



وزارت آموزش و پرورش
سازمان پژوهش و برنامه‌ریزی آموزشی
دفتر انتشارات و فناوری آموزشی

ISSN: 1606-9080 • www.roshdmag.ir

روشد

روشد

۲

ماهنامه آموزشی و تربیتی
برای هنر جوان هنرستان
دوره چهارم / آبان ۱۴۰۳
شماره بی‌دری ۲۶
صفحه ۲۸

۱۲ شیخ کران «بها» ۱۶ چاله بزرگ کاروکاسبی ۳۹ از مدرسه تا انقلاب

آیند ایران اگر به گره تصویر کن





۱۳ آبان روز
دانش آموز گرامی باد



اللَّهُمَّ صَلِّ عَلَى مُحَمَّدٍ وَآلِ مُحَمَّدٍ وَعَجِّلْ فَرَجَهُم



وزارت آموزش و پرورش
سازمان پژوهش و برنامه‌ریزی آموزشی
دفتر انتشارات و فناوری آموزشی

مدیر مسئول / محمد صالح مدنی
سرمدیر / مهدی عبدالملکی
مدیر داخلی / ریحانه نعمت‌الهی
طراح گرافیک / جواد صفری
ویراستار / کبری محمودی
شورای برنامه‌ریزی / اسفندیار چهاربند، عباس بیات، محسن بهرامی، حسن آقابابایی، احمرضا دوراندیش، محتبی افچنگی، سجاد دهقان
مدیر هنری / کوروش پارس‌نژاد
دبیر عکس / اعظم لاریجانی
طراح جلد / محمد شکبیا
چند رسانه‌ای / علیرضا جعفری

یادداشت سردبیر



آدرس رشد هنرجو در
پیام‌رسان شاد



نظرسنجی رشد
هنرجو

هنرجو قالی باف است!

اگر بنا بود ایران و ایرانی را در یک کلمه توصیف کنید، چه می‌گفتید؟ فکرش را بکنید، همه ویژگی‌ها و خصوصیات و اهداف یک کشور و ملتش را در یک کلمه بریزید. من می‌گفتم قالی ایرانی. قالی ایرانی در واقع نماد زیبایی و نشاط، صمیمیت، امید و سخت‌کوشی، دقت و ظرافت است؛ نماد استقامت برای رسیدن به یک هدف بزرگ و باشکوه است. بافتن قالی کوچک ممکن است شش ماه یا بیشتر طول بکشد و در تمام این مدت قالی‌باف فقط حواسش به برنامه است؛ به جدولی که طرح قالی را کشیده و او با هر گرهی که می‌زند برنامه را جلو می‌برد. این پیشرفت با دقت روی گره به گره قالی به دست می‌آید و اگر حتی یک گره از برنامه خارج باشد یا اشتباه شود، تصویر نهایی گلی می‌شود که گل‌پرگش سوراخ است یا پرگش سیاه شده است! در این مدت قالی‌باف برای رسیدن به یک هدف بزرگ و باشکوه، مثل یک قالی‌زیبای ایرانی، در کنار گروهش، با امید به شیرینی نتیجه، گره می‌زند و گره می‌زند. اگر دستش هم زخم برداشت یا ابزارش سنگین بود، نا امید نمی‌شود و رها نمی‌کند. کسی فکر تک‌خوری نیست. همه خودشان را برای پیشرفت یک کار گروهی وقف می‌کنند. ایرانی‌ها خودشان و تاریخشان پر است از نمادهای شبیه به قالی‌هایشان. تار و پود این قالی‌ها با فرهنگ و وجود ایرانی‌ها بافته و با هم عجین شده‌اند؛ پیر و جوان، و زن و مرد هم ندارد.

تاریخ ایران پر است از استقامت‌هایی که برای رسیدن به هدفی بزرگ صورت گرفته‌اند؛ حتی اگر کسی هم زخم برداشته باشد. مثالش را می‌خواهید بدانید، ۱۳ آبان ۵۷ و دانش‌آموزان شهیدش.

این تاریخ پر است از دقت و ظرافت برای اینکه نکند این قالی زیبا را چیزی خراب و نتیجه زحمت مردمش را باد هوا کند! مثل وقتی که دانشجویان ایرانی مسلمان در یک لانه موش را باز کردند و کنیفی‌های جاسوسی دشمن را آب و جارو کردند تا ایران سربلند و مستقل بماند.

یا وقتی که این همه دانش‌آموز و دانشجو و دانشمند، گره به گره، با امید و انگیزه آینده این کشور را می‌بافند. هر کسی در جدول پیشرفت کشور گره خودش را می‌زند تا وقتی کمی عقب‌تر رقتیم و از دور تماشا کردیم، یک قالی به وسعت ایران، زیبا و پرافتخار، ببینیم. دستان توانمند یک هنرجو هم وقتی کنار بقیه هنرجوها و بقیه قالی‌باف‌ها، قرار بگیرد، گره‌های مهمی می‌زند و گره‌های بزرگی از پیشرفت ملتش باز می‌کند.

مهدی عبدالملکی

- ۱ هنرجو قالی باف است!
- ۲ زیر نیم کاسه
- ۴ نوشتن کدها یا پانتون
- ۶ سواد دیجیتال
- ۸ خوابگری خریدار
- ۱۰ جبار و لوله‌ها
- ۱۲ شیخ گران «بها»
- ۱۴ رشد «کامبوجا» بعد از نمایش «ژیتو»!
- ۱۶ چاله بزرگ کار و کاسبی
- ۱۸ باخت شیرین!
- ۲۰ سامانه عامل «عزت نفس»
- ۲۲ موتورسوار ریاضیدان
- ۲۴ کارتن سود
- ۲۶ نقش فرش
- ۲۸ یک تیم داغون!
- ۳۰ چگونه شغلم را انتخاب کنم؟
- ۳۲ داده ارزشمندترین دارایی
- ۳۴ شکست غول «امضای طلایی»
- ۳۶ سفری داغ به استان چهار فصل
- ۳۹ از مدرسه تا انقلاب
- ۴۰ اکسیر یادداشت
- ۴۲ ماسماسک شکست!
- ۴۴ تقویم آبان
- ۴۶ پرواز با مرکاب

نشانی دفتر مجله:
تهران، ایران شهر شمالی، پلاک ۲۶۶
صندوق پستی: ۱۵۸۷۵ / ۶۵۸۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۳۱۱۶۱-۲۱ (داخلی ۵۲۰)
نمابر: ۰۲۱-۸۸۴۹۰۳۱۶
وبگاه: www.rosdmdag.ir
پیام‌نگار: honar@rosdmdag.ir
صندوق پستی امور مشترکین: ۱۵۸۷۵ / ۳۳۳۱
تلفن امور مشترکین: ۰۲۱-۸۸۸۶۷۳۰۸
پیامک: ۳۰۰۰۸۹۹۵
چاپ و توزیع: شرکت افست

خانواده مجلات رشد
همه تلاش خود را کرده است
تا این مجله در دسترس عموم
دانش‌آموزان قرار گیرد و همه
کودکان و نوجوانان مبین عزیز
اسلامی مان امکان تهیه آن را
داشته باشند.

قیمت: ۱۱۰۰۰۰ ریال



حسین ربیعی

نفس نفس می‌زدم. همین که رسیدم به کلاس، یک ترمز میخی گرفتم و چند نفس عمیق کشیدم تا هوای سریع دوبدن از سرم بپرد. معلم سرکلاس بود و نمی‌خواستم تأخیر بخورم. در زدم. آقای کرمانی گفت: «مگه قرار نبود قبل از من سر کلاس باشید؟»

-ببخشید آقا! دیگه تکرار نمی‌شه.

-باشه! برو بشین.

همین‌طور که سمت نیمکت می‌رفتم، پیچ‌پیچ بچه‌ها را می‌شنیدم. چندان دقیق متوجه بگومگوهایشان نمی‌شدم. روی نیمکت که نشستم، از محسن پرسیدم: «موضوع چیه؟ چی می‌گید؟»

-سامان از آقا پرسیده که خارج رفتن و کار کردن چطوره؟ اون می‌خواد بره خارج و همون‌جا کار کنه.

خب ...

-احسان پرید تو حرفا که همون کاری که خارج می‌خوای انجام بدی رو همین‌جا انجام بدی، هم خوب پول در میاری و هم توی کشور خودت هستی. بعد همه خندیدن و الانم که تو در زدی و اومدی تو!

نمی‌خواستم موضوعی به این جذابی نیمه‌کاره بماند. برای همین ادامه بحث را خودم پی گرفتم که: «آقا اجازه؟»

-بگو.

-من شنیدم روادید(ویزا)گرفتن و خارج رفتن خیلی راحتیه. راحت هم می‌شه کار کرد و پول درآورد. درسته؟

-خب، چطوری بگم! ببین، دو تا مسئله وجود داره. اول اینکه صرفاً با شنیده‌ها نمی‌شه تصمیم به این بزرگی گرفت. ثانیاً چرا فکر می‌کنی هر کس بره خارج از دم فرودگاه براش فرش قرمز پهن می‌کنن و با دسته‌گل میان استقبالش و به قرارداد می‌ذارن

جلوش که آقا تو فقط اینو امضا کن، همه کشور ما بسیج شده شما رو در این سفر کیفور کنه! کلمه «کیفور» کافی بود تا کلاس غرق قهقهه‌های بچه‌ها شود. خود آقای کرمانی هم آدم شوخ و جذابی بود. خیلی بامزه صحبت می‌کرد. همین باعث می‌شد کارگاهشان خشک نباشد و واقعاً کیف دهد.

-من گفتم: «خب آقا، من توی یه فیلمی دیدم که ...» آقا حرفم را قطع کرد! دوست داشتم تا آخر بگویم و همین کمی ناراضی‌ام کرد، اما به نظر می‌آمد او دست و حرفم را تا آخر خوانده است و می‌داند می‌خواهم چه بگویم!

-منم توی یه فیلم هندی دیدم که به سمت قهرمان داستان آرپی‌جی زدند و او با دست آرپی‌جی را روی هوا منحرف کرد!

باز کلاس خندید. تقریباً جوابم را گرفتم و من هم حرفش را تا آخر خواندم. کمی آرام‌تر شدم.

کمی از شوخی فاصله گرفتم؛ از صبرکردنش برای آرام‌شدن صدای خنده‌ها می‌شد فهمید. صدایش جدی‌تر شد و ادامه داد: «دنایای واقعی خیلی با دنیایی که تو رسانه‌ها به آدم‌ها نشان می‌دن فرق می‌کنه.

این مثال فیلم هندی، بزرگ‌نمایش خیلی توی ذوق می‌زنه، اما فیلم‌سازا و رسانه‌های حرفه‌ای‌تر، بزرگ‌نمایی‌های بدتر از این رو جوری رنگ و لعاب می‌زنن و به خوردمان می‌دن که آب از آب تکنون نخوره و کاملاً باورش کنیم. برای همین هم بهتره گولشون رو نخوریم. خودتون تو دنیای واقعی تحقیق و فکر کنید. این در مورد همه چیزه.»

-سامان گفت: «آقا در مورد روادید و اینا دیگه فکر نمی‌کنم این‌جور باشه!»

-احسان باز هم جواب سامان را داد: «چرا دیگه، وقتی همه چیز رو به‌جور بهشت‌طوری نشون می‌دن، با اینکه واقعیتاشون جوری دیگه است، خب معلومه

یه ریگی به کفششون هست دیگه!» من داشتم در ذهنم حرف‌ها را مرور می‌کردم تا به نتیجه برسم و حرفی بزنم. قبل از من آقای کرمانی ادامه صحبت‌هایش را گرفت: «اما درباره روادید، بستگی داره آدم برای چه چیزی می‌خواد این کار رو بکنه. تصمیم‌های بزرگ، علت‌های قانع‌کننده و بزرگ هم می‌خوان. با شنیده‌ام و پسر خاله‌ام رفته و منم باید برم و فیلما و چهره‌ها (سلبریتی‌ها) فلان جور گفتن و اینا، نمی‌شه علت قانع‌کننده دست و پا کرد.» باز هم ادامه داد: «ببینید، کشورهایی که شما تو ذهن دارید، به هیچ چیز بیشتر از منافع خودشون فکر نمی‌کنن. یعنی اگر به کسی روادید هم می‌دن، کاملاً بررسی می‌کنن که این آدم می‌تونه به درد ما بخوره یا نه. از طرف دیگه این‌طوری نیست که کسی بگه من اگر توی کشور خودم نتونستم حرفه و مهارتی داشته باشم، اگر بروم خارج، یه آمپول به من می‌دن که به یه آدم متخصص و ماهر تبدیل شم! اگر اینجا نتونی، اون‌جا هم نمی‌تونی.»

سامان با عجله پرید وسط صحبت: «خب آقا اگه اینجا می‌تونستیم کاری بکنیم که دیگه به فکر رفتن نبودیم!» -آفرین! این که می‌گم باید علت‌های قانع‌کننده برای چنین تصمیمی داشته باشید، برای همین. تو کشور خودمون هم اگه کسی واقعاً ماهر باشه و تخصص داشته باشه، این قدر مشتری و خواهان داره که هم روی زمین نمونه و هم بتونه خوب پول دربیاره؛ این قدر که دیگه رفتن به کارش نیاد! البته ماهر واقعی‌ها، نه فقط لب و دهنی!

-آقا راست می‌گید؟

-بله. شما دوروبر خودتون رو هم ببینید. از آدمای خبره‌ای که دارن خوب کار و زندگی می‌کنن، زیاد می‌بینید. من توی دوستای خودم خیلی از این مثال‌ها دارم.

-احسان گفت: «آقا اونا به آدمایی که از کشوری دیگه

میان نگاه ابزاری می‌کنن. یعنی منفعت خودشون رو نگاه می‌کنن.»

-بله. البته این توی کارای صنعتی و پروژه‌ای خیلی غیرطبیعی هم نیست. اگر ما هم خودمون رو جای اونا بذاریم، شاید همین کار رو بکنیم. اما قسمت غیرطبیعیش این‌جاست که ما نسبت به اونا خیلی خوش‌خیالیم. همون داستان کیفورشدن و اینا که گفتم...

آن‌قدر این جمله را با مزه می‌گفت که برای بار چندم بچه‌ها داشتند می‌خندیدند.

«این داستان روادید عجب پیچیده است آقا!» نیما بود.

-آره. پیچیده‌تر هم می‌شه.

-چطور؟!

-این قضیه منفعت‌طلبی کشورها و سوء استفاده‌شون از آدم‌ها، فقط توی کارای علمی و اینا نیست. یکی از ابزارهاشون برای جاسوسی و همکاری آدم‌ها در کشوری دیگه با سفارت‌خونه‌هاشون، بازم همین ویزا دادنه!

سامان گفت: «یعنی چی آقا؟!»

-یعنی از یه طرف توی رسانه‌ها و فیلماشون به بهشت از زندگی و کشور خودشون برای بقیه می‌سازن، بعد آدمایی رو که براشون جاسوسی می‌کنن یا می‌خوان به سمت خودشون بکشونن، با دادن روادید تشویق و ترغیب می‌کنن.

جدی؟! این صدای مشترک خیلی از بچه‌ها بود!

-بله. تو یکی از اسنادی که از لائۀ جاسوسی آمریکا توی ایران پیدا کردن، توی نامه‌های محرمانه‌شون همین رو نوشته بودن.

این سوء استفاده‌ها و نگاه ابزاری به آدم‌ها و منفعت‌طلبی‌های بی‌حساب و کتاب، توی خودشون رفته. راستش همه خشکمان زده بود. یک جوری هنگ بودیم!



فیلمش هم اینجاست

چاپ کردن کدها با نوشتن کدها با Python programming

فاطمه حیدری هانی (هنر آموز)
فاطمه نیک بخش (هنر جو)

با توجه به اینکه دنیا بیش از پیش به سوی فناوری‌های جدید پیش می‌رود، این نیاز احساس می‌شود که دانش‌آموزان و دانشجویان نیز بیش از گذشته با نحوه کارکردن این فناوری‌ها آشنا شوند. یکی از راه‌های این آشنایی، آموزش اصول برنامه‌نویسی است. در این مطلب در هشت شماره به آموزش مقدماتی زبان پایتون می‌پردازیم. در شماره اول با زبان پایتون و مزایا و معایب آن آشنا شدیم و نحوه نصب برنامه پایتون و اجرای برنامه‌های آن در رایانه را یاد گرفتیم. در این شماره با مفهوم داده، متغیر، مقداردهی آن و روش کار و کاربرد تابع‌های پرینت (چاپ) و تایپ (حروف‌نگاری) آشنا خواهیم شد.

نحوه نوشتن کدها با پایتون و چگونگی ذخیره‌سازی آن‌ها

دنباله‌ای از دستورات که انجام کارها روی یک دستگاه رایانه‌ای را بر عهده می‌گیرند، برنامه نام دارند. در ابتدا نحوه ذخیره و اجرای کدها و برنامه‌ها را در پایتون بررسی می‌کنیم. همان‌طور که پیش‌تر گفته شد، برای نوشتن کدها به زبان پایتون، از محیط IDLE خود پایتون استفاده می‌کنیم و دستورات را در آن تایپ می‌کنیم (تصویر ۱).

برای اجرای این دستورات، ابتدا باید برنامه را در قالب یک فایل ذخیره کنیم و یک نام برای فایل در نظر بگیریم (تصویرهای ۲ و ۳). دقت داشته باشید، فایل‌های پایتون با پسوند‌های .py یا .pyw یا .pyi ذخیره می‌شوند. برای اجرا، از فهرست run گزینه run module را انتخاب یا کلید F۵ را فشار دهید (تصویر ۴).

انواع داده‌ها

برای نوشتن هر برنامه معمولاً با مجموعه‌ای از داده‌ها (مقدارهایی از اعداد یا متن‌ها) در

انواع متفاوت سر و کار دارید؛ مانند داده‌های متنی، عدد صحیح، عدد اعشاری، تصویر، صدا و داده منطقی. پرکاربردترین آن‌ها در پایتون عبارت‌اند از: داده رشته‌ای یا متنی؛ داده اعشاری '()؛ داده صحیح؛ داده منطقی^۲.

🔴 **داده رشته‌ای یا متنی**: بخشی از متن را توصیف می‌کند که به آن رشته نیز گفته می‌شود. مانند نام، نام‌خانوادگی، آدرس و... متنی یا رشته‌ای هستند.

🔴 **داده اعشاری**: عدد را به‌صورت اعشاری توصیف می‌کند: مانند ۳۲٫۵/۰٫۲۵.

🔴 **داده صحیح**: عدد را به‌صورت مثبت یا منفی بیان می‌کند: مانند ۱۰-؛ ۱۰۵۰+؛ ۵۰۶-.

🔴 **داده منطقی**:

درست یا نادرست بودن مقداری را توصیف می‌کند. مثلاً ۱<۲ است، پس مقدار درست است. یا ۱=۱۰، پس مقدار غلط است.

تعریف و مقداردهی متغیرها

متغیر به مکانی از حافظه می‌گویند که امکان ذخیره و بازیابی داده‌ها را برای برنامه‌نویسان فراهم می‌کند. هر متغیر یک نام دارد و برای دسترسی به محتوای آن معمولاً از نام استفاده می‌شود. کارکرد متغیر مثل ظرف آشپزخانه است که هر کدام نامی دارند و غذایی را در خود نگه می‌دارند؛ مثل لیوان شیر، قابلمه غذا و سید سبزی. برای مقداردهی متغیرها، از عملگر «=» که دستور انتساب نام دارد، به این صورت استفاده می‌شود:

🔴 در اکثر زبان‌های برنامه‌نویسی قبل از استفاده از متغیر باید نوع داده مشخص شود، ولی در زبان پایتون بعد از مقداردهی داده، نوع آن به‌طور خودکار مشخص می‌شود و در حین برنامه قابل تغییر است.

🔴 زمانی که بخواهیم یک پروژه را به‌صورت واقعی بنویسیم و اجرا کنیم، با تعداد زیادی متغیر روبه‌رو هستیم که باید برای هر کدام اسمی مشخص کنیم تا در حین نوشتن برنامه بتوانیم به‌راحتی با آن‌ها کار کنیم و مغزمان متغیرها را در برنامه جابه‌جا استفاده نکند. برای نام‌گذاری هر متغیر باید از قوانین نام‌گذاری آن در زبان برنامه‌نویسی پایتون تبعیت کنیم. این قوانین چنین هستند:

🔴 نام متغیر نمی‌تواند با عدد شروع شود؛ مانند: score۱

🔴 نام متغیر می‌تواند با _ شروع شود. مانند: First_name

🔴 نام متغیرها به حروف بزرگ و کوچک حساس است. مانند این نام‌ها که با هم متفاوت هستند:

Firstname first_name

FirstName firstName

🔴 نام متغیرها تنها می‌تواند شامل نویسه‌های (کاراکترهای) حرفی، عددی و زیرخط (_) باشد.

برای نام‌گذاری متغیرها، زمانی که نام آن‌ها بیشتر از ۱ کلمه است، روش‌های گوناگونی وجود دارند:

🔴 **کوهان شتری**: به‌جز کلمه اول نام، بقیه کلمات با حرف بزرگ شروع می‌شوند؛ مانند:

myFirstName

🔴 **ماری**: هر کلمه نام با یک _ از دیگری جدا می‌شود؛ مانند: my_first_name

🔴 **پاسکالی**: هر کلمه با یک حرف بزرگ شروع می‌شود؛ مانند: MyFirstName

چند مثال از تعریف و مقداردهی متغیرها

در تصویر ۵ متغیری به نام score۱ تعریف‌شده است. مقدار ۱۵ داخل آن ذخیره‌شده و نوع داده آن عدد صحیح تشخیص داده شده است.

اگر شما مانند تصویر ۶ مقدار ۱۵٫۵ را به متغیر score۲ انتساب دهید، نوع داده عدد اعشاری است.

در تصویر ۷ متغیر ۱name تعریف‌شده و مقدار fatemeh را به آن انتساب داده‌ایم. برای مقداردهی به‌صورت متنی، باید مقدار متنی موردنظر خود را بین " " یا ' ' قرار دهیم؛ مانند تصویرهای ۷ و ۸.

دستور خروجی

همه برنامه‌ها مقدارهایی را به‌عنوان ورودی دریافت می‌کنند و بعد از انجام محاسبات و پردازش‌های موردنیاز، آن‌ها را در خروجی نمایش می‌دهند. برای مثال می‌خواهیم برنامه‌ای بنویسیم که معدل دانش‌آموزان را حساب کند.

در پایتون برای نمایش یا چاپ خروجی برنامه برای کاربر، از تابع print استفاده می‌شود.

در تصویر ۹ ابتدا سه متغیر تعریف و مقداردهی شده‌اند و سپس با استفاده از تابع پرینت مقادیر آن‌ها نمایش داده شده است:

حالا اگر بخواهیم دو متغیر نام و نام‌خانوادگی در کنار هم نمایش داده شوند، مانند تصویر ۱۰ باید بنویسیم:

اگر شما مقداری را به‌طور مستقیم داخل

دستور (Print) نیز قرار دهید، مقدار را برای شما چاپ می‌کند (تصویر ۱۱).

🔴 **تمرین**: برنامه‌ای بنویسید که در آن سه متغیر نام، نام‌خانوادگی و سن تعریف و مقداردهی شوند و در نهایت پیامی به این صورت نمایش داده شود: «سلام، خوش آمدی، سن شما ... سال است.»

تشخیص نوع داده‌ها

یادتان هست گفتیم متغیرها مثل ظرف غذا هستند؟ حالا فرض کنید مادر شما می‌گوید قابلمه خورش را بیاور. روی گاز سه عدد قابلمه وجود دارد. حال چطور قابلمه خورش را تشخیص می‌دهید؟

بعضی وقت‌ها در حین نوشتن برنامه با خطاهایی روبه‌رو می‌شویم که مثلاً می‌گویید این دستور برای این نوع داده درست نیست. ما نیاز داریم نوع داده را تشخیص دهیم. برای تشخیص نوع داده از دستور (Type) استفاده می‌کنیم.

برای مثال، می‌خواهیم نوع داده‌های متغیرهای خود را چاپ کنیم. به این برنامه دقت کنید:

دستور (Type) فقط نوع داده را مشخص می‌کند، اما برای اینکه نوع داده چاپ شود، از دستور (Print) کمک می‌گیریم. در برنامه اجرا شده، نوع داده Str را برگردانده که منظور داده رشته‌ای (String) است.

پی‌نوشت‌ها

1. Float
2. Integer
3. Boolean

سواد دیجیتال

Digital Literacy

احمد صدق‌زاده

یادتان که نرفته است، سواد دیجیتال همان «مهارت استفاده از فناوری‌های دیجیتال» است. البته این را هم باید بگوییم که تعریف سواد دیجیتال تعریفی نسبی است و ممکن است برای هر نسلی متفاوت باشد. اما برای نسل امروز ما هنرچوهای هنرستان همانی بود که در شماره قبل مجله به‌طور مفصل به آن پرداخته شد.

برای خودتان تکالیف دیجیتال تعیین کنید تا بتوانید ابزارهای دیجیتال یا حتی برخط متفاوتی را که ممکن است در آینده شغلی خود از آن‌ها استفاده کنید، آزمایش کنید. انجام این کارها به هنرجوی رشته برق فرصتی می‌دهد که در نرم‌افزارهایی نظیر پرومتئوس یا پی‌ال‌سی ۱ و هنرجوی رشته معماری نرم‌افزارهای طراحی دوبعدی و سه‌بعدی‌ای مثل اتوکد و تری‌دیمکس، مهارت لازم و موردنیاز بازار کار را، پیش از آنکه وارد آن شود، فرا بگیرد. همچنین، به‌طور مثال هنرجوی رشته شبکه و نرم‌افزار باید بتواند راه‌حل مشکلات برنامه‌نویسی خود و حتی مسائل توسعه شبکه‌ها را در اینترنت، هنگام رویارویی با مشکلات موجود در چارچوب رشته شغلی و بازار کار، کسب کرده باشد.

یکی دیگر از وظایف ما در دنیای دیجیتال، به‌عنوان یک فرد باسواد دیجیتال، این است که قانون حق نشر (کپی‌رایت) را رعایت کنیم. در واقع حق نشر چیزی فراتر از آن علامت © کوچکی است که همیشه آن را در وبگاه‌ها و ابتدا و انتهای فیلم‌ها می‌بینیم. در گذشته، مالکیت معنوی، غالباً به‌صورت امور حقوقی بود و هرکس که حقوقش پایمال می‌شد، به مراجع قضایی مراجعه می‌کرد. اما به دلیل اینکه نهاد قضایی جهانی نتوانست خودش را با سرعت پیشرفت فناوری تطبیق دهد، امروزه بخش قابل‌توجهی از پیگیری‌های مربوطه از طریق سازمان‌های مجازی انجام می‌شوند. پس این هم لازم است که بدانیم دنیای جدید چه روش‌ها و ابزارهایی را جایگزین نهادهای سنتی گذشته کرده است.

مفهوم شبکه این است که چند دستگاه با هم ارتباط داشته باشند؛ مثل شبکه‌های عصبی مغز یا شبکه آبرسانی شهری. در این شبکه، «گره‌ها» هر یک از دستگاه‌های موجود در شبکه‌اند و یال‌ها خط‌های ارتباطی بین آن‌ها. در دنیای دیجیتال، شبکه عبارت است از دو یا چند وسیله دیجیتال که با هم در ارتباط‌اند. به دلیل گسترش فناوری، امروزه در شبکه‌های دیجیتال گره‌ها ممکن است موبایل، تلویزیون هوشمند یا ساعت هوشمند باشند. تنها شرطی که لازم است دستگاهی برای عضویت در

یکی از وظایف ما در دنیای دیجیتال، به‌عنوان یک فرد باسواد دیجیتال، این است که قانون حق نشر (کپی‌رایت) را رعایت کنیم

سواد دیجیتال

در نسخه وب ۳

اطلاعات و محتوای تولیدشده بر بستر بلاک‌چین در دسترس تمام کاربران قرار می‌گیرد. الان ادعای وجود حریم امن کاربران، به دلیل غیرمتمرکز بودن این بستر (بلاک‌چین)، مطرح است

این‌ها در این جهت است که سواد داشته باشیم؛ سواد دیجیتال، تا جایی که اینترنت و وب با هم اشتباه گرفته نشوند. وب تنها یکی از روش‌هایی است که می‌توان با آن در بستر اینترنت ارتباط برقرار کرد و معمولاً این ارتباط از طریق صفحات وب به‌وسیله استفاده از مرورگرهای وب قابل انجام است. بنابراین، اگر دستگاهی صرفاً خدمات خود را از طریق برنامه کاربردی (اپلیکیشن) ارائه می‌دهد، می‌توانیم بگوییم در «وب» حضور ندارد.

این دو جمله را به یاد داشته باشید:

هر نوع ارتباطی بر بستر وب، حتماً نوعی ارتباط اینترنتی است. اما هر نوع ارتباط اینترنتی الزاماً بر بستر وب نیست.

حالا که این موضوعات وب و اینترنت را بررسی کردیم، انتظار می‌رود وقتی در مورد آینده وب صحبت می‌کنیم، بدانیم که این موضوع کاملاً از آینده اینترنت مستقل است. برای همین است که در پیشرفت‌های وب، شما از نسخه‌های وب ۱ (فقط ابرمتن بدون جذابیت‌های بصری و خدماتی مثل ساختن حساب کاربری و...)، وب ۲ (امکان ساخت صفحات شخصی و تولید محتوا در شبکه‌های اجتماعی و فروشگاه‌های اینترنتی) و وب ۳ می‌شنوید که آخرین نسخه وب است و با خاصیت‌های جدید خود، نسبت به نسخه‌های پیشین، جهش دیگری در دنیای وب ایجاد کرده است.

یک توضیح مختصر در مورد وب ۳ این است که در این نسخه قرار نیست اطلاعات و محتوای تولیدشده توسط شما روی کارسازهای (سرورهای) یک شرکت خاص قرار بگیرند، بلکه اطلاعات بر بستر بلاک‌چین در دسترس تمام کاربران هستند و ادعای وجود حریم امن کاربران به دلیل غیرمتمرکز بودن این بستر (بلاک‌چین) مطرح است.

هنرجوی موفق، در آینده پیش رو، علاوه بر اینکه در حوزه رشته تخصصی خویش سواد دارد، «سواد دیجیتال» هم دارد. او همواره در مقابل نیازمندی‌های زمانه شغلش مهارتی فناورانه در آستین دارد که به امید خدا پیشران موفقیت وی خواهد بود.

شبکه‌های دیجیتال داشته باشد، این است که بتواند بر اساس دستورالعمل‌های ارتباطی متعارف، با سایر دستگاه‌ها ارتباط برقرار کند. نمی‌خواهم مبحث دستورالعمل (پروتکل) را خیلی بازکنم، اما این را بگوییم که دستورالعمل‌ها معمولاً این قابلیت‌ها را در اختیار وسایل می‌گذارند:

بتوانند به سایر اعضای شبکه اعلام کنند که در شبکه حاضرند.

بتوانند برای سایر اعضای شبکه پیام ارسال کنند و مطمئن شوند که گیرنده پیام را دریافت کرده است یا خیر.

حالا که مفهوم شبکه را فهمیدیم، معنا و مفهوم اینترنت را هم درک می‌کنیم. اینترنت عبارت است از شبکه‌ای از دستگاه‌های الکترونیکی متصل به هم در سراسر جهان که گره‌های موجود در این شبکه، از هرجایی در جهان می‌توانند خدمات یا اطلاعات دریافت کنند. اینترنت یا شبکه محلی نیز زیرمجموعه‌ای از اینترنت است که بین گره‌های محدودی در جهان (معمولاً گره‌های یک ناحیه یا منطقه جغرافیایی) برقرار است.

این موضوع که چندین گره در یک ناحیه جغرافیایی با هم تشکیل یک شبکه محلی را بدهند، به‌شرط آنکه نیازمندی‌هایشان در همین شبکه محلی تأمین شود، بسیار مفید است. چرا که در این صورت نیاز نیست یک پیام، برای دریافت خدمات یا اطلاعات، کل شبکه کره زمین را بپیماید. این مهم هم صرفه‌جویی در زمان و هم هزینه را به دنبال دارد.

ممکن است بگویید این چه بدیهه‌ای است که مطرح می‌کنید. همه

اینترنت عبارت است از شبکه‌ای از دستگاه‌های الکترونیکی متصل به هم در سراسر جهان که گره‌های موجود در این شبکه، از هرجایی در جهان می‌توانند خدمات یا اطلاعات دریافت کنند



سرعتی بخوان

پی‌نوشت

1. PLC

%

فروش بهتر را چطور یاد بگیریم؟

مجموعه‌ای کامل



۸

ماهنامه آموزش و تربیتی برای هنرجویان هنرستان

بدو بیا جاقاشقی آوردم برات، ۵۰ هزار تومان. مغازه را دارم بهت می‌دم ۱۰ هزار. اینجا قاشقی سفری است و شما می‌تونید اون را برای مسافرت‌های درون‌شهری و برون‌شهری استفاده کنید. حتی اگه ناهارت را سرکار می‌خوری، می‌تونی هر روز قاشت را با این جاقاشقی سرکار ببری. این جاقاشقی سوراخ‌های تنفسی داره که باعث می‌شه گردش هوا دور اون اتفاق بیفته و دچار بوگرفتگی نشه. در هفت‌رنگ موجوده. حتی می‌تونی داخل این جاقاشقی مسواک هم بذاری و اون رو سفر ببری. کارت‌خوان هم موجوده ...

آنچه خواندید، بخشی از حرف‌های یک دست‌فروش مترو است. فقط دست‌فروش‌ها هستند که می‌توانند در مورد مزایای یک چیز ساده، نه تنها ساعت‌ها سخنرانی کنند، بلکه گاه شما را مجاب به خرید کنند. حتی اگر بارها دچار خریدهای بدون کیفیت متروبی شده باشید، ولی باز ممکن است در مقابل این سبک از جملات سر تعظیم فرود آورید و مجدداً برای تهیه نیازهای خود از دست‌فروش‌های متروبی کمک بگیرید. البته این شما نیستید که دچار اشتباه می‌شوید، بلکه این دست‌فروش‌ها هستند که استاد کامل فروش هستند. آن‌ها به قدری در موضوع

این حق مشتری است که قبل از خرید در مورد محصول اطلاعاتی موثق دریافت کند تا بتواند در ذهن خود بررسی کند. برای همین، در مورد محصول فروشی خود اطلاعات کاملی کسب کنید



فروش یعنی در ابتدا نیاز مشتری را درک و به او کمک کنیم در مورد این نیاز فکر کند. در نهایت هم به او ثابت کنیم که می‌تواند این نیاز را از طریق شما حل کند

کاملآ بدانید

فرض کنید که شما در حال فروش شلوار هستید. مشتری در مورد ماندگاری رنگ لباس پس از شست‌وشو از شما می‌پرسد و شما چیزی در این باره نمی‌دانید. در این حالت شما یا باید به دروغ در مورد این شلوار صحبت کنید یا صادقانه بگویید نمی‌دانم! هرچند که صداقت موجب اعتماد خریدار به شخص شما می‌شود، اما این حق مشتری است که قبل از خرید در مورد محصول اطلاعاتی موثق دریافت کند تا بتواند در ذهن خود بررسی کند آیا این محصول پاسخگوی نیاز او هست یا خیر. برای همین، در مورد محصول فروشی خود اطلاعات کاملی کسب کنید. شرایط استفاده از محصول، ماندگاری آن در شرایط گوناگون یا حتی محدودیت‌ها و معایب آن را بدانید تا بتوانید به علامت‌های سؤال خریدار پاسخ دهید. پاسخ به سؤالات خریدار می‌تواند به شما در معرفی محصول خود و به خریدار در خرید خوب کمک کند.

موردپسند باشید

شما هم حتماً این تجربه را داشته‌اید که گاهی با وجود اینکه از محصولی خوشتان می‌آید، ولی با توجه به مشکلی که در تعامل با فروشنده داشته‌اید، سعی کردید با خرید نکردن از فروشنده، او را تنبیه کنید. در واقع می‌توان خرید می‌کنند. به همین دلیل از سلام و احوال‌پرسی شما می‌فروشنده گرفته تا عطر و بوی فضای مغازه، همگی بر فروش شما تأثیر گذارند. برای مثال، برخی از فروشنده‌ها هنگام کشیدن کارت، زیرچشمی فامیل شما را از روی کارت می‌خوانند و هنگام تحویل محصول، با صدازدن فامیل شما، حس خوبی را به شما منتقل می‌کنند. گاهی نیز با چیدمان خوب مغازه، حسی خوب را به خریدار منتقل می‌کنند.

مشتری را بشناسید

فرض کنید شما فروشگاه عطر دارید. مشتری وارد فروشگاه می‌شود و به شما می‌گوید عطر می‌خواهد. در صورتی که شما در چند دقیقه قادر به شناخت مشتری نباشید، قادر به فروش محصول نخواهید بود. زیرا نمی‌توانید صدها عطر خود را یکی پس از دیگری برای او بیاورید تا او بو بکشد. در مقابل، در صورتی که شما با چند سؤال ساده به تمایلات و نیاز او پی ببرید، می‌توانید به راحتی محصول خود را بفروشید. معمولاً فروشنده‌های عطر برای شناخت ذائقه مشتری خود، از هر گروه از عطرها، یک نمونه برای خریدار ارائه می‌کنند تا پی ببرند او مثلاً عطرهاى شیرین را می‌پسندد یا عطرهاى تلخ را.

%

کار و بولده

مصطفی خورجی

جواد علاقه‌بند استاد گچ‌کاری بود که به دلیل بیکاری و با وساطت یکی از دوستان خود در کارگاه تولیدی آقای حبیبی مشغول به کار شد. صبح شنبه یک روز پاییزی، با مینی‌بوس آبی‌رنگی به کارگاه آمد. دیوارهای کارگاه پوشیده از پارچه‌های درگذشت آقای حبیبی، صاحب کارگاه، بود. آقا جواد پس از ورود به کارگاه و تعویض لباس، مشغول شنیدن صحبت‌های سرکارگر بخش شد ...

روز نو!

جواد همان‌گونه که مشغول شنیدن صحبت‌های سرکارگر است، ملول از نور خورشید، دستش را جلوی پیشانی می‌آورد و پس از چندی سرش را پایین می‌اندازد. در همین حال نامه معرفی او به انبار، به دستش داده می‌شود. با حالتی بین ترس از کار جدید و شوق حقوق سر برج، دمی به‌تندی و دمی آهسته به سمت انبار می‌رود. چند نفری جلوی میز چوبی رنگ‌پریده ایستاده‌اند. پیرمردی آن طرف میز است. گویا انباردار است!

پیرمرد بی‌آنکه به دیگران توجهی کند، جواب این و آن را با حرکات آهسته سر می‌دهد. جواد با دیدن او فاتحه هرگونه شادی در محیط کار را می‌خواند و تا می‌آید نزدیک شود و نامه را به او بدهد، ماشین آبی‌رنگی نزدیک خروجی انبار می‌شود. پیرمرد از جا بلند می‌شود تا فهرست انبار و بار ماشین را چک کند. پس از چند لحظه جست‌وجوی سانتی‌متر به سانتی‌متر ماشین، نگاهی عمیق به راننده می‌کند و با حرکت سر به مأمور می‌گوید، در را باز کن. جواد همچنان که منتظر آمدن پیرمرد و تحویل نامه است، با دقت عجیبی راننده کوتاه‌قد را نگاه می‌کند. انگار که شناسست!

شش ماه قبل!

برای کارگرهای ساختمانی سال کاری از اردیبهشت شروع و در دی‌ماه تمام می‌شود. فاصله دی تا اردیبهشت جیبشان بسته است. صبح یک روز بهاری، استاد جواد گچ‌کار برای شروع کار جدید به ساختمان چهارطبقه‌ای در محله خودش رفت. کارگرها آماده و تعدادی هم مشغول کار بودند. ماه رمضان بود و برخی زودتر می‌آمدند تا کمتر از گرمای عصرگاهی نوش جان کنند. بعد از احوال‌پرسی‌های معمول، جواد لباس‌های کار را به تن کرد و بعد از گفتن بسم‌الله بلندی، از روی شوخی، پس‌گردنی‌ای به شاگرد خود زد و گفت استامبولی اول را بگذار بالا که کار را شروع کنیم. نشاط صبح اردیبهشت با رطوبت گچ و دوری از روزهای سخت زمستان، مجال کار با انگیزه‌ای به آدم می‌داد.

رسم است استاد برق‌کار و نصاب در و پنجره برای مترکردن و گاه برای فضولی در کار این استاد و آن کارگر، سری به طبقات بالایی می‌زنند. طبقه چهارم که جواد در آن مشغول بود هم از این قاعده مستثنا نبود!

شش ماه و یک ساعت بعد!

پس از خروج ماشین از انبار، پیرمرد پشت میز باز می‌گردد. حلقه چشمانش را تنگ می‌کند و نگاهی به آقا جواد می‌اندازد. با لباس کار چرا بیکار وایسادی؟

جواد که حواسش پرت بود، به یک‌باره به خود می‌آید و با دستپاچگی می‌گوید: «ب.. ب... ببخشید. نامه از سرکارگر دارم ...»

- چرا زودتر نگفتی! خب بیا نامه‌ات را بده و برو بخش ۵ پیش آقا سعید! جواد نامه را می‌گیرد، از اتاقک انبارداری خارج می‌شود و در میان صدای لیفتراک و بوی پلاستیک به سمت بخش ۵ می‌رود.

مرد جوانی با شکمی بزرگ مشغول فهرست‌برداری از انبار است. تا جواد سلام می‌کند، برمی‌گردد، اخمی می‌کند و بعد از برانداز کردن تمام‌قد جواد می‌گوید: «سلام! شما؟»

جواد: «کارگر جدید انبارم.. گفتن پیام اینجا.»



آقا سعید بادی در غیغ می‌اندازد و می‌گوید:

«انبار که کارگر نمی‌خواست. خودمان هم اضافی ایم اینجا. حالا قهر نکن. برو اون ته کارتونها رو باز کن، بچین توی ردیف‌های ۲۳ تا ۵۱.»

پنج ماه و ۲۳ ساعت قبل!

جواد و شاگردش مشغول گچ‌کاری بودند که پیمانکار و مردی کوتاه‌قد وارد شدند! پیمانکار ابروهای کلفتش را بالا کشید و نگاهی به استاد جواد انداخت و گفت: «خسته نباشی اوستا!» مرد کوتاه‌قد داخل اتاق‌ها می‌گشت و می‌گفت: «خوبه نورگیریش خوبه! مساحت اتاق‌شم بد نیست. لوله ۳ بندازید که به کارتونها بیاد! هر چی لوله بخوای، ۵۰ درصد تخفیف پراتون میارم.» پیمانکار با شنیدن ۵۰ درصد جا خورد و رنگش عوض شد. با صدای شک‌آلودی پرسید: «مارک لوله‌ها چیه؟»

مرد کوتاه‌قد يك لحظه از جست‌وجوی فضا دست برداشت. به سمت پیمانکار برگشت و گفت: «لوله‌ها مستقیم از شرکت حبیبی میان. جنس یک بازارن. من بازاریابی می‌کنم، به همین خاطر ارزون در میان.»

شش ماه و چهار ساعت بعد!

جواد که فضولی‌اش گل کرده است، پیش سعید می‌رود و می‌گوید: «اون مرد کوتاه‌ه! راننده رو می‌گم، اسمش چیه؟» سعید اخم‌هایش را در هم فرو می‌برد و می‌گوید: «چطور؟»

- هیچی. به نظرم آشنا میاد؟
- اسمش جباره! لوله‌فروشی داره. صبحا میاد کارخونه، عصر می‌ره مغازه خودش. شاید اونجا دیده باشیش!

- آره. چند وقت پیش سر ساختمون دیدمش. اومده بود لوله می‌فروخت.

سعید با شنیدن حرف‌های جواد قیافه‌اش تغییر می‌کند و به فکر فرو می‌رود. بعد از مدتی به جواد می‌گوید: «برو از اونجا چای بیار یه خستگی درکن. درسته روز اولته و باید جور بکشی ولی نه این‌قدر!»

سعید چایی می‌ریزد و به جواد می‌دهد و از او می‌خواهد درباره خودش و تجربه‌های کارش بگوید. هر چه جواد بیشتر می‌گوید، سعید بیشتر در خود فرو می‌رود!



داستان شیخ

بهاءالدین محمدبن حسین عاملی، معروف به «شیخ بهایی»، در سال ۹۲۵ شمسی در بعلبک لبنان زاده شد. او و خانواده‌اش در سال ۹۳۸ و به دعوت شاه‌طهماسب صفوی و به دلیل شرایط ناامن جبل عامل (منطقه شیعه‌نشین لبنان) به ایران آمدند. وی از دانشمندان قرن‌های دهم و یازدهم است و در زمینه‌هایی همچون فلسفه، فقه و حدیث، عرفان، فیزیک، نجوم، ریاضیات، سیاست، اخلاق، شعر و ادبیات، هنر، معماری و مهندسی تبحر داشته و ۹۵ کتاب و رساله از او به جای مانده است. یونسکو در سال ۲۰۰۹ میلادی که با سال نجوم مصادف بوده است، شیخ بهایی را، به پاس خدماتش در علم ستاره‌شناسی، در فهرست مفاخر ایران ثبت کرده است.

شیخ بهایی در سن ۴۳ سالگی شیخ‌الاسلام اصفهان شد و از ۵۳ سالگی در پایتخت صفویه، یعنی اصفهان، و در دربار مقتدرترین شاه صفوی، شاه‌عباس، شیخ‌الاسلام و مشاور او شد. وی در سال ۱۰۰۰ درگذشت. مقبره ایشان در حرم مطهر رضوی و در رواق شیخ بهایی واقع شده است.

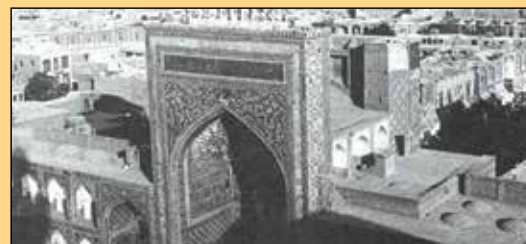
فاطمه حیدر آبادی

تعیین سمت قبله مسجد امام(ره) و مسجد شیخ لطف‌الله اصفهان، گرمابه شیخ بهایی، منارجنبان اصفهان، کاریز نجف‌آباد - اصفهان (معروف به قنات زرین‌مهر)، بخشی از حرم مطهر امیرالمؤمنین (ع) و امام رضا (ع) به شیخ بهایی نسبت داده شده‌اند.

اندیشه، آثار و خدمات شیخ بهایی

شیخ بهایی توسعه و آبادانی ایران را با تربیت ۴۰۰۰ شاگرد در علوم گوناگون آغاز کرد؛ آن هم در برهه‌ای از زمان که ایران توسط پرتغالی‌ها و عثمانی‌ها اشغال شده بود و وضعیت نابسامانی داشت. همچنین ۹۹۹ کاروانسرا احداث کرد. با این اقدام شبکه راه‌های ایران تعریف شدند. مهم‌ترین حوزه فعالیت شیخ بهایی ریاضی، مهندسی و معماری بوده است. او در آثار ریاضی خود به کاربرد ریاضیات در معماری اشاره کرده است. شیخ بهایی دانش و هنر را به خدمت آرمان‌های دینی گرفت. در معماری، شاهکارهایی مانند: تعیین سمت قبله مسجد امام(ره) و مسجد شیخ لطف‌الله اصفهان، گرمابه شیخ بهایی، منارجنبان اصفهان، کاریز نجف‌آباد-اصفهان (معروف به قنات زرین‌مهر)، بخشی از حرم مطهر حضرت امیرالمؤمنین (ع) و حضرت امام رضا(ع) به وی نسبت داده شده‌اند. بر اساس اندیشه شیخ بهایی، سرچشمه همه علوم ذات مقدس الهی است و انسان هر اندازه نفس خویش را تزکیه دهد، به ذات احدیت نزدیک‌تر شود، آینه تمام نمای الهی می‌شود و صفات الهی در او تجلی می‌یابند. چنین انسانی می‌تواند آثاری خلق کند که با روح انسان سازگاری دارند و انسان می‌تواند با قرارگیری در آن فضاها احساسات و حالاتی معنوی و روحانی را تجربه کند.

یکی از آثار شیخ بهایی ایوان‌های شمالی، شرقی و غربی صحن عتیق (انقلاب کنونی) در بارگاه ملکوتی امام هشتم (ع) است. یکی از عظیم‌ترین و زیباترین مرقدهای موجود در عالم تشیع مرقدرضوی است. هر چه یک بنا به صفات الهی نزدیک‌تر و به قوانین حاکم به جهان بیشتر پرداخته باشد، ماندگارتر و آسمانی‌تر می‌شود. از جمله صفات الهی که در این بنا نمود یافته است، می‌توان به صفت بدیع به معنای خلاقیت و نوآوری اشاره کرد که هر ایوان در این صحن طراحی و تزئینات خاص خود را دارد؛ به‌طوری‌که در ایوان شمالی مناره، در ایوان شرقی نقاره‌خانه و در ایوان غربی مناره ساعت قرار گرفته است و هر کدام طراحی خاص خود را دارد. یا صفت جمال که به معنای زیبایی است، در این بنا، به کمک ایجاد هماهنگی و تناسب بین همه عناصر به‌کاررفته در صحن، تجلی یافته و صحن بسیار زیبا و باشکوهی را به وجود آورده است.



ایوان شرقی (نقاره‌خانه) صحن عتیق حرم رضوی



ایوان غربی (مناره ساعت) و ایوان شمالی (مناره) صحن عتیق حرم رضوی

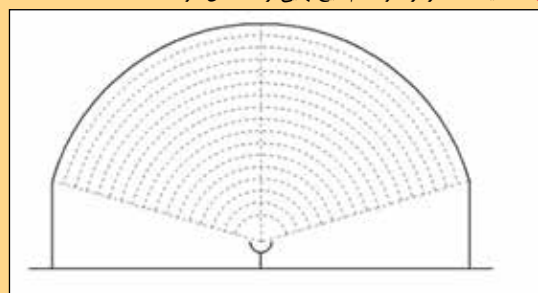
از آثار دیگر شیخ بهایی می‌توان به گرمابه شیخ بهایی اشاره کرد که یکی از خزینه‌های آن با شمع دائماً روشن به جوش می‌آمده است. سوخت این شمع از گاز متان حاصل از فاضلاب مسجد مجاور بوده است که با لوله‌های سفالین به حمام انتقال داده می‌شده و با روغن عصار خانه شیخ بهایی (محل برای تهیه روغن از دانه‌های روغنی) ترکیب می‌شده است. در طراحی شمع گرمابه، از سامانه‌ای همچون اجاق‌های خورشیدی که گرما را در یک کانون متمرکز می‌کنند، استفاده شده است. به‌طوری‌که حالت منحنی سقف و رنگ سفید آن و محل قرارگیری شمع به‌گونه‌ای بوده است که گرمای تولیدشده توسط شمع، پس از انتقال به خزانه آب، از آن انعکاس می‌یافته و به سقف می‌رسیده است و با برخورد به سقف، مجدداً از سقف انعکاس پیدا می‌کرده و در محل شمع، که کانون سقف بوده، گرما متمرکز می‌شده است. در نتیجه، اتلاف حرارت کاهش پیدا می‌کرده و گرما دوباره استفاده می‌شده است. (پوشش داخلی سقف به رنگ سفید است تا بیشترین انعکاس را داشته باشد.)



حمام شیخ بهایی و خزینه‌ای که با یک شمع گرم می‌شده است.



سفالینه‌های موجود در حمام شیخ بهایی برای انتقال گاز



مقطع حمام شیخ بهایی و انعکاس امواج گرمایی در کانون آن (محل قرارگیری شمع)

اثر دیگر شیخ بهایی، مسجد امام(ره) اصفهان است که به نام مسجد امام و مسجد جامع نیز شهرت دارد و یکی از مسجدهای میدان نقش جهان است که در دوران صفویه ساخته شده است. این بنا شاهکار معماری و کاشی‌کاری قرن یازدهم است. بسیاری عقیده دارند، طرح اولیه بنا به خواست شاه‌عباس و توسط شیخ بهایی انجام و سپس ساخت آن به

علی‌اکبر اصفهانی سپرده شده است. این مسجد نماد مذهب تشیع است. یکی از ویژگی‌های خاص آن، تغییر جهت بنا نسبت به ورودی میدان نقش جهان و قرارگیری آن به سمت قبله است. ایوان ورودی مسجد رو به شمال قرار دارد و با عبور از این ایوان و با چرخش به سمت راست محوطه اصلی و محراب مسجد در جهت قبله قرار می‌گیرد. در تاریخ آمده است، جهت قبله یکی از اختلافات میان علمای صفویه بوده است. شیخ بهایی با تعیین دقیق سمت قبله در این مسجد به این اختلافات پایان داد.

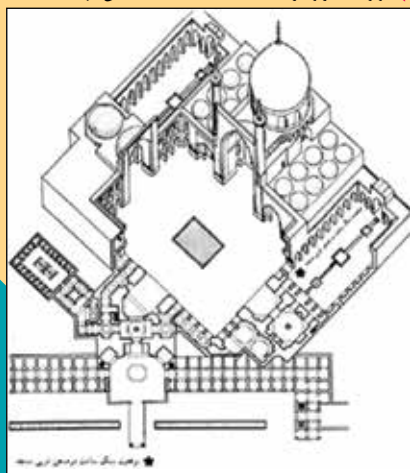
از دیگر عجایب مسجد امام، گنبد دو پوسته آن است که فضایی خالی به اندازه ۱۳ تا ۱۶ متر بین دو پوسته قرار دارد و این باعث شده است صدا هفت‌مرتبه در زیر گنبد انعکاس پیدا کند. همچنین، در حیاط غربی مسجد امام در کنار دیوار شمالی سنگی نصب شده است که به آن سنگ ظلی یا سنگ ساعت می‌گویند. زاویه قرارگیری مسجد امام نسبت به میدان نقش جهان و موقعیت قرارگیری سنگ مثلی به‌گونه‌ای است که در تمام روزهای سال، هنگام اذان ظهر بدون سایه است و زمان اذان را نشان می‌دهد. همچنین، مشابه این کار در یکی از ایوان‌های حرم مطهر حضرت امیرالمؤمنین (ع) نیز توسط شیخ بهایی انجام شده است؛ به‌گونه‌ای که با رسیدن آفتاب به قسمتی از دیوار ایوان، هنگام اذان ظهر مشخص می‌شود.



زاویه به قرارگیری مسجد نسبت به میدان نقش جهان



جایگاه سنگ ساعت در مسجد امام(ره)
نقشه صحن و رواق مسجد امام(ره) اصفهان و موقعیت سنگ ساعت





تماشا کن



هنر هوش مصنوعی و هنر نمایشی

فناوری در هر عرصه و رشته‌ای به‌گونه‌ای متفاوت حاضر می‌شود. اختراعاتی همچون ساخت ربات یا نانو فناوری و دستاوردهای هسته‌ای، شاید برای هنرجویانی عالم هنر چندان کاربردی نباشد، اما فناوری بالاخره از یک جایی راه خودش را پیدا می‌کند و به دنیای هنر، حتی آن زمینه‌هایی که تصور می‌کنیم از دستاوردهای نوین بی‌نیازند، همچون نمایشنامه نویسی، وارد می‌شود.

یکی از اولین زمینه‌های ورود فناوری به هنر نمایشی، حدود یک سال و چند ماه پیش رخ داد و نمایش را هم به رشته‌ای گره‌خورده با فناوری‌های روز تبدیل کرد. نام آن نمایش «ژپتو» بود و در خانه هنرمندان ایران به دید عرصه عموم درآمد. اوشان محمودی، کارگردان ژپتو، تصمیم گرفت تلاش‌های چندساله جامعه هنری را در نمایشش کاربردی کند تا دیگر مسافت و دوری راه و حضورنداشتن در سالن نمایش، مانع تماشای آن نمایش نشود.

از مدت‌ها قبل، گروهی از هنرمندان و مهندسان فعال در عرصه واقعیت مجازی در تلاش بودند برنامه‌ای به نام «دیدارو» را بسازند. این برنامه نمایش را به‌صورت برخط پخش می‌کرد، اما تفاوت عمده آن با فیلم‌نمایش‌های معمولی که حس زنده‌بودن را منتقل نمی‌کنند، در لزوم استفاده مخاطب از عینک واقعیت مجازی بود. با کمک

این فناوری، نیازی نبود مخاطب حتماً در سالن نمایش حضور داشته باشد تا شاهد اجرای زنده بازیگران باشد، بلکه می‌تواند با کمک دیدارو و عینک مخصوص، خود را کاملاً در سالن و روبه‌روی بازیگران ببیند.

حدود یک سال از اکران این نمایش گذشته بود که هوش مصنوعی با کمک نمایشنامه نویسی و کارگردانی دیگر، محمدرضا آگاه، روی سکوی نمایش حاضر شد. احتمالاً اسم «چت جی‌پی‌تی» به‌گوشتان خورده است و می‌دانید که خیلی از افراد از این هوش مصنوعی برای پرسش سؤالات گوناگون استفاده می‌کنند و آن هم جواب می‌دهد! یکی از این افراد، محمدرضا آگاه بود که ایده‌های نمایشی‌اش را با این هوش مصنوعی در میان می‌گذاشت. چت جی‌پی‌تی بسیاری از ایده‌های او را رد می‌کرد و دلایل رد آن‌ها را هم عنوان می‌کرد، تا اینکه ایده نمایش «آنتی‌گون» شکل گرفت. محمدرضا آگاه این نمایشنامه را که نسخه اصلی آن داستانی کهن است، با کمک هوش مصنوعی تغییر داد و برداشتی آزاد از آن را روی صحنه برد.

خوشبختانه همچنان هزاران راه دیگر برای واردکردن هوش مصنوعی و فناوری‌های گوناگون به عرصه‌های هنری وجود دارند که امیدواریم واردکننده بعدی شما هنرجوی مستعد و خلاق باشید.

کشاورزی

قارچ کامبوجا و تولید چرم مصنوعی

وقتی می‌گوییم «تولید قارچ»، عموم آدم‌ها یاد قارچ خوراکی با آن کلاه گرد و رنگ سفیدش می‌افتند. آن‌ها معمولاً تصور می‌کنند تولید قارچ فقط به یک روش انجام می‌شود و محیطی تاریک و مرطوب برای آن کافی است. شاید کمتر کسی تصور کند تولید قارچ که کاری چندان سخت به نظر نمی‌رسد و نحوه پرورشش در بسیاری از وبگاه‌ها وجود دارد، به خلاقیت و اختراعات پیچیده هم نیاز داشته باشد! البته اگر شما هنرجویان رشته‌های کشاورزی باشید، قطعاً این تصور را ندارید و می‌دانید قارچ‌ها فقط یک نوع و خوراکی نیستند و پرورش آن‌ها همیشه به‌سادگی انجام نمی‌شود. یکی از مهم‌ترین موضوعات در هر رشته، «چگونگی کسب درآمد از آن» است. اگر بتوانیم این درآمد را از اختراعی که خودمان با کمک فناوری و علم روز به ثمر رسانده‌ایم به دست آوریم، هم سرعت و کیفیت تولیدمان بالا می‌رود و هم مطمئنیم که به علت دور ماندن از علم نوین و فناوری، محکوم به اقرض نیستیم!

حالا می‌خواهیم یکی از کسانی را که توانست با کمک دستاوردش تولید انبوه محصولش را کلید بزند، به شما معرفی کنیم: او مرضیه فلاح‌آزاد است. همان‌طور

که گفتیم و احتمالاً شما هنرجویان کشاورزی نیز بهتر از من می‌دانید، نوعی قارچ در جهان وجود دارد که ظاهری عجیب و متفاوت دارد و نامش «کامبوجا» است. از این قارچ چرم مصنوعی درست می‌کنند.

روش تولیدش نیز با قارچ معمولی فرق زیادی دارد و به‌جای پوسال (کمپوست)، باید «چای شیرین مخلوط با آب» را در محیط تاریک قرار دهیم! این قارچ تا پیش از اختراع مرضیه فلاح‌آزاد نیز رشد می‌کرد، اما با سرعتی بسیار کند و اندازه‌هایی غیر یکسان. فلاح‌آزاد برای افزایش سرعت و کیفیت پرورش این قارچ، به اختراع کردن دستگاهی ماشینی (مکانیزه) روی آورد.

تولید کردن قارچ کامبوجا فقط در مرحله پرورش دو تا سه ماه طول می‌کشد و این مدت برای کسی که هدفش تولید انبوه و تجاری‌سازی است، زمان بسیار زیادی است. اختراع او فلاح، این زمان دوسه ماهه را به سه هفته کاهش داد. علاوه بر آن، در روش سنتی تولید قارچ کامبوجا، فرایند خشک کردن که برای تبدیل قارچ به چرم مصنوعی ضروری است، باید به‌صورت دستی یا با کمک دستگاه خشک‌کن انجام شود. اما در ماشین اختراع شده که درباره آن توضیح دادیم، فرایند



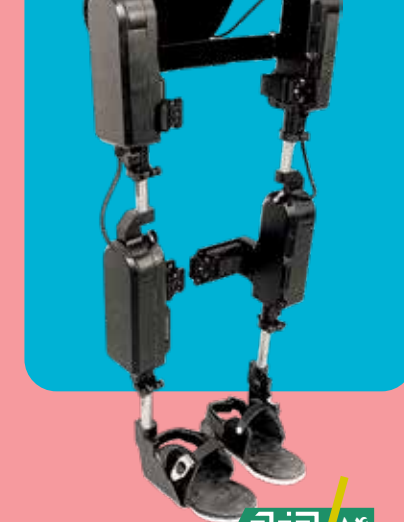
رشد «کامبوجا» بعد از نمایش «ژپتو»!

خدمات

ربات اسکلت پایین‌نهاد



تماشا کن



زمانی که سن و سال آدم‌ها بالا می‌رود، توان جسمی‌شان کم می‌شود و به کمک و حمایت دیگران نیازمند می‌شوند. بسیاری از آدم‌ها دوست دارند داوطلبانه به افراد نیازمند کمک کنند و برای این کار به آسایشگاه‌ها و خانه سالمندان می‌روند. اما کمک به این افراد به علم و دانش تخصصی خود احتیاج دارد. یکی از راه‌هایی که می‌توان با آن به علم و دانش کافی رسید، تحصیل در رشته «مددکاری سالمندان» است. شمایی که هنرجوی همین رشته هستید، به‌خوبی می‌دانید، سالمندان و افرادی که مشکل حرکتی دارند، به ابزارهای حمایتی برای راه رفتن احتیاج ضروری دارند.

سال‌های قبل توان‌جویان برای حرکت کردن ناچار بودند هزینه‌های هنگفتی را صرف کنند و از لوازم توان‌بخشی خارجی استفاده کنند. تهیه این لوازم برای بسیاری از آن‌ها ممکن نبود و طبیعی است که نمی‌توانستند فرایند درمانشان را به‌سرعت کامل کنند. اما مددیاران سالمندان این مشکل را به گوش شرکت‌های سازنده لوازم پزشکی

رساندند و اوضاع تغییر کرد. یکی از شرکت‌های لوازم پزشکی (پداسیس) با کمک گرفتن از پرستاران و مددجویان افراد کم‌توان، که می‌دانستند مشکل توان‌جویان با کدام بخش دستگاه‌هاست و با تحقیق درباره اینکه چگونه می‌توان محصولی بهتر از نمونه‌های خارجی ساخت، ربات اسکلت پایین‌تنه‌ای با نام تجاری «اکسپود» را تولید کرد.

این محصول به توان‌جویانی که نمی‌توانند پاها و کمر خود را تکان دهند و ضایعه نخاعی دارند، کمک می‌کند بتوانند فعالیت‌های حرکتی روزمره‌شان را انجام دهند و اگر در سطح اولیه بیماری هستند، یا آسیب موقتی دیده‌اند، امکان حرکت کردنشان بدون ربات نیز میسر شود.

هنرجویان رشته مددکاری سالمندان و افراد کم‌توان می‌توانند با شرکت‌های سازنده ربات‌های توان‌بخشی همکاری کنند و علاوه بر این، خودشان نیز در فرایند توان‌دهی به بیماران، از این محصولات برای بهبود توان‌جو استفاده کنند.

سبک سازی ساختمان

یکی از مشکلات ساختمان‌سازی در کشور ما، که گسل‌های فعال زلزله دارد سبک‌سازی ساختمان است. شما هنرجویان معماری یا راه و ساختمان نیز در بسیاری از درس‌های خود درباره راه‌های ایمن‌سازی ساختمان‌ها در برابر بلایایی همچون زلزله، مباحث فراوانی مطالعه کرده‌اید. تا چند سال گذشته، ایمن‌سازی ساختمان‌ها صرفاً از طریق تغییر مصالح، مثلاً استفاده از نفاوم در تزیینات ساختمان به جای سنگ، صورت می‌گرفت، اما به‌تازگی با کمک هوش مصنوعی، برای سبک‌سازی و البته کم کردن هزینه‌های ساخت‌وساز، روش‌های نوینی به وجود آمده‌اند.

گروهی از استادان و مهندسان دانشگاه علم و صنعت با نام تجاری «بنیانو»، موفق شدند با استفاده از هوش مصنوعی و فضای ابری، نرم‌افزاری تحت وب برای بهینه‌سازی و سبک‌سازی ساختمان‌ها طراحی کنند. این نرم‌افزار به متخصصان کمک



بی‌نوشت‌ها
1. ChatGPT
2. itil

می‌کند بدون کم کردن از استقامت و استحکام ساختمان، حدود ۱۰ تا ۳۰ درصد از وزن سازه را کم کنند. این گروه از سال ۱۳۹۱ تا ۱۳۹۷ روی ساخت این نرم‌افزار مطالعه کردند و با توجه به مفاد آیین‌نامه‌های داخلی و خارجی، مجوز شروع به کار را دریافت و ایمنی ساختمان را تضمین کردند. این نرم‌افزار به مهندس سازه کمک می‌کند بتواند «مرکز جرم» و «مرکز سختی» را در نزدیک‌ترین حالت ممکن قرار دهد تا در بهترین حالت روی همدیگر قرار بگیرند. با این روش می‌توان از بتن و آرماتور کمتری در بخش‌های غیرمرکز جرم ساختمان استفاده کرد که در کم شدن امنیت ساختمان هم تأثیری ندارد و از هزینه‌ها می‌کاهد.

شما هنرجویان معماری و نرم‌افزار ساختمان می‌توانید در آینده که وارد بازار کار شدید، از این نرم‌افزار استفاده کنید و علاوه بر آن، با ایده گرفتن از آن، برنامه‌ها و سامانه‌های پیشرفته‌تری بسازید.

در هر ثانیه تقریباً سه کسب و کار در جهان متولد می‌شوند. به عبارت دیگر، هر سال حدود ۱۰۰ میلیون کسب و کار جدید داریم که پیش از آن نبوده‌اند و اکنون سبب اشتغال‌زایی و ارزش‌آفرینی می‌شوند. اما خبر بد این است که از این بین، بیش از ۸۰ درصد کسب و کارها در پنج سال اول عمر خود از بین می‌روند و به شکست منتهی می‌شوند. البته باید این نکته را مدنظر داشت که در دنیای کارآفرینی، شکست مقدمه پیروزی نیست، بلکه لازمه پیروزی است. کمتر کارآفرین موفق را می‌توان یافت که قبل از رسیدن به پایداری در کسب و کارش، حداقل چند باری در کارنامه‌اش شکست نداشته باشد! در واقع این تجربه‌های تلخ شکست است که توشه مسیر شیرین موفقیت است. با وجود این، به قول معروف، تجربه را تجربه کردن خطاست. بسیاری از عواملی که باعث شکست کسب و کار هستند، آن قدر تکراری و رایج‌اند که کافی است نیم‌نگاهی به تجربه‌های شکست دیگر کارآفرینان داشته باشیم تا با شناختن آن‌ها و پیشگیری به موقع، چالش‌ها را با موفقیت بگذرانیم.

اگر به اصلی‌ترین دلایل شکست زود هنگام کارآفرینان بنگریم، با اختلاف زیاد، اسکار رایج‌ترین دلیل شکست تعلق می‌گیرد به «نبود نیازسنجی دقیق از مشتریان». به گونه‌ای که طبق آمار بیش از ۴۲ درصد شکست کسب و کارها در پنج سال اول به این عامل برمی‌گردد. متأسفانه بسیاری از افرادی که قصد راه‌اندازی کسب و کار جدید را دارند، اولین مرحله کارآفرینی را یافتن یک ایده خوب می‌دانند؛ غافل از اینکه هر ایده‌ای، هر چقدر هم که به‌روز، فناورانه و خلاقانه باشد، در صورتی که بدون نیازسنجی از بازار مطرح شده باشد، به شکست محکوم است. در واقع، برخلاف تصور بسیاری از افراد که قلب هر کسب و کار را ایده یا تیم کاری می‌دانند، قلب

هر سازمان مشتریانش هستند و تا زمانی که مشتری به واسطه نیازی که دارد، از آن کسب و کار خدمت یا محصولی نخرد، هیچ خونی در رگ‌های آن کسب و کار جریان نمی‌یابد.

در ابتدا و قبل از رفتن سراغ ایده، باید تکلیف انتهایی کار را مشخص کرد. یعنی اولاً مشخص کنیم بازار هدف و مخاطبان اصلی ما چه کسانی هستند و ثانیاً نیازها و چالش‌های اساسی آن‌ها را استخراج کنیم تا نقطه هدف اصلی برای ایده‌پردازی مشخص شود و بتوانیم روی آن متمرکز شویم. ایده‌پردازی بدون در نظر گرفتن جامعه هدف و نیازها و مشکلات اصلی‌اش، چیزی جز تیر انداختن در تاریکی نیست.

فیلیپ کارتر شخصیتی است که از او به عنوان پدر علم بازاریابی نوین جهان نام برده می‌شود. او در جایی می‌گوید: «تنها یک راهبرد (استراتژی) برنده وجود دارد. اینکه بازار هدف را به‌دقت تعریف کنید و یک پیشنهاد برتر را به آن بازار ارائه دهید.»

برای اینکه نمونه‌ای از کارایی این راهبرد برنده را ببینیم، بزرگ‌ترین کسب و کار دیجیتال ایران، یعنی فروشگاه اینترنتی دیجی کالا را بررسی می‌کنیم. نخست باید در نظر بگیریم که این فروشگاه نه اولین فروشگاه اینترنتی ایران بود و نه ثروتمندترین و پیشرفته‌ترین فروشگاه اینترنتی که کار را شروع کرد. در واقع، وجه تمایز آن با سایر رقیبان که تقریباً از همه پیشی گرفت، فقط یک نکته بود: منطبق شدن بر نیازهای اصلی مشتریان. برادران محمدی، بنیان‌گذاران فروشگاه دیجی کالا، داستان آغاز فروشگاه اینترنتی خود را این گونه روایت می‌کنند که وقتی می‌خواستند دوربین دیجیتالی مورد نیاز خود را بخرند، به دو مشکل برخوردند: اول اینکه هیچ مرجع فارسی‌زبانی پیدا نکردند که درباره دوربین‌ها اطلاعات کامل در اختیارشان قرار دهد تا بتوانند انواع دوربین را مقایسه کنند. دوم اینکه مدتی پس از انتخاب و خرید دوربین مورد نظر خود، متوجه شدند

عدسی دوربین تعمیر شده و غیر اصل است، اینجا بود که برادران محمدی با دو مشکل اصلی خریداران کالاها در دیجیتال، یعنی نبود اطلاعات کافی و نبود ضمانت اصالت کالا، مواجه شدند. آن‌ها بعد از ایده‌پردازی برای حل این دو چالش، به ایده فروشگاه دیجی کالا رسیدند که امروز بعد از پوشش دادن این دو نیاز اصلی، توانسته است به بزرگ‌ترین فروشگاه اینترنتی ایران تبدیل شود. همان‌طور که می‌بینید، نقطه شروع کسب و کار، تعیین اصلی‌ترین و مهم‌ترین چالش‌ها و نیازهای جامعه هدف است. برای این منظور گاهی مانند ماجرای گفته‌شده، خود ما جزئی از جامعه هدف هستیم و از این طریق با انواع چالش‌ها برخورد مستقیم داریم. اتفاقاً در این شرایط، با توجه به اشراف داشتن به ابعاد چالش، رسیدن به ایده‌ای فراگیر و کارا با سرعت و موفقیت بیشتر اتفاق می‌افتد.

همین است که کارشناسان کارآفرینی پیشنهاد می‌کنند، قبل از اقدام به کارآفرینی، کارآموزی را در چندین حیطه کاملاً متفاوت تجربه کنیم تا با چالش‌های آن‌ها آشنا شویم. گاهی هم برای بررسی نیازهای مخاطبان متفاوت می‌توانیم با افراد کارشناس و متخصص در حوزه‌های گوناگون صحبت کنیم، بدون تردید از این طریق می‌توانیم به فهرستی ارزشمند از مهم‌ترین چالش‌هایی که مشتریان در دنیای واقعی با آن‌ها روبه‌رو هستند، دست‌یابیم. یکی دیگر از روش‌های قابل اعتماد برای یافتن چالش‌ها، بررسی آگهی‌های سفارش کالا و خدمات در رسانه‌های متعدد، به خصوص وبگاه‌های سفارش کار آزادکاری است. از جمله سایر روش‌های یافتن نیاز مشتریان، می‌توان به نظرسنجی مستقیم از مردم و فعالان صنایع حول مشکلات و چالش‌های اصلی آن‌ها و همچنین مطالعه مجلات تخصصی اشاره کرد.

بی‌شک تشخیص درست نیاز بازار و مشتریان از کلیدی‌ترین و دشوارترین مراحل آغاز هر کسب و کار است؛ به خصوص که در مواردی خود مشتری هم به خوبی نیازهای خود را نمی‌داند، اما به هر حال، با به کار بستن روش‌های اشاره‌شده و سپس ایده‌پردازی حول اصلی‌ترین مشکل، و در انتها ارزیابی و اعتبارسنجی ایده (بررسی اینکه آیا از نظر گروه هدف حل شدن چالش مورد نظر ارزش هزینه کردن به اندازه قیمت‌گذاری حدودی ایده ما را دارد یا نه)، می‌تواند به کارآفرین کمک کند کسب و کار خود را در مقابل اصلی‌ترین دلیل شکست کسب و کارها بیمه کند.

پی‌نوشت

1. freelancing

فیلیپ کارتر پدر علم بازاریابی مدرن جهان می‌گوید: «تنها یک راهبرد برنده وجود دارد. اینکه بازار هدف را به‌دقت تعریف کنید و یک پیشنهاد برتر را به آن بازار ارائه دهید.»

چرا کسب و کارها شکست می‌خورند؟

محمّد حسین کاظمی

قلب هر سازمان مشتریانش هستند و تا زمانی که مشتری به واسطه نیازی که دارد، از آن کسب و کار خدمت یا محصولی نخرد، هیچ خونی در رگ‌های آن کسب و کار جریان نمی‌یابد



سلام به هنرجویای پرتوان! امیدوارم رنگ حال دلتان نارنجی پاییزی باشد! از آن نارنجی‌هایی که پر از هیاهو با چاشنی انعطاف برای رسیدن به هدف‌هاست. خب خب خب، در اول کار برویم سراغ نامه‌های هیجان‌انگیزی که بر ایمان فرستاده‌اید؛ نامه‌هایی که در آن‌ها جواب سؤال‌های «چطور با سامانه شتاب، من درونم را بشناسم!» را نوشته بودید. بگذارید مطلبی را در گوشی به شما بگویم. از تصور اینکه چشم‌هایتان را بستید و حال ۳۲ سالگی‌تان را با من به اشتراک گذاشتید، غرق شادی شدم؛ نوشته‌هایی که هیاهوی نارنجی‌رنگ درونتان را آشکار می‌کردند. بیایید با هم جواب‌های یکی از دوستانتان را در پاسخ به اینکه «من چه کسی هستم و در چه جایگاهی قرار دارم» مرور کنیم. آماده‌اید؟

سامانه عامل

«عزت نفس»

فاطمه انصاری

اول دختر هستی یا پسر؟

الف) علاقه‌هایم: به خاک‌بازی علاقه دارم. هدیه مورد علاقه‌ام نامه کاملاً واقعی و دلیه. از جیغ زدن توی طبیعت لذت می‌برم.

● به چه چیزهایی علاقه ندارم: به زبان و فیزیک علاقه ندارم. به ظرف‌شستن هم علاقه ندارم.

● خصلت‌هایی که دوست ندارم: بدقولی، بی‌نظمی، کنیفی، بدبینی و خودخواهی. ● چه چیزهایی حالم را خوب می‌کنند: نوشتن، قرآن خواندن، خط‌خطی کردن. ● خصوصیات و تعریف بیان‌شده از جانب مادر: فهمیده، مهربان، آینده‌نگر، دلسوز، خلاق، واقع‌گرا، بی‌دقت.

● خصوصیات و تعریف بیان‌شده از جانب بابا‌محمد: باشعور، هول به توان هزار، لجباز، با حوصله و حرف‌نزن.

● باورها، اعتقادات و نگرش‌ها: اعتقاد دارم خدا همیشه کنارم است. باور دارم هیچ چیز بی‌حکمت نیست. به ظهور حضرت حجت معتقدم.

● جایگاه اجتماعی فعلی: محصل پایه یازدهم.

دوم) تصور کنید ۳۲ سالتان است، ...

ب) من ۳۲ ساله: دو یا سه تا کتاب نوشته‌ام. احتمالاً ازدواج هم کرده‌ام.

● روان‌شناس وارد می‌شود! (مدل می‌تی کومان)

● خیلی خوب است که نشسته‌اید و به گفته قدیمی‌ها خودتان را ورق زده‌اید؛ اینکه الان کجا هستید و در ادامه می‌خواهید کجا بایستید.

دفعه پیش حرف لایه‌ها را پیش کشیدیم. تعدادی از آن‌ها را نام بردیم و گفتیم، اگر قرار باشد من درونمان را بشناسیم، به گذراندن سه واحد درس کالبدشکافی لایه‌ها نیاز داریم.

خداوند در قرآن کریم،

سوره حجرات، آیه ۱۳ می‌فرماید:

«گرامی‌ترین شما نزد خداوند باتقواترین

شماست.» هر دو جنسیت در پیشگاه خداوند در

یک مقام هستند. هر دو انسان‌اند،

ولی در نوع صفات با هم متفاوت‌اند؛

مثلاً نوع فیزیک دختر، نوع فیزیک پسر

پنج ماهگی تازه می‌فهمند...

● کی می‌فهمند دختریم یا پسر؟

● اگر یک کم هول نباشی، دارم می‌گویم.

در پنج‌ماهگی تازه می‌فهمند دختریم یا پسر. یعنی برای به‌وجودآمدن من، روی سامانه عامل ما، اول کار اندام‌شناسی‌مان (فیزیولوژیکی) را نصب می‌کنند.

اول دست و پا درمی‌آوریم و بعد عقل دار می‌شویم.

با تولدمان، برخی خصلت‌ها شامل لطف پروردگار می‌شوند و به‌صورت پیش‌فرض روی سامانه‌عاملمان نصب می‌کنند. ولی برای کسب برخی دیگر، باید آن برخی را که به ما داده‌اند، پل رسیدن به آن برخی که نداده‌اند کنیم!

● چقدر پیچ‌درپیچ شد... در یک کلام بگو، در جامعه برای ارتقا و تکمیل خودمان باید جان بکنیم!

● دقیقاً زدی به خال!

همه‌چیز را مثل لقمه آماده دستمان نمی‌دهند. برای مثال، روی سامانه عامل ما عزت‌نفس را نصب کرده‌اند. ولی اعتمادبه‌نفس را باید کسب کنیم. چطور؟

باید از عزت‌نفس استفاده کنیم تا بتوانیم اعتمادبه‌نفسمان را بالا ببریم و در نهایت هم حفظش کنیم.

همان شد که اول گفتیم. اولی را که داده‌اند، پُلی می‌کنیم برای رسیدن به دومی که نداده‌اند!

بیایید یک‌بار دیگر با هم مرور کنیم و سر این کلافِ درهم را پیدا کنیم. اول باید ببینیم چه کسی هستیم. یعنی جنسیت و فیزیکی‌مان را قبول کنیم تا بعد وارد شیمی شویم!

● منظورت را از پذیرش نمی‌فهمم! خب من یا دخترم یا پسر دیگر! چی را باید بپذیرم.

پذیرش دختر یا پسر بودنمان را. منظور از پذیرش در یک کلمه یعنی دوست‌داشتن. باید خودمان را دوست داشته باشیم. با خودمان وارد گفت‌وگو شویم و بغلش کنیم. وقتی آن را به‌طور کامل بپذیرفتیم، به سمت پله‌های دیگر حرکت کنیم.

مرحله بعد از پذیرش دختر یا پسر بودنمان این است که اگر دختر هستیم، به خودمان صفات دخترانه بدهیم و توقعات دخترانه از خودمان داشته باشیم.

اگر هم پسریم، به خودمان اقتدار و شجاعت بدهیم و دنبال کسب صفات پسرانه دیگر باشیم.

دوستان عزیزم، هیچ برتری‌ای در هیچ جنسی وجود ندارد. خداوند در قرآن کریم، سوره حجرات، آیه ۱۳ می‌فرماید: «گرامی‌ترین شما نزد خداوند باتقواترین شماست.» هر دو جنسیت در پیشگاه خداوند در یک مقام هستند. هر دو انسان‌اند، ولی در نوع صفات با هم متفاوت‌اند: مثلاً نوع فیزیک دختر، نوع فیزیک پسر.

اگر دو جنس همانند هم باشند، مثل تکه‌های جورچین، در هم چفت نمی‌شوند. حتی در یک تیم فوتبال هم بازیکن‌ها باید ویژگی‌های منحصربه‌فرد پُستی را که در آن هستند، داشته باشند! اگر همه فقط بلد باشند خوب شوت بزنند که دنیا پر از سوباسا می‌شود! پس تکلیف واک‌بایاشی چه می‌شود! گروه ما بیرانوند نمی‌خواهد؟ چرایی این تفاوت‌ها در دختر و پسر، به دلیل کامل‌کنندگی و هم‌مسیرشدنشان در آینده با هم است.

حالا که دعوی برتری دختر و پسر به لطف خدا فیصله پیدا کرد و توانستیم به هر کدام صفات مختص به خودشان را بدهیم، نوبت به تقسیم مسئولیت می‌رسد.

باید به خودمان کمک کنیم و مسیرمان را

پیدا کنیم. وقتی می‌گوییم پسر هستیم، باید

در این مسیر برای خودمان سخت‌کوشی،

پدربودن، حمایتگری و مسئولیت‌بیرونی را تعریف کنیم. حالا اگر دختر بودیم

چه؟ آن موقع باید چه مسئولیت‌هایی

را برای خودمان تعریف کنیم؟ از زمانی که دکتر به مادرمان گفت جنسیت بچه

دختر است، باید در این مسیر دخترانه، مربی‌بودن، لطیف‌بودن، پر جنب‌وجوش

بودن، مادربودن و حمایتگری عاطفی را

برای خودمان تعریف کنیم.

حرف‌زدن کافی است. نوبتی هم باشد، نوبت

انجام تمرین است. آماده‌اید؟ ۳...۲...۱

شروع شد!

۱. اول جنسیتان را وسط دایره بنویسید.

۲. حالا به خودتان پنج صفت اصلی بدهید.

۳. در این مرحله به خودتان پنج حالت

عاطفی بدهید.

۴. پنج انتظار برای خودتان بنویسید.

۵. در نهایت ببیند در این صعود به

همراه نیاز دارید یا خودتان تنها از پس کار

بر می‌آیید؟

پس از اینکه به سؤالات پاسخ دادید و برای ما هم پاسخ را با سامانه شتاب فرستادید!

دندان سر جگر بنهید! دفعه بعد بیشتر در مورد این پنج سؤال با هم گفت‌وگو می‌کنیم.

حالا که تا انتها همراهمان بودید، بگذارید آنچه را در قسمت بعد خواهید دید، بگویم!

در قسمت بعد درباره «باور اجتماعی» با هم صحبت می‌کنیم.

در این مسیر شک نکنید. به لطف خدا به نتیجه می‌رسید. نتیجه‌ای که خودتان را شگفت‌زده خواهد کرد. پس منتظرمان

باشید. برایتان آرزوی قدم‌زدن روی برگ‌های خشک پاییزی، همراه با صدای

خش‌خششان را دارم.

● **بدرود.**

موتور داندان خوار

درس ریاضی!

درس ریاضی از آن درس‌هاست که تویش دیگران را کشته و بیرونش عاشقانش را. بله، ضرب‌المثل را چپکی گفتم. اما درست گفتم. یعنی هر قدر مردم عادی از شنیدن اسم ریاضی تن و بدنشان دچار زلزله ۹ ریشتری می‌شود، خود اهالی ریاضی به محض برخورد با یک معادله چندمجهولی قلبشان ریتم ۱۰ ریشتری پیدا می‌کند و آب از لب‌ولوچه‌شان آویزان می‌شود. آن وقت توی دلشان می‌گویند: «آخ جون! عجب مسئله چرب و نرمی! چه دلی از عزا در بیاورم امروز!» شاید باورکردنش به همان سختی مسئله‌های ریاضی باشد، اما ریاضی‌دانان از اینکه می‌توانند از لای هفت‌هشت تا ایکس و ایگرگ و ده دوازده تا عدد به آنچه دنبالش هستند برسند، دچار لذتی عجیب می‌شوند. حالا ممکن است من و شما با خودمان بگوییم مثلاً این انتگرال کجای زندگی ما به درد می‌خورد؟ اما عاشقان ریاضی با طعنه جواب خواهند داد: عزیز دل، اگر سوادت بیشتر بود و نم اساسی نکشیده بود، توی مسیر زندگی‌ات به انتگرال هم می‌رسیدی. چقدر حیف که سر پیچ جدول ضرب پنجر شدی و چپ کردی! یکی از لذت‌های ریاضی، معلم ریاضی بودن است و یکی از لذت‌های معلم ریاضی بودن، نمره تک دادن به همان‌هایی است که مدام در مورد نقش تابع و جبر و انتگرال در زندگی به ریاضی‌دوستان طعنه می‌زنند و تیکه می‌اندازند. پس از این به بعد حواستان باشد که با عاشقان ریاضی مهربان‌تر باشید و سر کلاس کمی حواستان را جمع‌تر کنید. در ضمن، کاربرد مسئله‌های ریاضی و هندسه را آن موتورسواری خواهد فهمید که قرار باشد از روی چند مانع بپرد و رکورد گینس را به نام خود ثبت کند، اما ممکن است با یک اشتباه در منفی و مثبت، به جای افتادن در محل از قبل تعیین شده، روی موانع بیفتد.

عبدالله مقدمی



منم منم

دوست دارد که فک به هم بزند
از خودش پیش هر که دم بزند
صبح از خانه راه می‌افتد
که بیاید «منم منم» بزند
می‌شود گفت او فقط بلد است
روی اعصاب ما قدم بزند
رفته یک سوسک کشته تا مثلاً
بتواند دم از جنم بزند
اهل لافیدن است می‌کوشد
بهترین لاف را رقم بزند
توپ مخصوص فن رویایی است
او توانسته با کلم بزند
قصه دارد کتاب چاپ کند
در همین راستا قلم بزند

مهدی فرج الهی

همچنان بد می‌خورد

هم کلاسم ایکس بی حد می‌خورد
همچنان بد می‌خورد
خوردنی هر جا ببیند می‌خورد
همچنان بد می‌خورد
کار فک‌هایش به مشکل خورده است
بس فلافل خورده است
باز می‌بینم که ممتد می‌خورد
همچنان بد می‌خورد
چند پاکت چیپس را بعد از پفک
هر دو لبریز از نمک
با بلاجویان هم‌قد می‌خورد
همچنان بد می‌خورد
مقصدش هر جا که باشد، یخمکی،
چوب‌شوری، ترشکی
می‌خرد در راه مقصد می‌خورد
همچنان بد می‌خورد
چند تا نوشابه را با کالباس
در راهرو یا کلاس
تک که نه، با سام و سرمد می‌خورد
همچنان بد می‌خورد
زنگ تفریح آن‌چنان‌تر می‌شود
طبق عادت می‌دود
بوفه را تا شصت درصد می‌خورد
همچنان بد می‌خورد
از لواشک دوربودن ساده نیست
پیش‌پا افتاده نیست
می‌رود دکان امجد می‌خورد
همچنان بد می‌خورد
معدده‌اش ناکار این واریزه‌هاست
نقخش از این چیزهاست
هرچه را هر شرکتی زد می‌خورد
همچنان بد می‌خورد
هم کلاس از چه رو، آخر چرا
بدترین تغذیه را
مثل تجویزی مؤکد می‌خورد
همچنان بد می‌خورد
مصطفی مشایخی



معرفی چهار حرفه سودآور

سود کارتن کارت

رضانورعلی

صنعت تولید کارت

خدمات طراحی وبگاه



بفرمایید ببینید

اگر تا حالا اسباب کشی کرده باشید، یا میوه با حجم بالا خریده باشید، یا لوازم خانگی یا حتی شکلات خریده باشید، حتماً با کارتن آشنایی دارید! این کارتن با کارتونهای پویانمایی که در تلویزیون تماشا می کردید، متفاوت است. اما جدای از شوخی، تقریباً کارتن جزوی جدانشدنی از همه اسباب و اثاثیه تا انواع خوردنی و ابزار است؛ رایج ترین وسیله برای بسته بندی، پس تا اینجا یعنی بازار این تولیدی فوق العاده است؛ به قدری که هر سال چند کارگاه تولید کارتن راه می افتد، چون سود خوبی دارد. شما برای اینکه بتوانید یک کارگاه تولیدی کارتن راه اندازی کنید، باید بدانید در ابتدای کار نباید همه سرمایه تان را خرج کنید، چون ممکن است تا چند ماه ناچار باشید از جیب بخورید و پول کارگر و ... بدهید، اما آرام آرام روند سوددهی شروع می شود.

برای راه اندازی خط تولیدی که ظرفیت تولید روزانه میانگین ۵۰۰۰ کارتن را داشته باشد، و مستقر کردن دستگاه ها و خالی کردن مواد اولیه و انبار کردن کارتن های تولید شده، حداقل به فضایی ۶۰۰ تا ۷۰۰ متری نیاز دارید. تعداد دستگاه های لازم، به میزان تولید شما بستگی دارد، اما برای راه اندازی به این هفت دستگاه نیاز دارید:

- برش • چاپ • دایکات • لمینت • لب چسب • منگنه کوب • تسمه کش

سرمایه اولیه هم حدود ۷۰۰ میلیون تومان باید باشد. اما سود آن چقدر می شود؟ هر کارتن چیزی حدود ۳۵ درصد سود دارد که تا ۱۰ تا ۱۵ درصد آن را هم در حین کار خرج خواهید کرد. یعنی اگر قیمت هر دانه کارتن ۱۰۰۰ تومان باشد، سود خالص شما چیزی در حدود ۲۰۰ تا ۲۵۰ تومان از هر کارتن خواهد بود. سود خوبی است و هر چه سفارش شما بیشتر باشد، این سود هم بالاتر می رود.

شما جزو آن دسته از افرادی هستید که توانایی طراحی و ساخت وبگاه دارید؟ اگر بله، بهتر است آن را به یک کسب و کار مستقل تبدیل کنید. پروژه های آزاد کاری (فریلنسری) زیادی برای طراحی و ساخت وبگاه وجود دارند که می توانید از آن ها برای شروع کسب درآمد استفاده کنید و کم کم شرکت یا وبگاهی اختصاصی و حرفه ای برای طراحی و ساخت وبگاه مشتریان ایجاد کنید. برای اینکه کارتان زودتر پیشرفت کند، می توانید به افراد نزدیک و صاحبان مشاغل پیشنهاد ساخت وبگاهی با قیمتی رقابتی را بدهید. آن ها پس از ساخته شدن وبگاه و دیدن نتیجه کار، حتماً شما را به افراد دیگری معرفی می کنند. به این ترتیب کار شما توسعه می یابد. با توجه به نیازهای روزافزون کسب و کارها به فروشگاه های برخط یا لزوم ایجاد پایگاهی اینترنتی برای ارتباط با مخاطب، بازار کار فوق العاده ای پیش روی شماست. قیمت طراحی وبگاه با توجه به پیچیدگی آن و رابط های کاربری و حجم داده متفاوت است. تنها ابزار لازم برای شما، آشنایی با زبان های برنامه نویسی طراحی وبگاه و طراحی رابط کاربری، به علاوه یک دستگاه رایانه خانگی یا شخصی است.

هنر ساخت شمع

شمع همیشه جزو محبوب ترین لوازم تزئینی و کاربردی خانه هاست. بنابراین، با خلاقیت به خرج دادن در طراحی و اضافه کردن عطرمایه (اسانس) های گوناگون برای دادن عطر بهتر به آن ها، می توانید کسب و کار هنری پردرآمدی راه اندازی کنید.

از آنجا که شمع سازی در خانه یکی از شغل های آسان است، برای راه اندازی آن به سرمایه اولیه زیادی نیاز ندارید. سرمایه اولیه برای راه اندازی کارگاه شمع سازی در خانه، برای تهیه مواد اولیه، از چیزی حدود ۱۰ تا ۲۰ میلیون تومان متغیر است. البته این به میزان و حجم کاری که می خواهید کسب و کارتان را آغاز کنید نیز بستگی دارد.

هزینه های ذکر شده شامل خرید لوازمی چون فتیله، اسید استئاریک و پارافین است. بازگشت سرمایه شمع سازی به حجم و چگونگی فروش شما بستگی دارد. به دلیل اینکه شمع سازی کسب و کاری کوچک اما شیمیایی است، برای اطمینان از جنس فروشنده و اثبات بی خطر بودن جنس فروخته شده به خریدار، می توان مجوزی از وزارت صنعت، معدن و تجارت دریافت کرد. برای اینکه بتوانید کار شمع سازی را آغاز کنید، به فضای ۱۲ تا ۲۰ مترمربعی نیاز دارید. البته پیشنهاد می کنیم برای راه اندازی کارگاه شمع سازی در خانه، فضایی مجزا (اتاقی مجزا) در نظر بگیرید. زیرا برای تولید شمع باید از موادی شیمیایی استفاده کنید که ممکن است برای اهل منزل آزاردهنده باشد. به همین دلیل پیشنهاد می کنیم کارگاه هایی زیرزمینی برای خود ایجاد کنید.

مواد اولیه ای هم که نیاز دارید عبارت اند از:

- پارافین
- ظرف مخصوص ذوب کردن پارافین
- فتیله
- اسید استئاریک
- گلیسرین
- ورق موم
- انواع قالب
- انواع رنگ
- انواع عطر

کشاورزی زنبور عسل!

این ایده خوراک کسانی است که دوست دارند در طبیعت عمر را بگذرانند و درآمد بانشاطی داشته باشند؛ آن هم از یکی از مخلوقات شگفت انگیز خداوند، یعنی زنبور عسل. الان در فایده های عسل هیچ پزشک طب سنتی یا طب جدیدی نیست که شک و شبهه ای داشته باشد؛ حتی الان در درمان بیماری های عفونی هم از عسل دارو تولید می کنند. پس اینکه خداوند در قرآن کریم می فرماید «فیه شفاء»، یعنی از این نعمت خداوند می توان استفاده های زیادی کرد.

شما می توانید هم خط تولیدی بسته بندی عسل داشته باشید و هم زنبورداری کنید و خودتان تولیدکننده باشید. اگر هم زمانی در این شغل پیشرفت کردید، یادتان باشد که ما پیشنهاد می کنیم هر دوی این کارها را با هم انجام دهید؛ یعنی خودتان هم تولید کنید و هم بسته بندی کنید و بفروشید. اما الان درباره تولید عسل می گوییم. برای شروع کار به حدود دو یا سه نیروی انسانی نیاز دارید. از طرف دیگر باید جایی خوب و مناسب برای این کار انتخاب کنید. جا از همه چیز مهم تر است. در دشت و کوهستان معمولاً فضای این کار مهیاتر است. اینکه چقدر سرمایه لازم دارید، بستگی دارد به اینکه بخواهید با چند کندو کار خود را شروع کنید. فرق می کند ۱۰۰ کندو داشته باشید، یا ۲۰ کندو. شما زنبورداری را با ۵۰ میلیون تومان هم می توانید راه اندازی کنید. اما برای ۱۰۰ کندو چیزی در حدود ۳۰۰ میلیون سرمایه و ۵۰ میلیون سرمایه در گردش نیاز دارید.

اگر در کنار تولید عسل فرآورده های عسلی هم تولید کنید و بفروشید، سودتان بیشتر می شود. اما در حالت کلی سود این کار بالای ۷۰ درصد است.

مهیار قنبری

نقش فرش

ماشین‌باز معمولاً به کسی گفته می‌شود که عاشق اطلاعات و شکل و شمایل ماشین است و درباره انواع خودروها و امکانات آن‌ها خیلی سرش می‌شود. می‌فهمد تزئین (اسپرت) و تنظیم (تیونینگ) یعنی چه و هر ماشینی، از پیکان جوانان ۴۲ تا بنز ۲۰۲۳، را چطوری تنظیم می‌کنند. ماشین‌ها را که بزک می‌کنند، به حد ذوق مرگ می‌رسد و خلاصه با ماشین خوش می‌گذراند.

دوستم همین‌طور است که گفتم. یک روز با ذوق و شوق آمد و گفت: «دیدی شرکت.... روی طرح ماشین جدیدش از چی استفاده کرده؟» من گفتم: «نه، من که هیچ‌وقت سر در نیآوردم تو چی می‌گی!»

گفت: «روی کاپوت ماشین از طرح فرش ایرانی استفاده کرده.»

آها! الان قضیه فرق کرد. دیگه یواش یواش سر در می‌آرم. اگه تو ماشین‌بازی، من فرش‌بازم.

می‌دونستم. برا همین گفتم زود بهت خبر بدم که تو هم کیف کنی.

در خبرگزاری‌ها عکس ماشین را گذاشته بودند. ماشین به این زیبایی تا به حال ندیده بودم. زیبایی‌اش برای من از مدل ماشین نبود. اصلاً حواسم به ماشین نبود. من از تمام ماشین فقط عاشق در کاپوتش شده بودم! طرح فرشش خیلی زیبا بود.

روز بعدش دوباره با آب و تاب پرسید: «رفتی ببینی؟»

آره، خیلی خفن بود!

خب چه‌جوری به ذهنتون رسیده از این طرح استفاده کنن؟

اینجا بود که سعی کردم در یک جمله کوتاه و دهان‌پرکن، خیلی ادیبانه توضیح دهم: از آن جمله‌ها که فکر می‌کنم باید با آب طلا بنویسند: «کیفیت راه خودش را پیدا می‌کند.» یا «همه دنبال کیفیت می‌گردند.» یا ...

در کسری از ثانیه بود که این جمله‌ها از ذهنم گذشتند. دومی را انتخاب کردم. دوستم گفت: «آره، مثل بنز. همه دنبالش می‌گردن.

همان هنگام که در ذهنم مصرع «ما کجاییم اندر این بحر تفکر، تو کجا!» دکلمه می‌شد، لپخند عاقل اندرسفیهی به او زدم و گفتم: «آره بابا، همین که تو می‌گی!»

ولی سبحان! جدی، به نظرم بین این دو تا به رابطه‌ای هست. فرش ایرانی و بنز رو می‌گم. سبحان اسم دوستم است.

منظورت چیه؟

همین که دو تاشون خیلی کیفیتشون بالاست، یعنی به چیزایی باید شبیه هم باشن. می‌خوای تو درباره بنز بگو، تا منم درباره فرش بگم.

خب ماشین بنز معمولاً قطعات با کیفیتی داره، کیفیت ساختش هم بالاست، طراحی قشنگی هم داره. به مجموعه خط‌هایی روی بدنه‌اش هست که از لحاظ ...

داشت وارد جاده خاکی می‌شد که سریع حرفش را قطع کردم!

گفتم: «در ایران به شهرهای زیادی رفته‌ام. فرش‌بافی هم هنری است که در همه جای کشور تقریباً وجود دارد. فرش‌های هر منطقه

ویژگی‌های خاص خودشان را دارند. کرمان هم از این مناطق است که طرح فرش‌هایش زبانه‌دار است؛ زیبا و خوش‌رنگ و لعاب. محصول باکیفیت محصولی است که از ماده اولیه‌اش تا روش ساخت و طراحی‌اش، خوب و مرغوب باشد. منظم و دقیق پیش برود. بادوام و مستحکم باشد. کرمان که بودم، با صدای ضربه «دُف» قالی‌بافان به روی گره‌ها، می‌شد این استحکام را فهمید. آن جسم سنگینی را که بعد از بافتن چند ردیف، روی گره‌ها می‌زنند تا درون هم محکم شوند و بینشان جای خالی باقی نماند «دُف» می‌گویند. وقتی از روستاییان می‌پرسیدم، می‌گفتند ما پشم‌ها را قبل از رسیدن رنگ می‌زنیم تا یک‌دست‌تر و خوش‌رنگ‌تر شوند. یعنی حتی به این جزئیات هم توجه کرده بودند تا ماده اولیه یعنی نخ‌ها، مرغوب‌ترین حالتشان را داشته باشند. فرش‌بافی، بدون نقشه‌خوانی و قالی‌خوانی، اصلاً لطف و صفایی ندارد. قالی‌خوانی آهنگ دل‌نشینی است با شعرهایی که یک نفر برای قالی‌باف‌ها می‌خواند تا با ضرب‌آهنگ و شعرهایش بیافند. این‌طوری همه بافنده‌ها منظم و هماهنگ کار می‌کنند تا کار نامنظم نشود. این قالی‌خوانی خودش دنیایی از دقت و ظرافت است. مثلاً جایی که می‌خواهند پودها را بزنند، آهنگ شعرها فرق می‌کند با جایی که می‌خواهند تار بزنند. جایی که دُف می‌زنند، آهنگ قطع می‌شود، چون مناسب نیست. کیفیت ساخت از این بالاتر؟

بعد از چند ماه زحمت فراوان که بافت یک قالی تمام می‌شود، «قالی‌بران» انجام می‌دهند و با شکرگزاری و دعا، قالی بافته‌شده را از دار قالی جدا می‌کنند تا خدا هم به توان و محصولشان برکت بدهد. نتیجه این همه برنامه‌ریزی و تلاش و ظرافت و دقت، می‌شود کیفیتی که حتی ماشین‌های دنیا هم دنبالش می‌آیند. همه جای دنیا فرش ایرانی به بهترین کیفیت شناخته شده است.»

سبحان که حاج و واج مانده بود و اصلاً فکرش را نمی‌کرد که یک فرش ایرانی این همه پشت پرده داشته باشد گفت: «راست می‌گویی؟ دمت گرم! این‌ها را از کجا بلد بودی؟»

الان فقط سؤال این است که من این‌ها را از کجا بلد بودم؟! درباره این همه هنر ایرانی که گفتم، نکته‌ای نداری!

چرا بابا! نگذاشتی ادامه‌اش را بگویم. فرش ایرانی هم بنزی است برای خودش. خیلی باحال بود.

خسته نباشی! خیلی خسته نباشی.



قالی‌خوانی
آهنگ دل‌نشینی
است با شعرهایی
که یک نفر برای
قالی‌باف‌ها می‌خواند
تا با ضرب‌آهنگ و
شعرهایش قالی
بیافند

یک تیم داغون!

رقیه ارسلائی

زهره به این دلیل رودبار را انتخاب کرده بود که از سفر دور و دراز و هزینه‌های اضافی جلوگیری کند. رودبار فقط به اندازه‌ای از شرکت دور بود که کارکنان حس کنند در محیط کار نیستند. هتلی که برای جلسات انتخاب شده بود، مهمان‌پذیر کوچکی بود که در ایام خلوت سال ارزان‌تر هم بود. ساعت شروع جلسه ۹ صبح بود و شرکت‌کنندگان باید صبح زود راه می‌افتادند تا به‌موقع برسند. ساعت یک ربع به ۹ تقریباً همه رسیدند و وسایلشان را تحویل پذیرش دادند؛ همه به‌جز احسان بیات. هیچ‌کس چیزی نمی‌گفت، اما از



نگاه‌کردن‌های مکرر به ساعت مشخص بود کسی احتمال نمی‌دهد احسان به‌موقع برسد. زهره هم بفهمی‌نفهمی عصبی شده بود. او نمی‌خواست اولین اقدامش در شرکت بازخواست از افراد بابت تأخیر در جلسه باشد. با خودش می‌گفت: اگر واقعاً نیاید چه؟ نمی‌شد که به خاطر یک جلسه نیامدن اخراجش کند. اصلاً هیئت مدیره چنین‌پذیری ندارد.

۸ و ۵۹ دقیقه بود که احسان در چارچوب در ظاهر شد. زهره به‌طور نامحسوسی نفس راحتی کشید. حالا وقت مناسبی بود تا برنامه‌ای را که یک ماه در انتظارش بود، پیاده کند. او این لحظات خطرناک را دوست داشت؛ آن را بخشی از مدیریت و رهبری می‌دانست. کاری که خیلی به آن علاقه‌مند بود.

-صبح همه به‌خیر. جمله‌هایی را برای آغاز می‌گویم. البته این جمله‌ها را بعداً بارها از من خواهید شنید. گروه مدیریت ما از حیث تجربه و استعداد از تمام رقبایان برتر است. وضع تقدیرنگی و پولی ما هم از همه‌شان بهتر است و به

دلیل تلاش‌های آقای منصوری و بیات و همکارانش، از نظر فناوری هم جلوتریم. هیئت‌مدیره ما هم از هیئت‌های آن‌ها قوی‌تر است. با همه این‌ها از نظر درآمد و تعداد مشتریان از دو رقیب خود عقب‌تر هستیم. علت را چه کسی می‌داند؟

سکوت

زهره همچنان گرم و گیرا ادامه داد: من بعد از گفت‌وگو با همه اعضای هیئت‌مدیره و صرف وقت با تک‌تک شما و صحبت با بیشتر کارکنان شرکت، به این نتیجه رسیدم که درد و مشکل واقعی شرکت چیست.

کمی سکوت کرد و ادامه داد: کار ما «کار تیمی» نیست. راستش را بخواهید، کاملاً داغون و جزیره‌جزیره هستیم.

نگاه بعضی افراد به سمت محسن چرخید تا واکنش او را ببینند. زهره اما فشار را از روی او برداشت و گفت: نمی‌خواهیم پای آقای نکونام را وسط بکشیم، اما این واقعیت موجود وضعیت ماست. قرار است در این دو روز این مشکل را با هم بررسی کنیم و برایش چاره‌ای بیندیشیم. ظاهراً عجیب است، اما همه آدم‌هایی که طاقت بیاورند و با ما بمانند، در پایان ماه اهمیت موضوع را درک خواهند کرد.

نکته آخر گوش‌های همه را تیز کرد: بله. درست متوجه شدید. در چند ماه آینده دگرگونی‌های وسیعی در شرکت خواهیم داشت و این اصلاً

به معنای تهدید نیست. الان نام هیچ فردی در ذهنم نیست. صحبت از احتمال است که امکان وقوع دارد. برای همه ما کار وجود دارد و دنیا به آخر نخواهد رسید، اما شاید صلاح شرکت و گروه در این باشد که یکی دو نفر جای خود را به دیگران بدهند. زهره بلند شد و به‌طرف تخته رفت. خیلی مراقب بود که مغرور به نظر نرسد: همه این دنگ و فنگ‌ها فقط یک دلیل دارند و آن هم موفق کردن شرکت است. قرار نیست همه با هم از بالا به زمین سقوط کنیم. قرار هم نیست دور هم چوک تعریف کنیم و بخندیم. حتی احسان هم خندید. اما دیگران با صدای بلند خنده‌شان گرفته بود.

- پس کار ما موفق کردن شرکت است. به نظر من، تنها ملاک هر گروه باید یک چیز باشد: دستاورد و ثمره کار. توقع دارم سال بعد که به پشت سر نگاه می‌کنیم، رشد درآمد و افزایش سود و رضایت خاطر مشتریان زیادشده را ببینیم. اما به شما قول می‌دهم، اگر توانیم عواملی را که باعث از بین رفتن گروه ما شده‌اند شناسایی و برطرف کنیم، هیچ‌کدام از این دستاوردها ایجاد نخواهند شد.

کمی سکوت کرد تا مطلب به جان افراد بنشیند. بعد ادامه داد: من بعد از سال‌ها تجربه به این نتیجه رسیده‌ام که هر گروه ممکن است به پنج علت نتواند گروه شود. روی تخته مثلی کشید و روی آن چهار خط رسم کرد تا مثلاً به پنج قسمت افقی تقسیم شود.

- قصد داریم در این دو روز این مثلاً را پرکنیم و هر بار درباره بخشی از آن صحبت کنیم. هر چند شاید روی تخته ساده به نظر بیاید، اما عمل کردن به آن‌ها دشواری‌های خودش را دارد و به همکاری و همدلی همه نیاز دارد.

کارمان را با اولین آسیب شروع می‌کنیم: نبود اعتماد. برگشت و این عبارت را در پایین‌ترین قسمت مثلاً نوشت. همه داشتند زیر لب کلمه‌ها را به آهستگی می‌خواندند. خیلی‌ها اخم معنی‌داری کرده بودند. انگار می‌خواستند بگویند، این همه حرف برای همین بود؟!

● ادامه دارد...



سید مرتضی حسینی

چگونه شغل‌ها را

انتخاب کنیم؟

می‌کند. شغل نامناسب باعث می‌شود دیر یاد بگیریم و دیر کارها را انجام بدهیم. تا وقتی شغل مناسب انتخاب نشود، از این شاخه به آن شاخه می‌پریم و همیشه سعی می‌کنیم از زیر کار در برویم. شغلی که انتخاب می‌کنیم باید با ویژگی‌های درونی و استعدادهای ما مطابقت داشته باشد. استعدادهای شغلی انسان‌ها به نمرهٔ درس علوم و ریاضی و... منحصر نمی‌شود. هر فردی با توجه به ویژگی‌هایش استعداد شغلی متفاوتی دارد. شاید خوب است ابتدا بدانیم استعداد چیست؟ بدن ما پر از یاخته‌های (سلول‌های عصبی) است. اعضای بدن از برخورد شاخک‌های یاخته‌های عصبی اطلاعات را به مغز می‌فرستند و از مغز دستوراتی را دریافت می‌کنند تا عمل و رفتار شکل بگیرد. هر چقدر این ارتباط بیشتر باشد و روابط عصبی در آن نقاط قوی‌تر باشد، مهارت ما در انجام آن کار بیشتر است. این یعنی ایجاد هر مهارتی با تمرین و تکرار ممکن است. اما لازم است بدانیم، در طول دوران حساس کودکی و نوجوانی روابطی بسیار قوی بین یاخته‌های عصبی افراد شکل می‌گیرند که تغییر آن‌ها بسیار سخت و ملال‌آور است. به همین دلیل بهتر است با شناسایی ویژگی‌های شکل گرفته در هر فرد، استعداد او را بشناسیم تا با کسلی و بی‌حالی در کارها مواجه نشویم.

می‌خواهیم تلاش کنیم خودمان را بشناسیم و موقعیتمان را نسبت به خودمان، خالقمان، مردم و هستی پیدا کنیم تا بتوانیم شغل مناسبی انتخاب کنیم. روان‌شناسان و مشاوران با روش‌هایی کمک می‌کنند خودمان توانایی‌های ذهنی‌مان را بشناسیم، با دسته‌بندی شخصیتی خود آشنا شویم، شناخت طبع و مزاج را یاد بگیریم و به علاقه واقعی به انواع شغل‌ها و ارزش‌هایی که در زندگی به آن‌ها پایبندیم توجه کنیم تا متناسب با آن‌ها انتخاب کنیم که با لذت کار کنیم و در طول زندگی پله‌های موفقیت را با وجدانی آسوده بالا برویم.

کمی دربارهٔ پنج عنصر تأثیرگذار در استعدادیابی شغلی حرف می‌زنیم تا بعد دربارهٔ هر کدام مفصل‌تر حرف بزنیم.

برای اینکه بدانیم نسبت ما با هر کدام از این عناصر چیست؟ کدام شغل برای ما مفید

وقتی به سن نوجوانی می‌رسیم، هم‌زمان با تغییرات ظاهری و جسمی، تغییرات سرنوشت‌سازتری در ذهن و فکر ما ایجاد می‌شوند. دوران کودکی با همهٔ زیبایی‌ها و جذابیت‌هایش، به خانه و مدرسه و کوچه محدود می‌شود، ولی حالا انگار بال‌های ذهن و فکر ما توان پرواز پیدا می‌کنند. از این به بعد، حتی مفهوم خانه، مدرسه و کوچه تغییر می‌کند و ذهن پر از پرسش ما در تمام هستی به دنبال پاسخ مناسب سؤال‌هایی که داریم پرواز می‌کند. از این به بعد سعی می‌کنیم موقعیت خود را نسبت به خودمان، خالقمان، مردم و جهان پیدا کنیم و برای بهتر شدن موقعیتمان در زندگی هدف‌گذاری و تصمیم‌گیری کنیم. یکی از موضوعاتی که ذهنمان را به خودش مشغول می‌کند، انتخاب شغل است. می‌دانیم از این به بعد نسبت به عمر و آیندهٔ خودمان و همراهانمان مسئولیت داریم و باید به بهترین شکل ممکن شغل آیندهٔ خود را انتخاب کنیم. شغل هر فرد اگر درست انتخاب شود، به موفقیت فرد در همان شغل و حال خوب او کمک می‌کند، ولی اگر درست انتخاب نشود، باید منتظر عوارضی ناخوشایند باشیم. شغل نامناسب افراد را بی‌انگیزه، بی‌حال و کسل

عناصر تأثیرگذار در استعدادیابی شغلی

عنصر اول بررسی هوش‌های چندگانهٔ گاردنر است. هوش‌ها همان توانایی‌های ذهن هستند. مثل توانایی‌های کلامی، ریاضی و منطقی، و فضایی. همهٔ افراد همهٔ این توانایی‌ها را دارند، ولی هر هوش در هر فرد سطح متفاوتی دارد. در استعدادیابی سعی می‌کنیم بدانیم فرد موردنظر از کدام توانایی بهرهٔ بیشتری برده است. مثلاً کسانی که هوش کلامی بالایی دارند، می‌توانند دیگران را قانع کنند و شغل‌هایی مثل معلمی و بازیگری داشته باشند.

عنصر دوم آزمونهٔ رغبت‌سنجی یا شخصیت‌سنجی هالند است. هالند شخصیت غالب افراد را به شش گروه تقسیم می‌کند: به بعضی واقع‌گرا می‌گوید، بعضی هنری. بعضی‌ها هم جست‌وجوگر، اجتماعی، قاعده‌مند یا جسور. آقای هالند معتقد است، انسان‌هایی با دستهٔ شخصیتی واقع‌گرا خصوصیات مثل سرسختی، جدی‌بودن در کار و توانایی مکانیکی دارند و متمایل‌اند با ابزارآلات کار کنند. برای این افراد واقع‌گرا شغل‌هایی مثل فن‌ورزی و مهندسی و حتی شیرینی‌پزی و بنایی مناسب است.

عنصر سوم شناسایی طبع و مزاج افراد است. در وجود هر فرد ترکیبی از چهار مزاج گرم، سرد، خشک و تر وجود دارد. مثل دو عنصر قبلی، در این مورد هم همهٔ افراد باوجود دارا بودن همهٔ مزاج‌ها، سطح متفاوتی از هر طبع در بدنشان وجود دارد و غلبهٔ مزاج در افراد متفاوت است. هر مزاج خودش سه سطح دارد و می‌تواند کمی گرم، متوسط یا خیلی گرم باشد. مزاج غالب افراد در چهار گروه گرم و تر، گرم و خشک، سرد و تر و سرد و خشک قرار می‌گیرد. کسی که طبع گرمی دارد، فعال است، تند حرف می‌زند و دیر دلسرد می‌شود و اگر مزاجش تر باشد، آرام و اجتماعی و منعطف است. افراد گرم و تر خوب است مشاغلی مثل مدیریت فروش، روابط عمومی و بازیگری را انتخاب کنند.

عنصر چهارم کشف علاقه‌هاست. معمولاً خانواده‌ها، جو جامعه، درآمد بالا و... باعث اشتباه ما در تشخیص درست علاقه‌ها می‌شوند. کارهایی که موقع انجام آن‌ها گذر زمان را متوجه نمی‌شویم و از انجام آن‌ها احساس وجد و رضایت داریم، کارهای موردعلاقهٔ ما هستند.

عنصر پنجم تعیین ارزش‌های زندگی هستند. ارزش‌ها در زندگی هر فرد بالاترین اهمیت را دارند. افراد حاضر نیستند به هیچ قیمتی از آن‌ها چشم‌پوشند و اگر از آن تخلفی کنند، ناراحت و ناراضی خواهند شد.

است؟ و چه مسیری به ما کمک می‌کند شغل مناسب خود را پیدا کنیم، پرسش‌نامه‌هایی طراحی شده‌اند که هم هوش و شخصیت و مزاج غالب ما را تشخیص می‌دهند و هم شغل‌هایی را به ما معرفی می‌کنند که از جوانی برای رسیدن به موفقیت در آن‌ها تلاش کنیم.

داده ارزشمندترین دارایی

نویسنده: محمدرضا عزیزی

می‌دانید موفق‌ترین شرکت دنیا در تبلیغات مجازی کدام شرکت است؟ تابه‌حال واژهٔ بازاریابی دیجیتال به گوش‌تان خورده است؟ حتماً خورده! چون در شماره‌های سال قبل مجله کلی دربارهٔ آن‌ها صحبت کردیم که می‌توانید درباره‌شان بخوانید. این تبلیغات مجازی در دنیا خیلی طرفدار دارند و برای همهٔ کسب‌وکارها نوعی هدف تبلیغاتی به‌حساب می‌آیند. برای همین به شرکت‌هایی مراجعه می‌کنند که کار تبلیغات مجازی یا همان بازاریابی دیجیتالشان را انجام دهند. بین این شرکت‌ها بهترین کدام است؟ نه! الان نمی‌گوییم.

با من همراه باشید! مسابقهٔ والیبال بود. بین تیم‌های لهستان و ایتالیا. یک ضربه سرویس تیم لهستان زد و روی خط فرود آمد. اما داور خط‌نگه‌دار متوجه نشد. داور با اعتراض لهستان صحنه را برای بازبینی داد و فناوری چشم عقاب تأیید کرد که امتیاز سرویس را گرفته‌اند. مسابقهٔ فوتبال جام جهانی هم همین‌طور بود. تویی بود روی خط دروازه. همهٔ مهاجمان یک تیم و مدافعان و دروازه‌بان تیم دیگر داشتند روی خط دروازه تلاش می‌کردند توپ را گل کنند. یکی شوت می‌زد، یکی تکل می‌زد و دروازه‌بان با دستش دنبال توپ می‌گشت. یک لحظه که دروازه‌بان توپ را گرفت، همه دست‌هایشان را بردند بالا که توپ از خط رد شده است. کمک‌داورها اعتقادی نداشتند، اما داور اعلام گل کرد. وقتی بازیکن‌ها اعتراض کردند، داور ساعت روی مچش را نشان داد. با فناوری چشم عقاب، حس‌گرها به ساعت داور علامت ارسال کرده بودند که توپ به گل تبدیل شده است. دیگر هیچ‌کس اعتراضی نکرد. تا حالا فکر کرده‌اید این فناوری از کجا می‌فهمد توپ کجاست؟ کی از خط رد می‌شود یا نمی‌شود؟ در ورزشگاه چند دوربین وجود دارند که

امروزه تبلیغات مجازی یا بازاریابی‌های دیجیتال در دنیا خیلی طرفدار دارند و برای همهٔ کسب‌وکارها نوعی هدف تبلیغاتی به حساب می‌آیند



تمام نقاط و خطوط زمین را تصویربرداری می‌کنند. هم‌زمان موقعیت توپ را هم در نظر دارند. از مجموع تصویرهایی که این دوربین‌ها ثبت می‌کنند، یک تصویر سه‌بعدی کامل به دست می‌آورند که همه جای زمین و موقعیت لحظه‌به‌لحظهٔ توپ را قاب به قاب (فریم به فریم) در زمین دنبال می‌کند. این اطلاعات به دستگاه توانایی می‌دهند که در هر لحظه، هم موقعیت توپ را پیش‌بینی کند و هم اندازه‌گیری و اطلاع‌رسانی کند. دقیقاً از تحلیل این اطلاعات می‌فهمند توپ گل شده یا ضربهٔ سرویس در زمین نشسته یا بیرون از زمین والیبال فرود آمده است. هر چقدر اطلاعات دوربین‌ها از زمین دقیق‌تر باشد، خطای پیش‌بینی‌ها و قضاوت‌ها هم کمتر می‌شود؛ طوری که حتی اگر همهٔ بازیکنان دور و بر توپ باشند و با چشم چیزی دیده نشود، باز هم تحلیل اطلاعات دستگاه درست کار می‌کند و اعلام رأی می‌کند. در بسیاری از ورزش‌ها از این فناوری استفاده می‌کنند و هر جا که لازم باشد، بسته به نوع ورزش و سرعت توپ و بزرگی ورزشگاه، تعداد دوربین و حس‌گرها را بیشتر می‌کنند تا اطلاعات دقیق‌تری به دست آید و در نتیجه خطای دستگاه کمتر شود.

حالا برگردیم به سؤال اول که موفق‌ترین شرکت دنیا در بازاریابی مجازی کجاست؟ گوگل! بله درست خواندید. شرکت گوگل در این زمینه بهترین است. در سرویس‌های گوگل قسمتی وجود دارد که می‌توانید محتوا و محصولات خودتان را در جست‌وجوی گوگل تبلیغ کنید و مثلاً با استفاده از فن‌هایی، مطالب صفحهٔ خودتان را به ابتدای جست‌وجوی صفحهٔ گوگل برسانید تا هر کس کلیدواژه‌های مدنظر شما را جست‌وجو کرد، اولین نتیجه در صفحهٔ اینترنت که معمولاً بیشترین «تلیک» را هم می‌خورد، مربوط به مطلب شما باشد. گوگل تا به حال هزاران میلیارد دلار از این راه کسب درآمد کرده است.

می‌دانید چرا موفق‌ترین است؟ چون شرکت گوگل یک انبار بزرگ اطلاعات است. سال‌های سال است که گوگل موتور جست‌وجوی اینترنتی خیلی از مردم دنیا است. حالا شما فکر می‌کنید گشت‌وگذاران در اینترنت را فقط خودتان متوجه می‌شوید؟ در این صورت گوگل باید سماق بمکد! او تمام اطلاعات مربوط به جست‌وجوها و گشت‌وگذار اینترنتی کاربرانش را ثبت می‌کند و بعد از مدتی مثل فناوری چشم عقاب، یک تصویر کامل از علاقه‌ها و سلیقه‌های کاربرانش دارد. در نتیجه می‌داند

هر چه تصویر شرکت از کاربرانش دقیق‌تر باشد، یعنی اطلاعات کامل‌تری داشته باشد، تبلیغاتش هم بازخورد بهتری دارند

شما چه چیزی را دوست دارید. و این دقیقاً موقعی است که می‌تواند به شما تبلیغی را نشان دهد که دقیقاً می‌پسندید و دنبالش می‌گردید! دقیقاً می‌داند چگونه شما را تحریک کند و چگونه محتوایی را به خوردتان بدهد که راحت باور کنید. یا چگونه محتوایی را که بیشترین اثر را روی ذهن شما دارد، به شما نشان دهد. و این یعنی تبلیغ هوشمند و هدفمند و البته بعضی وقت‌ها خطرناک.

هر چه تصویر شرکت از کاربرانش دقیق‌تر باشد، یعنی اطلاعات کامل‌تری داشته باشد، تبلیغاتش هم بازخورد بهتری دارند. چه شرکتی می‌تواند ادعا کند بیشتر از گوگل از مردم دنیا اطلاعات دارد؟! خیلی اوقات این اطلاعات می‌توانند باعث سوءاستفاده و دشمنی با ملت‌ها هم بشوند. مثلاً اگر از کشوری واژه‌ای را جست‌وجو می‌کنید، ممکن است محتوایی که به شما نشان می‌دهد، متفاوت باشد با نتیجهٔ جست‌وجوی همان واژه از یک کشور دیگر. اصلاً خیلی‌ها پول می‌دهند و این اطلاعات را از گوگل و سایر شرکت‌های مشابه می‌خرند. اما اگر فقط از جنبهٔ تبلیغات و کسب‌وکار نگاه کنیم، این زمینه می‌تواند کمک کند.

به هر حال، اطلاعات و تحلیل داده الان و (به سبک آقا جواد خیابانی) در آینده‌ای که همین‌الان هم در آن هستیم، ارزشمندترین دارایی ممکن است؛ ورزش، تبلیغات، کسب‌وکار و موسیقی هم نمی‌شناسد. هر جا داده‌ای وجود داشته باشد و از تصمیم‌گیری و پیش‌بینی و اثرگذاری روی مخاطب و مشتری صحبت باشد، تحلیل داده به کار خواهد آمد.

هر جا داده‌ای وجود داشته باشد و از تصمیم‌گیری و پیش‌بینی و اثرگذاری روی مخاطب و مشتری صحبت باشد، تحلیل داده به کار خواهد آمد

«امضای طلایی» شکست غول

نویسنده: علی اشرفزاده



وقتی دربارهٔ گل طلایی صحبت می‌کنیم، بدون شک یاد فوتبال و وقت‌های اضافه و رقابت‌های حساس و پرشور جام جهانی می‌افتیم؛ زیباترین لحظه‌هایی که برای نوجوانان امروزی و دیروزی یادآور خاطرات به‌یادماندنی هستند. در جام جهانی ۱۹۹۸ اولین گل طلایی تاریخ این جام به ثمر رسید. در مرحلهٔ یک‌هشتم نهایی، دو تیم فرانسه و پاراگوئه به‌مصاف هم رفتند. این دیدار در پایان ۹۰ دقیقه به تساوی بدون گل رسید و کار به وقت‌های اضافه کشیده شد. لوران بلان در دقیقه ۱۱۴ موفق شد دروازهٔ چیلورت را باز کند تا فرانسه به‌عنوان اولین تیمی که با گل طلایی در رقابت‌های جام جهانی صعود می‌کند، لقب بگیرد. اما بچه‌ها امضای طلایی چطور؟ شاید بهتر باشد از بزرگ‌ترها دربارهٔ آن بپرسیم. درگذشتهٔ نه‌چندان دور، یک یا چند امضای طلایی می‌توانست مجوزی برای شروع کسب‌وکار باشد، و بزرگ‌ترها همیشه از رنج رفت‌وآمد بین اداره‌های یک منطقه یا اتاق‌های یک اداره گله می‌کردند و خاطرات بدی از آن دارند. به درست حدس زدید. منظور فرایند پیچیده و پردردسر کاغذبازی اداری است که در نهایت با امضا یا امضاهای طلایی به سرانجام می‌رسید و مجوزی برای شروع کسب‌وکار صادر می‌شد. اما ارتباط آن با گل طلایی چیست؟ اگر کمی دقیق‌تر نگاه کنیم، امضای طلایی برای کارآفرینان و متقاضیان راه‌اندازی کسب‌وکار

و مشاغل، مثل گل طلایی عمل می‌کند. یعنی برای شما هنرجویان عزیزی که به‌زودی وارد گردونهٔ بازار کار و دریافت مجوز برای شروع کسب‌وکارتان خواهید شد، امضای طلایی مثل گل طلایی است که در نهایت بازی با برد متقاضیان کسب‌وکار به اتمام می‌رسد و از فرایند پریپچ‌وخم قدیمی نجات پیدا می‌کنند. اما مگر این امر شدنی است؟ پس آن همه کاغذبازی چه می‌شود؟ بله. شگفتانهٔ این شماره در این باره است که چنین اتفاقی افتاده است. همه‌چیز از زمستان ۹۹ شروع شد؛ حدود سه سال قبل. در آن زمان قانونی تصویب شد که به صادرکنندگان مجوز مهلت یک‌ساله می‌داد تا اقداماتی اساسی برای پایان‌دادن به کاغذبازی‌ها انجام دهند.

مهم‌ترین وظیفهٔ دستگاه یا ادارهٔ اصلی صادرکنندهٔ مجوز این بود که شرایط و مدارک لازم برای صدور هر نوع مجوز کسب‌وکاری را به‌طور شفاف و دقیق بر بستر درگاه ملی مجوزها به نمایش عمومی بگذارد. به عبارت دیگر، این‌طور نباشد که فلان اداره در استان البرز با فلان اداره در استان تهران یا استان‌های دور‌دست، شرایط و مدارک متفاوتی را از متقاضیان یک مجوز دریافت کنند. نکتهٔ دوم یا شرط بعدی این است که همهٔ مجوزها باید الکترونیکی صادر شوند. یعنی به‌راحتی در خانه و پشت دستگاه بنشینیم و بدون مراجعهٔ فیزیکی و صرف انرژی و وقت در ادارهٔ مربوطه، تنها با بارگذاری مدارک، فرایند صدور مجوز به جریان بیفتد.

پس عزیزان هنرجو یادتان باشد، طبق قانون، هیچ ادارهٔ دولتی حق ندارد برای گرفتن مجوز یا مدرک، شما را به‌حضور در ادارهٔ مربوطه بکشاند.

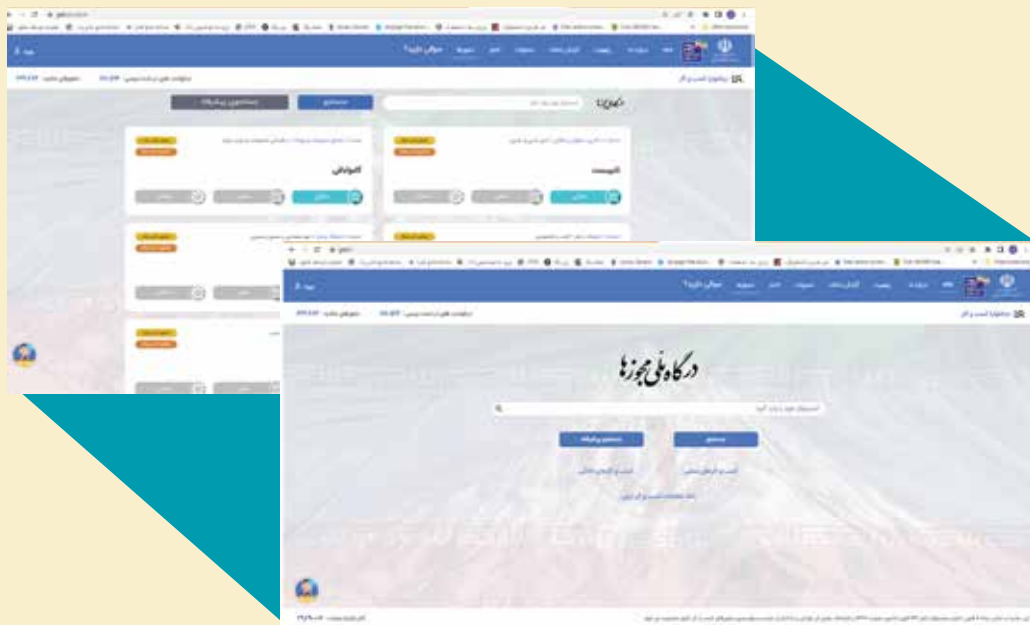
از طریق بانک اطلاعات شغلی درگاه ملی مجوزها، به‌راحتی می‌توانید به مشخصات هویتی و شناسنامه‌ای، نشانی کسب‌وکار و اطلاعات مربوط به آن کسب‌وکار دسترسی پیدا کنید و چه‌بسا ایده‌های خوبی برای کسب‌وکارتان دریافت کنید

همه چیز برخط و الکترونیکی است؛ خداحافظی کامل با کاغذبازی اداری. جالب است بدانید، در بعضی کسب‌وکارها مثل احداث گلخانه یا دامداری و مزرعه، کارخانه و کارگاه یا حتی معدن، که شرایطی پیچیده و چندمرحله‌ای دارند و غالباً در گذشته متقاضی را درگیر اداره‌های گوناگون می‌کردند، قانون جدید، دستگاه اصلی صادرکنندهٔ مجوز را ملزم می‌کند خودش تمام این مراحل چندگانه را به جای متقاضی انجام دهد و متقاضی تنها به‌صورت الکترونیکی با دستگاه اصلی طرف است. یعنی هیچ اداره یا نهاد اصلی صدور مجوز حق ندارد برای استعلام‌های چندگانه، کاغذ یا برگه‌ای دست متقاضی بدهد و او را درگیر کاغذبازی کند.

اما نکتهٔ بعدی که از همه مهم‌تر است، بحث اعلانی یا ثبت‌محور شدن مجوز است. به عبارت دیگر، متقاضی شرایط دریافت مجوز را از درگاه ملی مجوزها مشاهده می‌کند، مجوز در لحظه برای وی صادر می‌شود و او می‌تواند کسب‌وکارش را شروع کند. اما سؤالی که شاید اینجا به ذهن شما عزیزان خطور کند، این است که چرا قبلاً این اقدامات خوب انجام نشده‌اند؟! در اینجا باید این نکته را اضافه کنم که در قدیم، اداره‌ها عادت داشتند برای دادن مجوز، نظارت پیشینی انجام دهند. یعنی از مردم مدرک می‌گرفتند و مصاحبه می‌کردند تا ببینند شرایط و میزان مهارت آن‌ها چقدر است. در نهایت، اگر شرایط را داشتند و مدارک آن‌ها کامل بود، مجوز را می‌دادند. اما الان اداره‌ها تنها با دریافت کد ملی و نشانی محل کسب‌وکار (نشانی کارگاه) مجوز را صادر می‌کنند و متقاضی به‌سرعت کارش را شروع می‌کند و تنها می‌پذیرد که خود را در معرض نظارت‌های مردمی و مأموران نظارتی ادارهٔ مربوطه قرار دهد. پس پیشنهاد می‌کنم، همین الان به وبگاه مجوزها مراجعه کنید و از بخش راهنما، شرایط کسب‌وکار مورد نظر خود را مطالعه و در صورت داشتن شرایط، فوراً ثبت‌نام و شروع کنید. جالب است بدانید، تا زمان نگارش این نوشته، حدود ۳۴۰ کسب‌وکار خانگی با مجوز آبی و فوری در درگاه ملی مجوزها وجود دارند که به محض

ثبت‌شدن، مجوز آن‌ها صادر می‌شود. تا زمان نگارش این مقاله، بیش از ۲۱ میلیون ایرانی از این وبگاه بازدید کرده‌اند و به‌نوعی با درگاه ملی مجوزها در ارتباط‌اند، که قطعاً آمار وبگاه، روزبه‌روز در حال افزایش است. به عبارت دیگر، یک‌چهارم ایرانی‌ها به این وبگاه مراجعه کرده یا مجوز گرفته‌اند یا در فرایند صدور مجوز و شروع کسب‌وکار و تولید و اشتغال خود هستند. در سالی که مقام معظم رهبری آن را سال «مهار تورم و رشد تولید» نام‌گذاری کرد، درگاه ملی مجوزها توانسته است برای صدور مجوزها و راه‌اندازی کسب‌وکارها و رونق فزایندهٔ تولید گامی جهشی بردارد. این اقدام در آیندهٔ نزدیک اثر خود را در مهار تورم نشان خواهد داد، چرا که مهار تورم از کانال رشد و رونق سریع تولید می‌تواند پایدار و با ثبات باشد.

در پایان می‌خواهم در خصوص بانک اطلاعات شغلی درگاه ملی مجوزها هم نکات مهمی را یادآوری کنم. درگاه ملی مجوزها، تا زمان نگارش این نوشته توانسته است ظرف مدت ۱۵ ماه، بیش از ۴۵۰ هزار مجوز به مردم و متقاضیان و کارآفرینان اعطا کند. اما از کجا می‌توانیم با این ۴۵۰ هزار مجوز و دریافت‌کننده آن‌ها ارتباط بگیریم؟ از طریق بانک اطلاعات شغلی این درگاه، این امکان فراهم‌شده است. یعنی شما به‌راحتی می‌توانید به مشخصات هویتی و شناسنامه‌ای، نشانی کسب‌وکار و اطلاعات مربوط به آن کسب‌وکار دسترسی پیدا کنید و چه‌بسا ایده‌های خوبی برای کسب‌وکارتان دریافت کنید. این بانک اطلاعاتی یک پایگاه عظیم داده از مشاغل و کسب‌وکارهایی است که در ۱۵ ماه اخیر مجوز آن‌ها صادر شده است و هرکدام می‌تواند سرنخ یا ایدهٔ راه‌اندازی یک کسب‌وکار جدید برای شما هنرجویان عزیز باشد. از این فرصت طلایی مثل آن گل طلایی نهایت استفاده را ببرید. در شمارهٔ بعد دربارهٔ این بانک اطلاعاتی، بخش‌های مشاوره‌ای و درختوارهٔ کسب‌وکار اطلاعات بیشتری ارائه خواهیم کرد. موفق باشید.



استان کرمان فصل



سفری به کرمان

آخرین روزهای خرداد و پس از تمام شدن یک سال تحصیلی قرار بود بچه‌های پایه دهم هنرستان را به اردوی یک‌روزه کرمان‌شناسی ببریم تا بیشتر با شهر و البته مرکز استان خودشان آشنا بشوند و برای آینده کاری خودشان و پیشرفت شهر و استانشان تصمیمی آگاهانه بگیرند. به‌هرحال، چند سال بعد باید در همین شهر و استان کسب‌وکار خودشان را راه بیندازند. پس چه‌بتر که برایش وقت بگذارند و از ظرفیت‌های شهرشان خبردار باشند. هدف مدرسه هم این بود که بچه‌ها با قابلیت‌ها و فرصت‌های شغلی استان کرمان آشنا بشوند تا هر کسی برحسب علاقه خودش و نیاز پیرامونش دانش و مهارتی یاد بگیرد. راهنمای مادر این سفر یکی از جوانان خوب کرمانی بود که در سش را در دوره دکتری رشته جغرافیا تمام کرده و حالا برگشته است و به مردم دیارش خدمت می‌کند.

ساعت به وقت کرمان؛ ۰۶:۱۵ صبح

سفرمان با معرفی استان و حرکت به سمت مجتمع ذوب‌آهن و نورد شهر کرمان آغاز شد. استان کرمان وسیع‌ترین استان کشور با مساحتی بیش از ۱۸۰ هزار کیلومتر مربع (۱۱/۲۱ درصد از کل مساحت کشور، یعنی بیش از یک‌دهم ایران!) است و ۲۳ شهرستان دارد. استان ما در جنوب شرقی کشورمان ایران واقع شده که از شمال به استان خراسان جنوبی، از شرق به سیستان و بلوچستان، از جنوب به هرمزگان و از غرب به فارس و یزد می‌رسد ما کجای ایرانیم؟ چه همسایه‌های گرم و گیرایی مثل خودمان داریم.

کرمان به‌خاطر وسعت زیادش، آب‌وهوای متنوعی هم دارد. در نواحی جنوبی آن، به دلیل

نزدیکی به مدار رأس السرطان، دمای هوا بیشتر است و در مناطق شمالی و در ارتفاعات، دمای هوا کمتر می‌شود. راستی ما در استانمان یک بیابان بزرگ هم داریم. آب‌وهوای متفاوت و چهار فصل بودن استان ظرفیت‌های خوبی را در زمینه تولید انواع محصولات گرمسیری و سردسیری شکل داده است، به‌گونه‌ای که ما بزرگ‌ترین تولیدکننده پسته جهانیم. تازه از خرما و گردو گرفته تا مرکبات، غلات و حبوبات، محصولات گلخانه‌ای و دیگر محصولات باغی و زراعی هم در استان داریم (ترش و شور و شیرین). وجود ساختارهای منحصر به فرد زمین‌شناسی، ذخیره‌های فراوان و گوناگون معدنی مانند بزرگ‌ترین معدن‌های غنی و روباز مس، ذخیره‌های بسیار بالای تیتانیوم و کرومیت و دیگر معدن‌های غیرفلزی باعث شده‌اند استان ما برای احداث صنایع تبدیلی معدنی از موقعیت خوبی برخوردار باشد. تازه، کرمان با قدمت و پیشینه طولانی تاریخی (هزاره چهارم پیش از میلاد) جاذبه‌های گردشگری و مکان‌های دیدنی متعددی دارد و به‌خاطر داشتن چشم‌اندازهای طبیعی، در جذب گردشگر علاقه‌مند به تاریخ، هنر، معماری و طبیعت موقعیت خاصی پیدا کرده است.

ظرفیت نخست

سفر با بازدید از مجتمع ذوب‌آهن و نورد کرمان وارد مرحله داغش می‌شود. این مجتمع در زمینی به مساحت ۲۳۵۱۵ مترمربع ساخته شده و بزرگ‌ترین اصلی‌ترین تولیدکننده میلگرد در جنوب شرق کشور به‌حساب می‌آید. راهنمای سفر برای دانش‌آموزان توضیح می‌دهد، صنایع استان کرمان به دو دسته صنایع دستی و ماشینی تقسیم می‌شوند. صنایع دستی کارگاهی همچون قالی‌بافی، جاجیم‌بافی، گلیم‌بافی و خورجین‌بافی از صنایع رایج این استان به شمار می‌روند. صنایع ماشینی استان هم به سه دسته کارگاهی کوچک، متوسط و بزرگ تقسیم می‌شوند. صنایع استان کرمان شامل بخش فراوری معدنی، کشاورزی، دامی، نساجی، الکترونیک، خودرو،

ماشین‌سازی، صنایع فلزی، صنایع شیمیایی، سلولزی و کانی غیرفلزی می‌شود. این حوزه‌ها با وجود منابع سرشار معدنی، کشاورزی، انسانی (نیروهای متخصص و متعهد) و امکانات زیربنایی از قبیل آب، برق، گاز و برخورداری از حمل‌ونقل ریلی

بزرگ‌ترین معدن‌های

غنی و روباز مس،

ذخیره‌های بسیار بالای

تیتانیوم و کرومیت

و دیگر معدن‌های

غیرفلزی باعث شده‌اند

استان کرمان برای

احداث صنایع تبدیلی

معدنی از موقعیت خوبی

برخوردار باشد

▼ ارگ بم



▲ روستای تاریخی میمند



▲ باغ، عمارت فتح آباد

▼ مقبره شاه نعمت‌الله ولی



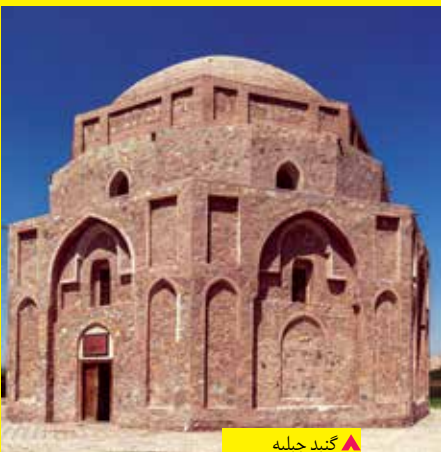
و هوایی، گمرکات، مناطق ویژه اقتصادی و نیز نزدیکی به آب‌های جنوبی، زمینه بسیار مناسبی برای مهارت‌آموزی و اشتغال فراهم کرده است.

استان کرمان به دلیل داشتن منابع معدنی فلزی و غیرفلزی یکی از غنی‌ترین استان‌های معدنی ایران و به تعبیری بهشت معدن‌کاران است. مواد معدنی همچون زغال‌سنگ، مس، آهن، کروم، روی، سرب، تیتان و سنگ‌های ساختمانی و قیمتی، تأمین‌کننده مواد خام بخش صنعت در صنایع تبدیلی با ارزش‌آوری بالا برای هر کشورند. استان کرمان در مواد معدنی تنوع زیادی دارد و حتی در برخی رتبه یک کشور است. نکته قابل‌توجه هم اینکه ۲۱ درصد از استخراج مواد معدنی کشور مربوط به استان ماست. همچنین، ۹۰ درصد استخراج مس، ۸۰ درصد استخراج

تیتانیوم و ۷۰ درصد استخراج کرومیت در کشور به استان ما تعلق دارد که جایگاه ویژه‌ای را برای ما فراهم کرده است و می‌کند. راستی، می‌دانید عمده معادن استان ما در نیمه شمال غربی آن واقع شده‌اند؟ وجود ۴۰ گونه سنگ قیمتی سبب شده است کرمان یکی از استان‌های مزیت‌دار در



▲ قنات‌های گوهر ریز



▲ گنبد جبلیه



▲ کلیم شیریکی پیچ سیرجان

▼ باغ سنگی درویش خان



▲ بازار کرمان

▼ مزارع پسته



از مدرسه تا انقلا

احسان بیات

شخصی‌های امنیتی در خیابان پرسه می‌زدند تا افراد را شناسایی کنند. در مسیر راهپیمایی، داخل هر کوچه و خیابانی که می‌پیچیدیم، حواسمان را جمع می‌کردیم که متوجه حضور لباس شخصی‌ها بشویم. رسیدیم به خیابان منتهی به دانشگاه، که مهدی گفت: «امنیتیا! امنیتیا!»

همه جمعیت با هول و ولا سر مسیر را کج کردیم سمت خیابان فرعی بغلی و متفرق شدیم. شلیک می‌کردند. به کوچه بغلی که رسیدیم، جمعیت دوباره خودش را پیدا کرد. البته بعضی‌ها ترسیده بودند و فرار کردند. مأمورها گاز اشک‌آور شلیک کرده بودند و بعضی بچه‌ها زمین‌گیر شده بودند. مهدی سریع یک آتش درست کرد و زمین‌گیرها را دور و برش جمع کرد تا اثر گاز اشک‌آور از بین برود.

رسیدیم داخل دانشگاه. من تصورم این بود که مثل دیروز و دو روز پیش شعار می‌دهیم و بیانیه می‌خوانیم و بعد از چند ساعت جلوی در دانشگاه نماز می‌خوانیم و برمی‌گردیم خانه. نمی‌دانستم این داستان شش ساعت طول خواهد کشید.

درهای دانشگاه باز بود. یک دسته رفتند داخل. مهدی هم طبق معمول سردسته بود. اما سریع در را بستند و ما بیرون ماندیم. آن‌ها داخل شعار می‌داند و ما از بیرون، اما همه هوش و حواسمان آن‌طرف نرده‌ها بود. خیلی هم نگران‌شان بودیم، چون مأمورها مسلح جلوی نرده‌ها ایستاده بودند و ما از لابه‌لای آن‌ها مدام داخل را نگاه می‌کردیم. اصلاً فکرش را نمی‌کردیم می‌خواهند چه بکنند! البته از این جنایتکارها هیچ چیز بعید نبود. این‌ها که به زن و بچه و مردم رحم نمی‌کنند! کار هر روزشان شده بود کشتن آدم‌ها و وسط خیابان شلیک کردن به مردم.

چند دقیقه‌ای که گذشت، حوالی ساعت ۱۲، دیدیم فرمانده میدان مأمورها دستور شلیک داد. مشقی و ساچمه و اشک‌آور؟! نه! جنگی! انگار همه چیز در یک دور کند فیلم از جلوی چشم رد می‌شد و من هم در دور کند داشتم نگاه می‌کردم. سر لوله‌های مسلسل را از لابه‌لای نرده‌ها به سمت داخل دانشگاه گرفتند؛ آتش!

همه‌جا به هم ریخت. قیامتی شد. نمی‌دانستیم آن داخل چه خبر است. من خیلی نگران مهدی بودم. تا حدود ساعت شش درگیری‌ها طول کشید. نفهمیدیم چند نفر تیر خوردند و چند نفر زخمی شدند یا شهید؟ آمبولانس‌ها می‌آمدند و می‌رفتند. هر چقدر گشتم، مهدی پیدایش نبود. به این راحتی‌ها هم نمی‌شد جست‌وجو کرد. چون این‌ها معترض بودند، حکومتی‌ها خیلی اذیتشان می‌کردند! نمی‌دانستم به پدر و مادرش چه بگویم؟ چند روز که گشتیم، خبرش را از پزشکی قانونی دادند؛ به سرش تیر خورده بود.

روز بدی بود روز ۱۳ آبان سال ۱۳۵۷.

خاطرات ۱۳ آبان سال ۱۳۵۷ بود و شهادت شهید سیدمهدی سید فاطمی، از دانش‌آموزان شهیدی که با رشادتشان انقلاب اسلامی مردم ایران را به سمت پیروزی حرکت دادند و رژیم جنایتکار پهلوی را سرنگون کردند. ۱۳ آبان به بهانه بزرگداشت این بزرگ‌مردان کوچک روز دانش‌آموز شد.



مدرسه‌ها را که به خاطر اعتراضات سراسری تعطیل کرده بودیم. فقط هم برای آن روز نبود. تقریباً از اول آبان هر روز کارمان تظاهرات بود. توی مدرسه شعار می‌دادیم. یکی دو بار هم آمارمان را به بالا داده بودند و کتک مفصلی خورده بودیم. من کمتر، اما مهدی سرش درد می‌کرد برای اعتراض. مهدی ۱۷ ساله بود، اما آن قدر از سخنران‌های گوناگون شنیده و مطالعه کرده بود که به اندازه آدم ۴۰ ساله می‌فهمید. سردسته بچه‌ها بود. همه پیام‌ها را او به بچه‌ها منتقل می‌کرد و برایشان توضیح می‌داد. سرگروه بچه‌های مدرسه شده بود. خیلی هم سرش برای حرف‌های سیاسی درد می‌گرفت. کارمان این بود که هر روز از نازی‌آباد، محله خودمان، می‌رفتیم سمت دانشگاه تهران. آنجا دانشجویها هم به اعتراضات سراسری پیوسته بودند و هر روز اعتراض می‌کردند. مأموران رژیم و نیروهای ارتش هم چند باری ریختند داخل محوطه دانشگاه. رئیس دانشگاه به این کار مأموران رژیم اعتراض کرده و گفته بود دانشگاه باید محل اعتراض دانشجو باشد. ولی بعد، چون از خودشان بود، گویا از بالا گوشش را کشیده بودند و بعد از چند روز دوباره حرفش را پس گرفته بود: «برخی ممکن است از آزادی سوءاستفاده کنند و حتماً باید مراقبت کرد!» به‌خصوص بعد از اتفاقات شهریورماه که مردم زیادی را شهید کرده بودند، خیلی اوضاع ملتهب بود. از همان موقع هیچ‌کس آرام و قرار نداشت. هر روز کار ما و دانشجویان اعتراض کردن بود. از اول آبان هم که تعطیل کردن مدرسه.

قرار گذاشتیم مثل هر روز مدرسه را تعطیل کنیم و در خیابان شعار بدهیم و برویم سمت دانشگاه تهران. معمولاً هر روز که این کار را می‌کردیم، مردم کوچه و خیابان هم به ما ملحق می‌شدند و دسته اعتراضی بزرگی می‌شدیم. مهدی شعار می‌داد و بقیه تکرار می‌کردند. خیلی اضطراب داشتیم. لباس



بازار گنجلی خان

دیگران استفاده کنیم؟

ظرفیت سوم

مقصد پایانی سفر ما، یکی از اقامتگاه‌های بوم‌گردی کرمان بود.

مدیر اقامتگاه پس از استقبال از بچه‌ها، درباره گردشگری کرمان صحبت کرد و گفت استان کرمان با حدود ۳ هزار جاذبه تاریخی، جغرافیایی، فرهنگی و طبیعی، به‌عنوان یکی از مهم‌ترین مقصدهای گردشگری، برای هم ایرانیان و هم دیگر مردم دنیا، شناخته شده است. از این تعداد، شش اثر باغ شاهزاده ماهان، ارگ بم، روستای تاریخی میمند، بیابان لوت، قنات‌های گوهر ریز، جویار، اکبرآباد و قاسم‌آباد و همچنین گلیم شیریکی‌بیج سیرجان ثبت جهانی شده‌اند. از این روست که استان کرمان در صدر استان‌های

استان کرمان با حدود سه هزار جاذبه تاریخی، جغرافیایی، فرهنگی و طبیعی، به‌عنوان یکی از مهم‌ترین مقصدهای گردشگری هم، برای ایرانیان و هم دیگر مردم دنیا شناخته شده است

دارای ثبت آثار جهانی قرار گرفته است. جالب است بدانیم، استان کرمان در راه‌اندازی اقامتگاه‌های بوم‌گردی رتبه نخست کشوری را دارد. گردشگری تاریخی، طبیعت‌گردی، بوم‌گردی و گردشگری ورزشی نقاط قوت استان ما هستند و فرصت‌های زیادی را برای ساختن و پیشرفت استان در پرتو بهره‌برداری از منابع گردشگری فراهم نموده‌اند. بچه‌ها زیر لب می‌گفتند چقدر خوب، پس ما هم می‌توانیم در این حوزه جذاب کاری وارد شویم و در پیشرفت استان و کشورمان سهیم باشیم.

ساعت به وقت کرمان: ۱۵:۰۶ عصر

سفر یک‌روزه کرمان‌شناسی، هرچند کوتاه، ولی به نظر پربار بود. آشنایی نزدیک با زمینه‌های گوناگون کار و فعالیت در بخش صنایع و معادن، کشاورزی و گردشگری، فرصت مناسبی فراهم می‌کند تا با کسب دانش و مهارت لازم، خود را برای ورود به یکی از این کسب‌وکارها آماده کنیم.

کویر لوت



حوزه صنعت تراش سنگ‌های قیمتی و نیمه‌قیمتی محسوب شود. برای مثال، سنگ قیمتی کریپوزولا که از سنگ فیروزه گران‌بهار است، فقط در استان‌های کرمان و کهگیلویه و بویراحمد و سنگ قیمتی گرانبه تنها در کرمان و سه استان دیگر وجود دارد. از این‌رو، توجه هدفمند به آموزش‌های مهارتی در رشته‌های مرتبط با حوزه سنگ‌های قیمتی نیز می‌تواند آینده شغلی مناسبی را برای علاقه‌مندان ایجاد کند.

همچنان‌که در حال مشاهده بخش‌های مجتمع هستیم، یکی از مهندسان ارشد مجتمع برای بچه‌ها توضیح می‌دهد که بیشتر صنایع استان، به لحاظ تعداد واحدهای صنعتی، در شهرستان کرمان مستقر شده‌اند و بعد از آن نیز شهرستان‌های رفسنجان، سیرجان و جیرفت بیشترین تعداد صنایع را در خود دارند. استان کرمان در برخی فعالیت‌های بخش صنعت جایگاه ویژه‌ای در اقتصاد ملی دارد. برای نمونه، صنایع الکترونیک (با ۲۷ درصد سهم کشوری) در بخش صنایع پیشرفته استان، یکی از فعالیت‌های ویژه صنعتی استان کرمان است.

ظرفیت دوم

دومین مقصد سفر، بازدید از نخلستانی زیبا در کرمان بود. قابلیت ویژه بخش کشاورزی کرمان باعث شده است استان در تولید برخی از محصولات زراعی و باغی مزیت نسبی داشته باشد. بیش از ۲۵۰ هزار واحد تولیدی کشاورزی تحت عنوان بهره‌برداری کشاورزی در سطح استان شناسایی شده‌اند که حداقل به یکی از فعالیت‌های زراعت، باغداری، تولید گلخانه‌ای، پرورش دام، پرورش ماکیان به روش سنتی، پرورش زنبور عسل و کرم ابریشم مشغول هستند. استان ما در دو محصول خرما و پسته رتبه نخست کشور، در تولید مرکبات، گل محمدی و محصولات گلخانه‌ای رتبه دوم، و در تولید بادام، زعفران، لیموترش و گیاهان دارویی رتبه سوم را دارد. خدا را به‌خاطر این همه نعمت شکر. این آمار نشان‌دهنده اهمیت استان ما در بخش کشاورزی کشور و نویدبخش بازار کار مناسب برای علاقه‌مندان به رشته‌های مرتبط با حوزه کشاورزی در آینده خواهد بود. راستی، چطور می‌توانیم از این همه نعمت خدادادی برای تأمین نیازهای خودمان و

خلاصه‌اش این است که همیشه وقت برای انجام کارهایم کم می‌آورم!

ببخشید. بدون سلام‌علیک شروع کردم. اما شما که غریبه نیستید، می‌خواهم کمی با شما درد دل کنم. بلایی سر من آمد که مدتی طول کشید تا موفق شدم از پشش بر بیایم و مشکل را حل کنم. بعد از کلی نذر و نیاز و مشورت گرفتن، کارهایی انجام دادم تا مشکلم برطرف شود. فکر کردم مشکل خیلی از ماها باشد و چه‌بہتر که آن را با شما هم در میان بگذارم؛ شاید به درد کسی از خلق الله بخورد.

فرقی نمی‌کرد که درون کارگاه داشتم پروژه‌هایم را انجام می‌دادم، یا در خانه داشتم درس می‌خواندم، یا در پروژه‌هایی که بیرون کار می‌کردم، مشغول بودم. به‌رحال همیشه چیزی کم بود. باورتان می‌شود که وقتی مسافرت هم می‌رفتیم، این قدر همه‌چیز به‌هم‌ریخته بود که وقت برای تفریح و استراحت هم کم می‌آمد! این مصیبت، زمانی که کارهای شخصی داری و امورات فقط به خودت مربوط می‌شود، ترکش‌هایش کمتر است، اما خدا نکند کار و پروژه مردم دست باشد. سر یک پروژه بودیم که استاد بخشی از کار را که باید اول انجام می‌شد، به من سپرد و گفت: «این قسمت خیلی کار ندارد. من دو سه روزی نیستم، خودت انجامش بده. زمانی که برگشتم، تمام شده باشد تا بتوانیم ادامه کار را انجام دهیم.»

این قدر ذهن و کارم پرت‌وپلا بود که وقتی استاد برگشت، با یک تشر گفت: «انگار اصلاً توی این دنیا نیستی پسر! این جوری که تو پیش می‌روی، سه چهار روز دیگر هم مقدمات کار انجام نشده است!

راست می‌گفت. همیشه وقتی توی کارگاه بودم، همه ابزارها روی میز کار پخش و پلا بودند. معلم، آقای عزیزی، همیشه تذکر می‌داد و وقتی می‌دید اصلاً دست خودم نیست، بنده خدا کلی از دست من حرص می‌خورد.

می‌گفت: «من هیچ، خودت اذیت نمی‌شوی دور و برت این قدر شلوغ است؟ آخر این جوری اصلاً می‌توانی کار کنی؟!

وقتی درس هم می‌خواندم، حاضر بودم کتاب و دفتری که از رویش درس خوانده‌ام را بخورم، اما سر جایش نگذارم و کتاب بعدی را بیاورم. همه‌چیز باید درو و برم می‌بود. راستش را بخواهید، خیلی شنیده بودم که کسانی با این مشکل من، می‌گفتند

ما باید درو و برمان شلوغ باشد تا بتوانیم بہتر کار کنیم. من هم از خدا خواسته، این جمله را به خودم قبولانده بودم که روی این بی‌نظمی‌ها یک سرپوش مثلاً فلسفی بگذارم و با خیال راحت و بدون عذاب وجدان به همین بی‌نظمی ادامه دهم. آخر تا حالا کی با بی‌نظمی به جایی رسیده است که من دومی‌اش باشم!

بی‌نظمی در زمان، بی‌نظمی در وسایل و خلاصه برگردم به همان جمله اول. بعد از توپ و تشر اوستا و معلم به خودم گفتم به خودت بیا مرد! خودت را جمع و جور کن. دل را به دریا زدم و از آن‌ها راهنمایی گرفتم. گفتم حقیقتش مشکلم این است. دستم به دامن‌تان، راهی جلوی پایم بگذارید. چیزهایی گفتند که سعی کردم انجامشان دهم. البته همه‌اش را نتوانستم، چون راستش سخت بود. اما تلاشم را کردم.

اولین کار این بود که رفتم یک دفترچه یادداشت برداشتم. من دوست داشتم بالای دفترچه یادداشت تاریخ بنویسم، اما شما می‌توانید از یک سررسید استفاده کنید که خودش تاریخ دارد. تقریباً همه نکاتی را که برایم پیش می‌آمد، هر کاری که بنا بود انجام بدهم، هر قرار کاری یا پروژه‌ای را که داشتم، داخل آن می‌نوشتم. شاید بگویید این چه فایده‌ای دارد؟ الکی وقتت را برای نوشتن بیشتر هدر می‌دهی! اما وقتی فهرست کارهایت زیاد می‌شود، تازه متوجه این گنج می‌شوی. به جای اینکه به ذہنت فشار بیاوری و هی فسفر بسوزانی تا از اعماق ذہنت و بین خروارها کار و قرار یکی را بیرون بکشی و انجامش بدهی، همه‌چیز منظم درون دفترچه‌ات ثبت شده و می‌توانی با تعیین وقت قبلی و خیلی خوب به همه‌اش برسی.

این کار فقط در قرارهای کاری کاربرد نداشت. بعضی وقت‌ها نکاتی را که اوستا به‌عنوان فوت‌وفن کوزه‌گری می‌گفت، یا نکاتی را که از مشتری می‌شنیدم هم آنجا یادداشت می‌کردم. من ذہنم خیلی فضول، ببخشید، کنجکاو است! خیلی وقت‌های ایده‌هایی برای کار یا پروژه مدرسه یا حتی روش درس خواندنم به ذہنم می‌رسند که فقط به درد همان لحظه می‌خورند! چون بعداً بین انبوهی از فکرها و کارها و حتی ایده‌های بعدی گم و گور می‌شوند. این ایده‌ها را همان‌جا می‌نوشتم. الان که دو ماه از این مقررات گذشته است، وقتی دفترچه را ورق می‌زنم، هوا برم می‌دارد که بابا، عجب نابغه‌ای هستم من! این ایده‌ها به عقل جن هم نمی‌رسند، اما به عقل من رسیده‌اند!

پیش خودتان بماند. اوایل کار که تجربه نداشتم و ذوق‌زده شده بودم، دوتا دفترچه خریده بودم، یک سر رسید و یک تقویم رومیزی. خلاصه مغازه لوازم‌التحریری را خالی کرده بودم. بعد مثلاً می‌خواستم خیلی منظم باشم، هر چیزی را یکجا می‌نوشتم. بعد از یکی دو هفته، دیدم بدتر بین کارها و اینکه هر چیزی را کجا یادداشت کرده‌ام، گیج شدم و به هم ریختم. معلم گفت، دیگر اتمسفرگیر! (همان جو گیر خودمان) نشو. یک دفترچه کافی است، اما مرتب باشد.

ادامه‌اش را در شماره بعدی برایتان می‌نویسم. چایی‌ام را هم خورده‌ام و استکان خالی دارد به اوستا چشمک می‌زند که شاگردت دارد از زیر کار در می‌رود. فعلاً وقت سر کار رفتن است.

مهدی عبدالملکی

ماسماسک شکست

کاوه مالمیر

محمدمهدی کیکش را سریع باز کرد که یک‌دفعه ایلیا از آن سر حیاط با صدای بلند مرا صدا زد: «سید آرش! سید آرش! بیایید اینجا! زود باشید!» محمدمهدی گفت: «ولش کن اون رو. من می‌دونم الان می‌خواد خوراکی‌های منو بخوره! همیشه کارش همینه. تا یکی از کنار بوفه رد می‌شه، صداش می‌کنه!»

من که بال‌بال زدن ایلیا را از دور می‌دیدم، با خنده گفتم: «نترس بابا، خودم بهش لقمه می‌دم که خوراکی تو رو نخوره! حالا بیا بریم ببینیم چی کار داره؟» آرام‌آرام قطر حیاط را طی کردیم. ایلیا خیلی مشکوک به نظر می‌رسید. یاسین هم کنارش بود.

ایلیا و یاسین از بچه‌های الکترونیک بودند. دو سالی هست همدیگر را می‌شناسیم و سلام‌علیک داریم. آن‌ها رفته‌اند رشته الکترونیک و ما رفته‌ایم ساختمان. دقیقاً کنج حیاط پشت یکی از بیرون‌زدگی‌های دیوار مدرسه، روی طاقچه سیمانی، دوتایی لم داده بودند. در قاب آن طاقچه، مثل همه مدرسه‌ها، یکی از پیام‌های همیشگی نوشته شده بود: «وقت ارزشمندتر از طلاست!»

به بچه‌ها که رسیدیم، سلام دادیم. جواب سلام نصفه‌نیمه‌ای دادند. زود نصف لقمه را به ایلیا تعارف کردم تا از محمدمهدی چیزی نخواهد. بعد گفتم: «کمرت نمی‌شکنه این جوری نشسته‌ای؟! تانشی به وقت!» گفت: «بی‌خیال بابا. من عادت دارم، بیا اینجا ببین چه کلیپ باحالیه!» محمدمهدی تا چشمش به گوشی افتاد، استرس گرفت و گفت: «جمع کن بابا! الان آقای کاشفی می‌آد. تا حالا هر کی گوشی آورده مدرسه، آقای کاشفی پیداش کرده و زنگ زده مامان باباش! برا ما هم دردسر درست می‌کنی.» ایلیا پوزخندی زد و گفت: «نترس. من سه‌روزه دارم می‌آرم، هیچ‌کس نفهمیده. نگاه کن اینجا رو، تو پارگی داخل کاپشنم قایم می‌کنم! کاشفی که جای خود، ابوریحان بیرونی هم نمی‌تونه گوشی من رو کشف کنه!»

بلافاصله گوشی را گرفت سمتم و قطعه‌فیلمی را که می‌خواست پخش کرد. چند ثانیه که از پخش آن گذشت، دستم را گذاشتم روی گوشی‌اش و گفتم: «ایلیا! آخه اینا چیه تو گوشیت؟! من کی از این چیزا نگاه کردم که الان اینو به من نشون می‌دی؟!» گفت: «اینجا دیگه چیزی نیست که! تو گوشی همه هست!» گفتم: اول اینکه همه رو با یه چوب زن، تو گوشی همه نیست. دوم اینکه من برای خودم اصولی دارم. دوست ندارم هر چیزی رو ببینم، یا هر چیزی رو گوش بدم. سوم اینکه تو هم نگاه نکنی به نفع خودته. از من گفتن. گفت: «خب آقای پرفسور، حالا مشکلتش کجاست مگه؟ چه ایرادی داره؟ هم باحاله و هم خنده‌دار. نکنه تو با خندیدن مشکل داری؟!» گفتم: «نه عزیز، من خیلی هم خوش‌خنده‌ام. همه می‌دونن. ولی

اینکه یکی رو مسخره کنی و آبروش همه جا بره و تو بهش بخندی، بده. اینکه یه تصویر بد ببینی که بعد سر کلاس و جاهای دیگه فکرت رو درگیر کنه و نتونی به درست‌گوش بدی، بده. اینکه یه چی گوش بدی که همش تو ذهنت تکرار بشه و حواست رو از همه جا پرت کنه، بده. آره عزیزم. ایناست که بده!»

یاسین که دید ایلیا ماتش برده و چیزی نمی‌گوید، سریع گوشی را از او گرفت و گفت: «بده من ببینم. اصلاً گوشی مگه بچه‌بازیه، دادن دست شماها؟ من یکم پیام‌بازی کنم، الان زنگ می‌خوره! ببینم مخاطبات رو! اوه! چه خبره! بقدر پیام داری! حالا به کدوم پیام بدم؟!» ایلیا جا خورد و گفت: «به کی می‌خواهی پیام بدی؟ تو اون نرو، بدش به من، نخون پیامارو...»

و با سختی گوشی‌اش را پس گرفت. من که از حرکت‌های این دو نفر لب و لوجه‌ام را به حالت خنده تلخ من از گریه غم‌انگیزتر است، در آورده بودم و سرم را تکان می‌دادم. محمدمهدی گفت: «ایلیا، اصلاً این حرفا رو ولش کن. تو چرا گوشی رو با خودت آوردی مدرسه؟ یعنی چهار ساعت نمی‌تونی ازش جدا باشی؟ خب وقتی رفتی خونه، ازش استفاده کن.» بعد با اشاره چشم و آبرو به سمت یاسین ادامه داد: «گوشیت دست این و اون نیوفته!»

ایلیا گفت: «بابا جون من بدون این ماسماسک می‌میرم. نمی‌تونم ازش دور باشم. من حاضرم یک ماه آب و غذا نخورم، ولی گوشیم یک‌روزم ازم دور نباشه!» محمدمهدی گفت: «اونوقت چرا این‌قدر عاشق گوشیت هستی؟ چی داری اون تو یا مثلاً چی کار می‌کنی باهاش؟» گفت: «من کل زندگیم تو این گوشیه.» کلی کار مهم انجام می‌دم، مثل شماها علاف و بیکار نیستم که! تمام قطعه‌فیلم‌ها، تمام عکس‌ها، تمام آهنگ‌ها، کلی صفحه جوک و چالش و بازی و کلی بازیگر و آدم معروف که دنبال می‌کنم. بعد خودش باد کرد و با یه حالت پز و افتخار ادامه داد: «آخ پیام‌هام رو نگفتم! کلی پیام‌رسان و شبکه اجتماعی که همه دارن به هم پیام می‌دن که یه چشمه کوچیکشو یاسین دید. تازه

همیشه هم کلی اطلاعات دست اول دارم. محمدمهدی که داشت از نوع نگاه و حرفای ایلیا شاخ درمی‌آورد گفت: «الان اینا کارهای مهم و حساست بودن؟ آقا من دیگه حرفی ندارم. خوش بگذره، ستاره بچینی، تمام! و آرام‌آرام از پیش ما رفت.»

گفتم: «داداش حالا خودمونیم‌ها، ولی اینا که گفتی، کارای مهمی بودن واقعاً؟ تو مگه مثلاً شوخی‌پردازی صحنه (استندآپ کمدینی) یا طنزپردازی چیزی هستی که همه‌اش دنبال این جور فیلمایی؟ اونم با اون تصویرها و حرف‌های زننده! یا بازیگری که همه‌اش همکارات رو دنبال کنی؟ یا مدیر روابط عمومی هستی که این همه پیام داری؟ یا نکنه خبرنگاری که همه‌جور خبری رو باید ببینی؟ تازه، معلوم نیست اون خبرای درب و داغون و پر از دروغ و شایعه‌ای که بدون منبع تو فضای مجازی مثل آب‌خوردن پخش می‌کنن، کدوم درسته و کدوم غلط؟! هی فشار روانی و بدبینی و نارضایتی از همه چیز به آدم می‌دن و آدم دچار توهم خیالی می‌شه. پول تبلیغات و بازدیدهاشون رو هم اون بالایی‌هاشون می‌خورن. برای تو هم فقط یه ذهن آشفته می‌مونه که دیگه حتی نمی‌تونی سر درس و یادگیری کوچک‌ترین تمرکزی داشته باشی. اینه که من می‌گم نمی‌خوام هر چیزی رو ببینم و بخونم و بشنوم. من آرامش روانم رو دوست دارم. اجازه نمی‌دم هر کی که از راه می‌رسه، با رسانه‌ای که دستشه، یه زباله بندازه پس ذهنم و اون رو آلوده کنه. مامان بزرگم همیشه می‌گه آدم یه بار بیشتر زندگی نمی‌کنه، تو این یه بار زندگی خیلی باید مراقب خودش باشه، مراقب سلامتیش، مراقب پاکی روح و روانش، مراقب لحظه‌لحظه عمر و جوونیش...»

ایلیا دو تا دستش را کنار خودش ستون کرده و سرش پایین بود و با نوک کفشش سنگ‌ریزه‌های روی زمین را جلو و عقب می‌کرد. حسابی در فکر بود... یاسین گفت: «بالاخره هر وسیله‌ای یه علتی داشته که اختراع شده. گوشی هم برا همین کاراست دیگه. مثلاً می‌خواهی باهاش چی کار بکنی؟ آبلو که نمی‌شه باهاش هوا کرد!» گفتم: «اتفاقاً اگر کسی بخواد، آبلو هم می‌تونه

باهاش هوا کنه! کی گفته گوشی برا این کاراست؟ من که می‌گم استفاده از هر چیزی حدی داره و در کل استفاده از گوشی هم باید قاعده و اصول خودش رو داشته باشه. مثلاً تو روزهای مشخصی یا زمان خاصی از روز، اونم فقط به مقدار نیاز. بیشترش آدم رو از خانواده و دوستان و دنیای واقعی و ورزش و مطالعه دور می‌کنه. بعدش هم می‌شه کلی استفاده مفید ازش کرد. مثلاً من خودم بعضی روزا حدودای عصر با گوشی مامانم کلی صفحه کارپردی رو که دنبال کرده‌ام نگاه می‌کنم. قطعه‌فیلم‌های نقشه‌کشی و ساختمان‌سازی، فناوری‌های جدید، روش‌های به‌روز سازه نگهبان و شالوده (فونداسیون) و نرم‌افزارهای نقشه‌کشی و سه‌بعدی‌سازی، هم آموزش هستن و هم نکات جالب و مطالب مرتبط باهاشونه. همه چی دارن. بعضی وقتا هم کتاب صوتی گوش می‌دم. تازگی هم دارم راه‌های کسب درآمد و بازاریابی اینترنتی رو بررسی می‌کنم که بتونم برا خودم درآمدی داشته باشم. تو هم می‌تونی کلی اطلاعات رو تو الکترونیک بالا ببری و چیزی از جدیدی رو که تو کتاب نیست، یاد بگیری.»

تا اسم پول و درآمد آمد، ایلیا نگاهش را از زمین برداشت و زل زد به من و گوش‌هایش را تیزتر کرد و لبخند از روی رضایتی تحویل من داد و گفت: «ای کلک، تو خیلی حالیتها! ما رو باش، فکر می‌کردیم همه بچه‌ها ول و معطلن! نه، خوشم اومد، دمت گرم. بی‌خود نیست بهت می‌گن پرفسور!» گفتم: «نه. منم هنوز اول راهم. خیلی باید تلاش کنم. کلی دوره باید شرکت کنم. به هر حال، از هر چیزی می‌شد استفاده درست هم کرد...»

جمله‌ام تمام نشده بود که سایه‌ای بلند و چهارشانه جلوی چشم‌هایم، صورت ایلیا و یاسین و دیوار پشت سرشان را تاریک کرد! چشم‌های ایلیا کاملاً باز و گرد شده بود و خودش را جمع و جور کرد. سنگینی سایه‌اش روی شانه‌هایم کاملاً حس می‌شد، ولی جرئت نمی‌کردم برگردم ببینم کیست. البته آن سایه بزرگ و آن چشم‌های از ترس گردشده ایلیا حاکی از این بودند که سایه متعلق به کسی نیست جز آقای کاشفی! ظاهراً زنگ خورده بود و ما غرق در بحث و تعریف، متوجه رفتن بچه‌ها و خالی شدن حیاط نشده بودیم. دست راستش را روی شانه‌ام گذاشت و دست چپش را به سمت گوشی برد و آن را گرفت و هم‌زمان گفت: «خب، خب، خب، مهندسای آینده، این موبایل مال کدومتونه؟» و قبل اینکه چیزی بگویم، سریع ادامه داد: «مال هر کی هست، به پدر و مادرش بگه فردا بیان مدرسه، شاید بعد از گرفتن تعهد، آخر سال بتونم تحویلشون بدم!»

بعد هم چند ضربه تأکیدی به کمر من زد و گفت:

«سریع برید سر کلاس. دنیا رو آب ببره، شمارو خواب می‌بره. زود باشید معلمان

رفتن سر کلاس. زود باش آقا

جان، زود باش...!»



کردند و بسیاری را نیز از بین بردند. دانشجویان انقلابی نیز با تلاش‌های بسیار زیاد، بخشی از آن اسناد را بازسازی و ترجمه کردند که مجموعه آن‌ها در ۱۱ جلد به چاپ رسیده‌اند و به‌صورت رایگان در دسترس عموم مردم قرار دارند. برگ‌برگ آن اسناد شرح دشمنی بی‌حدوحصر آمریکا با مردم ایران است. سرانجام در روز ۱۳ آبان ماه سال ۵۸، دانشجویان معترض این جاسوس‌خانه را تصرف کردند و علاوه بر اینکه شر آن‌ها را از سر مردم ایران کم کردند، نماد بزرگی از شکستن ابهت پوشالی این ابرقدرت‌ها برای بقیه ملت‌ها شدند.

«روز دانش‌آموز»



سبزه آبان در دل خود قصه فراوان دارد و بخشی از این قصه مربوط است به سال ۱۳۵۷ که رژیم پهلوی دست‌نشانده و وابسته به آمریکا، با وجود تمام ادعاهای انسان‌دوستانه و مردم‌دوستی، به دانش‌آموزان هم رحم نکرد.

دانش‌آموزان هم در مبارزه با استکبار همواره نقش فعال داشتند. در روز سیزدهم آبان، دانش‌آموزان در دسته‌های گوناگون به‌سوی دانشگاه تهران راه افتادند و در فضای دانشگاه و اطراف آن شعار مرگ بر آمریکا سر دادند. در این روز بود که مأموران رژیم، تظاهرکنندگان عدالت‌خواه و استقلال‌طلب را به رگبار بستند و بیش از شصت دانش‌آموز به شهادت رسیدند.

قیام سبزه آبان هر چند با شهادت عده زیادی از عزیزان دانش‌آموز تمام شد، ولی آغازی برای حرکتی فراگیرتر شد. پس از اندک‌زمانی، رژیم شاهنشاهی را در آتش خشم ملت مسلمان و انقلابی فرو برد و آن را به زباله‌دان تاریخ سپرد.



«ولادت حضرت زینب سلام‌الله علیها»

۵ جمادی‌الاول سالروز ولادت پرستار زخم‌های به خون نشسته کربلا، حضرت زینب کبری (س)، است. این بانوی نور و باران، نه‌تنها الگوی زنان، بلکه تمام جامعه است و تلاش ایشان فقط این نیست که از بیمارهای حادثه کربلا پرستاری کند، بلکه در مقابل یک دنیا‌بدی، ظلم، بی‌انصافی، حیوان‌صفیتی و قساوت، از روح کلی اسلام پرستاری کرد. این بزرگ‌بانوی کربلا به زنان عالم این را نمایند که زن در متن حوادث تاریخی و برگی از آن است. حضرت زینب (س) نماد یک زن قهرمان، مبارز علیه دشمنان خدا و طاغوت و رهبری الهام‌بخش در اوج سختی‌ها و مصیبت‌هاست، که باعث می‌شود پیام بزرگ‌ترین قیام تاریخ بشر به‌درستی به همه دنیا برسد.

روز ولادت این بزرگ‌پرستار تاریخ را روز پرستار نامیده‌اند.



تماشا کنید



«شهادت محمدحسین فهمیده و روز نوجوان و بسیج دانش‌آموزی»

۸ آبان روز نوجوان است و روز بسیج دانش‌آموزی. مناسبتش هم شهادت نوجوان ۱۳ ساله‌ای است که روح بزرگش جثه تحفیش را از یادها برده و همه از بزرگی روح و عظمت کار او یاد می‌کنند. تا جایی که امام خمینی (ره) در توصیف این شهید گفتند: «رهبر ما آن نوجوان ۱۳ ساله بود...»

زمانی که دشمن برای اشغال خرمشهر اقدام کرده بود، این نوجوان از رزمندگانی بود که با دست خالی و امکانات و مهمات اندک در مقابل دشمن ایستادند و جنگیدند. بعد از درگیری‌های چندروزه و شهادت عده زیادی از رزمندگان ایرانی، زمانی که تانک‌ها و نیروهای دشمن یعنی در حال اشغال کامل شهر بودند، این بزرگ‌مرد کوچک برای متوقف کردن تانک و نیروهای دشمن، با علم به اینکه یک نارنجک به‌تنهایی قدرت زمین‌گیر کردن دشمن را ندارد و امکان منفجر کردن چند نارنجک به‌صورت هم‌زمان هم نیست، تصمیم بزرگی گرفت و نارنجک‌ها را به بدن خود چسباند و به‌وسیله یک سیم که ضامن نارنجک‌ها به آن متصل بودند، خود را به زیر تانک دشمن انداخت و با یک انفجار بزرگ، دشمن اشغالگر را زمین‌گیر کرد و خودش به درجه رفیع شهادت نایل شد.

بدون شک جان‌بازی و شهادت فقط هنر مردان خداسست که برای حفظ اعتقادات و میهن و هم‌وطنانشان از جان خود می‌گذرند. به همین مناسبت، روز ۸ آبان روز نوجوان و بسیج دانش‌آموزی نامیده شده است تا همه، به‌خصوص نوجوانان ایرانی، از این شخصیت بزرگ هم‌سن و سال خودشان الگو بگیرند و در راه خدا ثابت‌قدم و معتقد باشند. او ثابت کرد یک نوجوان هم می‌تواند الگو و رهبر همه باشد.



تماشا کنید



«تسخیر لانه جاسوسی و روز ملی مبارزه با استکبار جهانی»

آمریکا که در حمایت از رژیم شاه و جلوگیری از پیروزی انقلاب تمام تلاش خود را به کار بسته بود، با نزدیک‌شدن به پیروزی انقلاب اسلامی، شاه را با حجم بسیار زیادی از ثروت ملی کشور، شامل پول و جواهرات، از دست مردم فراری داد و بعد از پیروزی انقلاب اسلامی نیز با وجود حق قانونی مردم ایران که با اعتراضات گسترده خواهان محاکمه این خائن و برگرداندن ثروت عظیم دزدیده‌شده توسط او و خانواده‌اش بودند و در پیگیری‌های دولتی و قضایی، او را به ایران تحویل نداد و دشمنی خود را با مردم به اثبات رساند. علاوه بر این، سفارت خود را به پایگاهی برای طراحی و اجرای توطئه علیه انقلاب اسلامی مردم ایران تبدیل کرد؛ انقلابی که مردم سال‌ها برای آن مبارزه و شهادی خود را تقدیم آن کردند.

با تجمع دانشجویان در اطراف سفارت آمریکا، کارمندان سفارت که متوجه آگاهی مردم از دشمنی‌های آن‌ها شده بودند، اقدام به ازبین‌بردن اسناد جنایت‌های خود



تماشا کنید



«وفات حضرت معصومه (سلام‌الله علیها)»

مرغ دلم راهی قم می‌شود در حرم امن تو گم می‌شود
دهم ربیع‌الثانی سال ۲۰۱ هجری قمری سوگوار فاطمه ثانی، بانوی اهل قم، است که آسمان ایران را با وجود خویش درخشان کرده است. حضرت معصومه (س) به دستور ولایی امام رضا (ع) به طرف ایران حرکت کردند و خود امام رضا (ع) برای غلام حضرت نامه نوشتند که خواهرم را با عزت و احترام ویژه‌ای به خراسان بیاورید. حضرت معصومه وقتی به ساوه رسیدند، بیمار شدند. در آنجا پرسیدند چقدر تا قم فاصله است، گفته شد ۱۰ فرسخ. ایشان را به قم آوردند و چون دختر امام هفتم بودند، مردم احترام فراوانی برای ایشان قائل بودند. ایشان خواهر امام هشتم و عمه امام نهم بودند و این شد برکه افتخاری بر مردمان این سرزمین تا یادآور شوند جایگاه و منزلت خاندان پیامبر را. خاصیت انتظار این است که وقتی منتظر باشی و در راه، راه بیش از اندازه طولانی می‌شود. حضرت معصومه (س) نماد منتظری هستند که نشستند و حرکت کردند و خطرهای سفر را به جان خریدند و رنج راه را تاب آوردند؛ اگر چه به یار نرسیدند، ولی تصویری از انتظار کشیدند.



«اعتراض امام خمینی (ره) به لایحه قضاوت‌سپاری (کاپیتولاسیون)»

روز ۴ آبان سال ۱۳۴۳ امام خمینی (ره) با پیروی از شعار هیئات منا الذله امام حسین علیه‌السلام، در سخنرانی‌ای پرشور در قم، حق ملی شکسته‌شدن قانون ظالمانه لایحه قضاوت‌سپاری را مطالبه کردند که همین مطالبه زمینه تبعید ایشان به خارج از کشور شد. یکی از بزرگ‌ترین خیانت‌های حکومت طاغوتی پهلوی بخاطر وابستگی‌اش به آمریکا، استفاده از چند ده هزار کارمند آمریکایی، اعم از مأموران سیاسی، امنیتی و نظامی در داخل مجموعه مدیریت ایران در بخش‌های گوناگون ارتش، سازمان اطلاعات و برنامه‌ریزی بود که علاوه بر اینکه مزدشان را از ایران می‌گرفتند، ولی برای آمریکا کار می‌کردند. علاوه بر این، در مجلس شورای ملی و مجلس سنای آن روز، لایحه قضاوت‌سپاری را تصویب کردند که بدین شرح بود: مأموران آمریکایی از دادگاه‌های ایران، امکانات قضایی و امنیتی ایران معاف‌اند. یعنی اگر یکی از مأموران آمریکایی هر جرمی در ایران مرتکب شود، هیچ دادگاهی در ایران حق محاکمه او را ندارد. این موضوع تحقیری بزرگ علیه ملت ایران و اسلام بود که جز وطن‌فروشان و بزدلان هیچ‌کس از آن استقبال نمی‌کند.



تماشا کنید



تماشا کنید

زمانی که از شهر یا روستایان عبور می کنید، خوب به اطراف نگاه کنید. چه چیزهایی می بینید؟ آسمان، درختان، زمین های سرسبز یا خاکی یا حتی خزه هایی که در کنار جوی آب رویده اند. همه این ها بخش هایی از فرایند کاشت هستند که یا به دست کشاورز و باغبانی کاشته شده اند یا به صورت خودرو رشد کرده اند. با وجود رشد فناوری و علم، کشاورزی و باغبانی همچنان در زندگی ما انسان ها نقشی حیاتی دارند و برای آن ها هیچ جایگزینی پیدا نشده است. بسیاری از شما هنرجویان هم که از اهمیت رشته کشاورزی و زیرمجموعه های آن آگاه بوده اید، این رشته را برگزیده اید. ما به سراغ چند نفر از هنرجویان و تحصیل کرده های این رشته از هنرستان شهید یوسفی ۲ شهر مشهد رفته ایم تا شما نیز با دوستان خود و آینده ای شغلی که در انتظارتان است، آشنا شوید.

خاک پرور

آقای ابوالفضل رشیدی نیا مدیر هنرستان است. او از سال ۱۳۷۰ در این هنرستان مشغول است و از آن زمان تاکنون رشته های گوناگونی را به این هنرستان اضافه کرده است. هنرستان شهید یوسفی ۲ در شاخه فنی و حرفه ای دارای رشته های امور باغی، امور دامی، امور باغی و ماشین های کشاورزی است. در شاخه کاردانش هم در رشته های گیاهان دارویی، مکانیک تراکتور، طراحی و ایجاد فضای سبز، و پرورش صنعتی دام فعالیت دارد. این هنرستان بیش

شهید یوسفی ۲
هنرستان
مشهد



از ۷۰۰ هنرجو دارد. کارگاه های آن شامل مزرعه ها و باغ هایی آموزشی همچون استخر پرورش ماهی و دام، مزرعه تولید گیاهان دارویی، کارگاه جوجه کشی، پرورش قارچ و کرم ابریشم و زنبورداری هستند. بزرگ ترین گلخانه آموزشی کشور در این مجموعه قرار دارد. این هنرستان تولیدات خود را در بازار با نام «هنرستان شهید یوسفی ۲» عرضه می کند. در آخرین المپیاد کشاورزی، هنرستان شهید یوسفی در امور دامی و باغی رتبه یک را کسب کرد و در رشته امور زراعی رتبه دوم شد. این هنرستان مرکز رشد کارآفرینی دارد و عنوان آن «مرکاب» است.

رشیدی نیا توضیح می دهد: «ما در این مرکز با پارک های علم و فناوری، کارخانه علم و فناوری، و مراکزهای رشد علمی دانشگاهی همکاری داریم. دانش آموزانی که ایده دارند، ایده خود را می آورند و ما بر اساس آن ایده ها نمونه سازی را شروع می کنیم. در مرکب هر دانش آموز میزی دارد و فعالیت های خود را در بخشی که متعلق به اوست انجام می دهد. جشنواره های کارآفرینی، استارت آپ ویکند و کارگاه های علمی به طور رایگان در این مرکز برگزار می شوند.»

هنرجویانی که در رشته های کشاورزی فعال هستند، غالباً در فضاهای خارج از هنرستان نیز مشغول به کارند؛ تا حدی که به تحصیلشان لطمه وارد نشود و درسشان را به طور عملی بیاموزند. رشته های زیرمجموعه کشاورزی این قابلیت را دارند که می توان به هزینه ای نچندان زیاد در آن زمینه کار کرد؛ حتی در وسعت کمی از زمین به کشت و کار پرداخت.



رشیدی نیا: «ما از ابتدای تحصیل سعی می کنیم این تفکر را در هنرجویان نهادینه کنیم که از ابتدای تحصیل به فکر پس از فارغ التحصیلی باشند و سعی کنند هم زمان با تحصیل مهارتشان را به حدی برسانند که بتوانند کاری را شروع کنند.»

امنیت غذایی یکی از مهم ترین معضلات جهانی است و هنرستان های کشاورزی باید به این موضوع توجه کنند. امنیت غذایی بدون در نظر داشتن نوع اقلیم امکان پذیر نیست و هنرستان شهید یوسفی ۲ در تلاش است با توجه به نوع اقلیم، اهمیت امنیت غذایی را آموزش دهد. به طور مثال، در این هنرستان هندوانه کاشته نمی شود، زیرا ایران کشوری نیمه خشک است و بهتر است از کاشت محصولاتی که آب فراوانی برای پرورش می خواهند دور شویم و برعکس، محصولاتی را که آب کمی می خواهند، همچون زعفران و پسته، تولید و صادر کنیم.

تمرکز این هنرستان بر گسترش «کسب و کارهای خانگی و کوچک» است. به طور مثال، هنرجویی که برای کشت و کار زمینی ندارد، می تواند پرندگان زینتی پرورش دهد و هنرجویی که برای کشاورزی ابزارآلات پیشرفته ندارد، می تواند قارچ بکارد.

رشیدی نیا: «متأسفانه هنوز نگاه بسیاری از مردم به کشاورزی سنتی و قدیمی است و تصور می کنند کشاورز نمی تواند ثروتمند یا مدرن باشد. همین نگاه نادرست باعث شده است خانواده و فرزندان شان چندان رغبتی به تحصیل در رشته های کشاورزی نداشته باشند. واقعیت این است که در حال حاضر درآمد کشاورزی از بسیاری از شغل ها بهتر است. این حرفه شغلی تخصصی است و تصور مردم نباید این گونه باشد که کشاورزی با فقر و رعیت بودن مساوی است.»

یکی از هنرجویان این هنرستان، آقای علی صوفی، هنرجوی رشته مکانیک ماشین آلات سنگین در پایه دوازدهم است که توانسته است در رشته تحصیلی اش فعال و شاغل شود.

چرا رشته مکانیک ماشین آلات سنگین را انتخاب کردید؟

علی صوفی: پدر من مکانیک ماشین آلات سنگین است. من قبل از ورود به هنرستان هم در گاراژ پدرم مشغول بودم. همین موضوع از کودکی علاقه به این شاخه را من به وجود آورد. زمانی که قرار شد انتخاب رشته کنم، با کمک یکی از آشنایانم به هنرستان شهید یوسفی ۲ آشنا شدم و همین جا ثبت نام کردم. خوشبختانه در آموزش درس ها مشکلی نبود. درس ها برای انجام کار کافی هستند. اگر هم جایی کمبودی در درس ها هست، هنرآموزان مشکل را برطرف می کنند.

لطفاً درباره رشته خود کمی توضیح بدهید.

کار اصلی رشته و حرفه ما تعمیر خودروهای سنگین، به خصوص ماشین های راه سازی مثل بیل مکانیکی و خاک بردار (لودر) و کامیون است. کار ما تولید ماشین یا ابزارآلات جدید نیست، ما ماشین را باز می کنیم، ایراد آن را پیدا می کنیم و با تعویض یا تعمیر قطعه مشکلش را برطرف می کنیم. علاوه بر این ها هم گذاری (مونتاژ) هم می کنیم.





فعالاً در تولید عسل فعالیت می‌کنم. به این شکل که زنبور را در کندو پرورش می‌دهیم و بعد که شروع کرد به تولید عسل، با ابزارهای خاص و لباس مخصوص، عسل را برمی‌داریم.

❖ فرایند تولید این محصول چگونه بود؟

شاخه‌ای از امور دامی که من در آن محصول تولید کردم، زنبورداری بود. برای همین، بخشی از کار درسی ما تولید عسل بود. خوشبختانه تولید این محصول نسبت به باقی دام‌ها به بودجه کمتری نیاز داشت که آن را از طریق کار کردن و با کمک خانواده تأمین کردم. عسل بازار فروش خوبی دارد. فرایند تولید آن از ابتدا تا انتها هم دو سال طول می‌کشد.

❖ در حال حاضر محصولاتان به تولید انبوه رسیده است؟

بله. آن را به صورت کیلویی در مغازه‌هایی که عسل می‌فروشند عرضه می‌کنم.

❖ از شغل و درآمد فعلی خود به عنوان یک هنرجو راضی هستید؟

به خاطر خشک‌سالی و کمبود آب، کار با سختی مواجه شده است. درآمد آن هم به آسانی به دست نمی‌آید. در مجموع این شغل دشوار است. کسی که وارد این کار می‌شود، باید مشکلات آن را بداند و فقط در حالتی شروع به کار کند که واقعاً به آن علاقه دارد. به کسانی که می‌خواهند این کار را شروع کنند توصیه می‌کنم ابتدا در این شغل خود را محک بزنند. به عنوان کارآموز ابتدا تجربه کسب کنند و اگر دیدند توانایی و علاقه دارند، کار خود را آغاز کنند.



❖ در طول کار خود با چه چالشی مواجه شدید؟

مشکلاتی که همیشه وجود دارند، اما خوشبختانه برطرف می‌شوند. بیشترین چالش ما در کار به کمبود بودجه برای خرید قطعات و تأمین فضای کافی مربوط است که اکثر اوقات آن‌ها را برطرف می‌کنیم.

❖ از کار و رشته فعلی خود راضی هستید؟ تحصیل در

آن را به سایرین توصیه می‌کنید؟

مکانیک ماشین‌های سنگین حوزه‌های گوناگونی دارد. برخی از شاخه‌های آن درآمد خیلی خوبی دارد و با رشته‌هایی مثل پزشکی برابری می‌کند، اما برخی دیگر از شاخه‌ها درآمد کمتری دارد. اما در مجموع بازار کار مکانیک ماشین‌های سنگین خوب است. من از کار و درآمد فعلی‌ام راضی هستم.

هنرجوی دیگری که در این هنرستان تحصیل می‌کند و توانسته است محصول خود را تولید کند، آقای محمدصادق بخشی، هنرجوی رشته امور دامی در پایه دهم، است.

❖ پیش از اینکه وارد هنرستان شوید، این رشته را

می‌شناختید؟

من پیش از اینکه وارد هنرستان شوم، هیچ شناختی از این حرفه نداشتم و صرفاً دوردور به آن علاقه‌مند بودم. می‌دانستم که چون درس‌های هنرستان عملی و کارگاهی هستند، با وارد شدن به هنرستان، تجربه بیشتری کسب می‌کنم. برای همین وارد هنرستان شدم و در رشته‌ای که به آن علاقه داشتم ثبت‌نام کردم.

❖ از درس‌ها و کارگاه‌های هنرستان راضی هستید؟

ترجیح می‌دهم درس‌های عمومی نسبت به درس‌های تخصصی و به خصوص کارگاهی کمتر شوند، چون ما کار اصلی خودمان را از طریق کارگاه‌ها می‌آموزیم. در کل امکانات هنرستان بد نیست، اما کافی هم نیست.

❖ چه محصولی تولید کرده‌اید؟



هنرستان آسپه یکی از هنرستان‌های نمونه دولتی شهر تهران است که رشته‌هایی مانند نقشه‌کشی معماری، گرافیک، شبکه و نرم‌افزار و حسابداری را به صورت مهارت‌محور به هنرجویان آموزش می‌دهد. این هنرستان توانست در سال ۱۴۰۲ از برنامه موبایلی (اپلیکیشن) خود که به سفارش دفتر تألیف کتاب‌های درسی آن ساخته بودند، رونمایی کند. این هنرستان سالانه نام تعدادی از رتبه‌های برتر کنکور فنی و حرفه‌ای و بسیاری از برندگان جشنواره‌ها را در کارنامه خود دارد.

هنرجویان هنرستان آسپه در آینده نزدیک قصد دارند تا با ارائه کردن تعداد بیشتری برنامه‌های موبایلی، آیکون (نماد گرافیکی) سازی، طراحی برنامه‌های آموزشی دسته‌های خود را بیش از پیش به صورت محصولی کاربردی در اختیار سازمان‌هایی همچون آموزش و پرورش بگذارند.



ساز
نزد ایرانیان



فرش سجاده‌ای