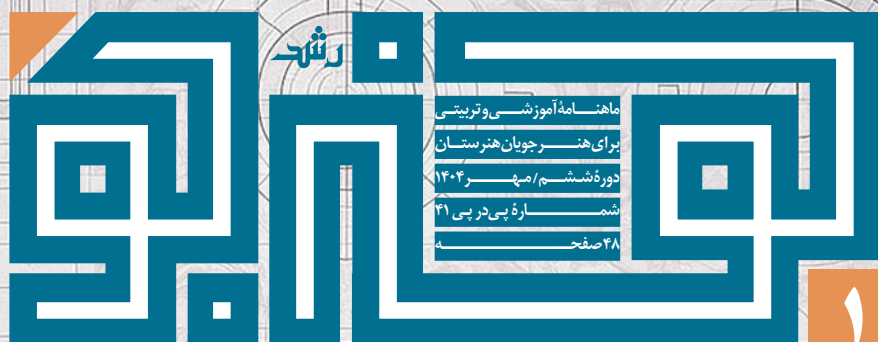




وزارت آموزش و پرورش
سازمان پژوهش و برنامه‌ریزی آموزشی
دفتر انتشارات و فناوری آموزشی
ISSN: 1606-9080 • www.roshdmag.ir

روشن



ماهنامه آموزشی و تربیتی
برای هنرجویان هنرستان
دوره ششم / مهر ۱۴۰۴
شماره پیاپی ۴۱
صفحه ۴۸

۱

۴۶ تولد ایده‌های برتر

۲۶ آن ۱۲ روزی که لهستان کردیم

۸ کلید ورود به دنیای مشتریان

بامی‌ترین هنر لیرین سارادیم



رژیم
خونخوار
وگدگوش
صهیونی
برویرانه‌های
ظلم‌خود
روبه‌افول است





اَللّٰهُمَّ صَلِّ عَلَى مُحَمَّدٍ وَآلِ مُحَمَّدٍ وَعَجِّلْ فَرَجَهُمْ



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

مدیر مسئول / سید سعید بدیعی

سرمدیر / مهدی عبدالملکی

مدیر داخلی / الهه قربانی

طراح گرافیک / جواد صفری

ویراستار / کبری محمودی

شورای برنامه‌ریزی / اسفندیار چهاربند، عباس بیات، محسن

بهرامی، حسن آقابابایی، احمد رضا دوراندیش، فاطمه انصاری

مدیر هنری / کوروش پارسا نژاد

دبیر عکس / اعظم لاریجانی

چند رسانه‌ای / علیرضا جعفری

یادداشت سردبیر



نشانی رشد هنرجو
در پیام‌رسان شاد



نظرسنجی رشد
هنرجو



فروش و اشتراک
مجلات رشد

تابستان خود را چگونه گذرانیدیم؟!

چه تابستان داغی بود! چقدر لحظات متفاوت دیدیم و چه خیال‌هایی را زندگی کردیم! شروع که شد، تصوراتم از خیلی چیزها تغییر کرد؛ از ایران و ایرانی، که تازه فهمیدم اصالت چقدر مفصل و پر معناست. بیش از این تابستان، هیچ جای دنیا ایرانی بودن به این اندازه رگ افتخار و غرور را باد نینداخته بود. همه جای دنیا صحبت از ایران و ایرانی بود که وسط معرکه‌ها سینه سپرمی‌کند و جانمی‌زند و با اجنبی بیگانه است! فرهنگ و تمدن یعنی چیزی شبیه ایران در همین تابستان. از اسلام و مسلمانی و اینکه چه چیز مثل این هدیه خداوندی می‌تواند دل آدم را این قدر قرص و محکم کند؟ این قدر دل را بزرگ کند که شهادت برایش پرسودترین معامله شود، آن هم معامله با خدا. چه چیز بهتر از آموزه‌های دینی می‌تواند در دل‌ه‌ر آورترین لحظه‌ها، یک ملت را ببنداند در بغل بزرگ‌ترین قدرت هستی، تا دیگر هر پهلوان پنبه و قدرتی برایش شوخی باشد. هر یا حسین محرم این تابستان، عاشورایی بود و هر قدم و نفس مردم در کف خیابان‌ها کربلایی. این چند ماه ایران پر بود از اسلام و مسلمان.

از نظام و رهبری که می‌تواند مایه مباهات هر ایرانی در دنیا باشد. کجای دنیا می‌تواند یکجا، رودر روی همه دیوان و ددان عالم، با همه زور و پول و امکاناتشان بایستند و ملتشان را سرفراز کنند و دشمنان را زمین گیر؟ به همان اندازه که کلمه به کلمه پیام‌های پدرمهربان ایران به جانمان می‌نشست، یا ذوقی که شب عاشورا با دیدنشان به دلمان افتاد، فهمیدیم امام حکیم مقتدر داشت یعنی چه. جمهوری اسلامی یعنی چه. این کشور و مردمش با چنین امام شایسته‌ای، عزیزند و این ارتباط قلبی است که تفاوت‌ها را رقم می‌زند.

و ایرانی که با ایستادگی و اتحاد پیروز شد. ما تابستان خود را این‌گونه گذرانیدیم.

حالا شروع کن. نوبت تک‌تک ماست که نقش خودمان را بهتر و قوی‌تر از قبل برای کشورمان بازی کنیم.

مهدی عبدالملکی

- ۱- تابستان خود را چگونه گذرانیدیم؟!
- ۲- آینه‌ای برای آینده کسب و کار شما
- ۴- بوم نقاشی دیجیتال شما
- ۶- يك «سلام» و این همه معنی!
- ۸- کلید ورود به دنیای مشتریان
- ۱۰- درخشش با ادب در هر جمع
- ۱۲- زیبایی انسان در ادب اوست
- ۱۳- لذت شوخی
- ۱۴- نشونه معرفت احترام
- ۱۵- احترام احترام می‌آورد
- ۱۶- زیبایی هنرستان
- ۱۸- از انگشتان ما تا فردای ایران
- ۲۰- ارتباط اجتماعی
- ۲۲- ابرهای زمان
- ۲۴- طوفان شن
- ۲۶- آن ۱۲ روزی که لهشان کردیم
- ۲۸- فرش‌های ذهنی
- ۳۰- شرایط کار در رشته مکانیک خودرو
- ۳۲- به عمل کار برآید
- ۳۴- از خاک تاهنر
- ۳۶- دل‌نوشته «کاترین زنگ»
- ۳۸- قاضی دنیا پرست و ترسو
- ۴۰- کشف گنجینه‌های مازندران
- ۴۲- ماه مهر
- ۴۴- فنی حرفه‌ای در هلند
- ۴۶- تولد ایده‌های برتر
- ۴۸- اختراع تندپز

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

قیمت: ۳۰۰/۰۰۰ ریال

نشانی دفتر مجله:

تهران، ایران شهر شمالی، پلاک ۲۷۰

صندوق پستی: ۱۵۸۷۵/۶۵۸۵

تلفن: ۰۹-۸۸۸۳۱۱۶۱-۸۸۸۳۱۱۶۱ (داخلی ۵۴۰)

نمابر: ۰۲۱-۸۸۴۹۰۳۱۶

وبگاه: www.roshdmag.ir

پیام‌نگار: honar@roshdmag.ir

صندوق پستی امور مشترکین: ۱۵۸۷۵/۲۳۳۱

تلفن امور مشترکین: ۰۲۱-۸۸۸۶۷۳۰۸

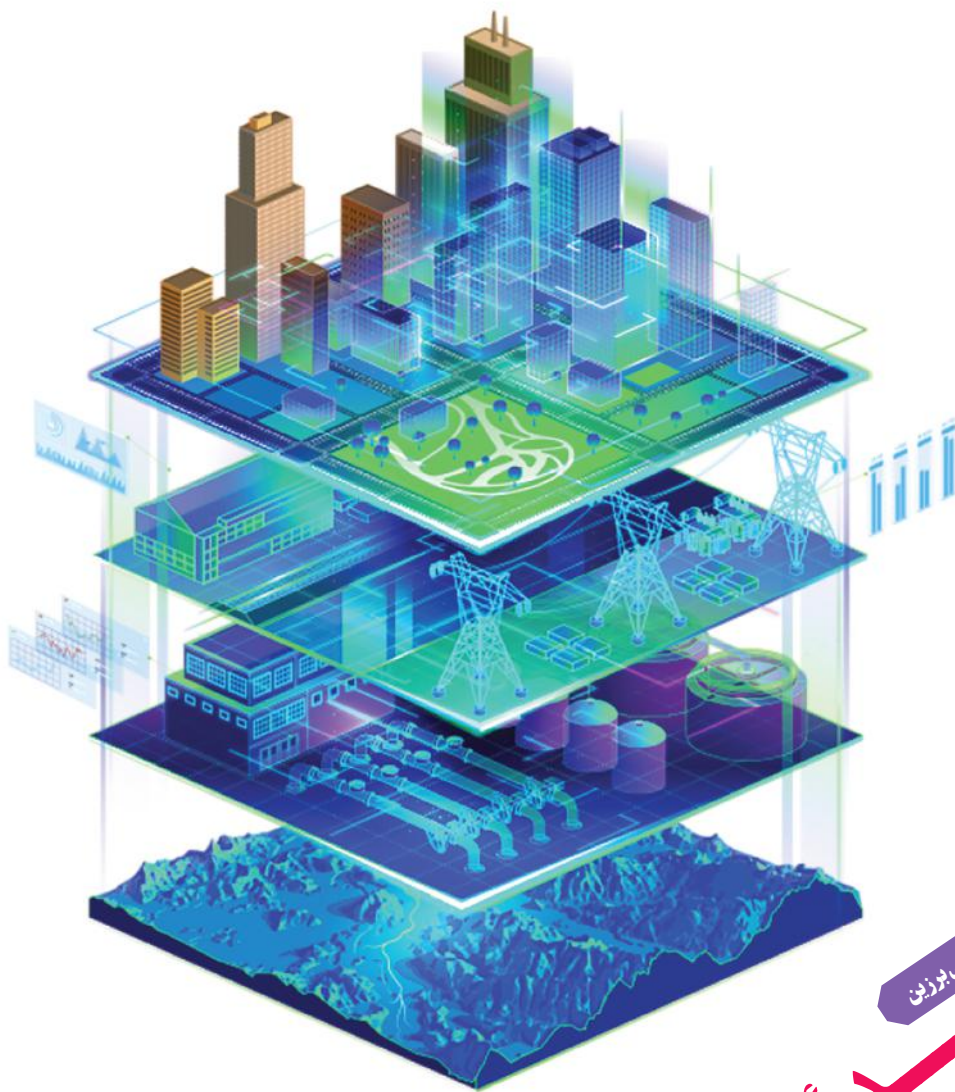
پیامک: ۳۰۰۰۸۹۹۵

چاپ و توزیع: شرکت افست

برای مشاهده این کلمه‌ها را به رنگ قرمز در کل مجله ببینید. رشد
پیدا کن و در مسابقه ما بجزایزه‌های ارزشمند خود شرکت کن.
برای شرکت در مسابقه و از همه این پیش‌بینی‌ها به این شماره (آی‌دی) در
شبکه‌های بله و شاد پیام بده: roshdmag@shad.ir
roshdmag@shad.ir

۱۰۰

دوره ششم / مهر ۱۴۰۱ / شماره ۱۰۰ / فصل دوم



کسب و کار شما آینده‌ای برای آینده

مجتمعی برزین

ده



شده است: شیء واقعی (مثل یک دستگاه یا محصول)، مدل دیجیتال (نسخه مجازی آن)، و داده‌های زنده که آن دورا به هم متصل می‌کنند. این فناوری با ترکیب اینترنت اشیا، هوش مصنوعی و نرم افزارهای شبیه سازی، به شما امکان می‌دهد آینده را پیش بینی کنید و تصمیم‌های هوشمندانه بگیرید.

دوقلوی دیجیتال مانند یک آزمایشگاه مجازی است که به شما امکان می‌دهد بدون خطرپذیری، ایده‌های خود را آزمایش کنید. وقتی مدل دیجیتال یک محصول را می‌سازید و می‌بینید در دنیای واقعی چگونه عمل خواهد کرد، حس یک دانشمند و هنرمند را هم زمان تجربه می‌کنید

آینده‌ای است که آینده را نشان می‌دهد.

دوقلوی دیجیتال چیست؟

دوقلوی دیجیتال یک مدل مجازی دقیق از یک شیء، فرایند یا دستگاهی واقعی است که با داده‌های زنده به روزرسانی می‌شود. این فناوری مانند نسخه‌ای دیجیتال از واقعیت عمل می‌کند که می‌توانید آن را آزمایش کنید، تغییر دهید و بهبود ببخشید، بدون اینکه به دنیای واقعی آسیبی برسد. برای مثال، یک دوقلوی دیجیتال از ماشین نجاری می‌تواند نشان دهد دستگاه در چه زمانی به تعمیر نیاز دارد، یا مدلی دیجیتال از یک لباس، می‌تواند به شما کمک کند طرحی بی نقص تولید کنید. این فناوری در صنعت‌های بزرگ مانند خودروسازی و پزشکی به کار می‌رود، اما برای کسب و کارهای کوچک نیز فرصت‌هایی بی نظیر در بر دارد. دوقلوی دیجیتال از سه بخش اصلی تشکیل

بایورتان می‌شود اگر بگوییم پیش از دوخت یک لباس، می‌توانید در دنیای دیجیتال آن را آزمایش کنید: ببینید پارچه چگونه روی بدن حرکت می‌کند، رنگ‌ها در نور چگونه به نظر می‌رسند و حتی نظر مشتریان را پیش از تولید بپرسید. یا فرض کنید در یک کارگاه نجاری، پیش از ساخت میز، مدل دیجیتال آن را آزمایش می‌کنید تا مطمئن شوید استحکام لازم را دارد. این جادوی فناوری دوقلوی دیجیتال است؛ ابزاری که دنیای واقعی و دیجیتال را به هم پیوند می‌دهد. برای دانش‌آموزان هنرستانی، که رؤیای خلق کسب و کارهای خلاقانه را در سر دارند، دوقلوی دیجیتال مانند

برای دانش آموزانی که در رشته های خیاطی، نجاری، گرافیک یا حتی مکانیک تحصیل می کنند، دوقلوی دیجیتال می تواند از هزینه ها بکاهد، کیفیت محصولات را بهبود بخشد و تجربه ای نوین در اختیار مشتریان قرار دهد. این فناوری به شما اجازه می دهد پیش از صرف زمان و منابع، ایده های خود را در دنیای دیجیتال آزمایش کنید و از صرف اشتباه های پرهزینه جلوگیری کنید.

کاربردهای عملی در کسب و کارهای کوچک

► **طراحی لباس:** دوقلوی دیجیتال یک آدمک (مانکن) مجازی ایجاد می کند که به شما امکان می دهد لباس ها را پیش از دوخت آزمایش کنید، اندازه ها را تنظیم کنید و حتی به مشتریان نشان دهید لباس چگونه به نظر می رسد.

► **نجاری و مبلمان:** پیش از ساخت یک میز یا صندلی، مدل دیجیتال آن را امتحان کنید تا استحکام، تعادل و زیبایی آن را بررسی کنید.

► **تعمیر و نگهداری ابزارها:** اگر در رشته مکانیک هستید، می توانید دوقلوی دیجیتال یک دستگاه را بسازید تا پیش بینی کنید چه زمانی به تعمیر نیاز دارد تا از خرابی های ناگهانی جلوگیری کنید.

► **گرافیک و تبلیغات:** دوقلوی دیجیتال یک آگهی نما یا پوستری می تواند به شما نشان دهد طرح در شرایط نوری یا محیطی متفاوت چگونه دیده می شود.

این کاربردها نه تنها محصولات شما را متمایز می کنند، بلکه به مشتریان نشان می دهند کسب و کار شما حرفه ای و آینده نگر است. ورود به حوزه دوقلوی دیجیتال ممکن است در ابتدا پیچیده به نظر برسد، اما با ابزارهای ساده و یادگیری تدریجی، کاملاً در دسترس است. برای شروع، به تجهیزات گران قیمت یا دانش پیشرفته نیازی ندارید. نرم افزارهای رایگان و منابع آموزشی می توانند شما را به این فناوری نزدیک تر کنند.

آشنایی با مفاهیم اولیه: با مطالعه درباره اینترنت اشیا و شبیه سازی دیجیتال شروع کنید. با جست و جوی عبارت «دوقلوی دیجیتال برای تازه کارها»^۲ منابع ویدئویی خوبی به دست می آورید.

یادگیری نرم افزارهای شبیه سازی: ابزارهایی مانند بلندر^۳ (برای مدل سازی سه بعدی) یا یونیتی^۴ (برای شبیه سازی های تعاملی) به شما امکان می دهند مدل های دیجیتال ساده بسازید. برای مثال می توانید مدلی سه بعدی از یک لباس یا ابزار طراحی کنید.

اتصال داده ها: با بسته (کیت) های ساده اینترنت اشیا مانند آردوینو^۵ می توانید حسگرهایی به اشیای واقعی اضافه و داده ها را به مدل دیجیتال منتقل

کنید. مثلاً حسگری که دمای یک دستگاه را اندازه می گیرد.

آزمایش و بازاریابی: پروژه کوچکی مانند دوقلوی دیجیتال یک محصول ساده (مثل گلدان یا ابزار) را بسازید و آن را به مشتریان یا مغازه های محلی معرفی کنید. نشان دهید این فناوری چگونه می تواند کیفیت محصولات را بهبود بخشد.

مسیر یادگیری دوقلوی دیجیتال

یادگیری دوقلوی دیجیتال مانند سفری به آینده است که با منابع مناسب کاملاً قابل دسترس است. منابع زیر می توانند راهنمای شما باشند: برای یادگیری می توانید از دوره های برخط و بسترهایی آموزشی که دوره هایی مقدماتی با موضوع «دوقلوی دیجیتال و اینترنت اشیا» ارائه می دهند شروع کنید. در کنار آن، منابع ویدئویی آموزش هایی درباره بلندر، یونیتی و آردوینو دارند. جست و جوی عبارت «چطور یک دوقلوی دیجیتال بسازیم»^۶ شما را به آموزش های کاربردی می رساند.

پیشنهاد می کنم با هم کلاسی های خود تیمی تشکیل دهید و یک پروژه ساده مانند دوقلوی دیجیتال یک ابزار کارگاهی را در مدرسه اجرا کنید. این کار یادگیری را جذاب تر می کند و حتی می توانید آن را برای مسابقه هنجروی برتر مجله هنجرو بفرستید.

جاذبیت های دوقلوی دیجیتال

دوقلوی دیجیتال مانند یک آزمایشگاه مجازی است که به شما امکان می دهد بدون خطرپذیری، ایده های خود را آزمایش کنید. وقتی مدل دیجیتال یک محصول را می سازید و می بینید در دنیای واقعی چگونه عمل خواهد کرد، حس یک دانشمند و هنرمند را هم زمان تجربه می کنید. این فناوری به شما قدرت پیش بینی و خلاقیت می دهد و محصولات شما را از رقیبان متمایز می کند. مثلاً این می تواند داستان موفقیت شما در آینده با استفاده از دوقلوی دیجیتال باشد: مینا، دانش آموزی هنرستانی، در رشته خیاطی از شهر اصفهان، می گوید: «با بلندر به مدل سه بعدی از یک مانکن ساختم و لباس هایی را که طراحی کرده بودم روی آن امتحان کردم. مشتری ها قبل از دوخت، لباس رو توگوشی شون می دیدن و عاشقش می شدن! حالا سفارش هام چند برابر شده». جالب بود! نه؟

بله. می توانید تصور کنید چند سال دیگر صاحب یک کارگاه خیاطی هستید که مشتریان از طریق برنامه های کاربردی (اپلیکیشن)، لباس های خود را به صورت مجازی امتحان می کنند. یا در یک کارگاه نجاری، دوقلوی دیجیتال محصولات شما را پیش از ساخت آزمایش می کند تا بی نقص

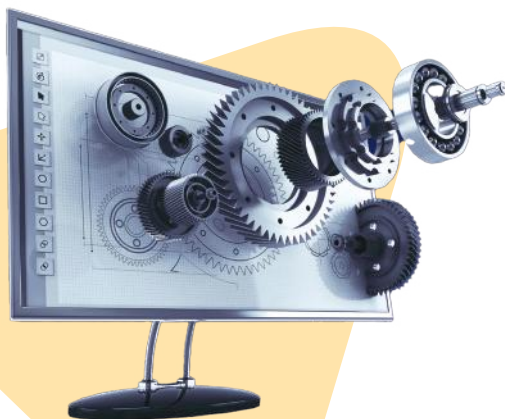
باشند. شاید حتی کسب و کاری راه اندازی کنید که به کارگاه های محلی خدمات دوقلوی دیجیتال ارائه دهد. این فناوری در ایران در حال رشد است. شما می توانید یکی از پیشگامان آن باشید.

دوقلوی دیجیتال نه تنها یک ابزار فناوری است، بلکه راهی برای نشان دادن خلاقیت و حرفه ای گری شماست. در دنیایی که مشتریان به دنبال تجربه های نوین و محصولات باکیفیت هستند، این فناوری می تواند شما را به ستاره ای در کسب و کار تبدیل کند.

بیا اقدام کنیم: ایده ای برای استفاده از دوقلوی دیجیتال در کسب و کار آینده خود طراحی کنید. برای مثال، دوقلوی دیجیتال یک محصول ساده مانند یک گلدان یا ابزار را تصور کنید و یادداشت کنید چگونه می تواند به مشتریان کمک کند. این ایده را با یکی از هم کلاسی های خود به اشتراک بگذارید و نظر او را جویا شوید. این گام شما را به آینده ای هوشمند و خلاق نزدیک تر می کند!

پی نوشت ها

1. IoT
2. Digital Twin for Beginners
3. Blender
4. Unity
5. Arduino
6. How to Create a Digital Twin





محمدرادمنش

بازار هنرجو

نقاشی دیجیتال

است. برخلاف روش های سنتی که بر فروش فوری تمرکز دارند، بازاریابی محتوا بر ساخت رابطه ای پایدار با مخاطب تأکید می کند. هنرجویان در رشته های خیاطی، گرافیک، نجاری یا سرمایه گذاری مهارت هایی دارند که داستان های بی نظیری برای گفتن ارائه می دهند و این خودش بزرگترین سرمایه برای شروع بازاریابی محتوایی بی نظیر است. این فن به سرمایه کلان نیازی ندارد و با ابزارهای رایگان، شما را به یک راوی حرفه ای تبدیل می کند. بازاریابی محتوا به شما امکان می دهد هویت نمانام (برند) خود را شکل دهید، مهارت های شما را به نمایش بگذارید و مشتریان را به بخشی از سفر خلاقانه تان دعوت کنید. در دنیایی که رقابت روز به روز شدیدتر می شود، توانایی خلق محتوای جذاب شما را از دیگران متمایز می کند. مثلاً در خیاطی می توانید ویدیویی منتشر کنید که مراحل دوخت یک کیف دستی را نشان می دهد. در این ویدیو، نکاتی درباره انتخاب پارچه های بادوام و فن های دوخت ارائه دهید تا مخاطبان احساس کنند چیزی آموخته اند. یا در کارهای مرتبط با گرافیک، در کانال و صفحه کارتان اطلاع نگاشت (اینفوگرافیک) طراحی کنید که اصول ترکیب رنگ در طراحی پوستر را توضیح می دهد. این محتوا نه تنها مهارت شما را نشان می دهد، بلکه برای

اینکه بازاریابی برای هر کسب و کار حیاتی است، خیلی واضح است. از آن واضح تر این است که هنرجوی هنرستانی باید بازاریابی بلد باشد تا گلیم کسب و کارش را از آب بیرون بکشد. این صفحه برای همین گلیم کسب و کارتان است! در این شماره درباره بازاریابی محتوا با شما صحبت می کنیم. جهان دیجیتال مانند اقیانوسی بی کران است که هر فرد می تواند در آن موجی ایجاد کند. اما چگونه می توان موجی ساخت که ماندگار باشد؟ بازاریابی محتوا پاسخ این پرسش است: فنی که به هنرجویان هنرستانی امکان می دهد مهارت های خود را بر بوم دیجیتال نقاشی کنند و کسب و کاری موفق بسازند. این مقاله شما را به سفری خلاقانه دعوت می کند تا این ابزار قدرتمند را کشف کنید.

بازاریابی محتوا هنر خلق و انتشار محتوایی ارزشمند است که مخاطبان را جذب کند، آموزش دهد یا سرگرم کند. این محتوا می تواند ویدیویی درباره فرایند دوخت لباس، مقاله ای درباره نکات طراحی نشان واره یا پستی مجازی درباره انتخاب چوب برای مبلمان باشد. جلب اعتماد مشتریان و ایجاد ارتباط عاطفی بدون تکیه بر تبلیغات مستقیم هدف



Canva

ال شمشا

بازاریابی محتوا هنر خلق و انتشار محتوایی ارزشمند است که مخاطبان را جذب کند، آموزش دهد یا سرگرم کند. برخلاف روش های سنتی که بر فروش فوری تمرکز دارند، بازاریابی محتوا بر ساخت رابطه ای پایدار با مخاطب تأکید می کند

که ممکن است در شست و شورنگ دهد)، آن را به طور شفاف بیان کنید. **مالکیت معنوی:** بدون اجازه از تصویر، موسیقی، یا متن دیگران استفاده نکنید. اگر از منبعی الهام گرفته اید، به آن ارجاع دهید. **ارزش آفرینی:** محتوایی تولید کنید که به مخاطب اطلاعات مفید، الهام بخش یا سرگرم کننده ارائه دهد. از تولید محتوای صرفاً تبلیغاتی که ارزشی برای مخاطب ندارد، اجتناب کنید. **شفافیت در همکاری ها:** اگر محتوایی در همکاری با نامان یا کسب و کار دیگری تولید شده است، این موضوع را به مخاطبان اطلاع دهید.

پی نوشت ها

1. Canva

2. CapCut

3. Google Docs

می دهید، وبلاگ یا پادپخش (پادکست) گزینه های خوبی هستند. **استفاده از ابزارهای رایگان:** از کانوا^۱ برای طراحی تصویرهای جذاب، از کپ کات^۲ برای ویرایش ویدئوهای حرفه ای، یا از گوگل داکس^۳ برای نوشتن مقاله استفاده کنید. این ابزارها به شما امکان می دهند بدون هزینه، محتوایی باکیفیت تولید کنید. **انتشار منظم و تحلیل بازخورد:** هفته ای یک یا دو محتوای باکیفیت منتشر کنید. بازخورد مخاطبان را از طریق نظرات یا پیام های مستقیم بررسی کنید تا محتوای خود را بهبود دهید. **تنوع در محتوا:** تنها به یک نوع محتوا اکتفا نکنید. برای مثال، ترکیبی از ویدئوهای آموزشی، فرستاده های الهام بخش و نکات کوتاه داستانی ها می تواند مخاطبان متنوعی را جذب کند. بازاریابی محتوا زمانی موفق است که بر پایه صداقت و احترام بنا شود. برای همین حتماً به چند اصل پایبند باشید: **صداقت:** درباره کیفیت مواد یا زمان تولید اغراق نکنید. اگر محصولی محدودیت هایی دارد (مثلاً پارچه ای

مخاطبان علاقه مند به طراحی ارزشمند است. مثلاً فاطمه هدایتی که کارگاه تولید ظرف سرامیکی دارد و سال قبل نقر اول مسابقه هنرجوی برتر شد، می تواند دروب نوشت خود مقاله ای بنویسد که داستان خلق یک کوزه خاص را روایت کند؛ از انتخاب خاک تا پخت نهایی. این داستان می تواند مشتریان را به خرید ترغیب کند. برای شروع باید راهبرد مشخصی داشته باشید. راهبرد یعنی چه؟! این مراحل شما را هدایت می کنند:

شناخت مخاطب: مشتریان شما چه کسانی هستند؟ کافه هایی که به آرایه خاص نیاز دارند، یا خانواده هایی که به دنبال مبلمان باکیفیت اند؟ شناخت دقیق مخاطب به شما کمک می کند محتوایی مرتبط تولید کنید. **انتخاب نوع محتوا:** با توجه به مهارت ها و منابع خود، نوع محتوا را انتخاب کنید. اگر به عکاسی علاقه دارید، فرسته (پست) های بصری در فضای مجازی مناسب اند. اگر داستان سربازی را ترجیح



یک «س» و این هم معنای!



ارتباط مؤثر در بزنگاه‌های زندگی

اهمیت این مهارت در لحظه‌های کلیدی زندگی بیش از پیش نمایان می‌شود. تصور کنید در محیط خانه، یکی از عزیزانمان دچار کسالت یا ناراحتی است. اینجا ارتباط مؤثر به معنای تلاش برای تعامل همدلانه، گوش دادن فعال و برداشتن باری هرچند کوچک از دوش اوست. این حمایت نه تنها به آرامش ذهنی او کمک می‌کند، بلکه زمینه‌ساز بازگشت او به حال خوب خواهد شد. یا در محیط کار، اگر حال دل ما سنگین است یا تحت فشارهای کاری قرار داریم، ارتباط مؤثر حکم می‌کند به گونه‌ای رفتار کنیم که همکارانمان از شرایط ما آسیب نبینند. به جای آنکه حضور ما موجب اضطراب و نگرانی دیگران شود (و مثلاً بگویند وای، باز فلانی آمده!)، باید حضوری سازنده داشته باشیم؛ حضوری که یادآور قدرت، پشتکار و توانایی ما در مدیریت چالش‌ها باشد. این نشان می‌دهد که ارتباط مؤثر تنها درباره نحوه صحبت کردن نیست، بلکه درباره کیفیت حضور و تأثیرگذاری ما در فضاهای گوناگون است.

سلام و عرض ادب و صمیمیت خدمت شما همراهان همیشگی که شایسته بهترین‌ها هستید. هر تعامل انسانی‌ای، هرچند با واژه‌ای ساده آغاز شود، می‌تواند زمینه‌ساز ارتباطی عمیق و پایدار باشد. بیایید به همین کلمه ساده «سلام» فکر کنیم؛ پاسخی که در جواب آن می‌شنویم، تنها «علیکم السلام» نیست، بلکه بازکردن دریچه‌ای به سوی همدلی، درک و ایجاد رابطه قلبی و صمیمی است. این واژه‌های به ظاهر ساده، در واقع سنگ بنای روابطی هستند که ما انسان‌ها برای تعامل سازنده، رسیدن به تعادل در زندگی و پیشبرد اهدافمان به آن‌ها نیازمندیم. ارتباط مؤثر عنصری حیاتی است که در تاروپود زندگی اجتماعی ما تنیده شده است و ارزش بی‌اندازه‌ای دارد. آرزو می‌کنیم در هر شرایطی که هستیم، بهترین حالت‌ها را برای برقراری و حفظ ارتباط خوب در نظر بگیریم.

ارتباط مؤثر به معنای تلاش برای تعامل همدلانه، گوش دادن فعال و برداشتن باری هرچند کوچک از دوش دیگران است. ارتباط مؤثر درباره کیفیت حضور و تأثیرگذاری مادر فضاهای گوناگون است

شادی فراوان شده است، دقیقاً به همان شکل، در جمع مدیر یا کارفرمای خود تکرار می‌کنید. نتیجه چه خواهد بود؟ احتمالاً با واکنشی به شدت منفی مواجه می‌شوید، «بد» دیده می‌شوید و حتی ممکن است به عنوان فردی بی‌ملاحظه یا بدون درک موقعیت اجتماعی معرفی شوید.

این تجربه ممکن است به شما احساس بسیار ناخوشایندی از شکست، طردشدگی یا کوچک شدن بدهد، در حالی که همان حرف، در جمع دوستانه، اعتماد به نفس شما را بالا برده بود. مشکل کجاست؟ حرف همان حرف بود، اما ما به موقعیت اجتماعی و مکان خود بی‌توجه بودیم و آن را نادیده گرفتیم. به همین راحتی، موقعیت اجتماعی خود را به دلیل بی‌دقتی از دست دادیم، در صورتی که با کمی توجه و هوشمندی می‌توانستیم نه تنها آن را حفظ کنیم، بلکه آن را تقویت کنیم.

ابزار الگوسازی: راهکاری برای ثبات در روابط

اینجاست که به ابزاری ساختارمند برای حفظ و پایداری روابطمان احساس نیاز می‌شود؛ ابزاری که مانع از خدشه‌دار شدن جایگاه ما در محیط‌های گوناگون شود و به ارتباطمان ثبات بخشد. یکی از بهترین روش‌هایی که می‌توانیم در این زمینه به کار ببریم، «الگوسازی» یا «پترن‌سازی» است. الگوسازی در حرم اجتماعی به ما امکان می‌دهد با داشتن یک «الگوی برتر» برای روابط، تعامل‌هایمان را به نوعی هوشمندانه‌تر تنظیم کنیم. این الگو، مجموعه‌ای از اصول، چارچوب‌ها و رفتارهای بهینه است که با شناخت موقعیت و طرف مقابل، ما را در انتخاب بهترین شیوه برخورد یاری می‌کند.

نگاه به آینده و دعوت به تفکر

در بخش‌های بعدی این مجموعه مقاله‌ها، درباره مفهوم «الگو» در ارتباط صحبت به تفصیل خواهیم کرد. منظور از الگو چیست؟ آیا یک انسان است یا یک شیوه و چارچوب رفتاری؟ چگونه می‌توانیم الگوی برتر خود را در محیط‌های گوناگون، چه خانواده، چه محیط کاری، چه فضای اجتماعی و غیره، بیابیم و به کار ببریم تا در آنجا جایگاهی ثابت و محترم داشته باشیم؟ اما تا آن زمان از شما می‌خواهم ذهن خود را برای پاسخ به این دو سؤال منعطف کنید:

- 1/ برای حفظ کیفیت و نوع ارتباطتان در محیط‌های اجتماعی، همیشه چه چیزی را در نظرمی‌گیرید و چه چیزی برایتان اهمیت دارد؟
- 2/ در فرایند رابطه‌های اجتماعی، تاکنون چقدر ضربه خورده و اذیت شده‌اید؟ در مقابل،

الگوسازی در حرم اجتماعی به ما امکان می‌دهد با داشتن یک «الگوی برتر» برای روابط، تعامل‌هایمان را به نوعی هوشمندانه‌تر تنظیم کنیم. این الگو، مجموعه‌ای از اصول، چارچوب‌ها و رفتارهای بهینه است که با شناخت موقعیت و طرف مقابل، ما را در انتخاب بهترین شیوه برخورد یاری می‌کند

چقدر پیشرفت کرده و موفق شده‌اید؟

این سؤال‌ها نقطه آغاز سفر ما به دنیای عمیق تر ارتباط مؤثر هستند و برای همراهی بهتر در مسیر جدیدمان ضروری‌اند.

جمع‌بندی

همان‌طور که گفتیم، داشتن ارتباط مؤثر در محیط اجتماعی، خود یک مهارت پیچیده است که شامل جزئیات رفتاری و شناختی متفاوتی می‌شود. با یادگیری و به‌کارگیری این مهارت‌ها می‌توانیم هم‌زیستی رضایت‌بخش‌تری را تجربه کنیم و به جایگاهی که شایسته آن هستیم، دست یابیم.

فرا تر از کلمه‌ها: مهارت زیستن در جهان روابط

بسیاری از ما ممکن است تصور کنیم ارتباط مؤثر تنها به معنای داشتن متن یا چارچوبی ثابت برای برخورد با دیگران است؛ گویی قواعدی از پیش دیکته شده وجود دارند که باید آن‌ها را بدون انعطاف به کار برد. این نگاه جای تأسف دارد، چرا که برای «خوب زیستن» باید «خوب رابطه برقرار کردن» را بلد بود. این مهارت به ما امکان می‌دهد با دیگران به درستی تعامل و آن‌ها را به‌طور عمیق درک کنیم. در نهایت، این درک متقابل به بهبود حال خود ما منجر می‌شود. سود ارتباط مؤثر در نهایت به جیب خود ما می‌رود؛ در قالب آرامش بیشتر، موفقیت‌های اجتماعی و شغلی، و احساس رضایت درونی. تناسب یا تظاهر؟ گره‌گشایی از یک چالش ذهنی شاید این سؤال‌ها تاکنون ذهن شما را به خود مشغول کرده باشند:

- ❖ حال خوب لازم برای رابطه مؤثر چه نوع حالی است؟
- ❖ اصلاً رابطه مؤثر چه ویژگی‌هایی دارد و چگونه باید باشد؟
- ❖ آیا اینکه فردی در محیط‌های متفاوت، شیوه‌های ارتباطی متفاوتی داشته باشد، مصداق دورویی یا چندرویی نیست؟
- ❖ آیا این رفتارها نوعی دروغ یا کلاه گذاشتن بر سر دیگران محسوب نمی‌شود؟

پاسخ به این پرسش‌ها یک ریشه مشترک دارد: همه چیز از «خودشناسی» آغاز می‌شود. پیش از هر چیز باید خودمان را بشناسیم و ارزش‌ها، نقاط قوت، نقاط ضعف و احساساتمان را درک کنیم. پس از آن، برای حضور مؤثر در کنار دیگران، باید وقت بگذاریم، مدل‌های مناسب ارتباطی را برای هر موقعیت یاد بگیریم و آن‌ها را آگاهانه به کار ببریم. این رفتار به معنای تغییر شخصیت نیست، بلکه به معنای انعطاف‌پذیری رفتاری و کلامی متناسب با بستر ارتباطی است.

درس‌هایی از نبود تناسب: حکایت یک شوخی بی‌موقع

اجازه دهید با یک مثال این مفهوم را روشن‌تر کنیم. فرض کنید شما در محیط مدرسه یا محل کار هستید. همان شوخی‌ای را که شب گذشته در یک مهمانی دوستانه و در جمع هم‌سن و سال‌هایتان انجام داده‌اید و موجب خنده و



ارشیانامداری

**گوش دادن فعال
فقط شنیدن کلمه‌ها
نیست، بلکه غواصی
در اقیانوس احساس و
نیاز مشتری است**

تصور کن در کارگاه خیاطی ات ایستاده‌ای، با سوزن و نخ در دست، مشتری با چشمانی پر از هیجان درباره لباسی برای عروسی خانوادگی صحبت می‌کند. کلمه‌هایش پر از احساس هستند، اما چیزی فراتر از مدل و رنگ لباس در جریان است؛ داستان یک لحظه خاص، یک خاطره ماندگار، ناگهان با سؤال ساده‌ای مثل «آیا پارچه‌ای با نقش سنتی دوست دارید؟» چشمانش برق می‌زند. این لحظه، جادوی گوش دادن فعال است؛ مهارتی که تو هنرجوی هنرستانی پرشور را به ستاره‌ای در بازار کار تبدیل می‌کند! آماده‌ای با این کلید طلایی قلب مشتریان را تسخیر کنی و درهای موفقیت را یکی پس از دیگری بگشایی؟ گوش دادن فعال فقط شنیدن کلمه‌ها نیست، بلکه غواصی در اقیانوس احساس و نیاز مشتری است. وقتی تمام حواست را به او می‌دهی، وقتی با جمله‌هایی مثل «اگر درست فهمیده باشم، شما یک نشان‌واره شاد برای کافه‌تان می‌خواهید» سخنانش را تأیید می‌کنی و وقتی با سؤال‌هایی مثل «رنگ خاصی مدنظرتان

نچیندنی
کلید طلایی
قلب مشتری



مثل جرقه‌ای است که مشتری‌های جدید را جذب می‌کند. مثلاً وقتی مشتری ازدقت تو در انتخاب پارچه برای لباسش تعریف می‌کند، این بازخورد مثل تبلیغی رایگان عمل می‌کند. می‌خواهی نمانامت (برندت) چنین داستانی داشته باشد؟

برای اینکه این مهارت بخشی از وجودت شود، مهارت‌های جانبی را هم تقویت کن. زبان بدن را یاد بگیر؛ مثلاً، وقتی مشتری تردید در چشمانش پیداست، با لبخند و سؤالی مثل «آیا نکته دیگری هست که بخواهید بگویید؟» او را راحت کن. مطالعه روان‌شناسی مشتری هم کمک می‌کند. دانستن اینکه مشتریان عاشق داستان‌سرایی هستند، به تو قدرت می‌دهد گفت‌وگوهایت را جذاب‌تر کنی. و از همه مهم‌تر، با دوستان و هم‌کلاسی‌ها تمرین کن. یک گفت‌وگوی فرضی با مشتری را بازی کن و از آن‌ها بازخورد بگیر. هرچه بیشتر تمرین کنی، این مهارت مثل نفس کشیدن طبیعی می‌شود! برای شروع، امروز دفتري بردار و سه موقعیت فرضی بنویس: مثلاً مشتری‌ای که قفسه‌چوبی می‌خواهد، یا کسی که نشان‌واره‌ای برای کافه‌اش سفارش داده است. فکر کن چطور نیازهایش را با سؤال‌های هوشمندانه کشف و سخنانش را تأیید می‌کنی. این تمرین را با معلم یا دوستت انجام بده و بپرس: «فکرمی‌کنی کجای گفت‌وگو باید بهتر شود؟» هر مکالمه‌ای که با دقت و همدلی پیش می‌بری، بذری است برای آینده‌ای پراز موفقیت. باورداری که باگوش دادن می‌توانی جهانی را تغییر دهی؟

مشتریانی که احساس می‌کنند شنیده شده‌اند، نه تنها دوباره به تو سر می‌زنند، بلکه داستان توجه تو را در فضای مجازی و گروه‌های دوستانه تعریف می‌کنند. یک نظر مثبت در شبکه‌های اجتماعی، مثل جرقه‌ای است که مشتری‌های جدید را جذب می‌کند

صدایش شنیده شده است. سوم، سؤال‌های هدفمند بپرس. مثلاً «می‌توانید کمی بیشتر درباره‌ی این نکته توضیح بدهید؟» این کار نیازهایش را مثل یک جورچین کامل می‌کند. چهارم، همدلی نشان بده. اگر مشتری ناراضی است، با گفتن «می‌فهمم این کاربرایتان خیلی مهم است» او را آرام کن. و در آخر، جزئیات را یادداشت کن. رنگ موردنظر، ابعاد محصول، یا حتی تاریخ تحویل را در دفتري بنویس تا هیچ چیز از قلم نیفتد. این مراحل مثل پنج ستاره در آسمان موفقیتت می‌درخشند!

اما این جادو بدون اصول اخلاقی کامل نیست. صداقت اولین راز است. اگر نمی‌توانی خواسته‌ای را برآورده کنی، صادقانه بگو: «این مدل سه روز زمان می‌برد، اما گزینه‌ای سریع‌تر پیشنهاد می‌کنم.» احترام به دیدگاه‌ها هم کلیدی است. حتی اگر نظر مشتری با تو فرق دارد، با لبخند گوش کن و قضاوت نکن. مهم‌تر از همه، محرمانگی را رعایت کن. داستان‌ها و نیازهای مشتری را مثل گنجی مخفی نگه دار و بدون اجازه با کسی به اشتراک نگذار. این اصول، تو را به حرفه‌ای‌ای تبدیل می‌کنند که مشتریان نه فقط به خاطر کارهایت، بلکه به خاطر شخصیتت به تو اعتماد می‌کنند. می‌خواهی چنین نامی برای خودت بسازی؟

البته این مسیر چالش‌هایی هم دارد. محیط‌های شلوغ کارگاه یا مشتریان پرحرف ممکن است حواست را پرت کنند. برای حل این مشکل، فضایی آرام برای گفت‌وگو پیدا کن یا از رایانامه و تماس تلفنی استفاده کن. برخی مشتریان هم انتظارهایی غیرواقعی دارند، مثل تحویل فوری یک میز چوبی پیچیده. در این مواقع، با توضیح محدودیت‌ها («ساخت این مدل دو روز طول می‌کشد») و پیشنهاد گزینه‌های جایگزین («می‌توانم مدل ساده‌تری را سریع‌تر تحویل دهم.»)، اعتمادشان را حفظ کن. یادت باشد، هر چالش فرصتی است برای نشان دادن حرفه‌ای‌گری‌ات!

حالا تصور کن کسب و کارت به خاطر این مهارت به نامی درخشان تبدیل شده است. مشتریانی که احساس می‌کنند شنیده شده‌اند، نه تنها دوباره به تو سر می‌زنند، بلکه داستان توجه تو را در فضای مجازی و گروه‌های دوستانه تعریف می‌کنند. یک نظر مثبت در شبکه‌های اجتماعی،

است؟» نیازهایش را روشن می‌کنی، انگار نقشه‌گنجی پیدا کرده‌ای که مستقیم به قلب او راه دارد. این مهارت، تو را از یک هنرجوی معمولی به حرفه‌ای تبدیل می‌کند که مشتریان برایش صف می‌کشند. نرگس، هنرجوی خیاطی در یزد، این جادو را تجربه کرد. وقتی مشتری‌اش از مراسم خانوادگی و عشقش به پارچه‌های محلی گفت، نرگس نه تنها گوش داد، بلکه با پرسیدن «آیا طرح اسلیمی را ترجیح می‌دهید؟» لباسی طراحی کرد که مشتری را شگفت‌زده کرد. نتیجه این بود که مشتری او را به گروهی از دوستانش معرفی کرد. و حالا کارگاه نرگس پراز سفارش است! باور می‌کنی این قدرت فقط با گوش دادن به دست آمده باشد؟

برای هنرجویان رشته‌های خیاطی، گرافیک، نجاری یا سرامیک، گوش دادن فعال مانند موتوری است که خلاقیت تو را به اوج می‌رساند. در خیاطی، وقتی مشتری درباره‌ی روپوشی برای محیط کار حرف می‌زند، سؤالی مثل «مدل رسمی‌تری می‌خواهید یا چیزی راحت‌تر؟» نیازهایش را شفاف می‌کند. در گرافیک، تأیید «پس شما نشان‌واره‌ای ساده با حس صمیمی می‌خواهید؟» مشتری را مطمئن می‌کند که در مسیر درستی هستی. در نجاری، پرسیدن «فضای خانه‌تان چه ابعادی دارد؟» برای ساخت میز ناهارخوری، محصولی بی‌نقص را تضمین می‌کند. و در سرامیک، وقتی مشتری لیوانی برای هدیه می‌خواهد، گوش دادن به داستان هدیه و پیشنهاد «طرح سنتی دوست دارید؟» محصولی خلق می‌کند که قلب گیرنده را گرم می‌کند. این مهارت نیازی به سرمایه ندارد؛ فقط تمرین، توجه و قلبی پر از همدلی می‌خواهد. آماده‌ای این موتور را روشن کنی و از رقیبان سبقت بگیری؟ شروع کار ساده است، اما مثل هر ماجراجویی بزرگی به نقشه نیاز دارد. اول حواست را کاملاً به مشتری بده. گوش‌ات را خاموش کن، سر و صدای محیط را فراموش کن و مثل یک کارآگاه زیرک، روی هر کلمه و هر نگاه تمرکز کن. دوم، سخنانش را بازتاب بده. بگو: «اگر درست متوجه شده باشم، شما...» تا احساس کند

با سلام و لبخند شروع کن

در خانه یا جمع‌های بیرونی، هر وقت وارد جمعی می‌شوی، با صدای رسا و لبخند بگو «سلام» یا «سلام علیکم». برای بزرگ‌ترها، کمی سرت را خم کن تا احترام نشان دهی. در مدرسه، وقتی معلم وارد کلاس می‌شود، بلند شو، لبخند بزن و بگو: «سلام، صبحتون بخیر!» و از همه مهم‌تر در خانه به والدینت با گرمی و محبت سلام کن. بسیار مهم است که لحن گرم و صمیمی باشد، نه خشک. اگر خجالت می‌کشی، جلوی آینه تمرین کن تا طبیعی شود. این کار فقط دو ابزار نیاز دارد: لبخند و صدای تو!



برخی مهارت‌ها برای زندگی عادی همه‌ما بسیار مهم هستند. اینجا اورژانس مهارت است؛ جایی که مهارت‌های کاربردی زندگی را به سرعت و به صورت کاربردی با هم مرور می‌کنیم. ابتدا هم سراغ آداب معاشرت رفته‌ایم.

ارتباط مؤثر در بزنگاه‌های زندگی

آماده‌ای با چند رفتار ساده قلب همه را تسخیر کنی؟ آداب معاشرت مهارتی است که به تو قدرت می‌دهد در کلاس، خانه یا جمع‌های دوستانه مثل ستاره بدرخشی. این مهارت اعتماد به نفست را بالا می‌برد، روابطت را قوی‌تر می‌کند و تو را به فردی محترم و دوست‌داشتنی تبدیل خواهد کرد. در فرهنگ ایرانی اسلامی، احترام و ادب (مثل سلام کردن به بزرگ‌ترها یا مثال‌هایی که در ادامه می‌بینیم) مثل شاه‌کلیدی است که همه جا درها را باز می‌کند. این مهارت مثل یک نقشه جادویی، تو را قدم به قدم به حرفه‌ای شدن در معاشرت می‌رساند. آماده‌ایم که با چند روش بسیار ضروری، مهارت آداب معاشرت را مرور کنیم و با ادب دنیا را فتح کنیم!

گوش دادن فعال را تمرین کن

وقتی کسی حرف می‌زند، حواست را به او بده. گاهی سرت را تکان بده و با کلمات کوتاه نشان بده گوش می‌دهی. این مهم است که طرف مقابل هم احساس کند و بفهمد حواست با او است. در گفت‌وگو با دوستت، گوشی را کنار بگذار، به چشمانش نگاه کن و وقتی حرفش تمام شد، یک سؤال مرتبط بپرس و صحبت را با او گرم بگیر و ادامه بده. نکته دیگر اینکه از قطع کردن حرف دیگران پرهیز کن. و اگر یک وقت هم حواست پرت شد، آرام بگو: «ببخشید، دوباره بگو لطفاً.» ابزار این نکته هم دو مورد است: توجه و تمرکز.



۵

تَشْکُر و عَذْر خَوَاحی را فَرَا مَوْش نَکَن

هر وقت کسی به تو کمک کرد، با صداقت بگو «ممنونم» و اگر اشتباه کردی بگو «بیخشید»؛ با توضیحی کوتاه. مثلاً اگر هم کلاسیات خودکارش را به تو قرض داد، بگو: «ممنون، خیلی کمک کردی!» یا اگر دیر به مدرسه رسیدی، صادقانه و محترمانه علت را توضیح بده و عذرخواهی کن. اطمینان بده تلاش می‌کن دیگر دیر نرسی. تشکر را خاص کن، مثلاً: «ممنون که جزوه‌ات را دادی، خیلی به دردم خورد!» تشکر با عبارت‌های کلی خوب است، اما همه امتیاز این مرحله را نمی‌گیرد! یادت باشد که ابزار تشکر و عذرخواهی با صداقت و لبخند است.

۳

نُوبَت صَحبت را رَعایت کن

در بحث‌های گروهی، صبر کن تا نفر قبلی حرفش تمام شود. اگر ایده‌ای داری، دستت را کمی بلند کن یا بگو: «می‌توانم نظرم را بگویم؟» این کار را در محیط کلاس باید این‌گونه انجام دهی که وقتی درباره یک موضوع بحث می‌کنید، صبر کنی تا هم کلاسیات حرفش را بزنند و بعد با آرامش نظرت را بگویی. حالا اگر کسی حرف تو را قطع کرد چه می‌کنی؟ اگر کسی حرفت را قطع کرد، لبخند بزن و بگو: «اجازه دهید من هم حرفم را کامل کنم.» این نشان‌دهنده ادب و قاطعیت است. صبر و آرامش در این نکته اهمیت دارد.

۶

آداب غذا خوردن را رعایت کن

همه ما برای سفره که جای برکت خدا و محل جمع شدن خانواده است، احترام خاصی قائل هستیم. پس دور سفره، در جمع، با دهان پر صحبت نکن، به آرامی غذا بخور و وسایلت را تمیز نگه دار. در فرهنگ ما از نشانه‌های ادب است که صبر کنی تا بزرگ‌ترها شروع کنند. در شام خانوادگی، قاشق و چنگال را درست بگیر، بشقاب را تمیز نگه دار و بعد از غذا و شکرگزاری از خداوند، حتماً از پدر و مادریا کسی که غذا را آماده کرده است تشکر کن.

درخشش با ادب
در هر جمع

حسین نوروزی

۷

به حریم دیگران احترام بگذار

بدون اجازه وارد بحث خصوصی یا حریم شخصی کسی نشو. در فرهنگ اسلامی، رعایت حریم شخصی آدم‌ها بسیار مهم است. مثلاً اگر دوستت درباره موضوعی شخصی حرف نمی‌زند، نپرس. اگر می‌خواهی جزوه‌اش را ببینی، اول اجازه بگیر. اگر مطمئن نیستی، می‌توانی بپرسی که: «اشکالی ندارد این را ببینم؟» اینجا یک نکته کاربردی و مهم هم وجود دارد و آن اینکه آدم‌ها نباید حریم شخصی و خصوصی‌شان را در جمع و اجتماع هم بیاورند. اگر خود شما یک کار شخصی را داخل جمع بیاوری، نمی‌توانی انتظار داشته باشی بقیه حریم شخصی تو را رعایت کنند. اول خودت باید رعایت کنی!

۴

زبان بدن مثبت نشان بده

صاف بنشین یا بایست، شانه‌هایت را عقب بده و تماس چشمی کوتاه (دو تا سه ثانیه‌ای) برقرار کن. از بازی با مو یا خودکار پرهیز کن. مثلاً در ارائه کلاسی، دست‌هایت را آرام کنار بدنت نگه دار و به مخاطبان لبخند بزن. این حالت باعث می‌شود مطمئن به نظر بیایی. نکته کاربردی اینکه اگر عصبی هستی، دست‌هایت را پشتت قفل کن تا حالت بدنت (ژست) طبیعی بماند. می‌توانی این روش را در آینه تمرین کنی.



بیا تمرین کنیم:

امروز در مدرسه، به یک هم‌کلاسی با لبخند سلام کن و در بحث کلاسی نوبت را رعایت کن. تجربه‌ات را در دفترت بنویس و با دوستت به اشتراک بگذار.



این است شعار ما شب و روز
از بی ادبان ادب بیاموز

به هر جایی
یا در هر زمانی
به سن و سال
کوچک تر که باشی
بزرگت می کند آداب دانی

جهان با ادب می شود نرم و رام
و ایام
این گونه باشد به کام



زیبایی انسان در ادب اوست

مهدی فرج الهی

به یکدیگر احترام بگذاریم
تا یکدیگر هم به ما احترام بگذارند

خدا در گوش انسان گفت این راز
فقط نزد پدر یا پیش مادر
به سرخم کردنت باشی سرافراز

در بند قرو فریم دائم
غافل نشوی از اینکه ای دوست
زیبایی انسان ادب اوست

به زیبایی همیشه سربلند است
ادب چون بید مجنون سربه زیر است



لذت شوخی

مهدی فرج‌اللهی

۱/ **طنز** دنبال اصلاح و بهبودی است. شبیه جراحی به سلامت انسان فکر می‌کند. استاد ابو الفضل زرویی نصرآباد گفته بود: «طنز بیان منصفانه مشکلات با زبان شیرین و کنایی و نشاط‌آور است.»

۲/ **هجو** در مقابل مدح و به معنای بدگویی است. اگر طنز شبیه جراحی است، هجو شبیه چاقو کشی است و آسیب می‌رساند. هجو معمولاً منصفانه نیست.

۳/ **هزل** هم مثل طنز اهداف اجتماعی دارد و هم نقد می‌کند، اما کم و بیش حرف‌های بی‌ادبی دارد و گاهی به حرمت‌ها و خط قرمزها پایبند نیست.

۴/ **فکاهی** صرفاً دنبال خنداندن است. انصافاً هم کار سختی است. حالا شما بفرمایید این رباعی از عمران صلاحی در کدام دسته از انواع شوخ طبعی قرار می‌گیرد؟

بگذار تو را به لب تبسم برسد
رازدل ما به گوش مردم برسد
بنشین بغل آینه تا بار درگر
زیبایی تو به چاپ دوم برسد

پی‌نوشت

روزنامه اعتماد شماره ۴۰۶۳، پنجشنبه ۲۳ فروردین ۱۳۹۷

خندیدن نگاهی می‌اندازیم.

۱/ **نظریه برتری** می‌گوید، انسان می‌خندد، چون در لحظه‌ای نسبت به دیگری احساس برتری می‌کند؛ مثل وقتی کسی پایش سر می‌خورد. هر چند ما دوست نداریم به هم بخندیم، اما طنزپرداز با آگاهی از این موضوع می‌تواند در قضا که می‌نویسد و برای شخصیت‌هایی که می‌سازد چنین موقعیت‌هایی را خلق کند تا دیگران بخندند.

۲/ **نظریه ناهماهنگی** می‌گوید، درک ناهماهنگی‌ها توسط انسان باعث خنده می‌شود. مثل دیدن کسی که پیراهن و کت پوشیده است، اما یادش رفته پیژامه‌اش را عوض کند.

۳/ **نظریه آرامش** می‌گوید، انسان با خندیدن انرژی‌های نهفته درونی خود را آزاد می‌کند و به آرامش می‌رسد.

۴/ **کشف و فهمیدن** هم می‌تواند به شادی منجر شود؛ که می‌تواند از سرور درونی و لبخند تا خنده‌ای قهقهه و از ته دل ظهور و بروز داشته باشد؛ مثل همان اتفاقی که برای جناب ارشمیدس افتاد.

۵/ **غافلگیری** هنرمندانه هم می‌تواند باعث خنده شود.

دلایل خندیدن و نظریه‌های مربوط به آن به اینجا ختم نمی‌شوند، اما علی‌الحساب و نقد همین موارد را داشته باشیم تا به انواع شوخی از نظر هدف و نحوه بیان شوخی نگاه کنیم:

طنزپردازی و شوخ طبعی یکی از جدی‌ترین سرفصل‌ها در دنیای ادبیات است. چه شوخ طبع باشیم و طنز او چه شنونده شوخی و اثر طنز، معمولاً نتیجه لذت بخش است. هر طرف ماجرا که باشیم، زیباست.

محمد خرمشاهی، نویسنده و طنزپرداز فقید و خوب کشورمان، برای زمانی که شما طنزپرداز هستید و این طرف ماجرا ایستاده‌اید، چنین سروده است:

«ز حق توفیق خدمت خواستم دل گفت پنهانی
چه توفیقی از این بهتر که خلقی را بخندانی»
درباره این طرف ماجرا هم حتماً شنیده‌اید که می‌گویند: «خنده بر هر درد بی‌درمان دواست.»
سال تحصیلی گذشته در کارگاه طنز به این پرسش پاسخ دادیم که چرا انسان می‌خندد؟ سپس سراغ انواع شوخی رفتیم. درباره شگرد مهم بزرگ‌نمایی صحبت کردیم و مثال زدیم. سراغ دو شکل متفاوت برای شوخی نویسی هم رفتیم. حالا برای یادآوری این نکات مهم به شما که از سال گذشته همراهان بودید و برای اطلاع دوستان عزیز که به تازگی به جمعمان پیوسته‌اند، ابتدا مطالب و سرفصل‌های مهمی را که گذشت با هم مرور می‌کنیم.

روان‌شناسان و فیلسوفان درباره دلایل خندیدن حرف‌هایی دارند. به مهم‌ترین نظریه‌ها درباره دلایل

سلام سلام سلام دوباره
هنرجوهای ناز آتیش پاره
باز اومدم شعر بگم براتون
تا که بیاد خنده روی لباتون
سال جدید روز جدید ماه نو

درس و حساب و رشته و راه نو
بچه های معماری و مکانیک
نوگلای خیاطی و گرافیک
اول حرف و حرف اول خداست
بعد از اونم عشق و امید و صفاست
کار همه خوبه محبت باشه
محبت بدون منت باشه

محبت اول مال مامان و باباست
اونایی که سلامشون بی ریاست
اوناکه احترامشون واجبه
حتی دعا کردنشون جالبه
تجلی محبته احترام

نشوئه معرفته احترام
احترام مادر پدر بزرگتر
واجبه حتی اگه باشه کافر
براکمک بشون تعارف نکن
توی جوابشون یه وقت اف نکن
نشه بشینیم اونا سرپا باشن
نریم ولی منتظر ما باشن

عزیز من هنرجوی محترم
نگی بشون غیر «عزیز، فدات شم»
مهم بدون به صورت 3D
بزرگ و کوچیکی و ریش سفیدی

حرمتشون حرمت حق تعالی است
اینقده شأنشون بلند و بالا است
علی، پری، حسین، شراره، ژینوس
دست پدر، پای مامان رو ببوس

علی اکبر مدرس زاده

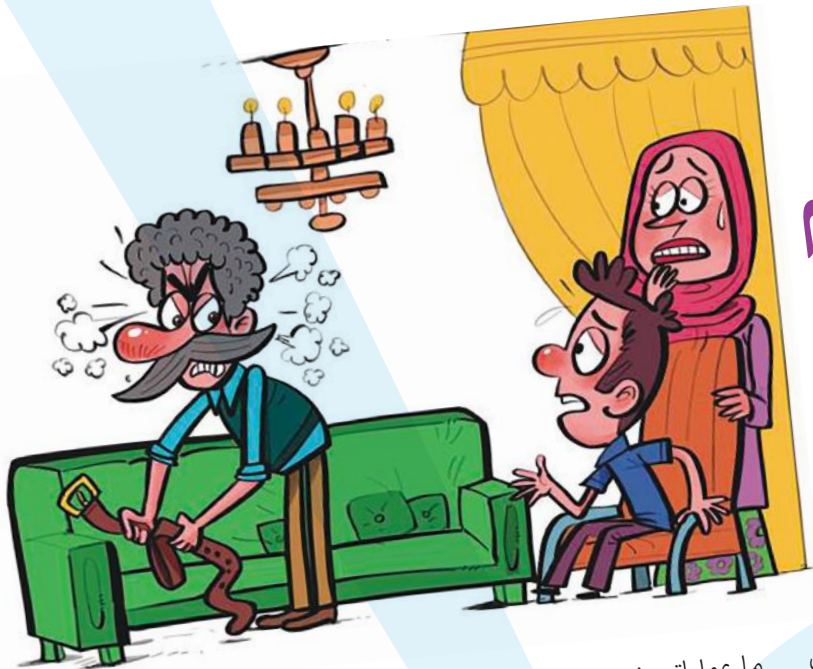
رام

نشوئه معرفته



احترام احترام می آورد

علیرضا خرمی زاده



پاره شده توی کمد نیست، بلکه اسکناس های تان خورده توی حساب است! دیگر هر کسی بام بیشتری دارد، برفش بیشتر نیست، بلکه کیفش کوچک تر، حرفش بیشتر و احترامش واجب تر است.

امروز به جای پدر بزرگی که زمین هایش را مفت از چنگش در آورده اند، ما پایمان را جلوی رئیس بیست و دو ساله شرکت مان دراز نمی کنیم تا بلکه مرحمت فرمایند و از روی ژن خوب و بخشنده شان، تکه زمینی به ما بدهند!

البته احترام به بزرگ ترها هنوز کلید حل خیلی از مشکلات است. مثلاً ما هنوز با تمام توانمان تمام مراتب احترام را برای پدر بزرگوار رئیس عزیز خوش ژنمان به جای می آوریم.

یادتان نرود، حفظ احترام بزرگ ترها جامعه ای بهتر می سازد. مثلاً مادر جامعه کوچک شرکت مان از حفظ احترام بسیار خرسند و در مسیر پیشرفتیم. شما هم در جامعه کوچک مدرسه و خانواده تان امتحانش کنید.

از من به شما نصیحت، شاید حفظ احترام مثل قدیم رابطه مستقیمی با حفظ جان تان نداشته باشد، ولی قطعاً حفظ احترام پدر، مساوی است با افزایش پول توجیبی فرزند. پس چنین معامله های بردبردی را به سادگی از دست ندهید. در ضمن، از قدیم گفته اند که احترام احترام می آورد. حالا من از جدید هم می گویم: احترام، علاوه بر احترام، پول هم می آورد، برکت هم می آورد، عاقبت به خیری هم همین طور!

ما عملیاتی شد؛ درست همان جایی که سال بالایی ها دیگر سال پایینی ها را در سطح مدرسه های دولتی و غیردولتی سیاه و کبود نکردند. درست همان جایی که دیگر کتک زدن برادر کوچک تر نه فضیلت به حساب نمی آمد، بلکه ردیلتی شرم آور بود.

وگرنه آن زمان ها که کتک معلم گل بود و کمربند آقا چون شل، تمام تلاش ما حفظ احترام متقابل بود. چون فقط در این شرایط جان سالم به در می بردیم.

اصلاً خود پرتاب های نامنظم، تکرار شونده و غیرقابل پیش بینی دمپایی از طرف مادر، مهم ترین اهرم فشار برای حفظ احترام در منزل بود.

از حق نگذریم، آن زمان خیرو برکت هم در زندگی ها بیشتر بود. سیکل آن دوران معادل کارشناسی ارشد حال حاضر بود و صد هزار تومان آن زمان معادل صد میلیون الان، شاید کمی هم بیشتر. ما احترام پدر بزرگ هایی را حفظ کردیم که زمین هایشان را مفت فروخته و ما را در زیر خط فقر با کفگیری خورده به ته دیگ، رها کرده بودند. بالاخره با تمام اشتباه هایشان، بزرگ تر بودند و احترامشان واجب!

در عصر حاضر هم احترام بزرگ تر و کوچک تر در جامعه وجود دارد، منتها معیار بزرگی و کوچکی تغییر کرده است. انگار دیگر کسی که چهار پیرهن بیشتر پاره کرده باشد، الزاماً آج و قرب بیشتری ندارد! اصلاً دیگر ملاک احترام پیراهن های

حالا که در دوره های قبل این همه برایتان مطالب آموزنده بیان کردم، بهتر است کمی احترام بزرگ تر و کوچک تر را سر لوحه رفتار خود قرار دهید و حرف های این عمومی سالخورده تان را، ضمن جمع کردن پاهایتان، سراپا چشم شوید و بخوانید. در ضمن، تمامی انتقادهای پیشنهاد های خود را با رعایت احترام یادداشت کنید و برای همیشه پیش خودتان نگه دارید. به همین سوی چراغ قسم، زمان ما هیچ کوچک تری حق انتقاد به بزرگ تر خود را نداشت. پس احترام ها چه می شود؟ احترام درست به بزرگ ترها، از دیدگاه من این گونه است و در کمال ناباوری سایر بزرگ ترها این زاویه دید را تأیید نمی کنند. چه کسی ضرر می کند؟ من یا آن ها؟ طی سال های اخیر، تنها نموداری که جای شیب صعودی، شیب نزولی را بغل کرده، نمودار احترام بر پایه سن و سال است. کاش در این مورد خاص هم می توانستیم به عقب برگردیم! کاش هیچ وقت از دوران طلایی «ما پامون رو جلوی بزرگ ترمون دراز نمی کردیم» عبور نمی کردیم! بچه های امروز، علاوه بر پا، دست، زبان و سایر اعضا و احشای خود (مثل روده) را هم جلوی بزرگ ترها دراز می کنند. منظورم همان روده درازی است.

احترام ها دقیقاً جایی از بین رفت که طرح حذف زدوخوردها در نظام آموزشی و تربیتی



ببینیم

مدیر خوب و پرانگیزه همیشه نعمت است. این موضوع، وقتی داریم درباره هنرستانی صحبت می‌کنیم که بچه‌ها در آن پر از انگیزه و خلاقیت و مهارت هستند، دوچندان مهم می‌شود. خانم حاجی پوریکی از این مدیرهاست در هنرستان بصیرت مانه و سلمقان خراسان شمالی. خودش می‌گوید: «برای قبول مسئولیت هنرستان خیلی تردید داشتم، اما از وقتی بچه‌ها و شوق و نشاط و پویایی هنرستان را دیده‌ام، هر روز پرانگیزه‌تر از روز قبل مدرسه می‌روم.»

خانم حاجی پور را هنرجویانش سر ذوق آورده‌اند. اخیراً آن‌ها برای عوض کردن وضع و شرایط هنرستانشان، دست به کار شده‌اند و در مسابقه زیباسازی مدرسه‌ها شرکت کرده‌اند تا با دست‌های توانمند هنرجویی، هنرستانشان را از این رو به آن رو کنند. کلی زحمت کشیده‌اند و حالا هم خیلی پرانگیزه‌اند تا برنده این رقابت شوند. این شور و نشاط بهانه‌ای شد تا با خانم حاجی پور هم صحبت شویم.

احمد پور خرداری

برای قبول مسئولیت

هنرستان خیلی تردید داشتم، اما از وقتی بچه‌ها و شوق و نشاط و پویایی هنرستان را دیده‌ام، هر روز پرانگیزه‌تر از روز قبل مدرسه می‌روم



خانم حاجی پور لطفاً از هنرستان خودتان برای ما بگویید و اینکه در کجا واقع شده و در چه رشته‌هایی هنرجو دارید؟

چون رشته‌ای که خودم در آن درس خواندم هیچ ربطی به هنرستان نداشت، در ابتدای پیشنهاد اداره آموزش و پرورش برای مدیریت هنرستان کمی تردید داشتم، اما بالاخره دل به دریا سپردم و خواستم آن را تجربه کنم. الان که سال دومی است که اینجا مدیرم، واقعاً خدا را شکر می‌کنم بابت این انتخاب. کار کردن کنار بچه‌های خوش ذوق و هنرمند و ورزشکار واقعاً خستگی را از تن می‌برد و هر روز با انرژی بیشتری می‌روم سرکار. هنرستان فنی و حرفه‌ای بصیرت پنج رشته دارد: کامپیوتر و نرم افزار؛ معماری داخلی؛ حسابداری؛ تربیت بدنی؛ گرافیک دستی. ما با توجه به هدایت تحصیلی هنرجو می‌پذیریم و رشته‌پرطرفدار تربیت بدنی هم آزمون عملی دارد که هر سال طبق بخش نامه اداره، با کمک هنرآموزان تربیت بدنی آن را برگزار می‌کنیم (این آزمون معمولاً در نیمه اول شهریور انجام می‌شود).

از هنرجویان قدیمی خودتان چقدر خبر دارید؟ از هنرجویان فارغ التحصیل هنرستان شما کسانی هستند که وارد بازار کار شده باشند یا برای خودشان کسب و کاری راه انداخته باشند؟

بله خبر داریم. یکی از خوبی‌های هنرستان این است که هنرآموزان ما خودشان فارغ التحصیل هنرستان هستند و بعد از اینکه ورود به دانشگاه و بعد از اتمام دروسشان و با دادن آزمون استخدامی، به عنوان هنرآموز جذب آموزش و پرورش شده‌اند. بچه‌های معماری اکثرشان دفتر طراحی زده‌اند و بچه‌های تربیت بدنی هم اکثراً باشگاه دارند. بعضی از هنرجویان هم بعد از اتمام هنرستان ادامه تحصیل داده و در دانشگاه‌ها تدریس می‌کنند.

از مسابقه زیباسازی فضای هنرستان برای ما توضیح بدهید؛ این ایده از چه موقعی به

ذهن شما رسید و چطور پیش رفت؟

زمانی که هنرستان را تحویل گرفتم، فضای آن اصلاً به هنرستان نمی‌خورد. به خاطر همین اولین چیزی که به ذهنم رسید این بود که وقتی کسی وارد هنرستان می‌شود، باید با هنر روبه‌رو شود. خدا را شکر با کمک سرپرست کارگاه، خانم مهندس کریمی، و هنرآموزان متخصص مثل جناب استاد باقری و خانم ذبیحی و خانم رستگارو به خصوص با کمک دخترهای هنرمندم، توانستیم هنرستان را به محیطی دلپذیر تبدیل کنیم؛ از رنگ آمیزی داخل کلاس‌ها گرفته تا زیباسازی حیاط و ...

استقبال بچه‌ها و هنرآموزان از این طرح چطور بود؟

زمانی که این مسابقه مطرح شد و وقتی به هنرآموزان و سرپرست کارگاه گفتم، واقعاً خوششان آمد. اما این کاریک کار متفاوت بود. در این طرح شما نباید از بیرون چیزی تهیه کنید، صفر تا صد باید از توانمندی‌های هنرجویان استفاده کنید. واقعاً طرح خیلی جالبی بود و این انگیزه هنرجویان را بیشتر می‌کرد، چرا که باید همه چیز را هنرجویان تولید می‌کردند.

مسابقه از چه زمانی شروع شد و فرایند آن چگونه بود؟

زمانی که مسابقه زیباسازی مدرسه شروع شد، تقریباً اواخر اسفند بود. با اینکه زمان خیلی کم بود، اما بچه‌ها هم صبح و هم عصر، در دو نوبت، با کلی ذوق کار می‌کردند. واقعاً کار خیلی زیبایی شد. و تقریباً تا ۲۲ فروردین زمان داشتیم کار را تمام کنیم.

برای هنرستان چه طرح‌های ویژه‌ای انجام دادید؟

طرح کافه کتاب. طرح جذاب هنرجویان ما علاوه بر هنری بودن، انگیزه شما را در مسیر مطالعه چند برابر می‌کند. از همه مهم‌تر، کاری است که همه چیزش از رنگ آمیزی و طراحی و چیدمان و قفسه‌ها و آینه، ساخته دست

هنرجویان رشته گرافیک و معماری است. دختران من تصمیم دارند در آینده‌ای نزدیک این طرح را برای کافه سرای (کافی شاپ) خودشان بزنند؛ ایده‌ای ترکیبی از کافه سرو کتاب سرا (کافه کتاب).

فکر می‌کنید مجله رشد هنرجو می‌تواند به این مسابقه کمک کند؟

بله. صدا البته! شما با نشان دادن کار بچه‌ها به هنرجویان و هنرآموزان سراسر ایران، به دیده شدن کار کمک بزرگی می‌کنید. همین‌طور بر انگیزه و شور و نشاط هنرجویان هنرستان‌ها می‌افزاید.

از همراهی شما سپاسگزارم. اگر نکته‌ای برای پایان دارید بفرمایید.

در پایان دوست دارم بگویم: بچه‌های هنرستانی خیلی مظلوم هستند. لطفاً به این بچه‌های خوش ذوق و هنرمند ارزش و بها بدهید تا شکوفا بشوند.





از انگشت سبلا ملک محمدي تا فردای ایران

برخلاف همه پیش بینی ها و دویدن ها و درگیر کردن نمایشگاه مجبور شدیم تا شب در هنرستان بمانیم. راهروها و سالن ها باید مرتب می شدند، نصب بعضی و بعضی از کارها هم حذف. سختی هنرستانی بودن همین است، باید از در مصداق لایای بلد بودن سلیقه بیارد و زیبایی. نمی شود هنرستانی باشی و چیدمان نمایشگاه توی ذوق بزندی. هنرستانی باشی و کارهای برگزیده، حداقل استندارهای هنری رانداشته باشند. هم باید کار انجام نمی شود هنرستانی باشی و از انگشتان کار بلدت هنر نیارد. این اقتضای هنرستانی بودن است. توقعی که از هنرستانی می رود.

کلی مهمان داریم. بچه هایی که نمایشگاه است و کنار کار می گیرند، کمی اضطراب دارند. بالاخره برای بعضی شان راهنمای نمایشگاه بودن تجربه تازه و هیجان انگیزی است. عرضه حاصل یک سال تلاش برای بچه های سال نهمی ای که قرار است انتخاب رشته کنند و اصلاً برای همین آمده اند هنرستان را ببینند، کار آسانی نیست. باید بایستند، خوش آمد بگویند





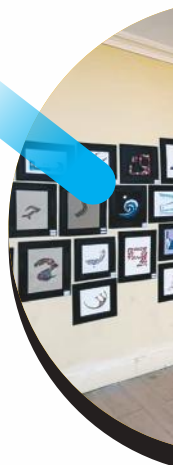
مهم‌اند؛ آدم‌هایی که اگر علاقه‌هایشان محترم شمرده شوند، مردمی پرتوان، سالم و سازنده برای آیندگان کشور خواهند بود. شاید نشستن پای حرف‌های والدینی که عالمی را دوست داشتند و از آن منع شدند، شنیدن حسرت‌های آدم‌ها و زدن روی ماشین حساب، ساعت‌ها و روزها و پول‌هایی که در مسیرهای انتخاب اشتباه هدر رفته، شاید سرزدن به دبیرستان‌ها و بعضی از نوجوانانی که خودشان را برای آزمون سراسری رشته‌های نظری آماده می‌کنند و دیدن دردهای جسمی با ریشه عصبی که ناشی از تحمل اضطراب‌های فراوان، ناتوانی و علاقه به بعضی درس‌ها، به همه ما معلمانی که در مسیر انتخاب رشته تحصیلی بچه‌هایی تأثیر نیستیم، کمک بزرگی کند تا در مورد هنرستان‌ها واقعی‌تر و منصفانه‌تر صحبت کنیم.

■ اکنون که در مسیر شروع سال تحصیلی جدید هستیم، برای کم کردن این خسارت‌ها، هنرستانی‌ها خودشان باید دست به کار شوند. همتی هنرستانی‌ها است تا کلیشه‌ها و برچسب‌هایی را که از گذشته متوجه هنرستان‌ها برچسب‌هایی را که از گذشته هنرستان‌ها را باید بدون سانسور و وحشت افکنی (ترور) فرهنگی نشان داد، همان‌گونه که هست، پویا، مولد، عاطفی و در عین حال پرکار، محیطی که انتخاب تعداد قابل توجهی از دانش‌آموزان نخبه متوسطه اول است.

و هنرستان و رشته‌ها را معرفی کنند، سؤال‌های مهمانان را جواب بدهند و گاهی مظلومانه از توان تحلیل و محاسبه و قدرت هوششان دفاع کنند و بر کلیشه‌های اجتماعی علیه هنرستان بشورند، و البته یک جاهایی هم آبروداری کنند. بچه‌های یک جاهایی لازم است درگیر مسائل شوند و به مغز برنامه‌ها وارد شوند؛ از سیاست‌گذاری تا برنامه‌ریزی و اجرا. ■ هنرجو باید به مهمانان و آدم‌هایی که هنرستان را از دور می‌بینند و درباره‌اش می‌شنوند، نشان دهد هنرستان نه تنها محل جمع شدن بچه‌تنبیل‌های مدرسه نیست، بلکه محل ادامه تحصیل و حضور بچه‌هایی است که هنر را دوست دارند و دنیا را نه از زاویه فرمول‌ها و ترکیب‌ها و روابط ریاضی، که از دریچه رنگ، نور، تصویر، فن و ابزار می‌بینند. هنرستان محل جمع شدن بچه‌هایی است که تصمیم گرفته‌اند شجاعانه و جسورانه پای تصمیمشان بایستند؛ بچه‌هایی که بعضی در عالم نوجوانی با تمام وجود باید خود را و انتخابشان را به خانواده ثابت کنند.

■ کم نیستند پدر و مادرهایی که با گل و شیرینی برای دیدن نمایشگاه می‌آیند و البته تنها هم نیستند. پدربزرگ‌ها و مادربزرگ‌ها ذوق نوه‌ها را می‌کنند. خاله‌ها و دایی‌ها با کنج‌کاو و تشویق کارها را پیگیری می‌کنند، عمه‌ها و عموها هم هستند. حضور اقوام بچه‌ها که احتمالاً به دعوت پدر و مادر آمده‌اند، این پیام را مخابره می‌کند که «هنرستانی‌ها را ببینید، نوجوانانی را ببینید که با وجود جریان جاری جامعه، چیزی غیر از پزشکی و مهندسی را دوست دارند. نوجوان من را ببینید.»

■ هنرستان سلول مولد آموزش و پرورش است. جایی که می‌تواند کارآفرین تربیت کند؛ محلی که انسانی از نوجوانی‌اش، می‌تواند نتیجه آموزش‌هایی را که دیده است، در قامت محصولی فنی یا هنری ببیند و لمس کند و به فروش برساند. هنرستان نوجوان بدهد تا برای توانمندی‌های فنی و هنری‌اش بازار گرمی کند و مشتری بیابد و تجربه‌های خرد اقتصادی به دست آورد. ■ مثل همیشه آدم‌ها، آینده و رؤیاهایشان



ارتباط اجتماعی

۱. صحبت کردن با وضوح و اطمینان

اولین گام صحبت کردن با وضوح و اطمینان است. تصور کن در کلاس پروژه‌ات را با صدایی رسا و لحنی پراعتقاد ارائه می‌دهی: «این پوستر حس انرژی را به مخاطب منتقل می‌کند.» کلمه‌های مثل نغمه‌ای دل‌انگیز در گوش شنوندگان می‌نشینند! برای این کار، کلمه‌ها را کامل، با سرعت متوسط و با مکث روی نکات کلیدی ادا کن. قبل از ارائه، متن خود را بنویس و جلوی آینه تمرین کن. مثلاً بگو: «این پارچه برای تابستان خنک و مقاوم است.» صدایت را با گوشی ضبط کن، به وضوح و سرعت آن گوش بده و اگر تپق زده‌ای یا صدایت لرزیده است، دوباره تمرین کن. فقط پنج دقیقه در روز جلوی آینه کافی است تا لحن مثل یک حرفه‌ای طبیعی شود. اگر عصبی شدی، نفس عمیق بکش، لبخند بزنی و بگذار اعتماد به نفست مثل موجی خروشان جریان یابد.

اگر بخواهید می‌شود با چند جمله پُرشور مشتری را چنان مجذوب کنید که قرارداد بعدی را همان لحظه امضا کند! ارتباط مؤثر مهارتی است که هنرجویان هنرستانی را به ستارگان بازار کار تبدیل می‌کند. این مهارت به شما امکان می‌دهد ایده‌هایتان را با وضوح و اعتماد به نفس بیان کنید، روابطی حرفه‌ای بسازید و اعتماد کارفرمایان و مشتریان را جلب کنید. در فرهنگ ایرانی اسلامی که بر ادب، حکمت در گفتار و احترام به دیگران تأکید دارد، ارتباط مؤثر مانند کلیدی طلایی است که درهای موفقیت را باز می‌کند. این مهارت نه تنها در ارائه‌های کلاسی نمره‌های شما را بالا می‌برد، بلکه در کسب و کارهای کوچک، مانند کارگاه‌های خیاطی، تعمیرگاه‌های مکانیک، یا استودیوهای طراحی، اعتماد و وفاداری مشتریان را تضمین می‌کند. چه در حال توضیح یک طرح گرافیکی باشید و چه در حال مذاکره با مشتری برای تعمیر دستگاه، ارتباط مؤثر شما را متمایز می‌کند. این راهنمای عملی، مانند نقشه گنج، شما را قدم به قدم به سوی تسلط بر این مهارت هدایت می‌کند تا در بازار کار بدرخشید.

۲. گوش دادن فعال

اما صحبت کردن تنها نیمی از ماجراست. گوش دادن فعال، مثل گنجی پنهان، تو را به قلب مخاطب می‌رساند. وقتی هم‌تیمی‌ات در کارگاه خیاطی درباره انتخاب پارچه صحبت می‌کند، به چشمانش نگاه کن (فقط دوسه ثانیه)، سرت را تکان بده و با عبارت‌هایی مثل «درک می‌کنم» یا «جالب است» نشان بده حواست با اوست. سؤالی مرتبط بپرس: «چطور این رنگ را انتخاب کردی؟» این کار نه تنها ایده‌هایش را شفاف می‌کند، بلکه او را مشتاق همکاری می‌کند. یادداشت برداری از نکات کلیدی، مثل رنگ یا مدل مورد نظر، ذهنت را متمرکز نگه می‌دارد. از قطع کردن حرف دیگران پرهیز کن و اگر حواست پرت شد، صادقانه بگو: «ببخشید، لطفاً دوباره بگویید.»

زهره، هنرجوی خیاطی، با گوش دادن دقیق به مشتری‌ای که لباسی راحت برای تابستان می‌خواست، پارچه‌نخی ملایم پیشنهاد داد. مشتری چنان تحت تأثیر قرار گرفت که زهره را به دوستانش معرفی کرد و حالا کارگاهش پراز سفارش است! می‌خواهی با گوش‌هایت پلی به قلب دیگران بسازی؟

۳. زبان بدن

حالا نوبت زبان بدن است؛ ابزاری که بدون کلام، داستان اعتماد به نفس را فریاد می‌زند! صاف بایست، شانه‌هایت را عقب بده و با تماس چشمی کوتاه (دوسه ثانیه‌ای) به مخاطبان نشان بده آماده‌ای. از حالت‌های عصبی مثل بازی با خودکار یا تکان دادن پا دوری کن. در ارائه کلاسی، دستانت را به آرامی حرکت بده تا نکات کلیدی را برجسته کنی. به هربخش از مخاطبان نگاه کن تا همه احساس کنند درگفت‌وگویت شریک‌اند. اگر دستانت می‌لرزند، آن‌ها را پشت کمرت قفل کن یا خودکاری در دست بگیر تا آرام بمانی. فاطمه، هنرجوی آشپزی، با این ترفند پروژه‌اش را با لبخند و حالت مطمئن ارائه داد. معلم چنان تحت تأثیر قرار گرفت که او را به عنوان الگوی کلاس معرفی کرد! جلوی آینه تمرین کن و ببین زبان بدنت چگونه تو را به یک حرفه‌ای تبدیل می‌کند. آماده‌ای با بدنت (ژست) صحنه را تسخیر کنی؟

۳

۴. شفاف و شخصی شده بگو

پیامت را مثل لباسی سفارشی برای مخاطب بدو از قبل از صحبت، نیازها و انتظاراتش را تحلیل کن. به مشتری خیاطی، ساده بگو: «این پارچه برای تابستان عالی است، خنک و مقاوم.» اما برای معلم، جزئیات فنی را شرح بده: «از کوک زیگزاگ برای استحکام درزها استفاده کردم.» پیش‌بینی کن مخاطب چه سؤال‌هایی دارد و پاسخ‌هایت را آماده کن. اگر با مشتری غیرفنی حرف می‌زنی، از کاربرد اصطلاح‌های پیچیده مثل «رزولوشن» پرهیز کن و بگو: «کیفیت تصویر.» علی، هنرجوی مکانیک، با توضیح شفاف مشکل موتور ماشین به مشتری عصبانی و پیشنهاد تعویض یک قطعه ارزان، او را به مشتری‌ای دائمی تبدیل کرد. این ترفند مثل کلیدی است که پیامت را دقیق به هدف می‌رساند. می‌خواهی کلمه‌هایت مثل تیر به قلب نیازهای مخاطب بنشینند؟

۴

۵. بازخورد گرفتن

آخرین گام بازخورد است؛ گنجینه‌ای که تو را به نسخه‌ی بهتری از خودت تبدیل می‌کند. بعد از هر ارائه یا گفت‌وگو، از مخاطب بپرس: «پیامم واضح بود؟ چیزی را بهتر کنم؟» بدون دفاع از خود، بازخورد را بپذیر و در دفتري یادداشت کن. هر هفته یک نقطه ضعف را اصلاح کن. مثلاً اگر گفتند «تند حرف زدی»، مکث‌های یک ثانیه‌ای بین جملات اضافه کن. این کار مثل سیقل دادن الماس است: تو را درخشان‌تر می‌کند! در فرهنگ ایرانی اسلامی، صبر و اصلاح نفس ارزشی بالاست. از بازخورد منفی نترس. آن را فرصتی برای رشد ببین. **تجربه فاطمه را به یاد بیاور:** او پس از ارائه پروژه آشپزی، از دوستش بازخورد گرفت و سرعت صحبتش را تنظیم کرد. نتیجه، نمره عالی و تحسین معلم بود! آماده‌ای با بازخورد، خودت را به اوج برسانی؟

۵

این مهارت‌ها در دنیای واقعی معجزه می‌کنند. در کارگاه گرافیک، محمد با ارائه پرشور و گوش دادن به نیاز مشتری (رنگ‌های شاد)، قرارداد بزرگی بست. در تعمیرگاه، علی با زبان بدن مطمئن و توضیح‌های ساده، اعتماد مشتری را جلب کرد. و در کلاس، فاطمه با تنظیم پیام برای معلم و تمرین جلوی آینه، ستاره کلاس شد. این توهستی که می‌توانی داستان بعدی باشی! امروز دفتري بردار و یک ارائه يك دقیقه‌ای برای پروژه‌ات بنویس. جلوی آینه تمرین کن، صدايت را ضبط کن و از دوستت بازخورد بگیر. هر روز پنج دقیقه برای گوش دادن فعال به هم‌کلاسی‌هایت وقت بگذار و سؤالی مرتبط بپرس. نتیجه را یادداشت کن و با معلم یا والدینت به اشتراک بگذار. هر گفت‌وگو، گامی است به سوی ساخته شدن نمانام (برند) شخصی‌ات؛ نامی که مشتریان برایش صف می‌کشند. باورداری که با ارتباط مؤثر می‌توانی بازار کار را تسخیر کنی؟ کلید را بردار و همین حالا شروع کن! در کلاس یا کارگاه، ایده‌ات را با صدای رسا و لبخند ارائه بده. به نیازهای مخاطب گوش کن، حالت حرفه‌ای بگیر و بازخورد بخواه. این مهارت‌ها تو را به چنان حرفه‌ای‌ای تبدیل می‌کنند که نه تنها پروژه‌هایت به سرانجام می‌رسند، بلکه قلب‌ها را هم فتح می‌کنی. آماده‌ای با ارتباط مؤثر، داستان موفقیتت را بنویسی و در صحنه بازار کار مثل ستاره‌ای بدرخشی؟ بیا اقدام کنیم: امروز در کلاس یا کارگاه، ایده‌تان را با صدای واضح و لبخند ارائه دهید و از یک دوست یا معلم بازخورد بخواهید. تجربه‌تان را در دفتري یادداشت کنید و هر روز پنج دقیقه جلوی آینه تمرین کنید. برای شروع، یک جمله ساده درباره پروژه‌تان (مثل این طرح حس آرامش می‌دهد) بنویسید و با انواع لحن‌ها (شاد، جدی و مطمئن) امتحان کنید. پیشرفتتان را با دوستان به اشتراک بگذارید و از او بخواهید نظر بدهد. آماده‌اید با ارتباط مؤثر مانند یک ستاره در بازار کار بدرخشید و قلب مشتریان را تسخیر کنید؟

زنگ خورد. من و فاطمه همراه بچه‌ها آرام‌آرام وارد کلاس شدیم و روی نیمکت خودمان نشستیم. کلاس نهم جیم در انتهای راهروی طبقه دوم بود. نیمکت من و فاطمه ردیف سوم سمت چپ کلاس، کنار پنجره بود. داشتیم به این فکر می‌کردم که در آینده می‌خواهیم چه کاره شویم؟! چون زنگ آخرانشا داشتیم و من یک کلمه هم ننوشته بودم. شروع به نوشتن کردم که دیدم معلم ریاضی کنار در کلاس ایستاده است و آرام به بچه‌ها نگاه می‌کند. هرکس به کاری مشغول بود. فاطمه، بغل دستی من، رمان مورد علاقه‌اش را می‌خواند. ثریا روی تخته سرگرم تمرین خوش نویسی بود و مهشید که از هفت دولت آزاد بود، روی صندلی معلم نشسته بود و پاهایش را تلوتلو می‌داد. آرنجش را روی میز تکیه داده بود و دست‌هایش را روی گوش گذاشته بود و بلند بلند برای امتحان میان دوره‌ای (میان‌ترم) علوم فردا درس می‌خواند. سارا پشت سر من پنجره را باز کرده بود و به سمت بوفه گوشه حیاط داد می‌زد: مرجان! مرجان! برای منم چیپس سرکه‌ای بخر! دو ردیف نیمکت ته کلاس داشتند فعالیت گروهی کار و فناوری را که از بقیه بچه‌ها جا مانده بودند انجام می‌دادند تا از خانم کریمی منفی نگیرند! نگار توپ پینگ‌پنگ را مدام از فاصله بیست سانتی روی میزش رها می‌کرد و از صدای تق‌تق پشت سر همش لذت می‌برد! هستی و ساجده هم مدام از گوشه شمال غربی به جنوب شرق کلاس و برعکس برای یکدیگر انواع موشک را ارسال می‌کردند! نرگس و عسل سر اینکه چه کسی گوشه نیمکتشان را شکسته است با نجوا و باران دعوایشان بود و با سختی و کشان‌کشان نیمکتشان را از ردیف یکی مانده به آخر به سمت در می‌کشاندند تا آن را به دفتر تحویل دهند و با یک نیمکت سالم عوض کنند. نزدیک در که شدند، یک دفعه خانم عابدی را دیدند و سریع گفتند بچه‌ها، خانم اینجا است!

کلاس کمی آرام شد. خانم عابدی که دید بعد از حدود ده دقیقه بچه‌ها بالاخره متوجه



کاوهمالیر

ابر

«الفرصة تمرّ مرّ السحاب،
فانتهزوا فرص الخير»
فرصت‌ها چون ابر می‌گذرند،
پس فرصت‌های نیک را
غنیمت شمارید.
امام علی (علیه السلام)

حضورش شده‌اند، وارد کلاس شد. منتظر بودیم مثل همیشه سریع جمله معروف دفترهای خود را روی میز بگذارید را بگویید، اما او اول و به سرعت نرگس و عسل را با نیمکتشان به جای خودشان برگرداند. بعد آه بلندی کشید و سکوت کرد. از چهره‌اش پیدا بود حسابی حرص می‌خورد، اما یک نفس عمیق کشید و زیر لب صلواتی فرستاد و لبخندی زد. بعد با صدای بلند و رسا گفت: «لطفاً کتاب‌های ریاضی تون رو به دوستان کلاس هشتمی تون هدیه کنید! سال آینده حتماً به کارشون می‌یاد!»

من به سرعت و با تعجب پرسیدم چرا خانم؟! خیلی جدی گفت: «چون دیگه تا آخر سال درس نمی‌دیم. فقط یه توپ می‌یاریم سرکلاس و بازی می‌کنیم!»

ریحانه زیر لب و با شیطنت گفت: «چه بهتر خیلی هم خوش می‌گذره!»

با جمله ریحانه، همه زدیم زیر خنده، اما خانم عابدی انگار که اصلاً چیزی نشنیده باشد، خیلی آرام روی صندلی خودش نشست و گوشی تلفن همراهش را بیرون آورد. بعد شروع کرد بر ایمان بازی‌های جالب و متنوعی را که می‌شود با توپ انجام داد، از روی گوشی خواند!

کلاس تقریباً ساکت شده بود. کمی که گذشت، یواش یواش نگاه‌های بچه‌ها نگران شد. یاد صحبت‌های سر صف صبحگاهی خانم شکری، مشاور مدرسه، افتادیم که می‌گفت: نمره‌های امسال تون خیلی مهمه و معدل تأثیر مستقیم توی هدایت تحصیلی و انتخاب رشته و پذیرش شما توی مدرسه‌های خوب و نمونه داره. خانم عابدی داشت با خونسردی تمام بازی پنجمی را که می‌شد با توپ انجام داد اسم می‌برد، که زینب دیگر نتوانست نگرانی‌اش را پنهان کند. از جا بلند شد، اجازه گرفت و گفت: «خانم، چرا دیگه درس نمی‌دید؟ پس ما چطور یاد بگیریم؟» ناهید هم بلافاصله گفت: «معلم باید درس بده. با کتاب تنها که نمی‌شه یاد گرفت!»

من هم پشت بندش گفتم: «راست می‌گه! تازه نصف کتاب مونده، اصلاً مگه چقدر وقت داریم که بخوایم توپ بازی کنیم؟!»

همین را که گفتم، خانم عابدی که انگار فقط منتظر شنیدن این جمله بود، مثل فنراز روی صندلی پرید، چند قدمی به سمت من آمد و بلند و غلیظ گفت: «ووو قققتت!!! چه کلمه غریب و مظلومی! شما دارید از وقت دفاع می‌کنید؟!» من که کمی بهم برخوردیده بود، گفتم: «مگه ما چمنه؟»

خانم که از لحن من ناراحت شد، آب گلویش را قورت داد و لبخند سردی زد و گفت: «عزیزم! می‌شه به همه بگی الان داری چه کار می‌کنی؟» کمی خجالت کشیدم و گفتم دارم انشا می‌نویسم. خانم که انگار جواب راضی کننده‌ای گرفته بود، نیشخندی زد و گفت: «پس تو در وقت زنگ ریاضی داری انشا می‌نویسی! درسته؟ بغل دستیت هم که داره رمان می‌خونه! ثریا داره خوش نویسی تمرین می‌کنه! هستی داره موشک بازی می‌کنه! اون بچه‌ها دارن پروژۀ کار و فناوری رو انجام می‌دن! پس شما همه تون دارید وقت رو ضایع می‌کنید، چون هیچ کاری رو تو وقت خودش انجام نمی‌دید. حتماً تو وقت کارهای دیگه هم مجبور می‌شید ریاضی بخونید! لابد توی خونه هم موقع درس خوندن، با گوشی بازی می‌کنید! موقع کلاس‌های مجازی شادم می‌خوابید! اول شب که زمان مناسب خوابیدن، پای تلویزیون هستید! وقت خوندن نماز به درس‌های نخونده تون فکر می‌کنید! و زمان درس خوندن تو فکر و خیال گذشته و آینده هستید! این یعنی بر بساطی که بساطی نیست! یعنی ارزش وقت خودتون رو اصلاً نمی‌دونید و دارید عمر خودتون رو با بی برنامه‌گی و بی نظمی از دست می‌دید! خب، حالا شما بگید. چرا من باید برای کسانی که ارزش مهم‌ترین سرمایه زندگی، یعنی عمرو وقت رو نمی‌دونن، وقت بگذارم و درس بدم؟»

دیگر هیچ صدایی از کسی شنیده نمی‌شد. سکوت محض شده بود. از من پرسید: «می‌خوای چه کاره بشی خانم؟»

گفتم: طراح و بگه! از نگار پرسید: «تو چی؟» گفت: پرستار. از زینب پرسید. او گفت: «شیمی دان!»

بچه‌ها یکی یکی شروع کردند که خانم ما می‌خوایم جراح بشیم، ما می‌خوایم معلم بشیم، ما می‌خوایم بریم حوزه، ما می‌خوایم طراح لباس بشیم، ما می‌خوایم برنامه نویس بشیم، ما می‌خوایم نقاش حرفه‌ای بشیم و ... خانم عابدی که جواب‌ها را کافی می‌دانست، زد روی میز و گفت: «خیلی خب، متوجه شدم. کافیه!» این بار با صدای بلندتری گفت: «بچه‌های گل، عزیزای من، تاریخ پر بوده از آدم‌هایی که در رؤیا و خیال هاشون می‌خواستن به درجه‌های بالای علم و هنر و ورزش و معنویت برسن، اما فقط توی خوابشون تونستن اون چیزی رو که می‌خواستن ببینن! چرا؟ چون مثل بیشتر شما هیچ کاری رو تو وقت و جای خودش انجام ندادن و اون قدر زمان و فرصت‌های زندگی شون رو از دست دادن که یک دفعه دیدند عمرشون به پایان رسیده و نه تنها به اون چیزی که دوست داشتن نرسیدند، بلکه توکل عمرشون چندان کار مفیدی هم انجام ندادند. اون وقت به پشت سرشون نگاه می‌کنند، به جوانی از دست رفته و فرصت‌های بسیار زیاد سوخته و تنها کاری که از دستشون برمی‌یاد، خوردن حسرت‌ه!»

حرف‌هایی که زد، همه مون رو با تمام شیطنت‌هایی که داشتیم، حسابی به فکر فرو برد. بعد با قدم‌های آروم به سمت تخته رفت و یک جمله روی تخته نوشت و از کلاس خارج شد: «الفرصه تمرّم السّحاب، فانتزهوا فرص الخیر: فرصت‌ها چون ابر می‌گذرن. پس فرصت‌های نیک را غنیمت شمارید» (امام علی علیه السلام).

سای زمان!



ببینید

حوادث ایران به سرعت در حال رخ دادن بود شاه در دی ماه ۱۳۵۷ از ایران فرار کرد اعتراضات مردم کمر حکومت پهلوی را خرد کرد تا ۱۲ بهمن ۱۳۵۷ امام از فرانسه به ایران بازگشت و در ۲۲ بهمن انقلاب مردم پیروز شد.



پذیرش شاه توسط آمریکا صورت گرفت، امام آمریکا را شیطان بزرگ لقب داد و سفارت آن کشور را لانه جاسوسی نامید، سفارت آمریکا در ۱۳ آبان ۱۳۵۸ توسط دانشجویان پیرو خط امام تسخیر شد در ۱۴ آبان امام اعلام کرد.



نویسنده و تصویرگر: فریا ازادکالی



این یک انقلاب کوچک بود امروز روزی نیست که ما بنشینیم و نگاه کنیم... امروز خیانت‌های زیرزمینی است... در همین سفارتخانه‌ها که هست دارد در دست می‌شود، که همیشه و عمده‌اش مال شیطان بزرگ است که امریکا باشد و نمی‌شود بنشینید و آن‌ها نوطنه‌شان را بکنند... آن‌ها خیال نکنند که ما هم همین‌طور نشسته‌ایم گوش می‌کنیم که هر غلطی این‌ها می‌خواهند بکنند، نخیر، این‌طور نیست، مسأله باز انقلاب است، یک انقلاب زیاده‌تر از انقلاب اول خواهد شد.

بخش شرقی پنتاگون، سال ۱۳۵۸ - ساعت ۸ صبح

عکسای گرفته شده از سطح شهر تهران رو براتون فرستادم. طرح پنتاگون حمله به سفارت تو مرکز تهران، با هماهنگی نیروهای هوایی و دریاییه.

وضعیت تو کاخ سفید خیلی پیچیده شده. رئیس جمهور کارت تقاضای رسیدگی فوری داره. ژنرال، هم وضعیت رئیس جمهور برای انتخابات آینده ناپایداره و هم مردم آمریکا خیلی خشمگین هستن.

ولی ژنرال، این کار خطر بالایی داره و تو جهان تبعات سیاسی زیادی برای ما ایجاد می کنه. شما طرحتون رو به کاخ سفید بفرستید تا رئیس جمهور تصمیم بگیرند.

من از سرهنگ چارلز وکولد، فرمانده نیروهای دلتا، خواستم ظرف ۴۸ ساعت طرحش رو برای من بفرسته.

این عملیات به شش ماه تمرین نیاز داره آقای دیکسون!

البته دیروز تلفنی با رئیس سازمان سیا صحبت کردم. خوشبختانه همه گروگانها تو سفارت هستن و هیچ جایه جایی ای صورت نگرفته. این رو ماموران سیا که تو هتل رو به روی سفارت هستن، گزارش کردن.

به فرمان امام خمینی (ره)، گروگانای سیاه پوست و زن ها رو آزاد کرده ان. خواستار استرداد شاه به ایران هم شده اند.

از کابوس شرق به رویاه صحرا: تا بیست دقیقه دیگه در محل مورد نظر فرود می یاییم.

کوپر هرکزی ایران - صحرای طبس

این عکسای داخل سفارت هستن؟ چند نفر محافظ تو سفارت هستن؟ نمونه خاک برای آزمایش داخل محموله هست؟

فکر می کنم بین ۴۰ تا ۴۵ نفر باشند، ولی همش در حال تغییرن. آره، همه چی رو گذاشتم.

آن ۱۲ روزی که لشکران کردیم

خاطر من هست، اولین تشییع جنازه عجیب و غریبی که تجربه کردیم، تشییع حاج قاسم بود. سر چهارراه وصال به نماز وصل شدم؛ چه جمعیتی! حضرت آقا که نماز را می خواندند، مردم اشک می ریختند. نماز که تمام شد، تا میدان آزادی پشت سرماشین مثل یک روح حرکت کردم. چه خدا حافظی باشکوهی بود! گمان می کردم محال است دیگر چنین حالی را تا آخر عمرمان تجربه کنیم! مثل زمان پدرانمان که از تشییع امام خمینی سال های زندگی شان بود. کمی نگذشته بود که زمزمه های شیوع بیماری نا شناخته ای به اسم کرونا به گوش رسید. در مدت زمان کوتاهی بیمارستان ها مملو از بیمارانی شدند که دردت زمان مشخصی برای شان نبود. با شیوع کرونا، دره ذره از زندگی جمعی فاصله گرفتیم و دغدغه مان شد تعداد فوتی های روزانه کرونا و واکسن! با آمدن آقای رئیسی، به سبب تسریع در روند واکسیناسیون و در نهایت به لطف خدا، و اعلام پایان همه گیری کرونا، دوباره درگیر روزمرگی هایمان شدیم تا...

«حاج آقا ها را داسان....»

خبر سقوط بالگرد رئیس جمهور مثل پتک بر سرمان خورد. روز تشییع پیکرشان، پیش از اینکه از خانه حرکت کنیم، مجری شبکه خبر از بایدها و نبایدها، ساعت شروع و... می گفت.

در دهنم مرور می کردم، خانم گزارشگر، ما می دانیم نماز کی شروع می شود! فقط چند سال گذشته! در میدان انقلاب، یک جایی را برای خود پیدا کردم تا مثل چند سال پیش در جمعیت گیر نیفتم. مردم در بهت بودند. کلمه هایی که حضرت آقا برای نماز انتخاب کرده بودند، فرق داشتند. حتی مدل ادا کردن کلمه ها هم فرق داشت. آن روز تا خود میدان آزادی اشک ریختم. از سال گذشته که حاج آقا رئیسی از پیشمان رفت، دنیا عجیب روی دور تند افتاد.

چقدر عزیز از دست دادیم!
چه عزیزی! چه عزیزی!

شاید سخت‌ترین و دردناک‌ترین خبری که شنیدیم، خبر شهادت سید حسن نصرالله بود. چقدر امید بسته بودیم که سید زیر آوارهای آن ساختمان بمباران شده نباشد، ولی...
خاطر من هست، برخی بزرگان می‌فرمودند: سختی‌ها در پیش است.

و من چه می‌دانستم آن‌ها چه می‌گویند! تا رسیدیم به جمعه ۲۳ خرداد، ساعت ۳ و ۲۰ دقیقه بامداد، که با صدای مهیبی از خواب پریدم.

گیج و منگ بودم. اصلاً نمی‌دانستم چه شده است! مستأصل از پنجره بیرون را نگاه کردم. در افاق دیدم، سیاهی عظیمی به چشمم آمد.

دود بود؟ ابرتیره بود؟ باز صدا آمد؛ نه یک بار، نه دو بار، خبرگزاری‌ها را بالا و پایین کردم، تیتربرها این‌گونه بود: تجاوز به خاک ایران. اسرائیل به ایران حمله کرد و...

خدای من، به ناگاه پرتاب شدیم به یک جنگ تحمیلی، یک جنگ ناگهانی! در ذهنم این‌طور بود که همین الان، در همین لحظه کنونی، خبر بعدی باید خبر حمله ایران باشد. ولی هیچ چیز مطابق ذهن من پیش نمی‌رفت.

چرا حمله نمی‌کنیم؟
چرا نمی‌زنیم؟

کم‌کم حجم خبرهایی که مخابره می‌شدند بیشتر شد. خبرها دیوانه‌کننده بودند؛ شهادت فلان سردار و دانشمند، در کنار تصویرهای ساختمان‌های ویران‌شده، عروسک‌های آغشته به خون، مردم پرپر شده...

با وجود تمام خبرها، خیالم کمی راحت بود که...

ساعت ۱ بعد از ظهر، زیرنویس شبکه خبر شهادت سردار حاجی‌زاده را اعلام کرد.

شکستم.

تنها یک سؤال در ذهنم بود:

چرا نمی‌زنیم؟

چرا؟

رهبر پیامی داد (که خودمانی‌اش می‌شود)

پدرشان را جلوی چشمشان می‌آوریم. پس از آن فرمانده‌های یکی‌یکی جایگزین شدند. خشم تمام وجودم را گرفته بود. به گمانم ساعت پنج بعد از ظهر بود، کمی جلوتر یا عقب‌تر، صداهایی که می‌شنیدم، شبیه صداهای انفجار نبودند، یک چیزی شبیه...

♦ پدافندهای تهران چندین ریزپرنده را منهدم کردند.

داشتیم سرپا می‌شدیم، ولی همچنان یک سؤال در ذهنم ویرا می‌داد:

چرا نمی‌زنیم؟

از حوالی ساعت ۹ شب خبرگزاری‌ها از انتشار پیام مهم رهبر انقلاب خبر می‌دادند. تسبیح قرمز رنگم را دستم گرفتم و چهارزانو جلوی تلویزیون نشستم: اللهم صلی علی محمد وآل محمد....

نزدیک ساعت ۱۰ شب تصویر رهبر بر قلاب تلویزیون نشست. رهبر گفتند (که باز هم نقل کوچه و بازاری‌اش می‌شود) مادرشان را به عزایشان می‌نشانیم. هنوز جمله‌هایشان در ذهنم ننشسته بودند که بوم! تل‌آویو منفجر شد.

وسط صلوات‌هایی که می‌فرستادم، فریاد زدم: زدی‌مم.

بالاخره زدی‌مم!

موشک پشت موشک، انفجار پشت انفجار و این‌طور وعده صادق ۳ شروع شد.

از اطراف می‌شنیدم که می‌گفتند روح شاد شهید حاجی‌زاده!

چقدر این جمله نامأنوس بود! مگر نباید پیام سردار می‌آمد که: «طبق پیام مقام معظم رهبری، عملیات وعده صادق ۳ با موفقیت انجام شد!»

پس چرا به جای شنیدن این جمله‌ها از زبان ایشان، عکس و فیلم او را با صوت قرآن عبدالباسط پخش می‌کردند! کاش خبر شهادتشان تکذیب می‌شد! ولی...

روزهای بعد ورق جنگ برگشت.

♦ بچه‌ها، من همین الان یه وانت سیاه مشکوک دیدم، زنگ زد ۱۱۳.

♦ زهرا، این دو تا موتور رو جلو خونه روبه رویی

ببین، مشکوک نیستن؟

با کمک مردم، نان خائنان آجر شد. ریز پرنده‌های خودفروختگان به اسرائیل توقیف می‌شدند تا نیروهای پدافندمان کمی نفس بگیرند.

هر چه جلوتر می‌رفتیم، تصویرها و فیلم‌های کمتری از کشور اشغالی مخابره می‌شدند و هر چه کمتر بود، مطمئن‌ترم می‌کرد که دقیق‌تر

زدیم. به جای گنبد آهنین و فلاخن داوود و ایکس و ایگرگ، اگر چهل مانع هم بر سر موشک‌های ما بود، باز به هدف می‌خوردند.

مگر الکی است! موشک‌های ما بیمه حضرت عباس بودند.

موشک‌های ما با دعای کودکان فلسطینی که فریاد می‌زدند: «اللهم سدد رمیهم» (خدایا تیرهایشان را به هدف برسان)، به قلب هدف‌ها می‌خوردند.

کم‌کم عظمت و قدرت تخریب موشک‌هایمان بیشتر می‌شد. رسیده بودیم به خیبر و سجیل. سرزمینی که صهیونیست‌های کثیف غصبش کرده بودند، داشت به تلی از خاک تبدیل می‌شد. روزهای آخر جنگ، همان

روزها که ما به پشت‌بام‌هایمان می‌رفتیم و هنرنمایی پدافندهایمان را نگاه می‌کردیم، آژیر خطر در تلاویو لحظه‌ای متوقف نمی‌شد

و صهیونیست‌ها مثل موش تمام روز را در پناهگاه‌هایشان پنهان می‌شدند.

پس از ۱۲ روز که لهشان کردیم، نوبت به بدرقه عزیزانمان رسید. چه عزیزی!

چه عزیزی! شب قبل از بدرقه به این فکر می‌کردم که ما در این ۱۲ روز هیچ فرصتی برای سوگواری نداشتیم.

نمی‌دانستم فردا کجای میدان انقلاب اسلامی می‌ایستم!

نمی‌دانستم با چه حالی تا میدان آزادی می‌آیم، فقط...

خانم گزارشگر، ما می‌دانیم نماز کی شروع می‌شود.

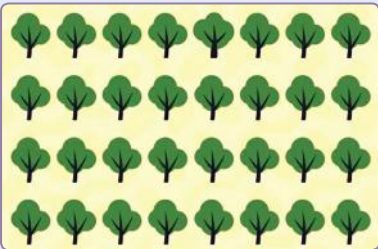
ما می‌دانیم...

ما در این یک سال و اندی عزیزان زیادی را تا بهشت بدرقه کرده‌ایم.

فرش های ذهن

مجدد معنی

۴ از میان این درخت ها یکی با بقیه فرق دارد. آیا می توانید در مدت ۳۰ ثانیه آن را تشخیص دهید؟



۵ شما دوازده جفت جوراب قرمز، دوازده جفت جوراب مشکی و دوازده جفت جوراب سفید دارید. بدون نگاه کردن به آن ها، چند جوراب باید بردارید تا یک جفت جوراب هم رنگ داشته باشید؟

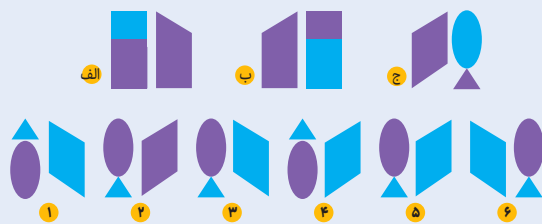
۶ مرد نابینایی در بیابان تنهاست و هیچ کس نیست به او کمک کند. او باید هر روز یک حبه قرص آبی رنگ و یک حبه قرص قرمز رنگ بخورد. حالا او دو حبه قرص آبی رنگ و دو حبه قرص قرمز رنگ دارد. اگر اشتباه کند و دو حبه قرص آبی رنگ یا دو حبه قرص قرمز رنگ را بخورد، مرگش حتمی است. او می تواند با ترفند جالبی خودش را از این مخمصه نجات دهد.

۷ عدد ناچورد در میان این عددها کدام عدد است؟

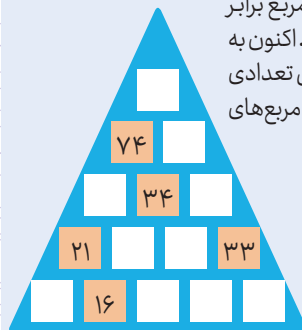
الف) ۴۸
ب) ۱۵۶
ج) ۱۸۳
د) ۶۲۲
ه) ۴۳۵

سؤال های سرگرمی

۱. با توجه به توالی نمودار از (الف) به (ب)، برای نمودار (ج) کدام گزینه را انتخاب می کنید؟



۲. در این هرم، عدد داخل هر مربع برابر مجموع دو عدد زیر خود است. اکنون به کمک عددهایی که قبلاً داخل تعدادی از آن ها نوشته شده اند، داخل مربع های خالی را پر کنید.



۳. کدام گزینه باید جای ستون علامت سؤال قرار بگیرد؟

۳	۸	۷	؟
۷	۹	۵	؟
۲	۵	۹	؟
۵	۷	۸	
۹	۳		
۸			

۹	۸	۹	۸
۷	۷	۸	۹
۸	۹	۷	۷

« با سلام خدمت دوستان هنرجو
در این شماره قرار است با نحوه اندازه‌گیری
مقاومت‌های کربنی از روی رنگ آن‌ها آشنا شویم.
امیدواریم برای شما کارآمد باشد.



بفرمایید ببینید

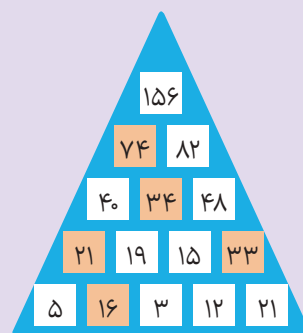


۸ دو ردیف عدد داریم. در توالی آن‌ها از رابطه‌ای استفاده شده است که با حدس زدن آن می‌توانید جای علامت سؤال، عدد درست را بگذارید.

۲	۹	۲۳	۵۱	۱۰۷	؟
۷	۱۴	۴۲	۱۶۸	؟	

جواب سؤال‌های سرگرمی

۱ جواب: نمودار ۳. زیرا نمودار حول محور عمودی‌اش چرخش کامل داشته و رنگ آن‌ها معکوس یا به عبارت دیگر جا به جا شده است.



۲ گزینه‌د. برای اینکه در هر ستون بعدی ترتیب عددها معکوس شده و کوچک‌ترین عدد هم حذف شده است.



۵ چهار لنگه جوراب. اگر در هر نوبت، از هر سه رنگ، یک جوراب برداشته باشید، در نوبت چهارم، جورابی که بر می‌دارید، هم‌رنگ یک لنگه از جوراب‌هایتان خواهد بود.

۶ هر کدام از قرص‌ها را نصف می‌کند. یکی از نصفه‌ها را می‌خورد و نصف دیگر آن قرص را دور می‌اندازد. مجموع این نصفه‌ها یک قرص آبی رنگ و یک قرص قرمز رنگ خواهند شد.

۷ گزینه‌د. حاصل جمع رقم‌های همه این عددها غیر از عدد ۶۲۲، دوازده است.

۸ جواب ردیف اول: ۲۱۹. هر کدام از عددها در دو ضرب شده و سپس عدد پنج به آن افزوده شده است. بنابراین $۱۰۷ \times ۲ + ۵ = ۲۱۹$
جواب ردیف دوم: ۸۴۰. عددها به ترتیب در دو، سه، چهار و ... ضرب شده‌اند. بنابراین، $۱۶۸ \times ۵ = ۸۴۰$

شرایط کار در رشته مکانیک خودرو

امیر مهدی مرادیان

وضعیت برای مکانیک‌ها درآمدزا شده است. تعداد مکانیک‌ها هم نسبت به چند سال قبل چندین برابر شده و این نشان می‌دهد که این رشته بازار کار خوبی دارد.

من بین هنرجویان خودم تا به حال کسی را نداشتم که وارد بازار شده باشد و بعد پشیمان شود و بخواهد انصراف دهد. درآمد که دارند، خیلی خوش حال هستند. من حتی هنرجویانی دارم که با سن پایین، در ۱۴ و ۱۵ سالگی، درآمد قابل توجهی دارند.

پیشنهاد شما درباره ورود به بازار کار، به هنرجویی که قرار است این رشته را انتخاب کند یاد ابتدای راه است چیست؟ آن‌ها می‌توانند وارد بازار کار شوند؟

بنده سرکلاس با هنرجویان خودم صحبت می‌کنم و بارها به آن‌ها می‌گویم جذب بازار کار شوند، به عنوان شاگرد در یک مکان کار کنند و از توانایی و انرژی بالای مقتضای سنشان استفاده کنند. تعداد زیادی از شاگردان من صبح‌ها در هنرستان هستند و بعد از مدرسه و صرف ناهار بلافاصله به تعمیرگاه می‌روند. البته این باعث می‌شود صبح‌ها سرکلاس اندکی خواب‌آلود باشند، اما روش من این است که با آن‌ها مدارا کنم، زیرا این شرایط در راستای درس خواندنشان

با سلام خدمت هنرجویان عزیز. در این شماره از مجله رشد هنرجو، رشته مکانیک خودرو و بازار کار آن را بررسی می‌کنیم؛ گفت‌وگو می‌کنیم با مهندس ابطی، از هنرآموزان با سابقه در این رشته:

لطفاً خودتان را معرفی کنید.

سید علی اصغر ابطی هستم؛ هنرآموز رشته مکانیک خودرو.

تجربه و تحصیلات شما چیست و در حال حاضر مشغول انجام چه کاری هستید؟

در رشته مکانیک خودرو مدرک کارشناسی و در مدیریت آموزشی مدرک کارشناسی ارشد دارم. هنرآموز هنرستان هستم. همچنین چندین سال در مرکز فنی و حرفه‌ای تدریس و مدارک مرتبط کسب کردم.

بازار کار در رشته مکانیک خودرو چگونه است؟

بازار کار فوق‌العاده عالی است. متأسفانه با توجه به وضعیت کارخانه‌های خودروسازی داخل ایران، به خصوص ایران خودرو و سایپا، به خاطر اینکه از اول خودروی با کیفیتی تولید نمی‌شود، از زمانی که مشتری ماشین را می‌خرد، کارهای تعمیرات آن شروع می‌شوند. البته این



قسمت دوم - ببینید



قسمت اول - ببینید

آن‌هایی که در بازار کار می‌کنند، به‌طور عملی تقویت می‌شوند و جالب است که سؤال‌های فنی‌تر و پخته‌تری می‌پرسند



است. این درست نیست که طرف بگوید من می‌خواهم دیپلم بگیرم و بعد وارد بازار کار شوم. مطالبی را که ما سرکلاس به هنرجویان می‌گوییم، خودشان در محل کار به صورت عملی تجربه می‌کنند. همچنین ما در کلاس به خاطر محدودیت زمانی نمی‌توانیم چندان کار عملی انجام دهیم. آن‌هایی که در بازار کار می‌کنند، به طور عملی تقویت می‌شوند و جالب است که سؤال‌های فنی‌تر و پخته‌تری می‌پرسند.

بنده در این ۲۲ سال که تدریس کردم، به عینه دیده‌ام بچه‌هایی که در بازار کار می‌کنند، در یک برهه‌ای ممکن است ابزار خستگی کنند و بگویند صبح‌ها در مدرسه و بعداً ظهرها در تعمیرگاه هستیم. خب این واقعاً سخت است، ولی در بلندمدت می‌بینم که واقعاً موفق‌اند و کارشان فوق‌العاده است؛ خودم به آن‌ها غبطه می‌خورم. این افراد الان برای دیگر دانش‌آموزان الگو شده‌اند.

❖ سرمایه‌اولیه برای ورود مستقل به بازار کار در این رشته چقدر است؟

❖ امروزه رشته مکانیک خیلی تخصصی شده است. صرف اینکه یک نفر مکانیک است، این‌گونه نیست که همه کارها و تعمیرات قسمت‌های گوناگون خودرو را انجام دهد. برای ورود به بازار کار در هر گرایشی می‌توان با حداقل‌ها شروع کرد. به نظرم، غیر از تأمین مکان، با هزینه ۵ تا ۶ میلیون تومانی می‌توان شروع کرد و به تدریج وسایل مورد نیاز دیگر را خرید.

❖ آیا کار در رشته مکانیک خودرو فقط به مهارت عملی نیاز دارد یا دانش نظری هم نیاز است؟ اگر بخواهید درصدی به مهارت عملی و دانش نظری مورد نیاز هنرجویان این رشته اختصاص دهید، این درصد‌ها چگونه هستند؟

❖ اکثر مکانیک‌هایی که در بیرون کار می‌کنند، دارند کار عملی انجام می‌دهند، اما با توجه به پیشرفت‌ها در صنعت خودرو سازی، دانش نظری هم خیلی اهمیت پیدا می‌کند. من در سطح شهر مکانیک‌های خیلی ماهری دیده‌ام که کارشان خیلی عالی است، اما از لحاظ نظری ضعیف هستند. این باعث می‌شود در مواقعی کم بیاورند. برای مثال، زمانی که ایران خودرو یک ماشین را تولید می‌کند و دفترچه راهنما و نقشه‌های آن را وارد بازار می‌کند، افرادی که فقط به لحاظ تجربی این علم را به دست آورده‌اند، حتی نقشه خوانی قطعه‌ها را هم بلد نیستند. دانش روز را فقط افراد تحصیل کرده می‌توانند درک کنند.

اگر بخواهم درصدی اختصاص دهم، ۶۰ درصد عملی و ۴۰ درصد نظری.

❖ آیا بین هنرجویان انگیزه مناسبی برای کار کردن در این رشته در بیرون از هنرستان و در اوقات فراغت وجود دارد؟

❖ بنده با هنرجویان خیلی صحبت می‌کنم. آن‌هایی که در بیرون کار می‌کنند، علاقه زیادی دارند. سر کلاس با تأخیر حاضری شوند و بعضی روزها غیبت می‌کنند، اما مقیدند که به تعمیرگاه بروند، چون این کار را دوست دارند. در آنجا هم سؤال‌هایی برایشان پیش می‌آید که گاهی استادشان نمی‌تواند پاسخ دهد، چون فقط عملی کار کرده است، بعد که می‌آیند این سؤال را از ما می‌پرسند، متوجه می‌شوم چه سؤال پخته‌ای است؛ این برایم جالب و ارزشمند است که ذهن دانش‌آموز درگیر موضوعی شده است. غالباً افرادی که در بیرون در این رشته کار می‌کنند، به همین شیوه جذب می‌شوند، اما افرادی را هم دیده‌ام که طی یکی دو سال گفته‌اند دوست نداریم در رشته مکانیک کار کنیم. خب این رشته به هر حال مشکلاتی دارد. این کار اندکی نامرتبی دارد و سرو کارش با روغن است. لباس‌های تعمیرکار هم اکثراً کثیف و روغنی می‌شوند. اما درآمد خوبی هم دارد که به سلیقه شخص بستگی دارد.

❖ ارتباط هنرجویان با یک بزرگ‌تر که قبلاً مسیر پیش رویشان را پیموده است، چقدر می‌تواند مؤثر باشد؟

❖ خیلی زیاد. ببینید، در این سن نوجوان به خاطر ویژگی‌هایی نوجوانی از این شاخه به آن شاخه می‌پرد. اگر یک بزرگ‌تر در کنارش باشد، مثل معلم، یا پدر و مادر، که پشتوانه‌ای هنرجو باشند و به او انگیزه بدهند و اجازه ندهند که به سرعت از این شاخه به آن شاخه بپرد، خیلی کمک‌کننده است. همچنین، اول کار در تعمیرگاه ممکن است بعضی کارها برایش نامفهوم باشد. گاهی زود سرد می‌شود. اگر یک بزرگ‌تر پشتوانه‌اش باشد و حمایتش کند، خیلی می‌تواند مؤثر باشد.

❖ با توجه به اینکه فرمودید این رشته درآمد بالایی دارد، آیا اساساً اینکه هنرجویان روی درآمد متمرکز شوند درست است؟ آیا ملاک‌های دیگری را نباید مدنظر قرار دهند؟

❖ علاقه شخصی در هر کاری خیلی مهم است. به خصوص در کارهای فنی، اگر فردی از این دید به شغل مکانیکی نگاه کند مکانیک در محل و موقع کار ظاهر تمیزی ندارد، ممکن است فراری بشود،

اما این لذت که یک موتور را بعد از سرهم کردن روشن کند و حاصل کار خود را ببیند، علاقه او را جلب می‌کند. یا مثلاً در کارهای برقی یک مشکل را که برطرف می‌کند و بعد نتیجه کار را می‌بیند، خیلی برایش خوشایند است. این انگیزه خوبی است. البته طبیعی است دنبال حرفه‌ای هستیم که درآمد داشته باشد. همین درآمد بالا خیلی هنرجویان را ترغیب می‌کند که به این سمت بروند.

بزرگ‌ترین حسن هنرستان این است که هنرجویی در سنین ۱۵ تا ۱۸ سالگی خودش را می‌سنجد که آیا اصلاً به این رشته علاقه دارد یا نه، در حالی که در رشته‌های نظری، تا ۱۸ سالگی دیپلم است و بعد سربازی، و تازه اگر نخواهد ادامه تحصیل بدهد، سرگردان است که الان چه کاری می‌خواهد انجام بدهد، ولی بچه‌هایی که در هنرستان هستند و در بیرون هم شاغل‌اند، در همان سنین پایین به این نتیجه می‌رسند که از فلان رشته خوشم می‌آید یا نه، و اگر علاقه هم ندارند، می‌توانند عوض کنند و بروند رشته‌ای که علاقه دارند در آن کار کنند.

❖ این مجله رشد هنرجوست و مخاطب اصلی آن هنرجویان هستند. اگر توصیه‌ای به آن‌ها دارید، بفرمایید.

❖ به عنوان کسی که بیشتر عمرم را در رشته‌های فنی و در هنرستان بوده‌ام، توصیه‌ام این است که نوجوانان علاقه خودشان را دنبال کنند؛ به خصوص کسانی که وارد هنرستان می‌شوند، در هر رشته‌ای، حتماً به آن علاقه‌مند باشند. همچنین درس خواندن به تنهایی در هنرستان کافی نیست و حتماً و حتماً باید در کنار درس در بیرون از هنرستان هم در شغل مرتبط با رشته‌شان کار کنند تا بتوانند موفق شوند. سپاسگزارم از وقتی که برای این مصاحبه گذاشتید. سلامت و منصور باشید. من هم خیلی خوش حال شدم که در خدمت شما بودم.





به عمل کار برآید

محمد حسین مددی

جدا شد یکی چشمه از کوهسار
به ره گشت ناگه به سنگی دچار
به نرمی چنین گفت با سنگ سخت
کرم کرده راهی ده ای نیک بخت
گران سنگ تیره دل سخت سر
زدش سیلی و گفت: دورای پسر!
نشد چشمه از پاسخ سنگ، سرد
به کندن در استاد و ابرام کرد
بسی کند و کاوید و کوشش نمود
کز آن سنگ خارا رهی برگشود
ز کوشش به هر چیز خواهی رسید
به هر چیز خواهی کماهی رسید
برو کارگر باش و امیدوار
که از یأس جز مرگ ناید به بار
گرت پایداری است در کارها
شود سهل پیش تو دشوارها
مولای متقیان علی (ع) فرمود: «قَدْزُ الرِّجُلِ عَلَى قَدْرِ هِمَّتِهِ»
ارزش هر کس به اندازه همت اوست،»
ارزش هر کسی به اندازه همتش است، زیرا اشخاص
بلند همت معمولاً تلاش می کنند به مقامات عالی برسند.
پس ارزش وجودی ظاهری آن ها را امروز نباید ملاحظه
کرد، بلکه آن نیروی پنهان در درون آن ها که نامش همت
است، باید مقیاس و معیار شمرده شود و قطعاً به مراتب
و مدارج بالا می رسند.

همت بلند دار که مردان روزگار
از همت بلند به جایی رسیده اند
سعدی (علیه الرحمه) در حکایتی این طور بیان می کند:
دو برادر یکی خدمت سلطان کردی و دیگری به زور بازو نان
خوردی. باری این توانگر گفت درویش را که چرا خدمت نکنی
تا از مشقت کار کردن برهی؟ گفت، تو چرا کار نکنی تا از مذلت
خدمت رهایی یابی؟ که خردمندان گفته اند، نان خود خوردن
و نشستن، به که کمر شمشیر زرین به خدمت بستن.
به دست آهن تفتنه کردن خمیر
به از دست بر سینه پیش امیر
عمر گران مایه در این صرف شد
تا چه خورم صیف و چه پوشم شتا
ای شکم خیره به نانی بساز
تا نکنی پشت به خدمت دو تا...

با سلام و تبریک فرارسیدن سال جدید
تحصیلی به شما هنرجویان و هنرمندان و
هنردوستان محصل. امیدواریم که تعطیلات
تابستانه را در کسب مهارت، هنر و حرفه های
جدید گذرانده باشید. برای اینکه امسال را
طوفانی شروع کنیم و در بحث فعالیت و کار برای
شما انگیزه ایجاد کنیم، یک غزل زیبا با مضمون
کار از ملک الشعرای بهار برایتان آورده ایم که آن
را با هم مطالعه می کنیم.



چند تک بیت هم برای پاسداشت فصل عاشقان
فصل پاییز در نظر گرفته ایم:

برگ هایم ریخت بر روی زمین، یعنی درخت
خود به مرگ خویشتن، رأی موافق می دهد

کازم بهمنی

اردیبهشتم در تب پاییز گم شد
در برگ ریزان های وهم آمیز گم شد

حسنا محمدزاده

سرد و بی طاقت و یکریز دلم می لرزد
دو قدم مانده به پاییز دلم می لرزد

الهام عمومی

پاییز شد که خاطره ها دوره ام کنند
فصل خزان محاکمه دوره گردهاست

فرامرز عرب عامری

برگ از پی برگ بر زمین ریخته است
ای باد چه درگوش طبیعت گفتی؟

میلاد عرفان پور



با توجه به ورود به ماه مهربانی مهر گفتیم، غزلی را از نورالدین
عبدالرحمن ابن نظام الدین احمد ابن محمد، متخلص به جامی،
که در سال ۸۱۷ هجری قمری در خرجرد جام از توابع خراسان چشم
به جهان گشوده است، برای شما بیاوریم.

جامی همراه پدرش به سمرقند و هرات رفت و در آن دیار به تحصیل
علم و ادب پرداخت. سپس به سیرو سلوک مشغول و از بزرگان
طریقت شد. او در محرم ۸۹۸ هجری قمری چشم از جهان بست و
در هرات با احترام فراوان به خاک سپرده شد. از جامی بیش از چهل
اثر و تالیف سودمند و گران بها به جا مانده است. معروف ترین یادگار
او هفت مثنوی به نام «هفت اورنگ» است.

از مهر ما متاب رخ ای ترک ماهروی
بنما ز روی مهر چو مه گاه گاه روی
از مهر و ماه با تو چه گویم چو بینمت
هم ماه مهر عارض و هم مهر ماه روی
هر جا سواره ای مه بی مهر بگذری
مانند ماه و مهر بر آن خاک راه روی
گر بی نقاب رخ بنمایی چو ماه و مهر
گردند ماه و مهر ز خجلت سپاه روی
رویت براوج حسن مه و مهر دیگر است
خواهی به نام مهر و مهش خوان و خواه روی
از مهر و ماه روی تو بس آه می کشم
شد ماه و مهر را سیه از دود آه روی
جامی که شد ز مهر تو چون ماه نو متاب
ای ماه مهر طلعت از تو بی گناه روی

از خاک تا آه

تابش نور بر گنجینه‌های پنهان ایران

زیر پای تو، در اعماق زمین، دنیایی از رنگ‌ها و رازها خوابیده است؛ گنجینه‌ای که هزاران سال است چشم به راه دست‌های هنرمندی است تا آن را از تاریکی بیرون بکشد و به اثری جاودان تبدیل کند. اینجا ایران است؛ سرزمینی که خاکش نه فقط خاک است، بلکه خزانه‌ای از طلا، فیروزه، مس، سنگ‌های زینتی و موادی است که هر کدام قصه‌ای دارند؛ قصه تبدیل شدن از «سنگ» به «هنر و ثروت».

تصور کن در دل کوهستان‌های نیشابور ایستاده‌ای. آفتاب روی تکه‌هایی فیروزه‌ای می‌تابد که گویی آسمان را به زمین آورده‌اند. اینجا، معدن فیروزه، یکی از قدیمی‌ترین معدن‌های جهان است؛ همان جایی که هنرمندان ایران قرن‌هاست از این سنگ آبی-سبز آسمانی، انگشترها، ظرف‌ها و نقش‌هایی خاتم‌کاری می‌سازند که دنیا را مبهوت می‌کنند. یا در کویر یزد، سنگ‌های مرمر و تراورتن در همچون بوم‌هایی سفید و طلایی، منتظرند تا به دست مجسمه‌سازان یا معماران، به ستون‌های باشکوه یا نقش برجسته‌هایی تبدیل شوند که تاریخ را روایت می‌کنند. این‌ها فقط چند مثال کوچک هستند از آنچه زیر پای ما قرار دارد؛ گنج‌هایی خدادادی که ایران را به یکی از ثروتمندترین کشورهای معدنی دنیا تبدیل کرده‌اند. اما چرا این موضوع به تو، هنرجوی هنرستان، مربوط می‌شود؟ چون همین امروز، در دستان تو قدرت تبدیل این گنج‌های خام به هنری ماندگار نهفته است. فکر می‌کنی آن کاسه سفالی منقوشی که در موزه‌ها می‌بینی، یا آن گردنبند فیروزه‌ای که در آن سوی دنیا می‌درخشد، از کجا آمده‌اند؟ هر

هنرمندان ایرانی قرن‌هاست از سنگ فیروزه انگشترها، ظرف‌ها و نقش‌هایی خاتم‌کاری می‌سازند که دنیا را مبهوت می‌کنند



مهدی عبدالملکی

گنجینه‌های ایران
منتظرند تا به دست تو
از خواب بیدار شوند و
به هنری تبدیل شوند
که قرن‌ها باقی بماند

سنگ‌ها را از نزدیک ببینی، صدای زمین را می‌شنوی که می‌گوید: «من این گنج را برای تو نگه داشته‌ام... حالا نوبت توست که با هنرت آن را به چیزی تبدیل کنی که جهان بایستد و تحسین کند.» به یاد داشته باش که تو تنها نیستی. نسل‌های پیش از تو، با ابزارهای ساده‌تر، آثاری خلق کردند که امروز به آن‌ها افتخار می‌کنیم. حالا نوبت توست که با دانش فنی، خلاقیت و اشتیاق، فصل جدیدی از این داستان را بنویسی. هر تکه سنگ، هر گرم خاک و هر قطره از فلزی ذوب شده، می‌تواند نقطه‌شروعی برای یک اثر هنری باشد؛ اثری که نه تنها نام تو، بلکه نام ایران را بر سر زبان‌ها می‌اندازد.

پس دفترت را بردار و طرح اولیه‌ات را بکش، یا اولین ضربه قلمت را بر سنگ بزن. گنجینه‌های ایران منتظرند تا به دست تو از خواب بیدار شوند و به هنری تبدیل شوند که قرن‌ها باقی بماند. این تنها یک رؤیا نیست، این فرصتی است که زمین به تو داده است. حالا نوبت توست که آن را به واقعیت تبدیل کنی.

پالتی رنگی نقاشی به تصویر بکشد؟ اما فرصت‌ها به همین جا ختم نمی‌شوند. امروز نمانام‌های ایرانی زیادی از این گنجینه‌ها استفاده می‌کنند تا محصولاتی منحصر به فرد به دنیا عرضه کنند. مثلاً جواهرسازان جوانی که فیروزه نیشابور را با طرح‌های نوین ترکیب می‌کنند و گردن‌بندهایی می‌سازند که در پاریس و میلان طرفدارانی پرو پا قرص دارند. یا شرکت‌های دانش‌بنیانی که از ضایعات معدن، رنگ‌هایی طبیعی برای صنعت نساجی تولید می‌کنند؛ رنگی که نه تنها زیباست، بلکه دوستدار محیط‌زیست هم هست. این یعنی تو، با هنر و دانشی که کسب می‌کنی، می‌توانی حتی به اقتصاد کشور هم کمک کنی؛ هم ثروت خلق کنی و هم هویت ملی‌ات را پررنگ‌تر سازی. شاید بپرسی: «چرا باید به معدن و صنایع معدنی اهمیت بدهیم؟ مگر نه اینکه این‌ها موضوعاتی قدیمی هستند؟» اما واقعیت این است که امروز فناوری و هنر دست در دست هم داده‌اند تا معدن را به فرصتی برای نسل‌نو تبدیل کنند. مثلاً دستگاه‌های برش لیزری که سنگ‌ها را با دقت میلی‌متری شکل می‌دهند، یا نرم‌افزارهای طراحی سه بعدی که به تو اجازه می‌دهند پیش از ساختن یک اثر، آن را در دنیای مجازی خلق و اصلاح کنی. این‌ها ابزارهایی هستند که به تو، به عنوان هنرجویی امروزی، قدرت می‌دهند ایده‌هایت را سریع‌تر و حرفه‌ای‌تر اجرا کنی. پس فرصت را از دست نده! همین حالا به اطرافت نگاه کن. شاید در استان تو معدن‌هایی وجود داشته باشند که حتی نامشان را نشنیده باشی؛ سنگ‌هایی با رنگ‌های عجیب، خاک‌های رسی بی‌نظیر، یا فلزهایی که در صنعت هنر کاربرد دارند. از معلم‌هایت بپرس، در اینترنت جست‌وجو کن، یا حتی گروهی از هنرجویان را جمع کن و به بازدید یک معدن محلی بروید. آنجا، وقتی

کدام از این آثار، روزی قطعه‌ای بی‌جان در دل کوه بودند، تا اینکه یک هنرمند، با نگاه خلاقانه‌اش، به آن‌ها جان داد. تو هم می‌توانی یکی از این هنرمندان باشی؛ کسی که نه تنها از خاک هنر خلق می‌کند، بلکه هویت ملی‌ات را با آن گره می‌زنی. تاریخ ایران پر است از نمونه‌هایی که ثابت می‌کنند مواد معدنی موهبتی برای هنر بوده‌اند. مثلاً همین مس، فلزی که قرن‌ها پیش در هنرهای دستی ایران جایگاه ویژه‌ای داشت. ظرف‌های مسی قلم‌زنی شده و آینه‌کاری‌های مسین در معماری بناها، همگی نشان می‌دهند چگونه یک ماده معدنی می‌تواند به بخشی از روح یک تمدن تبدیل شود. یا سنگ لاجورد کبود که در کاخ‌های هخامنشی، از تخت جمشید تا شوش، به کار رفت تا شکوه ایران را به رخ دنیا بکشد. این‌ها تنها گذشته نیستند. امروز هم هنرمندان جوانی هستند که با احیای همین فن‌های قدیمی، آثار نوینی خلق می‌کنند.

حالا تصور کن تو یکی از آن‌ها هستی. یک روز در کارگاه هنرستان، تکه‌ای سنگ مرمر به دست می‌رسد. سطح خشن و بی‌جان آن را نگاه می‌کنی، اما در ذهنت، مجسمه‌ای می‌بینی که در نور آفتاب می‌درخشد. با قلم و چکش، کم‌کم شکل‌ها از دل سنگ بیرون می‌آیند. هر ضربه، بخشی از تاریخ پنهان سنگ را آشکار می‌کند. این همان جادوی هنر است؛ جادویی که مواد خام را به داستان‌های قابل لمس تبدیل می‌کند.

یا اگر رشته‌تو طراحی صنعتی است، چطور است یک گلدان جدید طراحی کنی که از خاک‌های رنگی معدن‌های ایران الهام گرفته شده باشد؟

یا اگر به گرافیک علاقه داری، چرا پوستری طراحی نکنی که تنوع سنگ‌های معدنی ایران را همچون



دل‌نوشته «کارین زنگ»

پدرم یک کارآفرین خستگی‌ناپذیر بود

مجددعمیق

من یک کارآفرین پوشاک هستم. کسب‌وکار کوچکی دارم. در این راه پدرم الگوی من بود. او الهام‌بخش من شد تا بر شکست‌ها و ناهمواری‌های سر راهم غلبه کنم و هرگز تسلیم نشوم. پدرم یک قهرمان بود.

از زمانی که کودکی بیش نبودم، شاهد تلاش‌های پدرم بودم. او از هیچ چیز، چیزی جدید ابداع می‌کرد. دفترش در برجی چند ده طبقه قرار نداشت، یک اتاقک کوچک بود پر از ابزار و ادوات و قطعه‌های چوب. آن مکان برای من یک فضای جادویی بود؛ جایی که ایده‌ها جان می‌گرفتند.

پدرم در خانواده‌ای فقیر به دنیا آمد. درس و مدرسه را دوست داشت، اما خانواده توانایی مالی نداشت تا پدرم به تحصیلاتش ادامه دهد. بنابراین در شانزده سالگی از ادامه تحصیل باز ماند و برای کمک مالی به خانواده شروع به کار کرد. پدرم نمی‌خواست شاهد فقر و رنج و گرسنگی خانواده باشد. هرچند پدر بزرگم شغل خوبی داشت، اما حقوقش برای سیر کردن شکم خانواده‌ای پنج نفره کافی نبود.

پدرم هرگز تسلیم نشد. همیشه به راه‌حل‌ها فکر می‌کرد و به توانمندی‌هایش ایمان داشت. پدرم کارآفرینی را برای خودش نمی‌خواست، بلکه آن را نوعی فراهم آوردن فرصت برای دیگران می‌دانست.



فرصت برای دیگران می‌دانست. وقتی به پدرم نگاه می‌کنم، او را صرفاً یک فرد موفق نمی‌دانم، بلکه الگویی می‌دانم که به من یاد داد رؤیاهایم را دنبال کنم. پدرم با شور و شوق فراوان و پشتکار ایده‌هایش را به واقعیت تبدیل می‌کرد.

او به من یاد داد موفقیت در کار بسیار سخت به دست می‌آید و پایداری و باور کردن خود و ایستادن روی پا، پس از زمین خوردن، و ادامه دادن کار، حتی وقتی که تقریباً ناممکن است، می‌تواند مرا **پیروز** کند. پدرم دیدگاه مرا به جهان پیرامونم شکل داد و الهام بخش من شد. او به من یاد داد کارآفرینی صرفاً تولید محصول یا داشتن ایده نیست، بلکه باور داشتن خود است؛ وقتی که دیگران شک دارند.

پدرم هرگز در برابر ناملایمات تسلیم نمی‌شد. او در برابر همه دشواری‌های مسیر راهش لبخند می‌زد. آستین‌هایش را بالا می‌زد و دوباره شروع می‌کرد. او فقط یک تاجر نبود، بلکه یک رؤیاپرداز بود و به من آموخت که برای رسیدن به جایی که می‌خواهیم به آن برسیم، باید تلاش کنیم. من پیشه‌آورا تحسین می‌کنم. او به جوان‌ها می‌گفت موفقیت فقط در داشتن پول نیست، بلکه در این است که زمین بخوری و باز بلند شوی.

سال بعد، وقتی مردم از موفقیت‌های بزرگ شهرشان حرف می‌زدند، نام پدرم را بر زبان می‌آوردند؛ مردی که از هیچ شروع کرد و همه چیز را با عشق و پشتکار ساخت.

منبع

<https://www.linkedin.com/pulse/story-my-dad-who-one-great-entrepreneurs-i-admire-katherine-zeng>



پدرم برای کار کردن راهی شهری بزرگ شد تا درآمد بیشتری به دست آورد. از آنجا که تحصیلات خوبی نداشت، خیاطی تنها شغلی بود که در آن مشغول به کار شد. مدت چهار سال، هر روز به مدت چهارده ساعت کار می‌کرد. برای کسب درآمد بیشتر و مستقل شدن چندین بار تلاش کرد کارگاه پوشاک خودش را راه‌اندازی کند، اما شیوه سنتی این کار، که سالیان سال به آن عادت کرده بود، نداشتن تحصیلات کافی و دور بودن از فناوری‌های نوین در این حرفه، مانع از رونق گرفتن کسب و کارش می‌شد و او دوباره به عنوان کارگر ساده در کسب و کاری جدید مشغول به کار می‌شد.

در اینجا بود که فرصت پیدا کرد با تجارت بین‌المللی آشنا شود. این شد که تصمیم گرفت شرکت بازرگانی خودش را راه بیندازد. پدرم به همه اعضای خانواده قول داد این آخرین تلاشش خواهد بود، چرا که چهل سال داشت و می‌دانست که خانواده دیگر تحمل بحران مالی را ندارد. من با پوست و گوشت خود می‌توانستم لمس کنم که همه تلاشش این بود که در کسب و کارش موفق شود و زندگی بهتری برای ما فراهم کند.

هر چند در شیوه مدیریت کارگاه تجربه داشت، اما مدیریت یک شرکت کاملاً متفاوت بود. پدرم قبلاً در هیچ شرکتی سابقه کار نداشت و در مورد استخدام افراد تحصیل کرده و همین‌طور فرایند نوع پرسش‌ها و مصاحبه‌ها برای جذب نیروی انسانی، هیچ شناختی نداشت. به علاوه، زبان انگلیسی هم نمی‌دانست و این ضعف و چالش بزرگی در تجارت بین‌المللی محسوب می‌شود. با این حال، بر اساس تجربه‌های شخصی، موفق شد افرادی را استخدام کند. اما در ابتدا، مانند هر کارآفرین (استارت‌آپ) دیگر، شرایط کسب و کار خیلی خوب پیش نرفت. استخدام کارمندان غیر حرفه‌ای و ناتوان که در مسیر راهش سنگ‌اندازی می‌کردند و یا مشتریان را از چنگش درمی‌آوردند، از یک سو، و ناآشنایی با زبان انگلیسی از سوی دیگر، به کسادی کار در دو سال اول منجر شد. اما او با درس گرفتن از شکست‌های قبلی موفق شد در انتخاب کارمندان دقت بیشتری کند.

همه این ناکامی‌ها سبب شدند کسب و کارش دوباره رونق بگیرد. پدرم هرگز تسلیم نشد. همیشه به راه حل‌ها فکر می‌کرد و به توانمندی‌هایش ایمان داشت. پدرم کارآفرینی را برای خودش نمی‌خواست، بلکه آن را نوعی فراهم آوردن

موفقیت فقط در داشتن پول نیست، بلکه در این است که زمین بخوری و باز بلند شوی

دنیای و کلاسه سعدی

سعدی نیری

دنیای پرستی اصلی ترین آفت
ایمان و عقل است: به خصوص
اگر از طرف قاضی مهم ترین
شهر اسلام در مهم ترین برده
از تاریخ باشد!

این خانه‌ای است که بنده‌ای خوار آن را از مرده‌ای آمادۀ کوچ خرید؛ خانه‌ای از سرای غرور، که در محله نابود شوندگان، و کوچ هلاک‌شدگان قرار دارد....

این جمله‌ها بخشی از نامه امیرالمؤمنین هستند که به شریح قاضی نوشته شده‌اند؛ نامه‌ای سراسر عتاب‌آمیز که به قاضی مشهور کوفه هشدار می‌دهد دل به خانه‌ای تجملی که به تازگی خریده نبندد و آزاده باشد! زیرا دنیاپرستی اصلی‌ترین آفت ایمان و عقل است؛ به خصوص اگر از طرف قاضی مهم‌ترین شهر اسلام در مهم‌ترین برهه از تاریخ باشد!

قاضی شریح در زمان پیامبر (ص) نوجوانی بیش نبود و ایشان را از نزدیک درک نکرده بود، ولی در سال‌های پس از ایشان اسلام آورد و به دلیل هوش بالا و طبع شاعرانه و علاقه به علوم متنوع، توانسته بود به سرعت رشد کند و از علمای مشهور زمان خودش شود، تا جایی که پس از چند سال فعالیت در مدینه و اطراف آن، در نهایت به کوفه فرستاده شد تا یکی از قاضیان جوان این شهر شود.

در زمان حکومت امیرالمؤمنین (ع) نیز بیش از پانزده سال بود که از شروع فعالیتش در کوفه می‌گذشت و شریح که اکنون قاضی مشهور و جاثفاده‌ای شده بود، از طرف حضرت ابقا شد. ولی چندین بار به دلیل اشتباه‌هایش مورد عتاب و بازخواست و سرزنش قرار گرفت. نقطه‌کانونی این انتقادهای دنیاپرستی و مال‌اندوزی او بود که از نظر حضرت، در آینده موجب محافظه‌کاری و مصلحت‌سنجی او می‌شدند.

پس از شهادت حضرت امیر (ع)، قاضی شریح همچنان در سمتش ابقا شد و تا سال‌های آشوبناک بعدی به فعالیتش ادامه داد تا اینکه پس از مرگ معاویه، مردم در خانه او جمع شدند (همان خانه تجملی) و آن نامه معروف و دعوت از امام حسین (ع) را نوشتند. قاضی شریح از اولین امضاکندگان این نامه بود....

اما طولی نکشید که با تغییر اوضاع سیاسی کوفه و روی کار آمدن ابن زیاد، از اولین

بیعت‌کنندگان با او شد؛ در حالی که هنوز حکومت ابن زیاد بسیار ضعیف بود و مسلم بن عقیل، فرستاده امام حسین (ع) در کوفه حضور داشت. علت اصلی این تغییر رفتار، که خود او هم به آن معترف است، ترس از دست دادن مقام و اموالش بود که باعث محافظه‌کاری او و همکاری‌اش با بنی‌امیه می‌شد. او از اولین کسانی بود که به استقبال ابن زیاد رفت و در کاخ او حضور پیدا کرد و در مقابل همکاری کامل با همه خواسته‌های ابن زیاد، در جایگاهش ابقا شد؛ که البته این هزینه بسیار گزاف بود. مثلاً در همان اول کار، به هنگام ضرب و شتم و دستگیری هانی، یکی از بزرگان و حامیان امام حسین (ع) در کوفه، شریح که در قصر ابن زیاد بود، از طرف او مأمور شد به صدها نفر از مردم خشمگینی که برای نجات هانی پشت دیوارها جمع شده بودند، به غلط بگوید که او زنده و مهمان قصر است، در حالی که اگر واقعیت را بیان می‌کرد، با حمله آن‌ها، کاخ سقوط می‌کرد و حکومت تازه تأسیس و ضعیف ابن زیاد به کل از هم می‌پاشید و قیام مسلم موفق می‌شد و مسیر تاریخ تغییر می‌کرد!

ولی قاضی ما به گفته خودش ترسیده بود! ترسیده بود به مقام و اموالش لطمه‌ای وارد شود! این ترس محافظه‌کارانه حتی آن قدر قوی بود که حاضر شد فرزندان یتیم مسلم را نیز که پیش او به امانت سپرده شده بودند، بی‌سرپرست در کوچه‌ها رها کند و حتی فتوای کشتن امام حسین (ع) را صادر کند و... شد آنچه نباید می‌شد....

قاضی ما به هدفش رسیده بود. در سمتش ابقا شد، مقرری و درآمدش افزایش پیدا کرد، اموال بیشتری خرید و ویلای شخصی‌اش را گسترش کرد و به او حقوق و مزایای مادام‌العمر اعطا شد. او در هیچ کدام از برهه‌های حساس تاریخی و دوران آشوبناک قبل و بعد از شهادت سیدالشهدا (ع)، نه در دوره قیام مسلم، نه مختار، نه توأبین، نه کشمکش‌های بعدی، به هیچ عنوان کار و اقدام مهمی انجام نداد و با محافظه‌کاری و همکاری با همه حاکمان ظلم، فقط و فقط تلاش کرد خودش و اموالش را حفظ کند.

در حالی که هم‌سن و سال‌های او ده‌ها سال قبل شهید شده بودند، او صدویست سال عمر کرد و بیش از هفتاد سال قاضی مهم‌ترین شهر جهان اسلام بود و هرگز شمشیری به دست نگرفت، ولی با ترس و محافظه‌کاری‌اش، در ریخته‌شدن خون بسیاری از بی‌گناهان شریک بود.

قاضی شریح در نهایت ارث زیادی برای فرزندان‌ش مهیا کرد و دست خالی از جهان رخت برپست و رفت به سمت دادگاهی که بسیار سختگیرانه‌تر از محکمه مصلحت‌اندیشانه او بود رفت تا در مورد درهم به درهم آن اموال و خانه‌ها حساب‌کشی شود؛ در مورد کارهایی که کرد و کارهایی که می‌توانست و ترسید و نکرد. همان‌طور که حضرت امیر (ع) شصت سال پیش در نامه‌اش به او هشدار داده بود: «آنان که مال فراوان گرد آورده و بر آن افزودند، و آنان که قصرها ساخته و محکم‌کاری کردند، طلاکاری کرده و زینت دادند، فراوان اندوختند و نگهداری کردند، و به گمان خود برای فرزندان خود باقی گذاشتند، همگی آنان به پای حسابرسی الهی و جایگاه پاداش و کیفرانده می‌شوند، آنگاه که فرمان دآوری و قضاوت نهایی صادر شود. پس ای شریح مطمئن باش که دنیاپرستان زیان خواهند دید» (نامه سوم از نهج البلاغه).

آنان که مال فراوان گرد آورده و بر آن افزودند، و آنان که قصرها ساخته و محکم‌کاری کردند، طلاکاری کرده و زینت دادند، فراوان اندوختند و نگهداری کردند، و به گمان خود برای فرزندان خود باقی گذاشتند، همگی آنان به پای حسابرسی الهی و جایگاه پاداش و کیفرانده می‌شوند، آنگاه که فرمان دآوری و قضاوت نهایی صادر شود



مازندران - ببینید

کشف گنجینه‌های مازندران

رفیه ارسال

♥ پل ورسک



♥ منطقه گردشگری آویدر نو شهر



♥ باغ جهانی عباس آباد



♥ جاده جالوس



♥ باداب سورت



♥ نیلوفرهای آبی در بابل



♥ تالاب حیدرکلا



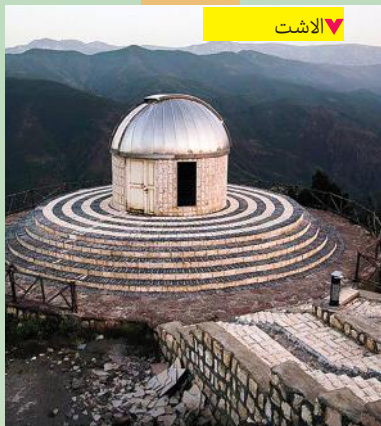
مقدمه

سپیده دم بهاری بود و نور طلایی خورشید از پنجره‌های هنرستان فنی و حرفه‌ای دخترانه حکیمه طه در شهر بابل به داخل می‌تابید. کلاس درس «کارآفرینی» امروز حال و هوای متفاوتی داشت. خانم موسوی، معلم جوان و پرانرژی، با هماهنگی مدیریت هنرستان، دانش‌آموزان رشته‌های کامپیوتر، حسابداری، صنایع غذایی، کشاورزی و صنایع دستی را در یک کارگاه مشترک گرد هم آورده بود. دختران با روپوش‌های آبی، سفید و سبز رشته‌های متفاوت، دور میزهای گرد چیده شده نشسته بودند و با کنجکاوی به تصویر پهنه سبز مازندران روی پرده فراتاب ویدئویی خیره شده بودند. بوی خوش گل‌های یاس که از باغچه هنرستان می‌آمد، فضای کلاس را پر کرده بود.

دختران من! امروز می‌خواهیم نقشه گنجی را کشف کنیم که زیر پایمان خوابیده است! خانم موسوی با هیجان گفت و قلم نوری را روی نقشه استان حرکت داد. صدای پرندگان از پنجره‌های باز به داخل می‌پیچید. «مازندران فقط جنگل و دریا نیست. اینجا سرزمین فرصت‌هایی است که منتظرند زنان خلاق مثل شما آن‌ها را بیدار کنند!» سپیده، دانش‌آموز رشته کشاورزی، که خانواده‌اش نسل‌ها در شالیزارهای بابل سرکار کرده بودند، دستش را بالا برد: «خانم موسوی! مگر غیر از برنج، چیز دیگری هم می‌شود از زمین‌های ما برداشت کرد؟ پدرم همیشه می‌گوید برنج طلای سفید مازندران است، اما من فکر می‌کنم این طلا کمی زنگ زده!»

همه خندیدند. خانم موسوی تصویری از کوهپایه‌های دماوند نشان داد: «طلای واقعی همین جاست! ضایعات برنجتان را نگاه کنید! همین کاه و کلش به ظاهر بی‌ارزش، می‌تواند ماده اولیه تولید کاغذ سازگار با محیط زیست باشد یا حتی مصالح ساختمانی سبک! بعضی از خانم‌های روستایی، همین حالا با بازیافت کاه برنج، گلدان‌های زیست تخریب پذیر تولید می‌کنند که در نمایشگاه تهران هم برنده جایزه شده‌اند!» نرگس، دانش‌آموز رشته صنایع دستی، که استعداد درخشانی در سوزن دوزی تالشی داشت، پیشنهاد داد: «ما می‌توانیم کارگاه کوچکی راه بیندازیم و محصولاتی سنتی مثل چادر شب بافی را با طراحی مدرن ترکیب کنیم! مثلاً کیف‌های دستی طرح دار برای گردشگران بسازیم! مثل کاری که یک هنرمند خلاق در آمل انجام داد؛ او با احیای هنر چوب تراشی روستای امامزاده عبدالله، حالا به ژاپن هم صادرات دارد.»

خانم موسوی چشمانش برق زد: «عالیه! اما چطور این محصولات را به فروش برسانید؟ اینجا پای شما رشته کامپیوتری‌ها به میان می‌آید! یادتان هست سال‌ها پیش برنامه تلفن همراه (اپلیکیشن) سفره تازمه راه افتاد؟ حالا کشاورزان می‌توانند محصولشان را مستقیم به مصرف‌کننده بفروشند.» فاطمه، دانش‌آموز رشته کامپیوتر که همیشه رایانه کیفی‌اش همراهش بود، بلافاصله گفت: «می‌شود ما هم یک فروشگاه اینترنتی بسازیم که محصولات هر روستا را جداگانه معرفی کند. مثلاً گردنبندهای صدف دوزی زنان روستای گلوگاه با



♥ الاشت



♥ کرجال بافی



♥ انواع ترشی



♥ محصولات کشاورزی



♥ محصولات باغی

محصولات را به صورت سه بعدی ببینند و حتی آن را به طور مجازی امتحان کنند! ناگهان سپیده از رشته کشاورزی ایده‌ای انقلابی داد: «چرا از گلخانه‌های هوشمند استفاده نکنیم؟ با حسگرهایی که رطوبت و دمای خاک را کنترل می‌کنند! این‌طور حتی در فصل‌های سرد هم می‌توانیم سبزی‌های زیستی (ارگانیک) پرورش دهیم! مثل پروژه آقای مهندس قاسمی که اولین مزرعه آب‌کشت (هیدروپونیک) مازندران را توسعه داد.»

خانم موسوی که از این ایده ذوق زده شده بود، اضافه کرد: «و این سبزی‌های را می‌توانید به رستوران‌های استان بفروشید یا حتی برای تهیه غذای آماده سالم از آن‌ها استفاده کنید! دختران صنایع غذایی، این قسمت مال شماست! مثلاً با تولید غذاهای منجمد مازندرانی، مثل «ترش شامی» و «مرغ‌ترش»، می‌توانید در هر جایی مشتری خودتان را پیدا کنید.»

وقتی زنگ تفریح به صدا درآمد، دختران همچنان دورنقشه مازندران حلقه زده بودند. نرگس انگشتش را روی منطقه «فریدون‌کنا» گذاشت: «پرنندگان مهاجرین الملی به اینجا می‌آیند. شاید بشود گشت‌های عکاسی حیات وحش راه انداخت!» زهره از صنایع غذایی پیشنهاد داد: «و برای گردشگران غذاهایی محلی با بسته‌بندی‌های دوستدار محیط زیست تهیه کرد!»

خانم موسوی در حالی که دفتر طرح‌های دانش‌آموزان را جمع می‌کرد، لبخندی رضایت‌بخش روی لب داشت: «به یاد داشته باشید، بزرگ‌ترین سرمایه مازندران، آدم‌هایش هستند. همین حالا در روستای «کوهستان» نور، زنان با بافتن سبدهای بامبو، ماهانه بیش از ۱۰ میلیون تومان درآمد دارند. یا در «پایین هلومسر» آمل، گروهی از دختران جوان، با راه‌اندازی کافه‌ای به نام «خانه‌گلی»، گردشگران را با فرهنگ محلی آشنا می‌کنند.»

دختران حالا می‌دانستند که ثروت واقعی، در فرار به شهرهای بزرگ نیست، بلکه در احیای همان سنت‌هایی است که قرن‌ها در دستان زنان این سرزمین جریان داشته‌اند؛ از شیردوشی در دامنه‌های دماوند تا سوزن‌دوزی زیر نور چراغ‌های نفتی. و امروز نوبت آن‌ها بود تا این گنجینه‌ها را با رنگ نوگرایی درآمیزند.

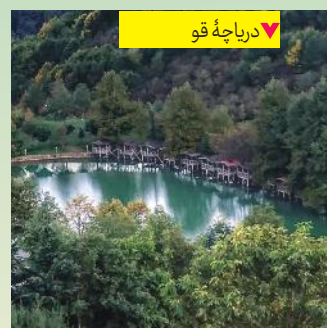
داستان‌های محلی‌شان! یا غسل کوهی منطقه دودانگه که روی هر شیشه‌اش رمزپنه‌ای دارد که مشتری را به ویدئوی زنبورداران محلی وصل می‌کند.»

مبحث به صنایع غذایی کشیده شد. زهره از رشته صنایع غذایی که در تهیه انواع ترشی مهارت داشت، دفترچه طرح‌هایش را باز کرد: «خاله‌ام در قانم شهر کارگاه کوچک مریاسازی دارد. می‌گویند میوه‌های مازندران آن قدر فراوان هستند که نصفشان گندیده می‌شوند! خانمی در بهشهر، با تبدیل میوه‌های اضافی به پودرهای طعم‌دهنده طبیعی، حالا تأمین‌کننده رستوران‌های پایتخت است.» خانم موسوی سریع پاسخ داد: «دقیقاً! چرا به جای فروش میوه خام، محصولات فرآوری شده با نماندسازی خلاقانه تولید نکنید؟ مثلاً مربای بهار نارنج با برچسب نقش‌ونگار یک خانه روستایی مازنی! یا آب‌نبات‌های گیاهی با عصاره گیاهان دارویی جنگل‌های هیرکانی! همین حالا در نور یکی از همکاران خودمان را می‌شناسم که از گل‌گاوزبان جنگل‌های کجور، چای کیسه‌ای ضد فشار عصبی تولید می‌کند و مجوز غذا و دارو هم برایش گرفته است.» اما چالش اصلی را مریم از رشته حسابداری مطرح کرد: «خانم موسوی! همه این ایده‌ها عالی هستند، اما چطور هزینه‌ها را مدیریت کنیم؟ مثلاً برای خرید دستگاه بسته‌بندی ماشینی (مکانیزه)، چقدر سرمایه نیاز داریم؟»

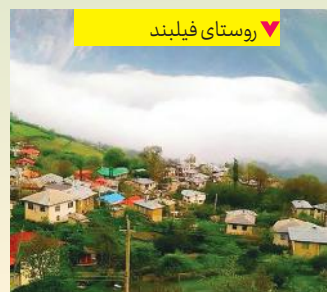
معلم با اشاره به نمودارهای اقتصادی روی پرده توضیح داد: «دولت برای حمایت از کسب‌وکارهای زنان روستایی، وام‌های کم‌بهره تا ۵۰ میلیون تومان اختصاص داده است. حتی می‌توانید از فروش سهام خرد به مردم محلی استفاده کنید. مثلاً هر کشاورز در ازای سرمایه‌گذاری جزئی، از سود کارگاه فراوری مرکبات سهم داشته باشد!» گروه‌ها شروع کردند به طراحی نقشه راه. گروه نرگس مشغول طراحی نمونه‌های نوین از گلیم‌های مازنی با الهام از طرح‌های باستانی منطقه رستم‌کلا بود. آن‌ها از رنگ‌های طبیعی مثل پوست انار و زرد چوبه برای رنگ‌رزی استفاده می‌کردند. فاطمه و همکارانش در رشته کامپیوتر روی طراحی وبگاهی با قابلیت «واقعیت افزوده» کار می‌کردند تا مشتریان بتوانند



♥ جواهرده رامسر



♥ دریاچه قو



♥ روستای فیلبند



♥ نمک‌آبرود



« بوی ماه مدرسه

۱

مهر

بعد از تمام شدن فصل تابستان، اینک منتظر آهنگ دل نشین زنگ مدرسه هستیم. خاطره انگیزترین دوران زندگی دوباره آغاز می شود. خیابانها پر میشوند از بهارانه ترین لبخندها و بازیگوشی ها و گپ زدن های راه مدرسه. عطر صمیمیت دانش آموزان روستایی تا دانش آموزان شهری، آسمان ایران را فرا گرفته است. شما را از سرچشمه خانه به دریای مواج مدرسه می سپاریم. مهر بر شما آینده سازان مبارک باد!

« برکت پایتخت

۵

مهر

ولادت حضرت عبدالعظیم، روز شکفتن نوری است که دلها را به عطر ایمان معطر میکند. آمده است تا آینده دار صداقت و ولایت باشد، تا بفهمیم ارادت تنها با اطاعت معنا پیدا میکند. دل در صحن ری پرمیکشد و انگار هنوز زمزمه حدیث های نابش از میان دیوارها شنیده میشود. ۸ مهر:

« بزرگ ملای ایرانی

۸

مهر

در روز بزرگداشت مولوی، به یاد می آوریم که جست و جوی دانش، راهی بی پایان است؛ همان گونه که او گفت: «زگهواره تا گور دانش بجوی.» یعنی یادمان باشد که در مکتب عشق و حکمت همیشه شاگردیم.





روزنگار مهر ببینید



حافظ، بخشی از اثر محمود فرشچیان

« طوفان علیه ظلم »

روز جهانی طوفان الاقصا فریادی است از دل کودکان بی پناه فلسطینی که با چشمانی پراشک، مردانگی را از محمدالدوره آموختند. در این روز نه فقط دیوارها، که دل‌ها می‌لرزند از یاد پسری که میان دستان پدرش به گُل نشست! ما با کودکان فلسطینی هم‌قسم می‌شویم برای جهانی که در آن کودک بودن جرم نیست و مقاومت تنها راه بقای آن نیست.

۱۵

مهر

« شیرین غزل »

روز بزرگداشت حافظ، تجلیل از لسان‌الغیب شیرازی است. آن که واژه‌ها را به نیایش بدل کرد و عشق را در قافیه جاودانه ساخت. در هوای غزل‌هایش، دل آدمی پرمی‌کشد، آنجا که می‌گوید: سخن عشق نه آن است که آید به زبان... و دل بی‌آنکه چیزی بگوید، در عمق غزل‌هایش آرام می‌گیرد.

۲۰

مهر

« شعله‌های جنایت »

مسجد کرمان در آتش سوخت، اما شعله‌های آن، تاریکی حکومت پهلوی را روشن کرد و رسوایی استبداد آن‌ها را فریاد زد. آن روز، دیوارهای سوخته مسجد شهادت دادند که ایمان را نمی‌توان با آتش خاموش کرد.

۲۴

مهر



بخشی از پوستر صابر شیخ رضایی
کانون هنر شیعی

« پدر امام زمان (عج) »

دست بیفشانید و عود بسوزانید که یازدهمین مسافر بهار از راه می‌رسد؛ قدم‌هایش را شکوفه باران کنید. عرش به برکت میلاد جهان‌افروز امام حسن عسکری (علیه السلام) بزم شادی گسترانده و باران صلواتش را بر سرای امام هدایت و هادی دین فرو فرستاده است. میلادتان مبارک پدر آخرین منجی بشریت!

۹

مهر

« بانوی بزرگ ایران »

عشق برادر و شوق دیدار شما را از مدینه به ایران کشاند. می‌خواستید چشم به چهره رضای آل محمد بکشاید و در کنار یادگار پدر باشید، اما نه تنها از مدینه دور ماندید، بلکه به طوس هم نرسیدید. ولی قم را مدینه‌ایمان ساختید. ای کریمه اهل بیت، وفاتتان بر همگان تسلیت باد!

۱۱

مهر

فنی حرفه‌ای در هلند

دنیا هنر مند

دانش‌آموزان می‌توانند در رشته‌هایی مثل فناوری اطلاعات، کشاورزی هوشمند، طراحی، مهمانداری و حتی مدیریت انرژی‌های تجدیدپذیر تحصیل کنند. اما نکته جذاب اینجاست: آموزش‌ها فقط در کلاس درس اتفاق نمی‌افتند! بیش از ۸۰ درصد دوره‌های ام‌بی‌ا به صورت آموزش دوگانه (دوره کارآموزی) برگزار می‌شوند؛ یعنی دانش‌آموزان بخشی از هفته را در کلاس درس و بخش دیگر را در شرکت‌ها یا کارگاه‌های واقعی کار می‌کنند. مثلاً یک دانشجوی رشته کشاورزی ممکن است سه روز در هفته در یک مزرعه هوشمند با دستگاه‌های پیشرفته آبیاری کار کند و دو روز هم در کلاس درس، اصول علمی کشت محصولات را بیاموزد.^۱ ارتباط تنگاتنگ با صنعت یکی از رازهای موفقیت هلند است. دولت هلند سازمانی به نام «اس‌بی‌بی ۳» دارد که مسئول هماهنگی بین مدرسه‌های فنی و شرکت‌هاست. این سازمان اطمینان می‌دهد که برنامه‌های درسی با نیازهای روز بازار کار هماهنگ باشند. مثلاً وقتی صنعت انرژی هلند به نیروی کار متخصص در حوزه توربین‌های بادی نیاز پیدا کرد، مدرسه‌های فنی به سرعت دوره‌های تخصصی این رشته را طراحی کردند. نتیجه اینکه امروزه هلند یکی از پیشروان جهان در تولید انرژی بادی است و شرکت‌هایی مثل «شل»^۴ و «فیلیپس»^۵ از فارغ‌التحصیلان این دوره‌ها استخدام می‌کنند.^۶

اما تأثیر این نظام آموزشی روی اقتصاد هلند چیست؟ بیا بید با یک مثال شروع کنیم: هلند دومین صادرکننده بزرگ محصولات کشاورزی در جهان است، در حالی که مساحت آن کمتر از نصف استان تهران است! بخشی از این معجزه به دلیل آموزش‌های فنی در حوزه کشاورزی دقیق^۷ است. دانشجویان ام‌بی‌ا یاد می‌گیرند چگونه از پهپادها، حسگرها و داده‌های هواشناسی برای افزایش بهره‌وری مزرعه‌ها استفاده کنند. این تخصص‌ها باعث شده است شرکت‌هایی هلندی مثل «وندربورن»^۸ (فعال در انرژی سبز) یا «فود

هلند، کشوری با زمین‌های سرسبز، کانال‌های آبی و دو چرخه‌های بیشمار، نه تنها به خاطر مناظر زیبایش معروف است، بلکه نظام آموزشی آن، به ویژه در حوزه آموزش فنی و حرفه‌ای (ام‌بی‌ا)، یکی از پیشرفته‌ترین نظام‌های جهان محسوب می‌شود. این نظام به نوجوانان کمک می‌کند از همان سنین پایین، مهارت‌های عملی و تخصصی را یاد بگیرند، وارد بازار کار شوند و حتی کسب و کار خود را راه بیندازند. اما چرا این نظام تا این حد موفق است؟ بیا بید با هم سفری به دنیای آموزش هلند داشته باشیم!

هلند از دهه‌ها پیش فهمیده است که «مهارت‌آموزی» کلید ساختن جامعه‌ای قوی و اقتصادی پویاست. بر خلاف برخی کشورها که مسیرهای فنی را کمتر جدی می‌گیرند، در هلند حدود ۶۵ درصد از دانش‌آموزان پس از دوره متوسطه وارد مدرسه‌های فنی و حرفه‌ای می‌شوند. این نظام آموزشی به چهار سطح تقسیم می‌شود: از سطح ۱ (مهارت‌های پایه) تا سطح ۴ (تخصص پیشرفته).

در هلند حدود ۶۵ درصد از دانش‌آموزان پس از دوره متوسطه وارد مدرسه‌های فنی و حرفه‌ای می‌شوند. این نظام آموزشی به چهار سطح تقسیم می‌شود: از سطح ۱ (مهارت‌های پایه) تا سطح ۴ (تخصص پیشرفته)



۲. مرکز آمار هلند (سی بی اس ۱۳)
آمارهای رسمی درباره اشتغال و آموزش: <https://www.cbs.nl>

(برای جست و جوی داده‌های مربوط به نرخ بیکاری، تعداد دانشجویان ام بی آ و تأثیر آموزش فنی بر اقتصاد، از بخش Themes Education یا Labour استفاده کنید.)

۳. مدرسه‌های فنی و حرفه‌ای (ام بی آ) هلند
از بزرگ‌ترین مراکز ام بی آ: ROC van Amsterdam
<https://www.rocva.nl>

تمرکز بر فناوری و خلاقیت: Summa College
<https://www.summacollege.nl>

(در این وبگاه‌ها می‌توانید نمونه پروژه‌های دانشجویی و همکاری با شرکت‌ها را بررسی کنید.)

۴. شرکت‌های هلندی مرتبط با آموزش فنی
فعال در حوزه فناوری پیشرفته: ASML
<https://www.asml.com>

(در بخش Careers یا News، مصاحبه‌هایی درباره استخدام فارغ‌التحصیلان ام بی آ وجود دارد.)

Philips (همکاری با مدرسه‌های فنی):
<https://www.philips.nl>

(به بخش Sustainability یا Innovation مراجعه کنید.)

۵. وزارت آموزش، فرهنگ و علوم هلند
سیاست‌های کلان آموزشی:

<https://www.government.nl/ministries/ministry-of-education-culture-and-science>
(مستندات رسمی درباره بودجه آموزش فنی و برنامه‌های توسعه را در اینجا ببینید.)

۶. انرژی سبز و کشاورزی پیشرفته

شرکت هلندی انرژی تجدیدپذیر: Vandebon
<https://vandebon.nl>

شرکت‌های نوآفرین غذایی: FoodVentures
<https://foodventures.nl>

پی‌نوشت‌ها

1. MBO
2. <https://www.cbs.nl>
3. SBB
4. Shell
5. Philips
6. <https://www.sbb.nl>

7. Precision Agriculture
8. Vandebon
9. FoodVentures
10. ROC van Twente
11. Summa College
12. ASML
13. CBS

ونتور^۹ (شرکت‌های کارآفرین غذایی) به سرعت رشد کنند و هزاران شغل جدید ایجاد شود. جالب است بدانید، نرخ بیکاری در هلند معمولاً زیر ۴ درصد است که یکی از کمترین‌ها در اروپاست و بخش بزرگی از این موفقیت مدیون نیروی کار ماهری است که نظام ام بی آ تربیت می‌کند.

خلاقیت نیز در دل آموزش فنی هلند جریان دارد. مدرسه‌های ام بی آ پروژه محور هستند و دانش‌آموزان را به حل مشکلات واقعی تشویق می‌کنند. مثلاً در مدرسه «ارک ون تونت ۱۰»، دانشجویان رشته طراحی با شرکت‌های محلی همکاری می‌کنند تا بسته‌بندی‌های سازگار با محیط زیست اختراع کنند. یا در مرکز آموزشی (کالج) سومما^{۱۱}، دانشجویان رشته فناوری، روبات‌هایی می‌سازند که در انجام کارهای روزمره به سالمندان کمک می‌کنند. این‌گونه پروژه‌ها نه تنها مهارت‌های فنی، بلکه تفکر انتقادی و کار تیمی را تقویت می‌کنند.

دولت هلند هم از این نظام حمایت می‌کند. بودجه آموزش فنی هر سال افزایش می‌یابد و دانش‌آموزان می‌توانند با هزینه بسیار کم (حدود ۶۰۰ یورو در سال) تحصیل کنند. علاوه بر این، کمک‌های مالی مثل راتبه (بورسیه) یا وام‌های کم بهره به کسانی تعلق می‌گیرد که خانواده‌شان توانایی پرداخت هزینه‌ها را ندارد. اما مهم‌تر از همه، فرهنگ جامعه هلند است که به مسیرهای فنی به اندازه مسیرهای دانشگاهی احترام می‌گذارد. برای مثال، یان فان هولست، مدیرعامل شرکت بزرگ «اسمل»^{۱۲} (سازنده ماشین‌های پیشرفته تولید تراشه)، تحصیلات خود را از یک مدرسه فنی شروع کرد!

در نهایت، آموزش فنی و حرفه‌ای هلند نشان می‌دهد که «یادگیری همراه با عمل» می‌تواند جامعه را متحول کند. این نظام نه تنها به افراد مهارت می‌آموزد، بلکه با پرورش نوآوری، به اقتصاد کشور جان تازه‌ای می‌بخشد. امروزه شرکت‌های هلندی در حوزه‌هایی مثل آب‌شناسی، آمادی (لجستیک) و انرژی پاک در جهان پیشرو هستند. این موفقیت بدون نیروی کار آموزش دیده ام بی آ ممکن نبود. پس اگر عاشق کارهای عملی هستی، به دنبال کشف استعداد هایت می‌گرددی یا می‌خواهی در آینده کسب و کاری راه بیندازی، بدان که مسیرهای فنی می‌توانند تو را به قله‌های موفقیت برسانند. به قول هلندی‌ها: مهارت هایت را پرورش بده، بقیه چیزها خودش می‌آید!

۱۰. سازمان همکاری آموزش و صنعت (اس بی بی)

وبگاه رسمی: <https://www.sbb.nl>

(این سازمان مسئول هماهنگی بین مدرسه‌های فنی و بازار کار هلند است. گزارش‌های سالانه و داده‌های آموزشی را در بخش Publicaties پیدا می‌کنید.)

تولدهای برتر

مهسدى عبدالملكى

هنرجوی برتر شدن فقط یک رقابت نیست، بلکه فرصتی است برای دیده شدن ایده‌هایی که از دل جامعه برمی‌خیزند.

یا مثلاً پروژه آن هنرجوی شیرازی که دستگاه و قطعه روشن کردن خودرو از راه دور را ساخت. شاید او با دیدن مشکل همسایه‌اش که همیشه در گرمای تابستان مجبور بود دقایقی را در ماشین گرم منتظر خنک شدن آن بماند، این ایده را پرورش داد. حالا نمونه اولیه ساخته‌او می‌تواند به یک محصول تجاری تبدیل شود. این دقیقاً همان چیزی است که رویداد هنرجوی برتر به دنبال آن است: پروژه‌هایی که نه در آزمایشگاه‌های دور از واقعیت، بلکه در کوچه‌ها و خیابان‌های ایران متولد می‌شوند.

اما از موفقیت این پروژه‌ها چیست؟ پاسخ ساده است: نگاه کردن به اطراف با چشمانی کنج‌کاو. هنرجویانی که در این رویداد می‌درخشند، کسانی هستند که مشکلات روزمره را می‌بینند و جسارت حل آن‌ها را دارند. مثل ابوالفضل مدقالچی هنرجوی تهرانی که ایستگاه انرژی خورشیدی گردان طراحی کردند؛ سیستمی که زاویه صفحه‌های (پنل‌های) خورشیدی را با حرکت خورشید تنظیم می‌کند تا بازدهی بیفزاید. ایده‌او از یک سؤال ساده شروع شد: «چرا در کشورمان از این همه نور خورشید استفاده نمی‌کنیم؟»

یا مرضیه بختیاری که با ساخت استاپ موشن‌های حرفه‌ای درباره آیین‌های نوروزی، نه تنها هنر خود را به نمایش گذاشت، بلکه توجه هزاران نفر را به فرهنگ غنی ایران جلب کرد. این پروژه‌ها نشان می‌دهند که خلاقیت، وقتی در خدمت جامعه

شاید وقتی فاطمه هدایتی، هنرجوی جاجرمی، اولین بار ایده ساخت ظرف‌های سرامیکی را در ذهنش می‌پرورد، کمتر کسی فکر می‌کرد این ایده ساده بتواند به کسب‌وکاری موفق تبدیل شود. اما امروز، کارگاه کوچک او برای چندین نفر دیگر شغل ایجاد کرده است. داستان فاطمه یکی از صدها نمونه موفقیت هنرستانی‌هایی است که در رویداد هنرجوی برتر دیده شدند؛ رویدادی سالانه که ثابت می‌کند ایده‌های کوچک، وقتی با نیازهای واقعی جامعه گره بخورند، می‌توانند حتی دنیا را هم تغییر دهند.

سال گذشته، گروهی از هنرجویان معماری تصمیم گرفتند به جای تمرین روی پروژه‌های نظری، سراغ یک چالش واقعی بروند: طراحی نمونک (ماکت) یک یادمان برای شهیدان گمنام شهرشان. آن‌ها حتماً هفته‌ها در محل پیشنهادی تحقیق کردند، با مردم محله گفت‌وگو کردند. ساعت‌ها فکر کردند و نتیجه طرحی شد که نه تنها نظرداوران را جلب کرد، بلکه در نظرسنجی مردمی هم به عنوان یکی از محبوب‌ترین پروژه‌ها انتخاب شد. این یعنی

**رویداد سالانه هنرجوی برتر
ثابت می‌کند، ایده‌های کوچک،
وقتی با نیازهای واقعی جامعه
گره بخورند، می‌توانند حتی دنیا
را هم تغییر دهند**





د

❖ **قدم اول:** همراهی با مجله رشد هنرجو! در هر شماره، آموزش‌های گام به گام، مصاحبه با برندگان سال گذشته و تحلیل پروژه‌های موفق را می‌خوانید.

❖ **قدم دوم:** شناسایی یک چالش واقعی در محل زندگی، هنرستان یا شهرتان.

❖ **قدم سوم:** ساختن تیمی کوچک از دوستانی که مهارت‌های مکمل دارند.

فراموش نکنید: مردم ایران مشتاق اند ایده‌های شما را ببینند و از آن‌ها حمایت کنند. پس همین امروز شروع کنید، مشکلات اطرافتان را بشناسید و پروژه‌ای طراحی کنید که نه تنها در رویداد هنرجوی برتر بدرخشد، بلکه بخشی از زندگی مردم این سرزمین شود. آینده در دستان شماست.

رویداد هنرجوی برتر، دریچه‌ای به سوی آینده

این رویداد تنها یک رقابت نیست، مسیری است برای تبدیل مهارت‌های شما به فرصت‌های شغلی. پروژه‌هایی مثل رادار محمدرضا یا ظرف‌های سرمایی فاطمه نشان می‌دهند که هنرجویان می‌توانند با ایده‌های کاربردی، نه تنها برای خود، بلکه برای دیگران هم اشتغال ایجاد کنند. اگر می‌خواهید مسیر مهارت‌آموزی و کارآفرینی شما هموار شود، همین امروز دست به کار شوید. یک دفترچه بردارید، ایده‌هایتان را یادداشت کنید و هر هفته با مطالعه مجله رشد هنرجو، دانش خود را به روز نگه دارید.

به یاد داشته باشید، برندگان واقعی کسانی نیستند که فقط جایزه می‌برند، بلکه کسانی هستند که با پروژه‌هایشان تغییری هرچند کوچک در جامعه ایجاد می‌کنند. منتظر فراخوان نمانید. از همین امروز خودتان را آماده کنید، با مجله رشد هنرجو همراه شوید و اثری خلق کنید که نه تنها داوران، بلکه قلب‌های مردم ایران را هم تسخیر کند.

رانه داوران، که مردم ایران ارزیابی می‌کنند. تجربه ثابت کرده است، پروژه‌هایی که بیشترین رأی را می‌آورند، همان‌هایی هستند که مردم حس می‌کنند به زندگی آن‌ها مرتبط‌ترند. مثلاً پروژه ساخت ظرف‌های سرمایی فاطمه، به دلیل اشتغال‌زایی برای افراد منطقه، توجه بسیاری را جلب کرد. یا آن نمونک یادمان شهیدان، به دلیل پیوند عاطفی با جامعه، رأی بالایی آورد. این یعنی هنرجوی برتر، تنها مسابقه مهارت نیست، بلکه آزمونی است برای سنجش میزان تأثیرگذاری پروژه‌ها بر زندگی واقعی مردم.

چگونه پروژه‌ای طراحی کنیم که هم داوران را متحیر کند و هم دل مردم را برآید؟ پاسخ در نگاه کردن به پروژه‌های موفق سال‌های گذشته است. همه آن‌ها سه ویژگی مشترک داشتند:

❖ **۱. حل یک مشکل واقعی:** از کاهش مصرف انرژی تا حفظ میراث فرهنگی.

❖ **۲. استفاده از منابع موجود:** مثل طراحی دستگاه روشن کردن از راه دور خودرو، با کمترین هزینه ممکن.

❖ **۳. ارائه جذاب:** مثل استفاده از استاپ‌موشن برای روایت داستان نوروز.

اگر می‌خواهید پروژه‌تان در نظرسنجی مردمی بدرخشد، باید از امروز به اطراف خود دقیق‌تر نگاه کنید. بپرسید: «مردم محله ما به چه چیزی نیاز دارند؟ چه مشکلی است که هنوز کسی برای حل آن اقدامی نکرده است؟» شاید ایده شما همان چیزی باشد که جامعه منتظر آن است.

از همین امروز شروع کنید!

رویداد هنرجوی برتر تنها چند ماه دیگر برگزار می‌شود، اما راه تبدیل شدن به «هنرجوی برتر» از همین حالا آغاز می‌شود:

قرار بگیری، می‌تواند هم اثرگذار باشد و هم ماندگار. از فریده داور تا محمدرضا حسینی: نمونه‌هایی که الهام می‌بخشند.

فریده داور، هنرجوی رشته فتوگرافیک، نمونه دیگری از این موفقیت‌هاست. او با احیای هنر نقاشی چشم‌نواز ایرانی، آثاری خلق کرد که نه تنها در رویداد هنرجوی برتر توجه داوران را جلب کرد، بلکه ثابت کرد اگر آثار اصیل با نیازهای امروز ترکیب بشوند، می‌توانند هم فرهنگ را زنده نگه دارند و هم درآمدزا باشند.

از طرفی، محمدرضا حسینی، هنرجوی الکترونیک، با طراحی یک رادار کوچک برای تشخیص اشیاء در فاصله‌های کوتاه، نشان داد حتی پروژه‌های به ظاهر پیچیده هم می‌توانند از دل هنرستان‌ها بیرون بیایند. رادار او حتی می‌تواند در برخی کارگاه‌های صنعتی برای افزایش ایمنی به کار برود.

نظرسنجی مردمی: جایی که مردم قاضی نهایی هستند

یکی از هیجان‌انگیزترین بخش‌های رویداد، نظرسنجی مردمی است. در این مرحله، پروژه‌ها

هنرجوی برتر، تنها

مسابقه مهارت نیست، بلکه

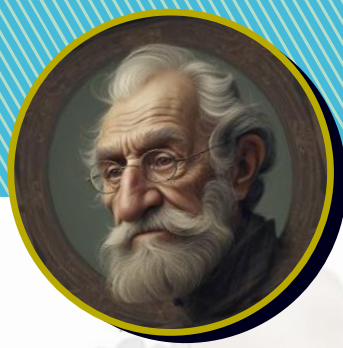
آزمونی است برای سنجش میزان

تأثیرگذاری پروژه‌ها بر زندگی

واقعی مردم و این رویداد مسیری

است برای تبدیل مهارت‌های شما

به فرصت‌های شغلی



دوست دارید
از تاریخچه کدام اختراعات
یا مشاغل بدانید؟ از پدر بزرگ
سؤال کنید تا او پاسخ بدهد.
در پیام رسان شاد یا نرم افزار بله
به این شناسه کاربری (ایدی) پیام
بدهید و سؤال هایتان را
بپرسید.



اختراع تندپز

پرهام قنبری

«پرهام: وای! حالا که فکر می‌کنم، مغازه غذای فوری (فست فودی) کنار مدرسه هم همه چیز رو با همین گرم می‌کنه!»

♦ پدر بزرگ: «آفرین! این اختراع تو آشپزی انقلابی ایجاد کرد. مثلاً: توی کافه‌ها شیر رو و توی اداره‌ها غذاها رو باهاش گرم می‌کنن.

حتی توی صنایع غذایی هم ازش استفاده می‌شه.»

«پرهام: پدر بزرگ، یه سؤال... امواج تندپز ضرر نداره؟»

♦ پدر بزرگ: «اگر استاندارد باشه نه! ولی ظرف فلزی نباید توش بذاری یا به مدت زیاد نباید روشن بمونه. اولین باری که ما خریدیمش، مادر بزرگ می‌ترسید ازش استفاده کنه!»

«پرهام: پدر بزرگ! توی اینترنت نوشته الان تو ۹۰ درصد خانه‌های دنیا تندپز هست!»

♦ پدر بزرگ: «آره، از یه کشف تصادفی تابه وسیله ضروری... این یعنی هراختراع ساده می‌تونه دنیا رو تغییر بده. شاید تو هم یه روز یه چیز جدید کشف کنی!»

«پرهام: (پس دفعه بعد که شیرم رو گرم می‌کنم، می‌دونم داستانش چیه! ممنون پدر بزرگ!)»

♦ پدر بزرگ: «بیا این شیر گرم رو بخور.»

پدر بزرگ در حال گرم کردن شیر در تندپز (مایکروویو) بود که پرهام با تعجب پرسید: «پدر بزرگ، واقعاً تندپز چطور کار می‌کنه؟ اصلاً کی به ذهنش رسید غذا رو با امواج گرم کنن؟»

♦ پدر بزرگ در حال گرم کردن شیر در تندپز (مایکروویو) بود که پرهام با تعجب پرسید: «پدر بزرگ، واقعاً تندپز چطور کار می‌کنه؟ اصلاً کی به ذهنش رسید غذا رو با امواج گرم کنن؟»

♦ پدر بزرگ: «داستان جالبی داره پسر! همه چیز از یه شکلات شروع شد. سال ۱۹۴۵ یه مهندس آمریکایی به نام پرسی اسپنسر داشت روی دستگاه‌های رادار کار می‌کرد. یه روز متوجه شد شکلات تو جیبش آب شده! فهمید امواج رادار باعث این کار شدن.»

«پرهام: یعنی اتفاقی کشف شد؟ مثل فیلما؟!»

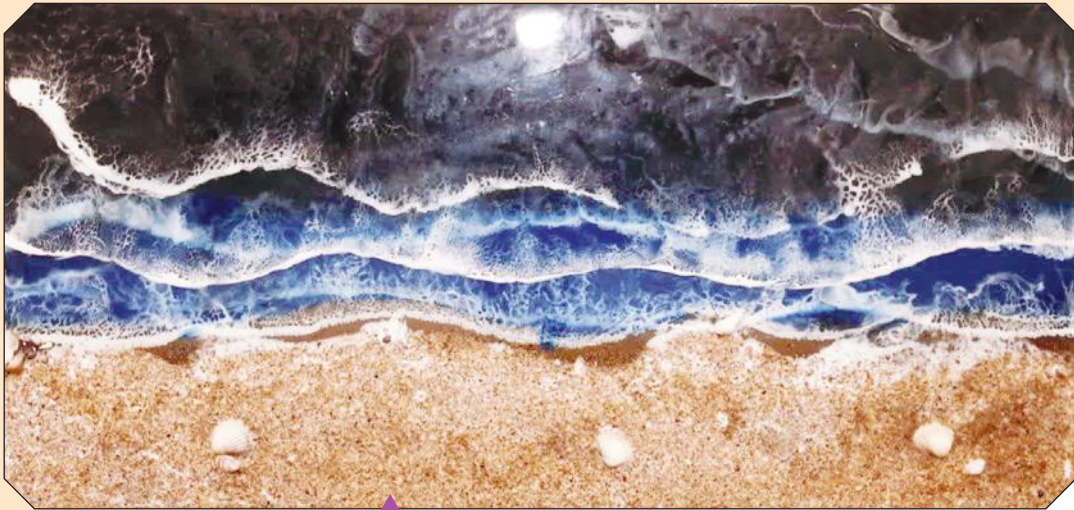
♦ پدر بزرگ: «دقیقاً! یه دونه ذرت رو هم جلوی امواج گذاشت و دید پُف کرد! بعدش هم یه تخم مرغ رو امتحان کرد که منفجر شد!»

پرهام: «پس تندپز این طوری اختراع شد؟»

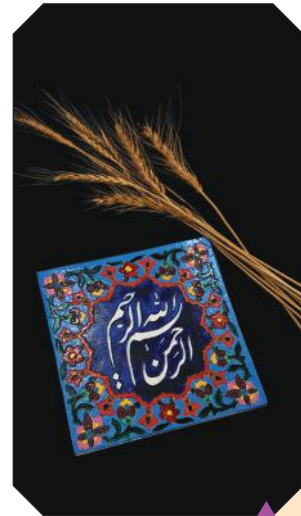
♦ پدر بزرگ: «نه کاملاً... اولش یه دستگاه غول پیکر بود به اسم «رادارنج»! فقط توی آزمایشگاه‌ها و رستوران‌های بزرگ از اون استفاده می‌شد. تا سال ۱۹۶۷ که اولین تندپز خانگی رو ساختند و قیمتش به اندازه یه یخچال بود!»



به هنرستان شما هم خواهیم آمد!



تابلورزینی، نرگس دلیر



مهرانه سلیمی



نرجس خضرآبادی

آثار هنر جویان
هنرستان مطهری
ناحیه ۴ شهر مشهد
که در نخستین دوره
رویداد ملی هنر جوی
برتر ارسال شده اند.

دفاع مقدس ۱۲ روزه پر بود از صحنه‌های زیبایی ایران اسلامی اما زیباترین آن‌ها اتحاد و انسجام مردم بود علیه دشمنان این سرزمین تصویری که می‌بینید راهپیمایی خشم و ایستادگی مردم در روز جمعه (۱۴۰۴/۳/۳۰) در محبوه آن روزهاست.

