس است . هزینه های لازم نیز به سرعت به وسیله صرفه جویی جبران خواهد شد . اصولاً چاره ای جز درست مصرف کردن آب وجود ندارد. آنچه که باقی می ماند باور و خواست حل این خطری است که کم کم به ما نزدیک می شود. **هم از طرف مردم و هم از طرف مسئولان**.

محمد حمید اسلامی

معرفی شیرهای جدید KWC سوئیس

با توجه به نیاز، مشتریان، فروشندگان و نماینده ها، به انواع جدیدتر محصولات KWC چهار مدل از آخرین شیرهای ساخت کشور سوئیس با نام های ONO، EVE ، Systema و High Flex توسط شرکت KWC ایران به بازار ارائه شد.

ماه گذشته دو مدل Systema و EVE معرفی شد. در همان شماره اشاره کردیم که میشل لامل و برتران ایلر، فارغ التحصیلان دانشکده وین، که طراحان کارخانه Hansa و BENZ نیز هستند، با همکاری استادشان ماتیو تون، شیرهای جدید KWC را طراحی کردند.

در این شماره دو مدل ONO و High Flex را به شما معرفی می کنیم.

شیر ONO :

Ono Kitchen

KWC محصول جدید خود با نام ONO را با بالاترین کارایی و طراحی در سال ۲۰۰۸ به بازار ارائه نمود.

سری جدید کُرُمی ONO طوری طراحی شده که استفاده کننده، فقط در ذهن خود آن را می توانست تجسم کند. این محصول مورد توجه آرشیتکت های مدرن قرار گرفته.

ONO با توانایی های برتر خود با مصرف کننده بسیار دوستانه رفتار می کند.

آبفشان شیر ONO از ماده ای ساخته شده که در مکان هایی که دارای آب با املاح بالا است، منافذ شیر هرگز بسته نمی شود و با یک اشاره انگشت، رسوبات از آبفشان به آسانی جدا می گردد.

خصوصیات فنی ONO :

تک اهرم، با مخلوط کن قابل چرخش و ترکیب هوا. اهرم آن می تواند درسمت چپ و یا راست نصب شود. گردن چرخنده ۳۶۰درجه ای، شلنگ جدا شونده ۶۵سانتی متری، کارتریج سرامیکی با قابلیت تنظیم دمای آب، شلنگ منعطف از دیگر خصوصیات شیر ONO است .

شیر آشپزخانه High Flex :

KWC با طراحی High Flex ، بعد جدیدی از تنوع کاربرد شیر آب را به نمایش می گذارد. این فناوری با مهارت‌های امروزی ارائه شده است و به دلیل انعطاف، نقشی اساسی در جهت سهولت استفاده کنندگان از شیر آشپزخانه را ایفا می‌نماید.

High Flex در عین ظرافت، مستحکم است چون ساخته شده از پولاد یکپارچه با قابلیت چرخش ۳۶۰ درجه ای است. با سیستم دو مرحله ای پیش شستشو، کارتریج سرامیکی، با قابلیت تنظیم دمای آب،انتخابی آرمانی برای یک آشپزخانه مدرن محسوب می شود. طراحی فوق العاده آبفشان این شیر با امکان تنوع در استفاده، آن را منحصر بفرد نموده. این شیر دارای کارایی بالا است چون نیاز به بیرون آوردن شلنگ از داخل شیر را ندارد و به سرعت به حالت اولیه خود باز می گردد و در هر منطقه ای بدون نیاز به نگهداری آن با دست، در جای خود می ایستد.

Highflex Kitchen

www.kwc.ch
www.kwc.com

مرکز تحقیقات ساختمان و مسکن ایران

TÜV CERT OHSAS 18001:1999 TÜV NORD
TÜV CERT ISO 9001:2000 TÜV NORD
TÜV CERT ISO 14001:2004 TÜV NORD

مصاحبه با یکی از نمایندگان فعال شرکت KWC

لطفا خودتان را معرفی کنید و بفرمایید چند وقت است که نمایندگی KWC را در شهر گرگان به عهده دارید ؟

کوروش نظیفی هستم . به اتفاق سید رضا کلانتری حدود ۴ سال است که فروشگاه لوازم بهداشتی ساختمان داریم و ۳ سال است که با شرکت KWC در حال همکاری هستم .

چطور شد که نماینده KWC شدید ؟

من توسط یکی از همکاران که از بستگانمان نیز هست، با KWC آشنا شدم. با پیشنهاد او کار روی محصولات KWC را شروع کردم، از کیفیت محصولات نیز راضی بودیم و همین باعث شد تا نمایندگی KWC را در استان بگیرم.

به نظر شما تفاوت عمده محصولات KWC با دیگر انواع شیرهای موجود در بازار چیست؟

درساخت سایرمحصولات به استانداردهای بهداشتی توجه چندانی نشده است. در مورد KWC اینگونه نیست. با توجه به استاندارد هایی که این شیر دارد، به طور روز افزون مردم نسبت به آنها توجه نشان می دهند، طبیعی هم هست، چرا که همه به سلامتی خودشان حساس هستند. به هر حال استقبال خوبی از این شیرها به عمل آمده که به نظرم بیشتر به خاطر کیفیت و نیز استانداردهای بهداشتی است.

چون تا به حال شیری در بازار نبوده که استاندارد های بهداشتی ابتدایی را رعایت کرده باشد. در واقع اطلاعات مردم نیز در این مورد کم است و اکثراً نمی داند استفاده از شیرهای با بدنه سربی باعث بروز بیماری و عوارض عصبی و کم خونی می شود و در زنان باردار بر روی حافظه کودکان اثر می گذارد. آشنا شدن مردم با این مبحث باعث شده تا مردم با دید علمی به محصولات KWC نگاه کنند. علاوه بر زیبایی ظاهری ، کیفیت نیزباعث می شود تا مشتری بیشتر جلب شود.

آیا ازخدمات پس از فروش راضی هستید؟

در مورد خدمات پس از فروش، شرکت کمال همکاری را با ما داشته است. در خصوص تهیه شیرها مشکل چندانی نداریم و مسئول فروش و کلیه پرسنل KWC همکاری کامل را با ما داشته اند و تمامی این مسائل باعث شد که شیر KWC را انتخاب کنیم .

آقای کلانتری لطفاً شما نیز خودتان را معرفی کنید.

علیرضا کلانتری شریک آقای نظیفی هستم و دو سال است که با ایشان همکاری می کنم .

برای انتخاب یک شیر، چه مولفه ای نظر شما را بیشتر جلب می کند؟

از همه بیشتر Brand برایم مهم است. در مرحله بعدی تفاوت کیفیتی و زیبائی ظاهری ، نظرم را جلب می کند.

عمده مشکل شما برای فروش محصولات KWC در استان گلستان چیست؟

در استان گلستان که ۸۰ درصد جمعیت اش کشاورز هستند، میزان درآمد نسبت به شهرها و استانهای صنعتی پایین تر است و هم اطلاعات مردم از لحاظ فنی ضعیف است. به خاطر قیمت بالای محصولات، ما باید توضیحات زیادی را در مورد کیفیت و مسائل بهداشتی بدهیم. به هر حال کار سختی است و اینگونه محصولات صنعتی دراستان ما با مشکل فروش روبرو هستند .

برای حل این مشکل چه اقداماتی را انجام دادید؟

ما سعی کردیم مردم را از کیفیت شیر KWC و استاندارد هایش آگاه کنیم و خوشبختانه این شیر در استان گلستان شناخته شد و فروش آن روز به روز بیشتر می شود .

مشکلات خاص شما به عنوان نماینده KWC چیست؟

متاسفانه به دلیل سهل الوصول بودن خرید این شیرها در تهران برای دیگر همکاران، کلیه همکاران این شیر را آورده و به فروش آن اقدام می کنند که در نتیجه تمام زحمت های ما به عنوان نماینده فروش به هدر می رود . در حال حاضر همه فروشگاه های استان، شیر KWC را می فروشند ولی متاسفانه بار مسئولیت آن روی دوش ما است و خدمات پس از فروش آن به عهده ماست، در حالیکه فروش آن از طریق ما صورت نمی گیرد .

چه راه حلی را برای این مشکل پیشنهاد می کنید؟

این مسئله را خود KWC می تواند با هماهنگی بین کلیه نماینده هایی که در سراسر ایران دارد، حل کند و مانع فروش این شیر خارج از شبکه نمایندگان در استانهای دیگر شود؛ در این صورت نماینده های هر استان با خیال آسوده تر در حوزه استان خودشان اقدام به فروش می کنند.

چه اقدامی را برای آشناتر شدن مردم استان گلستان با KWC پیشنهاد می کنید؟

یکی تهیه و پخش مطالب در زمینه کیفیت شیر و استانداردهای آن و توزیع این اطلاعات در بین مردم است ، همچنین ارتقاء سطح دانش فروشندگان و نماینده ها می تواند موثر باشد . حضور در نمایشگاه بین المللی استان گلستان و معرفی این محصولات، همچنین ارسال Panel شیر و نمونه شیرها برای دیگر شهرهای استان نیز می تواند مفید واقع شود.

ما نیز برای آشنایی بیشتر مشتریان، ابتدا ویژگی های یک شیر خوب را برای مشتری می گوییم و در نهایت KWC را که دارای همه آن خصوصیات است معرفی می کنیم. ساختمان و شکل ظاهری خود شیر و راحتی استفاده از آن مسئله ای قابل طرح است، ماندگاری مدل ها، دوام شیر، اینکه دِمُده نشود، شکل خروج آب، کیفیت کروم و خدمات پس از فروش نیز از دیگر مواردی است که ما برای آشنایی مشتری حتما به آنها اشاره می کنیم.

شما به عنوان فروشنده از اینکه محصولات KWC را می فروشید، چه مقدار رضایت دارید؟

یک فروشنده می خواهد محصولی را بفروشد که برایش سود آور باشد و کمترین ضرر و کمترین دردسر را داشته باشد، خوشبختانه KWC را ما به هر کسی فروختیم دیگران را نیز تشویق به خریدن کرد. ما در فروش با مشکلاتی که در بالا گفته شد مواجه هستیم اما در ارائه خدمات پس از فروش از نظر قطعات مشکلی نداریم . این خدمات با توجه به فرم مخصوصی ارائه می شود که شرکت تهیه کرده و در این مورد ارتباط و اعتماد خوبی بین شرکت و نمایندگی وجود دارد.

حالا به نظر خودتان ویژگی محصولات KWC چیست؟ آیا خودتان حاضر به استفاده از محصولات KWC هستید ؟

در مورد مسائل بهداشتی قبلاً صحبت شد، به جز آن، رطوبت روی این شیر ها اثر نمی گذارد. چون املاح زیادی در آب شمال کشور وجود دارد و همچنین شن و ماسه های داخل آب بیشترین آسیب را به شیرها می زند، کارتریج شیرهای KWC از این مسائل آسیب نمی بیند. من خودم از شیر دومو استفاده می کنم.

به عنوان نماینده و فروشنده محصولات KWC چه انتظاری از کارخانه دارید؟

یکی از خواست های ما سامان دادن به بازار است، تهیه مدل های جدید که این مشکل در نمایشگاه تهران ، تا حدودی بر طرف شد. تولید شیرهای جدید که قیمت Set آن پایین تر از دویست هزارتومان باشد، بسیار مهم است . برای ارتباط نزدیک تر بین نماینده های شرکت باید اقدامی بکند و این فرهنگ را جا بیاندازد که ما یک مجموعه هستیم و نیازمند هم هستیم و بهتر است ارتباط بیشتر با هم داشته باشیم و اینکه هر چقدر نزدیکتر و هماهنگ تر باشیم این مجموعه موفق تر است.

در پایان چه پیشنهادی برای آینده KWC دارید؟

تولید و عرضه محصولات جدید که از لحاظ ظاهری این محصولات را از بقیه شیرهای دیگر موجود در بازار متمایز کند و دیگر اینکه قیمت محصولات را پایین تر بیاورند.

با تشکر از اینکه وقت خود را در اختیار ما قرار دادید.

سخنی با مدیران

تاکنون ۱۰ اشتباه مدیران که مانع پیشرفت موسسه ایشان می‌گردد را بررسی کردیم که عبارتند از:

۱- عدم مسئولیت پذیری ۲- عدم موفقیت در ایجاد انگیزه پیشرفت کارمندان ۳- گروه گرایی ۴- اعمال مدیریت یکسان بر افراد ۵- فراموش کردن اهمیت سود ۶- تکیه کردن بر مشکلات به جای اهداف ۷- سعی در کنترل نتایج به جای تاثیر بر شیوه‌ها ۸-دوست و فامیل به جای مدیر ۹- ناتوانی در ایجاد استانداردها ۱۰- عدم موفقیت در آموزش کارکنان

در این شماره یازدهمین اشتباه را بررسی می کنیم:

۱۱- نادیده گرفتن بی کفایتی کارمندان

مدیران موفق هرگز بی کفایتی کارمندان را نادیده نمی گیرند . ابتدا ببینیم چرا بعضی از مدیران در زمانی که کاری اشتباه در مجموعه آنها انجام می شود از آن چشم پوشی می کنند .

۱- زیرا به دنبال محبوبیت در اداره می گردند .

۲- چون امیدوارند اگر از این مشکل چشم پوشی کنند مسئله به خودی خود حل شود و نیاز به باز نمودن مطلب نباشد .

۳- نگرانند که با باز شدن موضوع ، مشکلات خود این مدیران در ایجاد سیستم مناسب برای مجموعه بر ملا شود .

۴- چون توان و میل برخورد با دیگران را ندارند .

در مورد نیاز به محبوبیت ، مدیران باید فقط به داشتن احترام در محیط کار قانع باشند . کسی که می خواهد همیشه محبوب باشد، هرگز نمی تواند کار خود را با کفایت انجام دهد . وقتی یک مدیر اجازه می دهد که نیاز به محبوبیت ، وظایفش را تحت تاثیر قرار دهد ، تبدیل به فرد ضعیفی می شود که هر رفتار غیر قابل قبولی را تأیید و تحمل می کند و هر بهانه ای ناشی از بی کفایتی را به آسانی می پذیرد. باور کنید بعضی از افراد به سرعت نقطه ضعف اینگونه مدیران را شناسایی کرده ، در مدت کوتاهی به شکل شگفت انگیزی مقام یا مسئولیتی را در سیستم تصاحب می کنند که لیاقت آن را ندارند. بدین شکل الگوی غلطی برای سایر کارمندان به وجود می آید، تا نتوانند در مقابل وسوسه اظهار علاقه کورکورانه به مدیریت خود داری نمایند . این وظیفه مدیران است که اجازه ندهند مدیریت آنها وسیله مسابقه برای بدست آوردن موقعیت در بین کارمندان شود .

مدیران بعضی از مشکلات را کوچک فرض می کنند و جدی نمی گیرند و از آن چشم پوشی می کنند. همانگونه که ممکن است یک پیچ یا واشر کوچک ، یک اتومبیل را از کار بیندازد، بعضی مشکلات کوچک هم بسیار خطر ناک هستند . با نادیده گرفتن اینگونه مشکلات ، ما فقط آشغال ها را به زیر فرش جارو می کنیم. و اگر مدیران امیدوار باشند مشکلات به خودی خود حل می شوند ، باید باور کنند هیچ چیز به خودی خود حل نمی شود .

دیگر اینکه بسیاری اشکال ها از عدم مدیریت صحیح سر چشمه می گیرد ، مدیران به صورت خود آگاه یا ناخود آگاه، می دانند اگر در مورد علت یک مشکل پافشاری و موشکافی کنند، به سرعت سوء مدیریت خودشان آشکار می شود . به همین دلیل مشکلات را دور می زنند . مثلاً وقتی به کارمندی اعتراض می کنند که چرا در وقت لازم مواد اولیه را خریداری نکرده ، ممکن است مشکل از آنجا نشئت گرفته باشد که پول مورد نیاز برای اینکار از طرف مدیریت تامین نشده.

و بالاخره اینکه مدیران به خصوص در بخش های دولتی ، انگیزه زیادی برای انرژی صرف کردن و وقت گذاشتن برای حل مشکلات، در خود نمی بینند . پس فقط مشکلات حاد را بصورت روزانه حل می کنند البته نه به صورت ریشه ای . از طرفی به دلیل یک خاطره تاریخی ما میل و توانایی مقابله با بی کفایتی کارمندان خود را نداریم، چون از زمان کودکی ، خاطره خوبی از این کار در ذهنمان نیست. معمولاً پدر و مادر ، مربیان ، معلمان و مدیران با خطاهای ما برخوردهایی داشته اند ولی نه تنها عکس العمل های آنها هیچ کمکی به ما نکرد ، بلکه به جای ترغیب ما به اصلاح ، باعث شد علی رغم عصبانیت یا خشونت آنها ، ما به رفتار خود ادامه دهیم و فقط اثرات بد و مخرب آن در ذهنمان باقی بماند . در واقع اینگونه برخورد پدر یا مادر یا معلم یا رییس اکثراً در ما اثر معکوس داشته. چرا این اتفاق افتاد ؟ آیا آنها مصلحت ما را نمی خواستند ؟ خیر موضوع این نیست ، بلکه آنها روش کار را بدرستی بلد نبودند و نمی دانستند چگونه باید ما را کنترل کنند . برخورد با بی کفایتی ، نیاز به مهارت و وقت شناسی دارد . اگر ما به هر دلیل انحراف در یک رفتار را نادیده بگیریم ، این خطا بتدریج بیشتر و بیشتر می شود و عاقبت به جایی می رسد که قابل چشم پوشی نیست و ما دیگر ناچار به مقابله با آن هستیم و تا آن زمان آن خطای کوچک دیگر تبدیل به یک معضل بزرگ شده است . آنگاه ما اسیر احساسات شده با عصبانیت ، به جای منحصر کردن بحث به یک رفتار مشخص ، به فرد مورد نظر حمله می کنیم. « در واقع همان رفتاری که در کودکی مربیانمان با ما انجام دادند». به همین دلیل در بزرگسالی نیز هرگونه تذکر و یا برخورد با مشکلات را بی فایده و حتی مخرب می دانیم . پس اولین درس ، این است که در زمان عصبانیت با هیچ کارمندی نباید برخورد کنیم. ولی به یاد داشته باشید که به مسائل بایددر اسرع وقت رسیدگی کرد ، زیرا اگر این برخورد را به تاخیر بیندازید ، اولاً مسائل انباشته شده و در نهایت کار به عصبانیت خواهد کشید . ثانیاً ، برخورد شما کینه توزانه و با قصد قبلی به نظر خواهد آمد . البته همیشه سعی کنید در خلوت با شخص خاطی برخورد کنید . بعضی از مدیران معتقد هستند که اگر فردی جلوی جمع توبیخ شود، دیگر او مجبور نیست بقیه را هم توبیخ کند . ولی این روش معمولاً نتیجه عکس می دهد . چون هم شخص خاطی، در مقابل جمع خود را خرد شده احساس می کند و هم دیگران طبق طبیعت انسان ، می خواهند از فرد ستمدیده دفاع کنند . در این حالت است که مدیر فکر می کند همه دشمن او هستند .

در هنگام توبیخ همیشه دقیق باشید. اگر به فرد حمله شخصی کنید در رسیدن به هدف ناکام خواهید ماند . مشکل و رفتار بد او را به صورت واضح اعلام کنید. مثلاً به جای اینکه به او بگویید « شما دارید وقت تلف می کنید » بگویید « گزارش شما یک روز به تاخیر افتاده » باید بدانید اتهامات مبهم درباره رفتار ، شخصیت و هوش افراد ، باعث رنجش آن ها می شود . به یاد داشته باشید هرگز تشویق و توبیخ را باهم انجام ندهید. بعضی از مدیران برای اینکه زهر سخنانشان گرفته شود ، بعد از یک جمله طولانی تشویقی، اشکال کارمند را ، در لفافه به او می گویند. در پایان کارمند گیج می شود که آیا مدیر از کار او راضی بوده یا نه و معمولاً به نتیجه مشخصی نمی رسد. در واقع روش شما عقیم می ماند. مثلاً نگویید « من می دانم تو کارمند بسیار خوب و زحمت کشی هستی ولی در هفته پیش تماس های تلفنی تو با مشتریان ۲۰ در صد کم شده» بلکه با مدرک و دلیل ، به او بگویید در هفته گذشته فعالیت تلفنی او ۲۰ درصد کاهش داشته تا او متوجه شود که باید در این زمینه بیشتر فعالیت کند. سپس هر وقت که لازم بود ، باز هم با دلیل و مدرک و آمار کارهای خوب او را تایید کنید تا او بفهمد به چه دلیل از کار او راضی هستید .

و بالاخره اینکه بدانید ، توبیخ و تذکر هدف نیست ، بلکه وسیله ای است در جهت کنترل رفتارهای غلط و افزایش رفتارهای صحیح ، در جهت پیشرفت موسسه و نه در خدمت دشمنی های شخصی .

برگرفته از کتاب ۱۳ اشتباه مدیران
دابلیو استیون بران

معرفی جدیدترین محصول KWC ایران

در دومین همایش ملی آب و فاضلاب، آقای مهندس فتاح وزیر محترم نیرو ضمن بازدید از غرفه KWC گفتند: «من محصولات KWC را به خوبی می شناسم و این محصولات از کیفیت خوبی برخوردار است . فقط قیمت آن گران است و اقشار متوسط را در نظر نگرفته است». هر چند ساختن محصولی با استاندارد های بین المللی و عاری از مواد آلاینده که از طراحی و آبکاری زیبایی برخوردار باشد و سالها بتواند در محیط های سخت کار کند،گران تمام می شود و ناچار گران هم در بازار ارائه خواهد شد، ولی این سخن دلسوزانه آن مسئول محترم، مدیران KWC ایران را به فکر واداشت. با توجه به اینکه یکی از اهداف KWC ترویج فرهنگ صرفه جویی در مصرف آب است و چون جایگزینی شیرهای اهرمی به جای دو محوره و استفاده از آبفشان در شیر باعث ۳۰ درصد صرفه جویی می گردد، به این نتیجه رسیدند که برای مشخص شدن اهمیت این صرفه جویی برای مدیران آب، احتیاج به این است که اقشار متوسط و حتی کم درآمد مملکت هم بتوانند از اینگونه شیرها استفاده کنند. به همین دلیل ستادی در KWC تشکیل شد و با کاستن مقداری از هزینه ها، یک نوع شیر جدید بنام X smart تولید و روانه بازار گردید.

Set این شیر برای آشپزخانه، دستشویی، حمام و توالت ساخته شد و قیمت سه قطعه دستشویی، حمام و توالت هر کدام ۵۹ هزار تومان تعیین گردید. اگر ادعا کنیم که فروش این شیر هیچگونه سودی برای شرکت نخواهد داشت، شاید نوعی تبلیغات بنظر آید ولی ما در همین جا در خواست می کنیم هیئتی از طرف وزارت نیرو ، وزارت بازرگانی و نماینده فروشندگان شیر های ساختمانی تشکیل شود تا بعد از بررسی این هیئت، حقیقت ادعای ما آشکار گردد.

شیرهای X smart
با استاندارد بین المللی
طراحی زیبا
دارای ۵ سال گارانتی

بازدید یکی از مدیران فنی کمپانی OLI ایتالیا از KWC ایران

مشکل کمبود آب جدی است. یکی از مهمترین راه های مقابله با این مشکل صرفه جویی در مصرف آب و مدیریت بهینه آن است . چون هم اکنون بیشترین آب درتوالت ها به هدر می رود ، به همین دلیل ، KWC اقدام به عرضه فلاش تانک های کمپانی OLI در ایران نموده است. چون این فلاش تانک ها تا ۷۰درصد در مصرف آب توالت صرفه جویی می کنند.

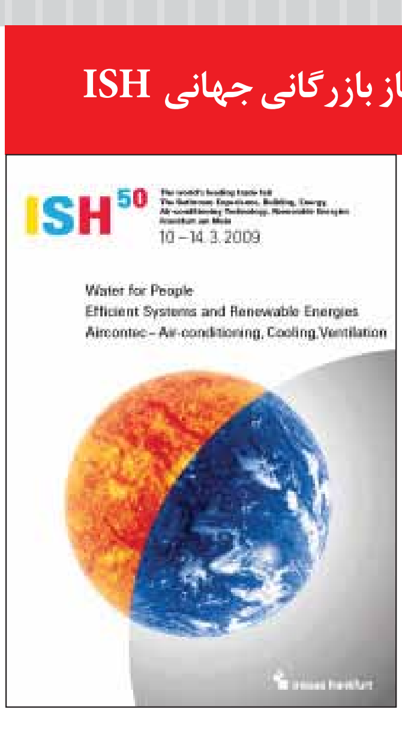
از آنجایی که طرز کار فلاش تانک های کم مصرف کمی پیچیده است، به منظور آموزش تکنسین های ایرانی KWC اقدام به دعوت از آقای Federico Salatini، مدیر فنی و تکنسین نصب و راه اندازی دستگاه های کمپانی OLI نمود. وی در یک مسافرت ۵ روزه به ایران با برگزاری کلاس آموزشی، نحوه نصب، راه اندازی و رفع عیب این نوع فلاش تانک ها را در روز سه شنبه ۱۴ بهمن و با حضور ۲۵ نفر از نمایندگان تهران و شهرستان به نصابان آموخت .

از دیگر برنامه های سالاتینی، بازدید از پروژه های در حال انجام، نظیر شهر جدید پرند، فرودگاه بین المللی امام خمینی، سازمان هواپیمایی، پروژه مسکن جعفریه بود. وی در این بازدیدها به مراحل نصب، راه اندازی و بهره برداری فلاش تانک ها نظارت کرد تا مشکلات تکنسین های ایرانی را بر طرف کند .

فدریکو سالاتینی در گفتگویی کوتاه در پاسخ به این سوال که کار تکنسین های ایرانی در نصب و راه اندازی را چگونه دید؟ گفت: من این شانس را داشتم که با نصاب های ماهر فلاش تانک ها آشنا شوم. در زمان بازدید متوجه شدم که در برخی مراحل نصب، ساختمان سازی های ایران با محصولات OLI هماهنگی ندارد که این تفاوت را نصاب های ایرانی به درستی و با تعویض برخی قطعات حل کرده بودند. مثلا آنها برای تخلیه آب فلاش تانک ها از لوله خرطومی استفاده کرده بودند. در اروپا به خاطر وجود استاندارد های ساختمانی به این مسئله فکر نشده بود، اما در ایران به خاطر تفاوت معیارها، نیاز به این تغییر در فلاش تانک ها بود. من این نوآوری را به کارخانه گزارش دادم و قرار شد برای تولیدات مخصوص ایران از لوله های منعطف استفاده شود.

سالاتینی از فلاش تانک های در حال بهره برداری ابراز رضایت کرد و شرایط آنها را قابل قبول دانست و از اینکه به ایران آمده ابراز خشنودی نمود. او مسافرت خود را خوب و مثبت توصیف کرد و به شوخی از ایرانی ها خواست غذاهای خوشمزه خود نظیر کباب را صادر کنند.

نمایشگاه پیشتاز بازرگانی جهانی ISH


ISH 50
10 – 14.3.2009
Water for People
Efficient Systems and Renewable Energies
Aircontec – Air-conditioning, Cooling, Ventilation

پنجاهمین نمایشگاه سالانه لوازم بهداشتی،ساختمانی،ISHبارویکرد به صرفه جویی و بازیافت انرژی از تاریخ ۱۰ الی ۱۴ مارس سال ۲۰۰۹ مطابق با ۲۰ الی ۲۴ اسفندماه سال جاری در فرانکفورت آلمان برگزار خواهد شد.

نمایشگاه امسال با استفاده از نیم قرن تجربه و با توجه ویژه به دو مسئله اساسی در زندگی انسان گشایش می یابد: انرژی و آب.

نمایشگاه ISH قصد دارد دو مقوله لوازم بهداشتی و انرژی را زیر یک سقف گرد آورد.حدود ۲۴۰۰ کمپانی در سالن هایی به وسعت ۲۵۰/۰۰۰ متر مربع گرد هم خواهند آمد. در بخش هواسازهای ساختمانی، ۴۰۰ کمپانی به نمایش فرآورده های خود خواهند پرداخت، محصولاتی برای کنترل دما و کنترل شرایط هوای ساختمان ها، با توجه اساسی و ویژه به انرژی و صرفه جویی. به علاوه این نمایشگاه محصولات کمپانی هایی که در زمینه فناوری های مربوط به ساختمان های سبز و حفظ محیط زیست فعالیت می کنند را معرفی خواهد کرد. این گرایش موضوعی در واقع پاسخی است به دغدغه های امروز و فردای جهان در مورد مسائل زیست محیطی، آلودگی هوا و کمبود آب. بخش دیگر این نمایشگاه، معرفی فناوری های جدید لوازم بهداشتی است که سالن های ۶،۴ و ۶/۱ به آن اختصاص داده شده است. در این بخش نیز حدود ۳۵۰ کمپانی به ارائه محصولات جدید خود می پردازند.

در طول نمایشگاه ، مسابقه ای در زمینه حفظ منابع انرژی است بین شرکت کنندگان برگزار می شود. محصولات از نظر معماری، فناوری و طراحی به مسابقه گذاشته می شوند و دو جایزه از طرف نمایشگاه ISHو دو نشریه معماری AIT و Xia به برنده ها اهدا خواهند شد. برندگان این جایزه در نمایشگاه بعدی ISH مهمان ویژه خواهند بود.

کمپانی KWC سوئیس در نمایشگاه ISH حضور خواهد داشت. KWC در سالن شماره ۴ ، غرفه E 6 محصولات خود را به نمایش خواهد گذاشت . KWC یکی از کمپانی هایی است که به مسئله صرفه جویی در مصرف آب و انرژی اهمیت می دهد. KWC در غرفه خود به نمایش و ارائه انواع محصولات جدید که از لحاظ طراحی و زیبایی در دنیا بسیار مطرح است و همچنین دستگاه های کاهنده مصرف اقدام خواهد نمود .

با توجه به نیاز مبرم کشور به مسئله صرفه جویی در انرژی و مصرف آب ، به نظر می رسد بازدید مدیران و مسئولان کشور از این نمایشگاه می تواند بسیار موثر باشد .

در صورت نیاز به اطلاعات بیشتر در مورد این نمایشگاه ، می توانید با تلفن ۸۸۸۲۲۸۶۰ تماس بگیرید.

اخبار آب

سال آبی سختی پیش‌رو داریم

وزیر نیرو با بیان اینکه بارش‌های اخیر نگرانی ما را برطرف نکرده است، گفت: سال آبی سختی را برای تامین آب و برق پیش‌رو داریم.

وی گفت : تراز آب زیرزمینی منفی است و برداشت های غیرمجاز ادامه دارد.

فتاح تاکید کرد: وزارت نیرو یا دولت به تنهایی نمی‌توانند بدون تصویب مجلس شورای اسلامی نرخ تعرفه‌ها را تغییر دهند.

وزیر نیروگفت: در صورتی که این لایحه در مجلس تصویب شود، نرخ آب و برق در طول ۳ سال به قیمت تمام شده می‌رسد.

« واحد مرکزی خبر »

احتمال جیره بندی آب در تابستان ۸۸

پرویز فتاح در حاشیه گردهمایی حفاظت و بهره برداری منابع آب و امور مشترکین گفت: چنانچه وضعیتی که از ابتدای سال آبی ۸۷-۸۸ بر کشور حاکم شده است، ادامه یابد این احتمال وجود دارد که جیره بندی آب برای کلانشهرها صورت گیرد.

« جام جم »

نصب بیش از ۹ هزار شیرهای کاهنده مصرف ، توسط شرکت آبفای استان یزد .

از ابتدای سال جاری تاکنون بالغ بر ۹ هزار شیر کاهنده مصرف در مساجد و مدارس شهرهای یزد، اردکان ومیبد نصب شده است.

به گزارش روابط عمومی شرکت آبفای استان یزد ، این کار با هدف کاهش مصرف بی رویه آب و فرهنگ سازی در زمینه استفاده از شیرها و ادوات کاهنده مصرف انجام شده است.

« آبفای یزد »

هشدار فائو درباره کمبود آب

به گزارش شبکه خبر به نقل از پایگاه اطلاع رسانی خبرگزاری آنسا، پاسکوآله استدوتو، رئیس توسعه و اداره آب سازمان خوار بار و کشاورزی ملل متحد (فائو) در گزارشی اعلام کرد: تنش های جهانی درباره موضوع آب افزایش یافته است . به اندازه‌ای که کمبود آب لوله کشی ممکن است به دومین بحران جهانی تبدیل شود.

به عقیده استدوتو، در این جهت تنها راه حل، همکاری بین‌المللی است.

بر اساس این گزارش، در حال حاضر بیش از ۲میلیارد نفر در جهان به سرویس های بهداشتی دسترسی ندارند و یک میلیارد نفر آب تمیز در اختیار ندارند و یک میلیارد نفر نیز در مناطقی که با کمبود آب مواجه هستند، زندگی می کنند .

« شبکه خبر »

بحران کمبود آب در جهان

موسسه بین المللی مدیریت آب روز چهارشنبه ۲۵ مرداد اعلام کرد یک سوم جمعیت جهان با کمبود آب مواجه هستند.

به گزارش خبر گزاری رویترز از کانبرا ، دلیل این کمبود مدیریت ضعیف منابع و افزایش مصرف آب اعلام شده است.

« همشهری»

کمبود آب در بنگلادش

هزاران شهروند بنگلادش در داکا پایتخت این کشور به کمبود آب آشامیدنی اعتراض کردند. شهر داکار با یازده میلیون جمعیت ازکمبود آب آشامیدنی به شدت رنج می برند .

« رویترز »

تابستان با مشکل کمبود آب مواجه‌ایم

فرماندار مشهد تاکید کرد: مشهد در تابستان امسال، مشکل کمبود آب خواهد داشت.

به گزارش ایسنا حسن موحدیان گفت: در دراز مدت باید به سمتی برویم که آب با کیفیت بالا فقط به صورت بسته‌بندی عرضه شود. او اضافه کرد: جهت صرفه‌جویی در مصرف آب، باید آموزش‌های عمومی را بالا ببرد.

« ایسنا »

خوانندگان محترم، لطفاً:

۱- کسانی که نشانی یا شماره پلاک آن ها تغییر کرده .
۲- کسانی که مایل هستند برایشان ماهنامه ارسال شود.
۳- کسانی که مایل هستند دیگر برایشان ماهنامه ارسال نشود.
۴- نمایندگانی که مایل هستند تیراژ ماهنامه ارسالی برایشان کم یا زیاد شود.
لطفا به شماره ۰۹۱۲۱۱۴۴۰۸۸ پیامک ارسال فرمایند.

با تشکر
KWC

سردبیر: شهریار بدیعی
گرافیک: یحیی پاکدل
عکس: سجاد تبریزی
حروفچینی: سیما پیریایی
لیتوگرافی و چاپ : آهو
تهیه شده در مشار ایران ۸۸۸۲۲۸۶۰
moshariran@yahoo.com

استفاده از مطالب ماهنامه بدون ذکر ماخذ بلامانع است