



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

ISSN: 1606-9080 • www.roshdmag.ir

رشد

پوشش

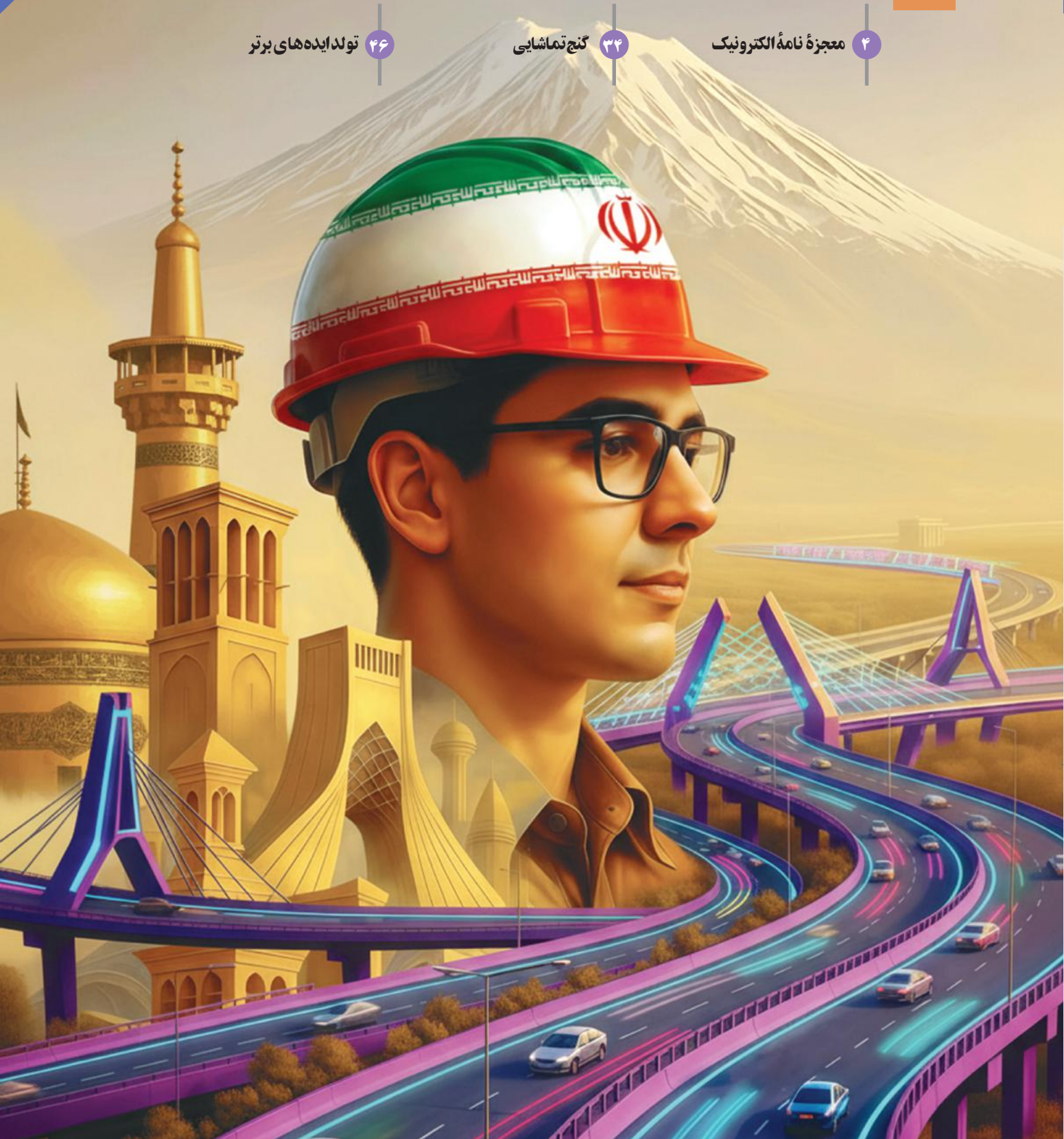
ماهنامه آموزشی و تربیتی
برای هنرجویان هنرستان
دوره نهم / آبان ۱۴۰۴
شماره پیاپی ۴۲
صفحه ۴۸

۲

تولدایده‌های برتر ۴۶

کنج‌تماشایی ۳۴

معجزه نامه الکترونیک ۴



روز دانش آموز کریمی باد
هر پیرد آسان ماه





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 چهارپنده، عباس بیات، محسن بهرامی، حسن آقابابایی، احمدرضا دوراندیش، فاطمه انصاری
مدیر هنری / کوروش پارسائزاد
دبیر عکس / اعظم لاریجانی
چند رسانه‌ای / علیرضا جعفری



یادداشت سردبیر



نشانی رشد هنرجو در پیام‌رسان شاد
نظرسنجی رشد هنرجو
فروش و اشتراک مجلات رشد

نوناگاه

آبان ماه، فصل برگ‌ریزان و گذار است؛ زمانی که طبیعت به ما یادآوری می‌کند گاهی باید رها کرد تا بتوان دوباره جوانه زد. این تغییرات در واقع خیز طبیعت برای شروعی دوباره است. در مسیر هنر و مهارت نیز چنین است؛ گاه ایده‌ها و طرح‌های قدیمی باید کنار روند تا راه برای نوآوری و رشد باز شود. گاهی ذهنیت‌های قدیمی باید پاک شوند تا راه نفس‌کشیدن برای یک ذهن پرانگیزه و روشن باز شود.

مدت‌هاست که شعار ما در شهر فرنگ مجله‌ی رشد هنرجو این است که همه جای دنیا هنرجو و هنرستان جدی گرفته می‌شود و حالا این کشور هم بیش از هر زمان به دستان خلاق و ذهن‌های پرسشگر هنرجویانش نیاز دارد. فناوری‌ها و امکانات و اتفاقات زیادی در این مسیر همراه شما هستند تا امکان خلق آثار ماندگار و حل مسائل پیچیده را فراهم کنند. همین جاست که اهمیت مهارت‌های نرمی همچون پشتکار، تفکر انتقادی و توانایی کار تیمی هم پررنگ‌تر می‌شود.

همان‌گونه که آهنگر با تحمل حرارت کوره، فلز سرد را به ابزاری کاربردی تبدیل می‌کند، شما نیز با گذر از چالش‌های آموزشی و عملی می‌توانید به سازندگان فردای ایران تبدیل شوید. فراموش نکنید که هر شکست پله‌ی دیگری به سوی موفقیت است و هر تلاشی، حتی کوچک، بخشی از مسیر پیشرفت شماست.

در این فصل تغییر، می‌شود با نگاهی نو به مهارت‌هایمان، نقش خودمان را برای پیشرفت کشور بهتر بازی کنیم. مثل کاوه‌ی آهنگر که برای مردم و کشورش ایستاد و جنگید و با تکیه بر مهارتش تاریخ‌ساز شد. آینده هم با همین فرمول ساختنی است.

مهدی عبدالملکی

- ۱ / نوناگاه
- ۲ / واقعیت افزوده؛ شگفتانه دیجیتال رؤیاهایت
- ۴ / معجزه نامه الکترونیک
- ۶ / از اسلامی ساده تا الگویی کارساز
- ۸ / ساخت امضای هنری شما
- ۱۰ / سفر به قلب امنیت
- ۱۲ / قناعت پیشه‌کن تا می‌توانی
- ۱۳ / لذت شوخی
- ۱۴ / اصلاح الگوی مصرف
- ۱۵ / هرگز نشه فراموش، چیز اضافه خاموش
- ۱۶ / روایت ابوالفضل مدقالچی
- ۱۸ / روایتی از پایداری و پیروزی
- ۲۰ / کار تیمی؛ طناب نجات موفقیت
- ۲۲ / گوش بی‌گوشی
- ۲۴ / طوفان شن
- ۲۶ / کاوه‌آهنگر روزی که آهن آتش گرفت
- ۲۸ / فرش‌های ذهنی
- ۳۰ / شرایط کار در رشته گیاهان دارویی
- ۳۲ / نامه‌های رنگارنگ عاشقانه
- ۳۴ / گنج تماشایی
- ۳۶ / فراز و نشیب‌های کارآفرینی
- ۳۸ / تشکیلات (کارتل) بین‌المللی کم‌فروش‌ها
- ۴۰ / اینجا قزوین، سرزمین مشاغل آینده‌است
- ۴۲ / ماه آبان
- ۴۴ / فنی حرفه‌ای در اسپانیا
- ۴۶ / ایده‌های یک هنرجوی برتر
- ۴۸ / تاریخچه نرم‌افزارهای حسابداری

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

قیمت: ۳۰۰/۰۰۰ ریال

نشانی دفتر مجله:
تهران، ایرانشهر شمالی، بلاک ۲۷۰
صندوق پستی: ۱۵۸۷۵ / ۶۵۸۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۳۱۱۶۱-۹ / ۰۲۱-۸۸۴۹۰۳۱۶ (داخلی ۵۴۰)
نمابر: ۰۲۱-۸۸۴۹۰۳۱۶
وبگاه: www.roshdmag.ir
پیام‌نگار: honar@roshdmag.ir
صندوق پستی امور مشترکین: ۱۵۸۷۵ / ۳۳۳۱
تلفن امور مشترکین: ۰۲۱-۸۸۸۶۷۳۰۸
پیامک: ۳۰۰۰۸۹۹۵
چاپ و توزیع: شرکت افست

رشد مجله را با کلمه‌هایی که به رنگ قرمز در کل مجله پخش شده‌اند، پیدا کن و در مسابقه ماهانه رشد هنرجو شرکت کن. برای شرکت در مسابقه و راهنمایی بیشتر به این نشانی‌ها مراجعه کن: roshid_honar@shadmag.com یا roshid_honar@shadmag.com

تکنفتمان دیجیتال واقعیت افزوده



بیا یک لحظه دنیای آینده را تصور کنیم. به نظرت فروشگاه‌ها و مغازه‌ها در آن چه شکلی هستند؟ مثلاً ویتترین مغازه‌ها چه تغییری می‌کند؟ برای اینکه مشتری را به خودشان جذب کنند، چه خدمات منحصر به فردی ارائه می‌دهند؟ من فکر می‌کنم در آینده مغازه‌ها هر چه باشند و هر تغییری که پیدا کنند، حتماً یک پای ثابت این تغییرات استفاده از فناوری است؛ فناوری‌هایی دیجیتال که هم جذاب‌اند و هم کارراه‌بینداز. امروزیکی از خوب‌های این قسمت را به شما معرفی می‌کنم.

فرض کن تو صاحب یک تولیدی و فروشگاه لباس هستی و می‌خواهی با استفاده از فناوری کاری کنی مشتری‌ها بدون اینکه به مغازه‌ات بیایند، بتوانند ببینند لباس روی تنشان چطور به نظر می‌رسد؛ فقط با گوشی‌شان! یا شاید یک طراح داخلی هستی که به مشتری‌ها نشان می‌دهی مبلی جدید در خانه‌شان چه شکلی می‌شود. این شگفتانه اسمش واقعیت افزوده (ای‌آر) است و برای دانش‌آموزان هنرستانی‌ای مثل تو، یک بلیت طلایی به دنیای کسب‌وکارهای خلاق است.

ای آر چیست و چرا این قدر باحال است؟

واقعیت افزوده یعنی اضافه کردن عناصر دیجیتال، مثل تصویر یا پویانمایی به دنیای واقعی، از طریق دوربین گوشی یا رایانک (تبلت). حتماً فیلترهایی را که در تصویرهای تلفن همراه می‌توان اضافه کرد دیده‌ای. مثلاً به صورتت عینک یا گوش حیوان اضافه





بسازی و بقیه را با خودت همراه کنی. یا اینکه به کسب و کارهای متعدد پیام بدهی و بازاریابی کنی تا برایشان پالایه بسازی. این طوری شبکه سازی حرفه ای هم کرده ای. اگر با نرم افزارهای گرافیکی مثل فتوشاپ یا کانوا کار کرده باشی، ساخت محتوای ای آر بایت مثل آب خوردن است.

با این سرعت در رشد فناوری ها و جذابیتشان برای همه، فکرمی کنم بلد بودن و کار کردن با ای آر تورا ستاره می کند. این فناوری به مشتری ها تجربه ای می دهد که هیچ وقت فراموشش نمی کنند. وقتی یک مشتری بتواند قبل از خرید محصولت را «تجربه» کند، نه تنها خرید می کند، بلکه تورا به همه معرفی می کند. این فناوری به تو قدرت می دهد در بازار مثل یک حرفه ای بدرخشی؛ حتی اگر تازه شروع کرده باشی. تصور کن جلوی در ورودی مغازه ات نوشته ای «پوبیشگر (اسکتر) تلفن خود را آماده کنید و بعد وارد شوید!» تا تجربه های هیجان انگیزی برای مشتری رقم بزنی. این مغازه دیگری مثل بقیه نیست و باید منتظر یا خور بیشتر مشتری باشد. یا صاحب یک استودیوی کوچک ای آر باشی که برای نمانام های مد یا آرایه گری فیلتر و برنامه می سازد. یا شاید برنامه ای طراحی کنی که به مشتری تجربه های خرید دیجیتال می دهد. ای آر در ایران تازه در حال رشد است و تو می توانی یکی از پیشگامانش باشی.

واقعیت افزوده یعنی اضافه کردن عناصر دیجیتال، مثل تصویر یا پویانمایی به دنیای واقعی، از طریق دوربین گوشی یا رایانگ (تبلت)

می کنند. این فقط یک نمونه ساده از ای آر است! حالا فکر کن بتوانی از این فناوری برای ساخت تجربه های خیره کننده در کسب و کارت استفاده کنی. ای آر مثل پلی بین دنیای واقعی و دیجیتال است. می توانی با آن محصولاتت را به شکلی نشان بدهی که مشتری ها انگشت به دهان بمانند. این فناوری در صنایع متنوعی مثل مد، آموزش و حتی بازی سازی استفاده می شود، اما بهترین بخشش این است که یادگیری اش برای تو کاملاً ممکن است.

در کسب و کارهای کوچک، فناوری ای آر یک ترکیب برنده می سازد. اگر در رشته های گرافیک، طراحی مد، یا حتی معماری درس می خوانی، ای آر می تواند تورا از بقیه متمایز کند. کسب و کارهای کوچک معمولاً بودجه زیادی برای تبلیغات ندارند و در این شرایط، ای آر به تو اجازه می دهد با هزینه کم، تجربه ای حرفه ای و مدرن به مشتری ها بدهی.

می خواهی چند ایده برای شروع را با هم مرور کنیم؟!

فروش لباس یا لوازم کوچک پوشیدنی: برنامه ای بساز که مشتری ها بتوانند ببینند یک لباس روی تنشان یا عینک روی صورتشان چطور است، بدون اینکه واقعاً آن را بپوشند.

❖ **طراحی داخلی:** به مشتری ها نشان بده تابلو، فرش یا مبلی انتخابی شان در خانه شان چه شکلی می شود.

❖ **تبلیغات خلاق:** تعدادی از نمانام ها فروشگاه برخط دارند یا به پویش تبلیغاتی برای خودشان نیازمندند. برای آن ها در فضاهای مجازی فیلترهایی محلی بساز که مشتری ها با آن ها عکس بگیرند و نمانام را تبلیغ کنند.

❖ **آموزش:** اگر در رشته های هنری یا معماری درس می خوانی، می توانی مدل هایی سه بعدی برای آموزش نقاشی یا مجسمه سازی بسازی. اولین قدم ها برای ورود به دنیای ای آر چندان پیچیده نیست. اصلاً ما اینجا هستیم که کار را ساده تر هم بکنیم! نگران نباش. برای شروع به برنامه نویسی پیچیده نیازی نداری! ابزارهایی مثل «اسپارک ای آر استودیو» به تو اجازه می دهند فیلترهایی برای فضای مجازی بسازی و با ما فهمیم ای آر آشنا شوی. این ابزار مثل جعبه مداد رنگی دیجیتال است: فقط باید خلاقیتت را به کار بگیری. می توانی برای مدرسه خودتان اولین فیلتر را

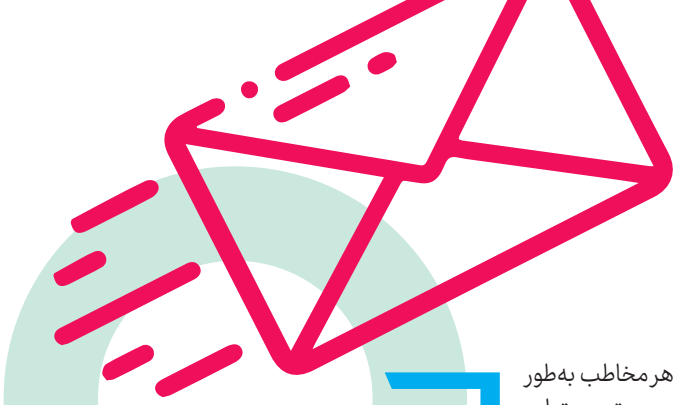


محمدرادمنش

در اقیانوس خروشان پیام‌های دیجیتال که هر روز بر عمق و تلاطم آن افزوده می‌شود، غرق شدن هر پیامی در انبوه اعلان‌ها و تبلیغات، سرنوشتی محتوم به نظر می‌رسد. اما تصور کنید بتوانید قایقی از کلمه‌ها بسازید که نه تنها بر این امواج سوار شود، بلکه مقصدش قلب مخاطب باشد؛ جایی که پیام شما نه فقط خوانده می‌شود، بلکه احساس می‌شود، به خاطر سپرده می‌شود و پاسخی صمیمانه را برمی‌انگیزد. این همان هنر ظریف و قدرتمند بازاریابی رایانامه‌ای است؛ هنری که برای شما، هنرجویان خلاق رشته‌هایی چون جواهرسازی، نجاری، گرافیک و سرامیک، می‌تواند به کلیدی طلایی تبدیل شو؛ کلیدی که قفل اعتماد مشتریان را می‌گشاید و دریچه‌ای به سوی دنیایی از ارتباط‌های پایدار و فرصت‌های بی‌نظیر فروش می‌گشاید.

مغز هنر نامه الکترونیک

برخلاف شلوغی و بی‌ثباتی شبکه‌های اجتماعی گذرا، رایانامه همچون نامه‌ای شخصی، فضایی خصوصی و محترمانه ایجاد می‌کند؛ فضایی که در آن، صدای اصیل هنر و حرفه‌ای‌گری شما می‌تواند به وضوح شنیده شود. شخصی‌سازی این پیام‌ها، از خطاب گرم با نام مخاطب گرفته تا پیشنهادهایی که دقیقاً با سلیقه و نیازهای او همخوانی دارند، این حس را ایجاد می‌کند که گویی این نامه فقط و فقط برای او نوشته شده است، نه انبوهی از غریبه‌ها. این همان نقطه آغاز جادوی ارتباط عمیق است. اما این هنر، فراتر از ارسال یک متن ساده است. بازاریابی رایانامه‌ای مؤثر، راهبرد هوشمندانه‌ای است که هدف آن معرفی دقیق محصولات یا خدمات شما (از یک گردنبند ظریف دست‌ساز گرفته تا یک مجموعه طراحی نشان‌واره منحصربه‌فرد)، تخفیف‌های جذاب و ارزشمند، یا اطلاع‌رسانی به موقع درباره رویدادها و اخبار مرتبط با حرفه شماست. راز اثربخشی آن در چیست؟ در ترکیب بی‌نظیر ارزش و شخصی‌سازی، تصور کنید مشتری قبلی شما که یک کاسه سرامیکی منحصربه‌فرد از شما خریده است، رایانامه‌ای دریافت می‌کند که نه تنها او را با نامش خطاب می‌کند، بلکه مجموعه جدیدی از زیرلیوانی‌های هم‌نقش را به او معرفی می‌کند و همراه آن، داستان



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

نگاه به مجموعه بهار، بسیار مؤثرتر از عنوان‌های کلی و خنثی هستند. هنر داستان‌سرایی را دست‌کم نگیرید. مردم با داستان‌ها ارتباط عاطفی برقرار می‌کنند. در رایانامه‌های خود، روایت‌های کوتاهی از فرایند خلق یک اثر (چالش‌ها، لحظه الهام، مواد اولیه خاص)، پشت صحنه کارگاه، یا حتی تأثیر یک محصول خاص بر زندگی یک مشتری را بگنجانید. این داستان‌ها برند شما را انسانی‌تر و متمایز می‌کنند. آزمایش الف یا ب (تست تقسیم) ابزاری علمی برای بهینه‌سازی است. وقتی شک دارید کدام عنوان یا کدام تصویر یا کدام نسخه از متن اصلی جذاب‌تر است، می‌توانید هر دو نسخه الف و ب را به گروه‌های کوچک‌تری از فهرست خود بفرستید و ببینید کدام یک میزان باز شدن یا کلیک بیشتری دارد. سپس نسخه برنده را به کل فهرست بفرستید.

تنوع محتوا نیز کلید جلوگیری از خستگی مخاطب است. برنامه‌ای منظم داشته باشید که در آن رایانامه‌های معرفی محصول جدید، با رایانامه‌های حاوی نکات آموزشی مفید (مثلاً چگونه از ابزارآلات نقره‌تان در خانه نگهداری کنید؟)، رایانامه‌های داستان‌محور پشت صحنه، و رایانامه‌های ویژه پیشنهاد یا تخفیف فصلی، به‌طور متناوب جایگزین شوند.

سرانجام، هر رایانامه باید یک دعوت به اقدام^۳ واضح و قانع‌کننده داشته باشد: «مجموعه جدید را همین الان کشف کنید، کد تخفیف خود را فعال کنید، راهنمای رایگان را بارگیری کنید.» این دعوت به اقدام باید برجسته و به راحتی قابل کلیک باشد. هر رایانامه که می‌فرستید، تنها یک پیام تبلیغاتی نیست، دعوت‌نامه‌ای است به دنیای خلاقیت، اصالت و اشتیاق شما. این نامه سرآغاز قصه‌ای بزرگ است.

به سادگی فراهم می‌کنند که نام هر مخاطب به‌طور خودکار در ابتدای رایانامه قرار گیرد و حتی محتوا بر اساس علاقه‌ها یا خریدهای قبلی او (اگر این داده‌ها را داشته باشید) تنظیم شود. مثلاً برای صاحب کافه‌ای که یک تابلوی چوبی سفارش داده است، می‌توانید در رایانامه بعدی، مجموعه جدید گلدان‌های سرامیکی مناسب فضای قهوه‌سرا (کافی شاپ) را معرفی کنید. تداوم و نظم در ارسال، عنصری کلیدی اما ظریف است. فرستادن نامه‌های بسیار کم فاصله ممکن است شما را از یاد مشتریان ببرد، در حالی که بمباران پیام‌های بی‌پای، به سرعت آزاردهنده و به لغو اشتراک منجر می‌شود. برنامه‌ای متعادل، مانند یک رایانامه آموزنده یا خبری در ماه یا یک رایانامه ویژه پیشنهادی هر دو هفته یکبار، معمولاً نقطه شیرینی است که حضور شما را در ذهن مشتری زنده نگه می‌دارد؛ بدون اینکه مزاحمتی ایجاد کند.

اما کار با فرستادن رایانامه تمام نمی‌شود؛ پیگیری و تحلیل دقیق نتایج، موتور محرک بهبود مستمر است. ابزارهای مدیریت رایانامه، داده‌های ارزشمندی مانند «میزان باز شدن» (چند درصد رایانامه‌ها واقعاً باز شدند؟) و «میزان کلیک» (چند نفر روی پیوند محصول یا نشان وبگاه شما کلیک کردند؟) را در اختیار شما می‌گذارند. رصد این اعداد به شما می‌گوید کدام عنوان‌ها جذاب‌تر بودند، کدام محتواها مخاطب را بیشتر درگیر کردند و کدام پیشنهادها پاسخ بهتری گرفتند.

این بینش‌ها، سوخت اصلاحات و ارتقای پویای بعدی شما هستند. در این مسیر، پایبندی به اصول اخلاقی، سنگ بنای اعتماد و اعتبار شماست. فرستادن رایانامه باید همواره بر رضایت صریح مخاطب مبتنی باشد. هرگز از فهرست‌های خریداری شده یا جمع‌آوری شده به‌طور غیرشفاف استفاده نکنید. شفافیت را با گنجاندن واضح و آسان گزینه «لغو اشتراک» در تمامی رایانامه‌ها رعایت کنید. صداقت در وعده‌ها و پیشنهادها (تخفیف‌های واقعی، محصولات موجود) و حفاظت جدی از حریم خصوصی و اطلاعات تماس مشتریان (نفروختن یا به اشتراک نگذاشتن آن‌ها)، نه تنها یک الزام قانونی، بلکه احترام به رابطه ارزشمندی است که در حال ساختن آن هستید.

برای تضمین موفقیت پایدار پویای رایانامه خود، رعایت چند نکته طلایی دیگر حیاتی است: عنوان رایانامه، دروازه ورود به محتوای شماست. آن را کوتاه، کنجکاو برانگیز و مرتبط نگه دارید. عنوان‌هایی مانند «رازی که میلمان چوبی شما آرزوی گفتنش را دارد!» یا «دسترسی اختصاصی: اولین

کوتاهی از الهام گرفتن شما از همان کاسه برای طراحی این مجموعه جدید روایت می‌کند.

این پیام، دیگر یک تبلیغ سرد و عمومی نیست؛ نامه‌ای است از هنرمندی که او و سلیقه‌اش را به خاطر دارد و برایش ارزش قائل است. این حس تعلق و قدردانی است که پیوندی فراتر از یک معامله ساده ایجاد می‌کند. برای شما که با داستان پرتوان و ذهن خلاق خود، آثاری ملموس و زیبا خلق می‌کنید، رایانامه ابزاری کم‌هزینه اما فوق‌العاده قدرتمند است تا حرفه‌ای‌گری ذاتی کارتان را به نمایش بگذارید، مشتریان وفادار گذشته را در جریان آخرین دستاوردهایتان قرار دهید و هم‌زمان، با عرضه محتوایی مفید و جذاب (مانند نکات نگهداری از یک جواهر نقره یا ایده‌های چیدمان یک قطعه مبلمان خاص)، توجه مشتریان جدیدی را که به دنبال اصالت و کیفیت هستند، جلب کنید. این ارتباط مستمر، بستر تبدیل مشتریان موقت به حامیان پروپاقرص نامانم (برند) شخصی شما فراهم می‌آورد. اجرای این راهبرد، نیازمند نقشه راه روشن و قدم‌هایی استوار است. نخستین و حیاتی‌ترین گام، ساخت فهرستی رایانامه‌ای از افراد واقعاً علاقه‌مند است. این کار نه با خرید فهرست‌های بی‌روح و بی‌ربط، بلکه با جلب رضایت آگاهانه مخاطبان محقق می‌شود. می‌توانید صفحه‌ای (فرمی) ساده و جذاب در صفحه فضای مجازی، وب‌نوشت (وبلاگ) یا حتی روی میز کارگاه خود قرار دهید و از بازدیدکنندگان دعوت کنید برای دریافت «خبرنامه اختصاصی» شما ثبت‌نام کنند. برای تشویق این اقدام، پیشنهاد یک هدیه ارزشمند و مرتبط مانند یک کتابچه الکترونیکی زیبا با عنوان «راهنمای نهایی انتخاب سنگ‌های قیمتی برای تازه‌کارها» (برای جواهرسازان)، یا «پنج راز ماندگاری مبلمان چوبی برای نسل‌ها» (برای نجاران)، می‌تواند معجزه کند.

پس از جمع‌آوری این گنجینه از مخاطبان علاقه‌مند، نوبت به طراحی خود رایانامه می‌رسد. اینجا جای استفاده از ابزارهای حرفه‌ای و رایگانی مانند «میل چیمپ»^۱ یا «سندین بلو»^۲ است. این بسترها به شما امکان می‌دهند بدون نیاز به دانش فنی پیچیده، قالب‌هایی زیبا، پاسخ‌گو (یعنی سازگار با تلفن همراه و رایانک) و کاملاً حرفه‌ای ایجاد کنید. به خاطر داشته باشید، سادگی و خوانایی، شاه‌کلید است؛ از قلم‌های واضح، فضای سفید کافی و تصویرهای باکیفیت از آثار خود استفاده کنید تا پیامتان در نگاه اول گیرا و دعوت‌کننده باشد.

قدم بعدی، جادوی شخصی‌سازی است که پیشتر به آن اشاره شد. ابزارهای گفته‌شده این امکان را

پی‌نوشت‌ها:

- 1- Mailchimp
- 2- Sendinblue
- 3- Call to Action: CTA

سلام. واژه‌ای به ظاهر ساده، اما با پهنایی به وسعت جهان ارتباط انسانی. سلام، نه صرفاً یک خوش آمدگویی یا احوال‌پرسی روزمره، بلکه دروازه‌ای است به دنیای درونی دیگری. وقتی در ابتدای هر دیدار، مکالمه یا مرادده می‌گوییم سلام، در عمیق‌ترین لایه‌های معنایی، در حال ارسال پیامی فراتر از کلمه‌ها هستیم. این واژه انعکاسی است از آرزوی قلبی ما برای سلامت، حال خوب و نیک‌بختی فرد مقابل. ما به شکلی کاملاً غیرمستقیم، دغدغه سلامت و آرامش او را در ذهن و زبان خود جای می‌دهیم و این خود نشانه‌ای قدرتمند از تمایل ما به برقراری ارتباط مثبت و سازنده است. این لحظه آغازین، که با آرزوی خیر و نیکی همراه است، بستر شکل‌گیری رابطه را فراهم می‌آورد. اما آیا صرف داشتن نیت خیر برای ایجاد رابطه کافی است؟ مسلماً خیر. هر رابطه‌ای، برای اینکه شکل بگیرد، رشد کند و به پایداری برسد، نیازمند ابزارها و بسترهایی مناسب است. یکی از مهم‌ترین و کارآمدترین این ابزارها، مفهوم الگوست.

فاطمه انصاری

از سلامی ساده تا الگویی کارساز

وقتی می‌گوییم سلام، در عمیق‌ترین لایه‌های معنایی، در حال ارسال پیامی فراتر از کلمه‌ها هستیم ما به شکلی کاملاً غیرمستقیم، دغدغه سلامت و آرامش دیگری را در ذهن و زبان خود جای می‌دهیم و این خود نشانه‌ای قدرتمند از تمایل ما به برقراری ارتباط مثبت و سازنده است

برای ایجاد رابطه خوب، ماندگار و مؤثر، بیش از هر چیز نیازمند برقراری ارتباط با کیفیت با طرف مقابل، همراه با شناخت کافی و عمیق او هستیم. این شناخت به ما امکان می‌دهد بر اساس واقعیت‌ها و درک متقابل عمل کنیم، نه بر اساس پیش‌فرض‌ها یا تصورهای نادرست

اما الگو چیست و چرا تا این حد در ساختن روابط حیاتی است؟

الگو را می‌توان نمونه‌ای عینی، معیار یا سرمشقی در نظر گرفت که با تکیه بر آن می‌توانیم مسیر حرکت خود را تنظیم کنیم و به سمت هدف مطلوب گام برداریم. الگو می‌تواند یک شخص باشد؛ فردی با خصوصیت‌های اخلاقی خاص، روش رفتاری معین، یا دستاوردهای قابل توجه، که ما را به شباهت یا الهام‌گیری از او ترغیب می‌کند. الگو همچنین می‌تواند یک شیء، یک فرایند، یا حتی ایده و تفکری باشد که چارچوبی برای عمل یا اندیشه به ما می‌دهد. الگوها ممکن است زنده و در حال حاضر باشند، یا بخشی از تاریخ و گذشته باشند. مهم این است که قابلیت الهام‌بخشی داشته باشند و در فهم بهتر موقعیت‌ها و افراد ما را یاری کنند. در بستر روابط انسانی، الگو ابزار کلیدی شناخت و درک متقابل است.

فرض کنید شما دانش‌آموزی هستید و با دبیری روبه‌رو شده‌اید که به نظم، انضباط و رعایت چارچوب‌ها اهمیت فوق‌العاده‌ای می‌دهد. تعامل مؤثر با چنین فردی ممکن است در ابتدا چالش‌برانگیز به نظر برسد و به دغدغه‌ای ذهنی برای شما تبدیل شود؛ با این دبیر چگونه باید رفتار کرد تا هم انتظاراتش برآورده شوند و هم رابطه‌ای محترمانه و مؤثر شکل گیرد؟ در این نقطه، جست‌وجو برای یافتن الگو آغاز می‌شود.

یافتن الگو در این شرایط به معنای کنکاش برای درک عمیق‌تر شخصیت و روش کاری آن دبیر است. این جست‌وجو می‌تواند شامل چند مرحله باشد:

۱/ مشاهده تعامل: سایر دانش‌آموزان (به خصوص

آن‌هایی که با این دبیر رابطه خوبی دارند) با او چگونه رفتار می‌کنند؟ چه کلمه‌هایی به کار می‌برند؟ در چه مواقعی سکوت می‌کنند و در چه مواقعی سؤال می‌پرسند؛

۲/ پرس‌وجو از دیگران: صحبت با دانش‌آموزان سال‌های بالاتر، یا حتی سایر دبیران، می‌تواند اطلاعات ارزشمندی در مورد سابقه رفتاری این دبیر، حساسیت‌های او و نقاط قوتش به شما بدهد. نگرش‌های اطرافیان نسبت به این شخص (مثلاً میزان رضایت یا احترام سایر کلاس‌ها یا جایگاه او در میان همکاران) نیز می‌تواند بخش مهمی از این جورچین اطلاعاتی باشد؛

۳/ تحلیل حساسیت‌ها و اولویت‌ها: دقیقاً برای این دبیر چه مسائلی حیاتی است؟ چه قوانینی خط قرمز او محسوب می‌شوند؟ آیا او همه حساسیت‌های خود را به‌طور مستقیم بیان می‌کند یا آن‌ها را باید از رفتار و واکنش‌هایش دریافت کرد؟ چه چیزهایی او را خوش حال یا راضی می‌کند (مثلاً انجام به‌موقع تکلیف، مشارکت فعال در کلاس، رعایت ادب).

پاسخ به این سؤال‌ها در واقع در حال شکل دادن الگویی رفتاری از آن دبیر در ذهن شماست. شما با ارزیابی گذشته و حال او، با کنار هم گذاشتن مشاهده‌ها و شنیده‌ها، به درکی قابل هضم و قابل پیش‌بینی از نحوه واکنش‌ها و انتظارات او می‌رسید. این الگو به شما کمک می‌کند با دست‌پرواگی بیشتر در مسیر تعامل با او قدم بگذارید. شما دیگر کورکورانه عمل نمی‌کنید، بلکه رفتارهای خود را بر اساس شناختی که به دست آورده‌اید تنظیم می‌کنید و همین هم بر احتمال موفقیت شما در برقراری رابطه‌ای مؤثر و به‌دوراز تنش می‌افزاید.

علاقه مشترک دانش‌آموزان به رشته‌ای خاص مانند طراحی دوخت و ریشه‌یابی آن در خصوصیت‌های اخلاقی دبیر مربوطه، نمونه درخشانی از تأثیر «الگوی الهام‌بخش» است. در این حالت، دبیر صرفاً معلمی نیست که دانش را منتقل کند، او با شخصیت پرنفوذ (کارزماتیک)، اشتیاق به رشته خود، یا نحوه تدریس جذاب و متعهدانه، به الگویی رفتاری و حرفه‌ای تبدیل شده است. خصوصیت اخلاقی و نگرش مثبت او به اندازه‌ای تأثیرگذار بوده که توانسته است علاقه دانش‌آموزان را برانگیزد و آن‌ها را به پیگیری آن رشته و حتی تصویر آینده شغلی موفق در آن زمینه مجاب کند. این نشان می‌دهد که الگو بودن همیشه به معنای بی‌عیب و نقص بودن نیست،

بلکه به معنای داشتن ویژگی‌ها یا رفتارهایی است که برای دیگران الهام‌بخش، هدایت‌کننده و جذاب هستند.

بنابراین می‌توان گفت، اصول و فنون اساسی هر رابطه مؤثر و پایدار، در هر زمینه‌ای، چه در محیط مدرسه یا دبیر و چه در محیط کار با همکاران و مدیران، و چه در روابط خانوادگی و دوستانه، چیزی نیست جز شناخت جامع و دقیق موضوع، جایگاه، یا فرد در اجتماعی که قرار است با او در ارتباط باشیم. این شناخت مانند نقشه‌ای عمل می‌کند که مسیر درست را به ما نشان می‌دهد و از افتادن در چاه کج‌فهمی‌ها، سوءتفاهم‌ها و تعارض‌ها پیشگیری می‌کند.

کسب این شناخت عمیق فرایندی فعال است و نیازمند دقت، مشاهده موشکافانه، تحلیل اطلاعات، و گاهی همدلی و درک موقعیت طرف مقابل است. این درک عمیق نه تنها در لحظه حاضر برای شما مفید است و کمک می‌کند رابطه‌ای سازنده و مؤثر بسازید، بلکه اثرات آن دامنه پیدا می‌کنند و بر روابط آینده شما نیز تأثیر می‌گذارند. توانایی شما در شناخت افراد و موقعیت‌ها، به مرور زمان تقویت می‌شود و شما را به فردی توانمندتر در عرصه ارتباط تبدیل می‌کند. این مهارت، جایگاه شما را در هر محیط اجتماعی تثبیت و بستر را برای موفقیت‌های بیشتر فراهم می‌کند.

در نهایت، برای ایجاد رابطه خوب، ماندگار و مؤثر، بیش از هر چیز نیازمند برقراری ارتباط با کیفیت با طرف مقابل، همراه با شناخت کافی و عمیق او هستیم. این شناخت به ما امکان می‌دهد بر اساس واقعیت‌ها و درک متقابل عمل کنیم، نه بر اساس پیش‌فرض‌ها یا تصورهای نادرست.

امیدوارم با مسلح شدن به ابزار شناخت و جست‌وجوی الگوهای کارساز در روابط خود، بتوانید بهترین و پربارترین ارتباط را در زندگی شخصی و حرفه‌ای خود بنا نهید. موفق باشید.



ساخت امضای هنری شمبا

ارشیا نامداری

رقابت با کسب و کارهای بزرگ‌تر را فراهم می‌کند. کافی است با ترکیب خلاقیت و دقت به جزئیات، تجربه‌ای خلق کنید که مشتری را شگفت‌زده کند. در رشته جواهرسازی می‌توان گردنبندی با سنگ ماه تولد مشتری طراحی کرد تا یادآور خاطرات خاص باشد. در خیاطی این امکان وجود دارد که مشتری به‌طور مستقیم در انتخاب پارچه، مدل دوخت و حتی نوع دکمه‌ها مشارکت کند تا لباسی کاملاً منطبق با سلیقه شخصی او تولید شود. برای هنرجویان گرافیک، طراحی نشان‌واره یک کافه با رنگ‌های موردعلاقه صاحب کسب و کار، یا افزودن نمادهای معنادار برای او، محصول را منحصر به فرد

خصوصی‌سازی خدمات، هنر خلق تجربه‌های منحصر به فرد برای هر مشتری است و در دنیای پرقابیت امروز، کلید جلب وفاداری مشتری محسوب می‌شود. این روش به معنای تنظیم محصولات یا خدمات بر اساس سلیقه، نیازها یا ویژگی‌های خاص هر فرد است. برای نمونه، زمانی که برای مشتری کاسه‌ای سرامیکی دقیقاً با رنگ موردعلاقه‌اش ساخته می‌شود، یا نامش روی زیورآلات حکاکی می‌شود، احساس ارزشمندی و تعلق خاطر عمیقی در وی ایجاد می‌شود. چنین توجهی نه تنها بر رضایت او می‌افزاید، بلکه او را به سفیر نمانام شما تبدیل می‌کند که بارها بازمی‌گردد و دیگران را نیز معرفی می‌کند. برای شما هنرجویان هنرستانی، در رشته‌هایی مانند جواهرسازی، خیاطی، گرافیک یا سرامیک، شخصی‌سازی امتیازی ویژه محسوب می‌شود که بدون نیاز به سرمایه‌مالی زیاد، امکان

خصوصی‌سازی خدمات، هنر خلق تجربه‌های منحصر به فرد برای هر مشتری است و در دنیای پرقابیت امروز، کلید جلب وفاداری مشتری محسوب می‌شود





واقع تبلیغی اصیل و رایگان برای نمانام شما ایجاد می‌کند. این امر نه تنها مشتریان جدید را جذب می‌کند، بلکه هویت نمانام را به عنوان خالق تجربه‌های منحصر به فرد تثبیت می‌کند. تصور آینده‌ای که در آن مشتریان تنها به دلیل سبک خاص و توجه منحصر به فرد شما بازمی‌گردند، انگیزه بخش تلاش‌های امروز است. برای شروع این مسیر پیشنهاد می‌شود همین امروز یک ایده شخصی سازی برای رشته تحصیلی خود طراحی کنید. اگر در رشته گرافیک تحصیل می‌کنید، روش‌های تطبیق نشان‌واره یک رستوران با سلیقه صاحبش را بررسی کنید. اگر در خیاطی مهارت دارید، امکان افزودن آستین‌های قابل تعویض به یک لباس را آزمایش کنید. این ایده‌ها را روی کاغذ ثبت کنید و با معلم یا

اثرات بلندمدت
شخصی سازی فراتر از فروش
موقت است، هر محصول
سفارشی سازی شده
داستانی منحصر به فرد خلق
می‌کند که در ذهن مشتری
ماندگار می‌شود

هم‌کلاس‌های خود به بحث بگذارید. پرسیدن نظر آن‌ها با این سؤال که «آیا این طرح حس منحصر به فرد بودن را به مشتری منتقل می‌کند؟» کمک ارزشمندی برای اصلاح ایده‌ها خواهد بود. به خاطر داشته باشید، هر محصول شخصی سازی شده قدمی است برای ساختن نمانامی ماندگار که مشتریان نه از سر اجبار، بلکه با اشتیاق و اعتماد به سراغ آن می‌آیند و افتخار استفاده از آن را دارند. این فرایند تبدیل هنر شما به داستان‌های به یادماندنی، جوهره واقعی شخصی سازی است.

پی‌نوشت‌ها:

1. provide personalized customer service
2. CLO3D

جایگزین بدهید. حفظ حریم خصوصی مشتریان نیز اصلی غیر قابل چشم‌پوشی است. اطلاعات شخصی مانند سلیقه، شماره تماس یا نشانی باید با دقت نگهداری شود. ممکن است در مسیر شخصی سازی با چالش‌هایی روبه‌رو شوید. برخی مشتریان درخواست‌های پیچیده یا زمان بردارند که اجرای آن‌ها دشوار است. در چنین مواردی، پیشنهاد گزینه‌های ساده‌تر اما جذاب راهکار مناسبی است. شفاف سازی درباره فرایند تولید و زمان مورد نیاز نیز از بروز سوء تفاهم جلوگیری می‌کند. برای نمونه، اگر مشتری طرحی پیچیده برای یک کوزه سفارش دهد، توضیح دهید «اجرای این طرح حدود دو هفته زمان نیاز دارد» و پیشنهاد دهید پیش‌نمایشی از کار قبل از تولید نهایی ارائه شود. توسعه مهارت‌های شخصی سازی از طریق منابع آموزشی متنوعی امکان پذیر است. جست‌وجوی فارسی شخصی سازی محصول و خدمات برای مشتری در دسترس‌های گوناگون، دسترسی به ویدئوهای آموزشی عملی را فراهم می‌کند. دوره‌های برخط نیز فن‌های پیشرفته‌تر را آموزش می‌دهند. صفحه‌های مفید مجازی و کتاب‌هایی که به آموزش این کار پرداخته‌اند، بسته آموزشی کاملی را در اختیار شما می‌گذارند. یادگیری نرم افزارهای تخصصی مانند «کلوتری دی»^۲ برای پیش‌نمایش لباس‌های سفارشی یا مطالعه روان‌شناسی مشتری از طریق منابع معتبر، درک بهتری از نیازهای پنهان مشتریان ایجاد می‌کند. برای نمونه، آگاهی از علاقه جوانان به رنگ‌های جسورانه یا ترجیح میان‌سالان به طرح‌های کلاسیک، به ارائه هدفمنده‌تر خدمات کمک شایانی می‌کند. اثرات بلندمدت شخصی سازی فراتر از فروش موقت است. هر محصول سفارشی سازی شده داستانی منحصر به فرد خلق می‌کند که در ذهن مشتری ماندگار می‌شود. زمانی که مشتری عکس گردن‌بند حکاکی شده یا لباس دوخت‌دار خود را در شبکه‌های اجتماعی به اشتراک می‌گذارد، در

می‌کند. در سرامیک سازی نیز ساخت کوزه‌ای با نقش‌هایی سنتی که مشتری مشخص می‌کند، بر ارزش عاطفی اثر می‌افزاید. اجرای موفق شخصی سازی نیازمند دنبال کردن گام‌های ساده اما مؤثر است. نخستین گام شناخت دقیق نیازهای مشتری از طریق گفت‌وگوی مستقیم یا پرسش‌نامه‌های کوتاه است. پرسیدن سؤال‌های هدفمند مانند «کدام رنگ را برای این محصول ترجیح می‌دهید؟» یا «این هدیه به چه مناسبتی تهیه می‌شود؟» به درک بهتر ترجیح شما کمک می‌کند. گام دوم ارائه انتخاب‌های محدود و شفاف است تا مشتری در میان گزینه‌های فراوان سردرگم نشود. برای نمونه، در خیاطی پیشنهاد سه نوع پارچه با بافت‌های متمایز یا در طراحی گرافیک ارائه دو سبک فونت متفاوت کافی خواهد بود. سومین مرحله، ثبت منظم ترجیح مشتریان در یک دفترچه یا فایل دیجیتال است تا در مراجعه‌های بعدی بتوان پیشنهادهای شخصی سازی شده داد. پیگیری پس از تحویل محصول نیز گام چهارم و ضروری است که با یک تماس ساده یا پیام کوتاه انجام می‌شود تا از رضایت مشتری اطمینان حاصل شود. استفاده از ابزارهای ساده دیجیتال مانند برگه‌های برخط نظرسنجی نیز برای گردآوری اطلاعات و سازمان‌دهی آن‌ها بسیار مفید خواهد بود. رعایت اصول اخلاقی در فرایند شخصی سازی از اهمیت بسیاری برخوردار است. شفافیت درباره هزینه‌های اضافی ناشی از سفارشی سازی نخستین اصل است و باید پیش از شروع کار به طور دقیق به مشتری اطلاع داده شود. اگر درخواست مشتری خارج از توانایی‌های فنی یا زمانی شماست، صادقانه محدودیت‌ها را توضیح و پیشنهادهای





فرمایید ببینید

جهان دیجیتال، این شهری کران و پرتلاطم، بستر ماجراجویی‌های بی‌شماری است که هم‌زمان، تهدیدهایی نامرئی را در سایه‌اش پنهان کرده است. در این فضای پهناور، توانایی محافظت از خود و گنجینه اطلاعات شخصی، نه یک انتخاب، که ضرورتی اجتناب‌ناپذیر برای هر شهروند دیجیتال، به ویژه دانش‌آموزان پرنشاط ایرانی است. این مهارت، کلید گشودن دروازه‌های بی‌پایان اینترنت با قلبی آسوده و قدم‌هایی استوار است. تصور کنید همچون متخصصی چیره‌دست، نامرئی و هوشمند،

ردپای خود را در شبکه‌های پیچیده دیجیتال پنهان کنید، هکرهای فرصت‌طلب را گیج و منحرف کنید و حریم خصوصی خود را چون دژی نفوذناپذیر حفظ کنید. در بستر ارزشمند فرهنگ اسلامی ما، که بر حفظ عزت‌نفس، پرهیز از آسیب به خود و دیگران، و رعایت حرمت‌ها تأکید دارد، این مسئولیت دیجیتال رنگ و بویی عمیق‌تر و مقدس‌تر به خود می‌گیرد. امروز، اینجا و این صفحه، نه یک دستورالعمل خشک، که نقشه گنجی است مخفی. قرار است شما را گام به گام از کاربری عادی به محافظی حرفه‌ای در قلمرو دیجیتال تبدیل کند. آماده باشید تا مأموریت محرمانه خود را آغاز کنید و قلمرو دیجیتال خود را مثل دژی نفوذناپذیر بسازید.

رمزهای عبور، زره نامرئی شما

نخستین سنگر دفاعی شما در این نبرد نامرئی، رمزهای عبور شماست. تصور کنید این رمزها نه زنجیره‌هایی سست، که دیوارهای مستحکم هستند که تنها شما کلید بازکردنشان را دارید؛ رمزی که به آسانی در برابر حدس زنی یا حمله‌ای ساده تسلیم شود، مانند دروازه‌ای بازگنجینه اطلاعات شماست. قدرت واقعی هر رمزدر پیچیدگی و طول آن نهفته است. رمز نیرومند، بیش از یک رشته ساده حرف و عدد است؛ ترکیبی درست و دقیق از حرف‌های بزرگ و کوچک، اعداد متنوع و نمادهای ویژه است. باید از کاربرد نام، تاریخ تولد، یا هر اطلاعات شخصی آشکار پرهیز کرد. به جای انتخاب رمزی پیش‌پاافتاده مانند «Ali1۲۳»، به سراغ ترکیبی رمزآلود و منحصر به فرد بروید، مانند: «v!mXY\$K9zP۲»؛

راهکاری ظریف برای خلق و به‌خاطر سپاری چنین رمزهایی، انتخاب جمله‌ای پرمعنی برای خود

است، مانند «من عاشق مطالعه کتاب‌های تاریخی

هستم!». سپس، با برداشتن حرف نخست هر کلمه

و جایگزینی هوشمندانه برخی از آن‌ها با عدد و نماد

مثلاً تبدیل «من» به «M»، «عاشق» به «@shgh»،

«کتاب» به «kt@b» و...، زنجیره‌ای به ظاهر تصادفی،

اما برای خودتان کاملاً قابل یادآوری، می‌سازید.

به‌خاطر داشته باشید، نوشتن این گنجینه‌های رمزی

در جایی ناامن مانند دفترچه یادداشت گوشی، مانند

گنجینه‌های رمز

حسین نوروزی

کنند، انجام آن‌ها در زمان اتصال به شبکه‌های فای خانگی، نه تنها هزینه اینترنت شما حفاظت می‌کند، بلکه غالباً سریع‌تر و مطمئن‌تر نیز انجام می‌پذیرد. این اقدام پیشگیرانه ساده، از مؤثرترین روش‌ها برای مسدود کردن بسیاری از راه‌های شناخته شده نفوذ است.

پایان مأموریت

اکنون که این نقشه راه را فرا گرفته‌اید، زمان عمل فرارسیده است. این دانش تنها زمانی به قدرت تبدیل می‌شود که به کار گرفته شود. امروزه همین لحظه، نخستین گام عملی را بردارید: به سراغ حساب شبکه‌های اجتماعی خود بروید

و رمز عبور آن‌ها را به ترکیبی پیچیده و منحصر به فرد تغییر دهید. سپس، قدم به قدم در تنظیمات حریم خصوصی آن قدم بزنید و اطمینان حاصل کنید که رمزهای دیجیتال شما به درستی تعریف شده باشند. این اقدامات کوچک اما حیاتی، نخستین سنگ‌های بنای

امنیت شخصی شما در جهان پهناور دیجیتال هستند. تجربه‌های خود، چالش‌ها و موفقیت‌هایتان در این مسیر را ثبت کنید. آن‌ها را نه تنها برای مرور شخصی، که برای اشتراک با دوستان و هم‌کلاسی‌های خود بنویسید. مأموریت شما الان آغاز شده است. قدم‌های آگاهانه شما، دیوارهای این دژ دیجیتال را هر روز بلندتر و مستحکم‌تر خواهند ساخت.

پی‌نوشت‌ها:

- 1- Privacy
- 2- Settings
- 3- Privacy and Security



اشتراک‌گذاری نباید به معنای باز گذاشتن درهای خانه دیجیتال شما به روی هر رهگذر باشد. تنظیم دقیق حریم خصوصی، در تسلط بر (کنترل) اینکه چه کسانی می‌توانند محتوای زندگی شما را ببینند، نقشی حیاتی ایفا می‌کند. تبدیل حساب کاربری به حالت «خصوصی»، گامی اساسی است که دسترسی به محتوای صفحه شما را منحصر به افرادی می‌کند که شما به‌طور فعال آن‌ها را تأیید کرده‌اید. این اقدام ساده، همچون نصب حصار نامرئی در اطراف باغ شخصی شماست. دسترسی به این تنظیمات معمولاً در بخش «حریم خصوصی»^۱ در منوی تنظیمات^۲ برنامه میسر است. به‌طور

مشابه، برای تعیین اینکه چه کسانی می‌توانند شماره تلفن شما را ببینند، شما را به گروه‌ها دعوت کنند، یا رخ‌نمای (پروفایل) شما را مشاهده کنند، گزینه‌های قدرتمندی وجود دارند که در بخش «حریم خصوصی و امنیت»^۳ قابل تنظیم است. افزون بر این، پرهیز از افشای جزئیات حساس زندگی مانند نشانی دقیق منزل، برنامه‌های روزمره خانوادگی، یا اطلاعات شناسایی دقیق در پست‌های عمومی، اصلی عاقلانه است. به‌خاطر داشته باشید، بسترها مدام در حال تغییر و به‌روزرسانی هستند و گاهی این به‌روزرسانی‌ها می‌توانند تنظیمات حریم خصوصی شما را به حالت پیش فرض بازگردانند. عادت به بازبینی دوره‌ای این تنظیمات، مثلاً ماهی یک بار، تضمین می‌کند که حصارهای محافظتی شما همیشه در استحکام کامل باقی بمانند.

به‌روزرسانی، اسلحه پنهان شما

سامانه عامل (سیستم عامل) گوشی هوشمند یا رایانه کیفی (لپ‌تاپ) شما و برنامه‌هایی که روی آن‌ها نصب شده‌اند، همانند سربازان و دیوارهای دژ دیجیتال شما هستند. با گذشت زمان، نقطه‌های ضعف یا شکاف‌هایی امنیتی (حفره‌ها یا باگ‌ها) در این نرم‌افزارها کشف می‌شوند که می‌توانند راه نفوذ مهاجمان باشند. به‌روزرسانی‌های منظم نرم‌افزار، در واقع وصله‌های امنیتی حیاتی هستند که این شکاف‌ها را ترمیم و دژ شما را مستحکم‌تر می‌کنند. نادیده گرفتن این به‌روزرسانی‌ها، مانند باز گذاشتن دروازه‌های قلعه به امید اینکه دشمن متوجه آن نخواهد شد، خطری بزرگ است. فعال‌سازی به‌روزرسانی خودکار برای برنامه‌ها در فروشگاه‌های معتبر نرم‌افزاری، راهکاری هوشمندانه برای اطمینان از همگامی دائمی با آخرین وصله‌های امنیتی است. برای به‌روزرسانی سامانه عامل اندروید یا آی‌اواس، باید به بخش «به‌روزرسانی نرم‌افزار» در تنظیمات دستگاه خود مراجعه کنید. از آنجا که این به‌روزرسانی‌ها ممکن است حجم قابل توجهی از داده را مصرف

پنهان کردن

کلید گاو صندوق

زیر فرش ورودی است. برای

نگهبانی مطمئن از این کلیدهای

حیاتی، سپردن آن‌ها به صندوق‌های امن

دیجیتال، برنامه‌های مدیریت رمز عبور، ضرورتی

انکارناپذیر است. این برنامه‌ها همچون گاو صندوقی

دیجیتال، کلیدهای شما را با امنیت بالا نگهداری

می‌کنند و تنها نیازمند به‌خاطر سپاری یک «کلید

اصلی» فوق‌العاده قوی هستید.

هنر تشخیص طعمه‌های دیجیتال

در اقیانوس پهناور اینترنت، پیوندها همانند قلاب‌هایی هستند که گاه ماهیگیران خبیث برای به دام انداختن کاربران بی‌احتیاط پهن می‌کنند. این طعمه‌ها غالباً با وعده‌های فریبنده و اغواگری همچون برنده شدن در قرعه‌کشی‌های غیرمنتظره، دریافت هدیه‌های مجانی، یا تخفیف‌های باورنکردنی خودنمایی می‌کنند. کاربر حرفه‌ای هرگز با دیدن پیامی مانند «تبریک! شما برنده یک گوشی آیفون جدید شدید!» یا «دانلود رایگان جدیدترین بازی‌ها اینجا!» فوراً طعمه را نمی‌قاچد. اولین قانون بقا، شک کردن سالم است. پیش از هر کلیک، نشانگر موشی (ماوس) را روی پیوند مشکوک نگه دارید تا نشان واقعی مقصد، آن‌گونه که هست و نه آن‌گونه که دیده می‌شود، برای شما آشکار شود. نشان‌های کوتاه شده مثل «bit.ly/xyz123» یا نام‌های عجیب و غریب، پرچم‌های قرمزی هستند که باید توجه شما را جلب کنند. در محیط‌هایی مانند شبکه‌های اجتماعی، مواجهه با چنین پیوندهایی نیازمند واکنش سریع و هوشمندانه است. آن‌ها را باز نکنید و به جای آن، پیام را به عنوان هرزنامه (اسپم) یا تله‌گذاری (فیشینگ) گزارش دهید تا دیگران نیز از خطر آن مصون بمانند. اگر در دریای شک و تردید غوطه‌ور شدید و از اصالت پیوند اطمینان نداشتید، نام یا بخشی از نشانی آن را در موتور جست‌وجو وارد کنید. غالباً گزارش‌های کاربران دیگر یا اخبار مربوط به کلاه برداری‌های مشابه، مثل راهنمای شما عمل خواهد کرد و ماهیت واقعی آن تله دیجیتال را آشکار می‌کند.

حفظ حریم شخصی

شبکه‌های اجتماعی

میدان‌های تعامل و

اشتراک‌گذاری

هستند، اما این



بفرمایید ببینید



اسراف نکنیم
حتی در صرفه جویی



خرجم دخلم را آورد



درز جیبم را بگیرم
یا جیبم را درز بگیرم



قناعت غنیات می‌کند



قناعت پیشه کن تا می‌توانی

مهدی فرج‌اللهی



مطمئن هستم که صرفاً
صرفه‌ها در صرفه جویی است



اگر خواهی که باشد
تعادل یا توازن
رفیق خوب تو در زندگی
قناعت پیشه کن تا می‌توانی



همیشه در نهایت دست اسراف
دراز است
قناعت در مقابل بی‌نیاز است





مهدی فرج‌اللهی

پایه‌ها در همه جا شد.
البتّه به جز فیروزکوه و
دماوند و پایۀ ما.

رادین انصاری

آن قدر هوا آلوده بود که در فاصله یک
متری هم نمی‌توانستیم یکدیگر را با تلسکوپ
بینیم.

آراد مصباح

آن قدر هوا آلوده بود که فکر کردم چشمانم
بسته است.

رضا یوسفی

آن قدر درس خواندم که مادرم گفت: «برو
بقیه عمرت رو بازی کن.»

پورشان شریفی

آن قدر درس خواندم که دسته بازی به من
گفت: «دلم برات تنگ شده.»

پارسا خسرویان

آن قدر درس خواندم که مدیر مدرسه به من
گفت: «از اینجا مستقیم برو برای کارشناسی
(لیسانس).»

آرتین نصیری

آن قدر درس خواندم که کتاب‌هایم گفتند:
«لطفاً ما رو نخور.»

محمد ارشام طاهری

در شماره بعد سراغ آرایه و شگرد دلیل‌آوری
می‌رویم و می‌بینیم که چگونه می‌توانیم با
تراشیدن دلایل جالب و بامزه برای کارهایمان،
دیگران را بخندانیم.

می‌خوانیم. شما هم می‌توانید از این مطالب ایده
بگیرید و بنویسید:

آن قدر فوتبال بازی کردم که توپ گفت: «اگه
پا داشتم بهت می‌گفتم.»

سینا طبیبانی

آن قدر بازی کردم که دسته بازی بهم گفت:
«حلالت نمی‌کنم.»

سید محمد موسوی

آن قدر بازی کردم که اداره برق از من تشکر کرد.
ماهان سبحانی

آن قدر شطرنج بازی کردم که شاه سیاه و سفید
با هم دنبال کردند.

آرمان اسماعیل‌زاده

آن قدر بازی کردم که صفحه کلیدم (کیبورد)
بلند شد و گفت: «داداش، کلیدام ریخت.»

آرتین مسافر

آن قدر بازی کردم که مادربرد شد فادربرد.

سامیار انصاری

آن قدر هوا کثیف بود که شش‌هایم به
خاک شش تبدیل شدند.

سید عماد رضوی

آن قدر هوا آلوده و خاکی بود که خرماکی داشت
پرواز می‌کرد.

ایلیا دیفرکو

آن قدر هوا آلوده است که اگر باران بیاید، در
خاک هوا گل و گیاه رشد می‌کند.

علی آذرنیا

آن قدر هوا کثیف بود که باعث تعطیلی همه

سال گذشته درباره یکی از مهم‌ترین شگردها
دردنیای شوخ‌طبعی به صورت مفصل گفت‌وگو
کردیم. اغراق یا بزرگ‌نمایی به قدری مهم است
که اگر کسی همین یک شگرد را به خوبی بیاموزد،
به راحتی می‌تواند دیگران را بخنداند.

اغراق وقتی اتفاق می‌افتد که در توصیف زیاده‌روی
کنیم. خودمانی بگویم که شورتش را در آوریم.
همان‌طور که پیش از این گفتم، بزرگ‌نمایی
خودش انواعی دارد که بیشتر به میزان اغراقی
که می‌کنیم بستگی دارد. اینکه چقدر شورش
را درآورده باشیم و چقدر بزرگ‌نمایی ما شدنی
باشد. در شماره‌دی‌ماه سال گذشته درباره این

موضوع به صورت مفصل توضیح دادم.
برای تمرین نوشتن اغراق می‌توان از شکل‌های
متفاوتی استفاده کرد. اگر یادتان باشد، برای
نوشتن اغراق یک شکل و فرمول ساده را تمرین
کردیم. برای مثال یکی از دانش‌آموزان به نام
اردلان فیض‌بخش درباره زیاد بازی کردن و افراط
در آن نوشته بود که:

آن قدر بازی کردم که Ps5 به ps2 تبدیل شد.
شکل این تمرین چنین بود:

آن قدر فلان کار را کردم که بهممان شد.
این تمرین را با این موضوع‌ها انجام دادیم:

آن قدر بازی کردم که ...

آن قدر درس خواندم که ...

آن قدر هوا آلوده و خاکی بود که ...

در ادامه، گزیده و گلچینی از اغراق‌هایی را
که پیش از این به قلم دانش‌آموزان
عزیز منتشر شده بودند، با هم

اصلاح الگوی مصرف

علی اکبر مدرس زاده

مصرفی

مصرف برق و گاز و آب و کف
چه خبر از ذخایر سدها؟
مصرف پرشیبای ممدها؟
با چراغ اضافه بوده ضرر
برق صد چاه نفت رفته هدر
همه دنبال حیف و میل استیم
شیخ و شاب و زباله گرد و حکیم
یک جهان سوخت در صفی ممتد
سر هر چارراه می سوزد
کس پی صرفه توی مصرف نیست
پی دردسر مضاعف نیست
زود باشد، ببین که کی گفتیم
به گدایی نفت می افتیم
سریک قطره آب دریاچه
می دریم از لباس هم پاچه
دائماً هی سراب می بینیم
برق را توی خواب می بینیم
پس بیا ای جوان جان برکف
بکن اصلاح الگوی مصرف

السلام ای هنرجوی فعال

دانش آموز خوش دل و با حال

حال و احوالتان چه جوریه هاست؟

سردماغید؟ گنگتان بالاست؟

وضع و اوضاع مملکت چه خبر؟

هان؟ ز خط مقاومت چه خبر؟

می خوری هی غذای خوشمزه

چه خبرها ز مردم غزه؟

چه شد؟ ای دورکله ات کردم

یهویی سورپرایزتان کردم؟

کس نپرسیده از شما خوبان

تاکنون وضع مشکلات کلان؟

مثلاً وضع الگوی مصرف



علیرضاخرمی زاده

هرگز نشانه فراموش، چیز اضافه خاموش



بعدها تلاش کردم در زمینه پول توجیبی صرفه جویی کنم که از طریق دوستم پویا، با مفهوم اسراف مصلحتی آشنا شدم. به این شکل بود که اگر جنسی در مغازه‌ای می‌دیدیم و خوشمان می‌آمد، یعنی مصلحت بود آن را بخریم. و این‌گونه بود که اسراف مصلحتی جایگزین صرفه جویی شد.

در انتهای تلاش‌های نافرجام فهمیدم صرفه جویی فرایند سهل ممتنعی است که به برنامه‌ریزی درست، مصرف بهینه و مدیریت منابع نیاز دارد. یک نفر به تنهایی برای اصلاح الگوی مصرف کافی نیست. صرفه جویی در هر خانه نیاز به همکاری تمام اعضای خانه دارد. در خانه ما هم پس از عزل بنده از مقام مدیریت صرفه جویی به دلیل ناکارآمدی، مادرم این مسئولیت را بر عهده گرفت و ما هم قول دادیم نهایت همکاری را با او به خرج دهیم. مثلاً من تمام کنسرت‌های حمامی را لغو کردم. پدرم دست‌هایش را با آب کمتری می‌شوید و خود مادرم در ساعت‌های اوج مصرف لباس شویی و جاروبرقی را روشن نمی‌کند. قبض‌های ماه جدید نشان دهند مدیریت صحیح مادرم هستند.

خرجتان کم، دختتان زیاد.

از بیست و سومین ضربه پدرم! آن روز پدرم، قبل از ضربه بیست و چهارم، لحظه‌ای درنگ کرد. سکوتی مبهم فضای خانه را در آغوش گرفت و پزندگان در آسمان دست از پرواز کشیدند. پدرم با آرامشی متضاد با خروشش، دستش را روی شانه‌ام گذاشت و گفت: «صرفه جویی یعنی درست مصرف کردن، نه کم مصرف کردن!»

این را که گفت، دستش را از روی شانه‌ام برداشت و آن دست به دست نوازش تبدیل شد. بعد هم چراغ سرویس را روشن کرد و گفت: «من برم دست‌ها رو بشورم.» بعد از این صحنه تأثیرگذار، با خود گفتم صرفه جویی از خودمان شروع می‌شود. پس تصمیم گرفتم زمان دوش گرفتنم را کوتاه‌تر کنم. زمان سنج گوشی همراهم را روشن و روی سه دقیقه تنظیم کردم. در حمام، وقتی کف جلوی چشم‌هایم را گرفته بود و تازه به وسط آهنگی رسیده بودم که داشتم می‌خواندم، ناگهان صدای زمان سنج به گوشم رسید. اینجا بود که فهمیدم در سه دقیقه نمی‌توانم هم به شست‌وشوی خودم برسیم و هم تور کنسرت حمامم را تمام و کمال برگزار کنیم. یک ربع بعد، وقتی داشتم آخرین آهنگ کنسرت را اجرا می‌کردم، هنوز داشتم زیر دوش آهنگ می‌خواندم و مدیریت صرفه جویی هم به عمق چاه حمام پیوسته بود.

همه چیز از وقتی شروع شد که پدرم با یک جفت قبض آب و برق به خانه آمد؛ قبض‌هایی که مبلغ پرداختی‌شان از مبلغ دریافتی ماهیانه پدرم سبقت گرفته بود. نمی‌دانم چه درس‌م گذشت، ولی قبل از اینکه او طی اولین اقدامش مثل همیشه کولر را خاموش کند، من مسئولیت خطیر مدیریت صرفه جویی در منزل را بر عهده گرفتم. فکر می‌کردم نباید کار سختی باشد! با شعار «هرگز نشانه فراموش، چیز اضافه خاموش» مدیریت خودم را آغاز کردم.

وقتی تعداد پریزهای برق و شیرهای آب را شمردم، احساس کردم آدمی باید حتی در قبول مسئولیت هم صرفه جویی کند. اما در ادامه شروع کردم به خاموش کردن چراغ‌ها، چراغ‌های اضافه‌ها، پذیرایی، اتاق خواب، آشپزخانه و سرویس بهداشتی، همه و همه را خاموش کردم، ولی دیر فهمیدم که خاموش کردن چراغ آشپزخانه‌ای که مادرم در آن در حال پیاز رنده کردن است، اصلاً درست نیست.

خیلی دیر فهمیدم خاموش کردن چراغ و هواکش سرویسی که پدر در آن حضور دارد، نه تنها صرفه جویی نیست، بلکه باعث اسراف پدر در برخورد فیزیکی با فرزند می‌شود. این‌ها را خیلی دیر فهمیدم، خیلی دیراً تقریباً بعد

همه ما هنرستانی‌ها یک داستان داریم؛ داستان یک تلاش، کلی فراز و فرود، شکست‌ها و موفقیت‌ها، غم‌ها و شادی‌ها. آن وقتی که تصمیم می‌گیریم هنرستان را پلی به سمت موفقیت کنیم و برای خانواده و مردم و کشور مفید باشیم، این جریان داستان را شنیدنی و هیجان‌انگیز و خواندنی می‌کند. چون داستان یک قهرمان است! در این شماره از مجله رشد هنرجو با ابوالفضل مدقالچی همراه می‌شویم و داستان او را می‌خوانیم. ابوالفضل از هنرجه‌های برگزیده اولین جشنواره هنرجوی برتر بود و طرح خیلی خوبی داشت. بیان خوبی دارد و کارش را خیلی خوب ارائه می‌دهد. وقتی اولین بار ویدئوی ارائه‌اش را دیدم، او را تحسین کردم. ابوالفضل شخصیتی آرام و پرتلاش است و قصه‌اش جذاب و الهام‌بخش.

سرگذشت پژوهشی من در زمستان سال ۱۳۸۶، زمانی که دانش‌آموز پایه

راز موفقیت من در سه کلمه خلاصه می‌شود: «تسلیم‌ناپذیری، پشتکار و تکرار خستگی‌ناپذیر». این تجربه را چون چراغی فراوی تمام هنرجویان و جویندگان راه دانش می‌گذارم

روایت ابوالفضل مدقالچی

ابوالفضل مدقالچی

هنرجوی الکترو تکنیک منطقه ۸ تهران



هفتم بودم، با جرقهٔ دبیر محترم علوم تجربی آغاز شد. ایشان در کلاس درس يك موضوع جذاب پژوهش را مطرح کردند و این گفت‌وگو ذهن کنج‌کاو مرا چنان به تکاپو انداخت که مسیر زندگی‌ام برای همیشه تغییر کرد. از آن روز، هر چیزی برای من بهانهٔ پرسشگری و کاوش علمی شد. پس از ماه‌ها تحقیق و مطالعه در موضوع‌های متعدد، نخستین ایدهٔ جدی پژوهشی‌ام در ذهنم متولد شد: «طراحی ترمز اضطراری آسان‌بر (آسانسور) با بهره‌گیری از انرژی الکترومغناطیس». این طرح را با اشتیاق با دبیر راهنمایم در میان گذاشتم و ساخت نمونهٔ اولیه را با امکانات محدود دانش‌آموزی آغاز کردم. هر چند نبود دانش تخصصی کافی و دسترسی نداشتن به تجهیزات پیشرفته، اجرای کامل این ایده را ناتمام گذاشت، اما این شکست نه تنها مرا دل‌سرد نکرد، بلکه انگیزه‌ای شد برای انتخاب مسیری هدفمند: ورود به هنرستان و تحصیل در رشتهٔ الکتروتکنیک، تا بتوانم ابزارهای فنی لازم برای تبدیل رؤیاهایم به واقعیت را فراهم کنم.



ورود به هنرستان، دنیای جدیدی از دانش عملی و نظری را به رویم گشود. در این مسیر، پروژه‌های متعددی را تجربه کردم و بارها با شکست‌های تلخ و شیرین روبه‌رو شدم. هر آزمایش ناموفق، درسی جدید در دفتر تجربه‌هایم ثبت می‌کرد، تا اینکه در یکی از سفرهای خانوادگی به استان اصفهان، ایده‌ای انقلابی همچون نور خورشید در ذهنم تابید. طی این سفر، جاده‌های طولانی و تاریک، نبود روشنایی کافی، نبود اقامتگاه‌های استراحت برای رانندگان خسته و نبود دسترسی به ارتباط تلفنی را از نزدیک لمس کردم. همین چالش‌های روزمره، بذرایدهٔ «ایستگاه آفتاب‌گردان خورشیدی» را در ذهنم کاشت؛ طرحی جامع که نه تنها قادر بود همهٔ این مشکلات را به‌طور هم‌زمان حل کند، بلکه با تولید انرژی پاک و تجدیدپذیر، راندمانی چندبرابری نسبت به سامانه‌های متعارف خورشیدی داشت. نیروگاه‌های چرخان من با دنبال کردن مسیر حرکت خورشید، حداکثر

انرژی را جذب می‌کردند و این سازه‌های هوشمند می‌توانستند در دل خود فضایی برای استراحت مسافران فراهم کنند، روشنایی جاده‌ها را تأمین و حتی انرژی مورد نیاز دکل‌های مخابراتی را تولید کنند.

مسیر تبدیل این ایده به نمونه‌ای عملی، سرشار از چالش بود. نگاه‌های تردیدآمیز برخی معلمان و اطرافیان که گاهی به سخره‌گرفتن ایده‌ام می‌انجامید، انگیزهٔ مرا برای اثبات کارایی طرح مضاعف می‌کرد. بزرگ‌ترین مانع، تأمین هزینه‌های سنگین خرید تجهیزات تخصصی بود. در این مرحله، «مدیریت مالی شخصی» را به صورت تجربی آموختم؛ از بسیاری تفریح‌ها و خواسته‌های معمول سن و سالم گذشتم و هر ریال پس‌اندازم را به خرید قطعه اختصاص دادم. در این مسیر پریپیچ و خم، حمایت بی‌چشمداشت خانواده‌ام، همچون سایه‌بانی امن، پشتیبانم بود. کمک‌های مالی و معنوی پدر و مادرم، به‌ویژه در روزهای ناامیدی، چراغ راهم شدند.

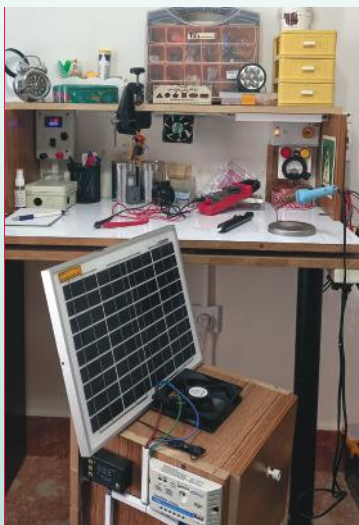
پس از ماه‌ها تلاش شبانه‌روزی و آزمون و خطاهای پیاپی در آزمایشگاه‌های هنرستان، سرانجام توانستم نخستین نمونهٔ کاربردی «ایستگاه آفتاب‌گردان خورشیدی» را بسازم؛ لحظه‌ای که چراغ‌های سازه با انرژی خورشیدی در تاریکی شب جاده روشن شدند، اشک شوق در چشمانم حلقه زد.



شرکت این طرح در جشنوارهٔ پژوهشی، فصل جدیدی از موفقیت‌ها را آغاز کرد. انتخاب شدن به عنوان «پژوهشگر برتر شهر تهران» در همان نخستین حضور، تنها شروع راه بود. پس از آن، این پروژه در نمایشگاه‌های معتبر داخلی و بین‌المللی ارائه شد و توجه بسیاری از متخصصان را جلب کرد. حتی فرصت حضور در برنامهٔ زندهٔ تلویزیونی و گفت‌وگو دربارهٔ جزئیات فنی طرح برایم فراهم شد. دیدن لبخند رضایت بر لبان خانواده‌ام و شنیدن تشویق‌های بی‌وقفهٔ آنان، تمام خستگی سال‌های متمادی پژوهش را از تنم به در کرد. امروز که طرح در مراحل نهایی توسعه برای تولید صنعتی قرار دارد، هرگز لحظه‌های سخت و شیرین این مسیر را فراموش

نمی‌کنم. راز موفقیت من در سه کلمه خلاصه می‌شود: «تسلیم‌ناپذیری، پشتکار و تکرار خستگی‌ناپذیر». این تجربه را چون چراغی فراروی تمام هنرجویان و جویندگان راه دانش می‌گذارم و شعاری را که سال‌ها راهنمایم بود، با شما به اشتراک می‌گذارم: «هدف بی‌تلاش، آرزویی بیش نیست!»

به یاد داشته باشید، هر شکست پلکانی به سوی پیروزی است و هر آزمایش ناکام، درسی برای رسیدن به کمال. جادهٔ پژوهش با قدم‌های استوار جوانان ایران، همواره روشن باد!



ظوفات در دوازده روزه روایتی از پایداری و پیروزی



در آغوش تاریخ، روزهایی هست که نه تنها بر گذر زمان حک می‌شوند، بلکه در عمق جان ملت‌ها ریشه می‌دانند. دوازده روز از تاریخ ایران، دوازده روز پر التهاب، دوازده روز از جنگی ناخواسته اما جنس است. جنگی که با تعدی اسقاطیل ملعون، از همین آغاز شد و با غرش رعدآسای «وعدۀ صادق ۳» پاسخ گرفت و طلوع پیروزی‌های ملی، فصلی نوین در دفتر استقامت ایران رقم زد.

فروش «وعدۀ صادق ۳»: آغاز یک تحول

قلب خاورمیانه سال‌هاست که در تب و تاب چالش‌ها می‌سوزد. تجاوزها، تحریم‌ها و تهدیدها، سایه‌ای سنگین بر این منطقه افکنده بود. اما ایران، با صلابتی دیرینه، همواره بر اصول خود پای فشرده بود. «وعدۀ صادق ۳» نه تنها یک عملیات نظامی، بلکه پاسخی قاطع به سال‌ها ستم و تعرض بود. آن شب آسمان شاهد برخاستن اراده‌ای بود که سال‌ها در پی صبر و سکوت، در سینه ملت ایران نهفته بود و ذره‌ای از این سکوت، در سینه ملت ایران نهفته بود. ۲ و ۱ شکسته شده و زمین‌های تصرف شده، طعم موشک‌های ایرانی را چشیده بودند.

و اتحاد مردمی سرچشمه می‌گرفت و سیلی از ایمان آن‌ها را همراهی می‌کرد. نه تنها دعای ایرانی‌ها، بلکه دعای مظلومین و آزادگان جهان، و دعای اشک‌بار کودکان غزه که: «خدایا موشک‌ها را به هدفشان



ایمام اخلاقی



سایه پرچم ایران، یکدلی و هم‌بستگی به اوج خود رسید. این اتحاد بزرگ‌ترین سرمایه‌ایران در مقابل با چالش‌ها بود. پیروزی ایران روحیه‌ای تازه به گروه‌های مقاومت در منطقه بخشید و نشان داد که می‌توان در برابرستم ایستادگی کرد و پیروز شد. این اتفاق جبهه مقاومت را تقویت کرد و نقشه سیاسی منطقه را دگرگون ساخت.

عقب‌نشینی دشمن

دشمن که پیش‌تر از تهدید و تحریم به عنوان ابزاری برای فشار استفاده می‌کرد، با مشاهده قدرت ایران، مجبور به عقب‌نشینی، پیشنهاد آتش‌بس و بازنگری در سیاست‌های خود شد. این پیروزی معادله‌های سیاسی (دیپلماتیک) را نیز تغییر داد.

خودباوری و اعتماد به نفس ملی

این جنگ اعتماد به نفس ملی را به شدت افزایش داد. مردم ایران به خودباوری رسیدند که می‌توانند بر مشکلات فائق آیند و با تکیه بر توان داخلی، مسیر پیشرفت را ادامه دهند. این جنگ دوازده روز جنگ ایران و اسقاطیل نبود، بلکه بین ایران و آمریکا و هم‌پیمانان اسقاطیل ملعون بود که از حیث تجهیزات و نفرت‌پشتیبان این بی‌شرفان کودک‌کش بودند. پیروزی‌های ایران نه تنها فصلی از تاریخ است، بلکه درسی است برای آیندگان؛ درسی از پایداری، ایثار و پیروزی. «وعدۀ صادق ۳» نقطه عطفی بود که نشان داد اراده ملت‌ها قدرتمندترین سلاح است. نشان داد که با وجود تحریم‌های شدید، جوانان ایرانی در عرصه موشکی در قله افتخارات ایستاده‌اند. نشان داد چقدر در زمینه هسته‌ای توانمندیم که همین موضوع خاری در چشم دشمنانمان شد. و زهی خیال باطل که با ازبین رفتن ساختمان‌های هسته‌ای قدرت و توانایی ما کاسته شود؛ که این قدرت در ذهن و قلب جوانان، دانشمندان و مردمان ماست، نه لابه‌لای آجرها.

ایران با گذر از این طوفان، سربلندتر و مقتدرتر از همیشه، به سوی آینده گام برمی‌دارد و پرچم پرافتخار خود را با عزت و سربلندی، برافراشته نگه می‌دارد. ما اجازه تعدی به کشور عزیزمان را به هیچ‌کس نخواهیم داد. همه این پیروزی‌ها با مدیریت و درایت رهبر عزیزمان رقم خورده است که نقطه اوج این پیروزی‌ها حضور ایشان در حسینیه امام خمینی (ره) در شب عاشورا بود. بله، رهبر ما از تهدیدهای شما باکی نیست؛ چرا که زیر سایه پرچم حضرت عباس (س) قد برافراشته ایم. این ایام، به برکت نگاه اهل بیت (ع) در خاطر تاریخ و قلب هر ایرانی حک خواهد شد؛ به عنوان نمادی از اقتدار، استقامت و پیروزی.

برسان! هر پرتاب تپشی از قلب ایران بود که به جهانیان می‌گفت: «این سرزمین خانه ببرهای خفته‌ای است که هرگز تسلیم نخواهند شد.»

دوازده روز مقاومت: روایت رنج و امید

جنگ آغاز شده بود؛ دوازده روز سخت و نفس‌گیر. دوازده روزی که هر ساعت آن، حکایتی از شجاعت و ایثار بود. شهرهای ایران شاهد بیداری مردمی بودند که با وجود خطرات تهدید موشک‌ها، لحظه‌ای از صحنه خارج نشدند. «هم‌بستگی» واژه‌ای بود که در این دوازده روز معنای عینی یافت. از مادرائی که با چشمان گریان اما دلی محکم، فرزندان‌شان را راهی مراکز پدافند می‌کردند، تا جوانانی که مشتاقانه خود را سپربلای وطن می‌ساختند.

هر کوچه و خیابان صحنه دلآوری بود و هر فریاد، سرودی از مقاومت. تعداد شهدا روز به روز بیشتر می‌شد. چشمانمان از غم از دست دادن سرداران، دانشمندان، مردمان و کودکانمان اشک بار بود، ولی لب‌خند امید برب داشتیم و در همین چشم‌ها برقی پیروزی می‌درخشید. این دوازده روز گویی آیه‌ای بود از کتاب استقامت که با خون شهدا و اشک مردم ایران نگاه شده شد. در آن سوی مرزها، دشمن که خیال برتری داشت، و تصور می‌کرد می‌تواند ایران را تجزیه کند، از صلابت این مقاومت مبهوت ماند. عملیات «وعدۀ صادق ۳» ستون فقرات ادعاهای واهی آنان را شکست و نشان داد که قدرت، تنها در زرادخانه‌های نظامی نیست، بلکه در اراده فولادین ملت‌هاست. ایران، با تکیه بر دانش بومی و توان داخلی، تسلیحات پیشرفته‌ای را به نمایش گذاشت که معادلات منطقه را تغییر داد. سامانه‌های دفاعی، با دقت و سرعت، پرنده‌های متجاوز را به زیر می‌کشیدند و نام «ایران» را بر فراز آسمان‌ها حک می‌کردند.

پیروزی‌های ملی

رویشی از دل خاکستر با پایان دوازده روز آنچه به جای ماند، نه فقط ویرانی، بلکه بذره‌های پیروزی بود که در دل خاکستر جنگ روییده بودند. پیروزی‌های ملی ایران در این جنگ، تنها به جبهه‌های نظامی محدود نبود، بلکه ابعادی وسیع‌تر و عمیق‌تر داشت: ایران بار دیگر ثابت کرد که بازیگر منطقه‌ای منفعل نیست، بلکه قدرتی است که می‌تواند به هر تجاوزی پاسخ درخور دهد. توانمندی‌های موشکی و پهپادی ایران به کابوسی برای دشمن تبدیل شد و موازنه قدرت را تغییر داد. خدا شهید عزیز طهرانی مقدم را رحمت کند؛ پدر موشکی ایران که آرزوی نابودی اسقاطیل را داشت و این ایام، هر روز بخشی از آرزوی محقق شده است. جنگ بار دیگر ملت ایران را دور هم جمع کرد. اختلاف‌های کوچک کنار گذاشته شدند و زیر

طناب‌بافی: کار تیمی

احسان بیات

کار تیمی مهارتی حیاتی برای فتح قله‌های حرفه‌ای است. این مهارت در دل فرهنگ ایرانی اسلامی ماریشه دارد. این فرهنگ بر پایه‌ی تعاون، احترام متقابل و کمک به دیگران استوار است و تیم‌ها را همچون کوهنوردانی به هم پیوند می‌دهد که با طناب مشترک، صخره‌های دشوار بازار کار را طی می‌کنند. در کسب‌وکارهای کوچک نظیر نجاری، آشپزخانه‌های محلی و استودیوهای طراحی و سایر کسب‌وکارها، کار تیمی و استفاده‌ی درست از آن می‌تواند یکی از مهم‌ترین عواملی باشد که تفاوت میان اجرای معمولی و خلق شاهکارها را رقم می‌زند. هنرجویانی که این مهارت را می‌آموزند، به عضوی ارزشمند در هر گروه حرفه‌ای تبدیل می‌شوند و موفقیت‌های چشمگیری خواهند داشت. در این شماره به صورت خلاصه چند اصل مهم کار تیمی را مرور می‌کنیم.

اصل اول: نقش‌آفرینی هدفمند

تعیین نقش‌ها سنگ بنای هماهنگی تیمی است. پیش از آغاز هر پروژه، تقسیم مسئولیت‌ها بر اساس توانایی‌ها و علاقه‌های اعضا ضروری است. در جلسه‌های آغازین، با ثبت مکتوب وظایف (مانند «طراحی از من، تحقیق با تو») از سردرگمی جلوگیری می‌شود. پرسش شفاف هنگام ابهامات (دقیقاً چه بخشی را انجام دهم؟) تضمین‌کننده‌ی درک صحیح مسئولیت‌هاست. این رویکرد در محیط‌های عملی مانند کارگاه‌های نجاری، آشپزخانه‌ها، کارگاه‌های تولید لباس و... به‌طور شگفت‌انگیزی از زمان تکمیل پروژه‌ها می‌کاهد و زمینه‌ساز رضایت مشتریان می‌شود.

اصل دوم: گفت‌وگوی سازنده

ارتباط درست و شفاف موتور محرکه‌ی پیشرفت تیم است. به اشتراک‌گذاری منظم پیشرفت کار، مشکلات هر قسمت و انتظاری که اعضا از هم دارند، از طریق گفت‌وگوهای روزانه کوتاه (پنج دقیقه‌ای) یا ابزارهای دیجیتال، هماهنگی را تقویت می‌کند. به‌کارگیری عبارت‌های مختصر و هدفمند («چسب تمام شده. امروز خرید می‌کنیم؟») به جای جمله‌های کلی، مانع سوء تفاهم می‌شود. در آشپزخانه‌های محلی، همین شیوه‌ی ارتباطی به توزیع بهینه‌ی وظایف (پخت و تزیین) و تحویل به‌موقع غذای باکیفیت منجر می‌شود.





اصل سوم: احترام به اندیشه‌ها

گوش سپردن به ایده‌ها، حتی در صورت نبود توافق، سوخت خلاقیت جمعی است. ارائه پیشنهادها سازنده با جمله‌های مثبت («ایده‌ات جالب است؛ اضافه کردن فلان جزئیات چطور است؟») بر اعتماد می‌افزاید. هنگام تنش‌ها، تمرکز بر اهداف مشترک («این ایده چطور به پروژه کمک می‌کند؟») مسیر گفت‌وگو را اصلاح می‌کند. در پروژه‌های کلاسی، همین طرز برخورد به ترکیب هوشمندانه ایده‌ها (مانند بهبود طرح گرافیکی با تغییر رنگ) و خلق آثاری می‌انجامد که تقدیر می‌شوند.



اصل چهارم: پایبندی به تعهدات

مسئولیت‌پذیری نشانه بلوغ حرفه‌ای است. انجام وظیفه در مهلت مقرر، همراه با اطلاع‌رسانی صادقانه، در صورت تأخیر (نصب لوله‌ها تا فردا صبح تمام می‌شود)، اعتماد تیمی را تقویت می‌کند. تقسیم وظایف بزرگ به بخش‌های کوچک و تنظیم یادآورهای دیجیتال، از غفلت جلوگیری می‌کند. در محیط‌های فنی مانند کارگاه‌های تأسیسات، این رویکرد به تکمیل پیش از موعد پروژه‌ها و جلب پاداش‌های ملموس منجر می‌شود.



اصل پنجم: مدیریت هوشمندانه تعارض‌ها

تبدیل اختلاف‌ها به فرصت‌های یادگیری، هنر کار تیمی است. حفظ آرامش، گوش دادن با هوش و حواس به طرف مقابل و بدون قضاوت، و تمرکز بر اهداف مشترک در هنگام تعارض ضروری است. به‌کارگیری عبارت‌های مثبت (مثلاً بیابید گزینه‌ها را با هدف‌های پروژه مقایسه کنیم) فضایی سازنده ایجاد می‌کند. فن‌هایی عملی مانند نفس عمیق و شمارش تا پنج، که مطابق اخلاق با ارزش «صبر» است و در فرهنگ اسلامی هم توصیه شده است، تعادل روانی را بازمی‌گرداند. در پروژه‌های گروهی آموزشی، این نوع رفتار و این‌گونه فکر کردن، تنش‌ها را به راه‌حل‌های خلاقانه تبدیل می‌کند.



اگر فعالیت‌های حرفه‌ای یا کلاسی خودتان را با همین پنج اصل کلی پیش ببرید، با چشم خودتان نتایج آن را می‌بینید. مثلاً در کارگاه‌های صنعتی، توزیع نقش‌ها (برش/سرهم‌بندی و مونتاژ) و واپایش (کنترل) روزانه، از زمان و هزینه می‌کاهد. در پروژه‌های خدماتی مانند تهیه غذای مراسم، هماهنگی تیمی کیفیت و نظم را تضمین می‌کند. در فضای آموزشی، ترکیب ظرفیت‌های اعضا منجر به خلق پروژه‌های پیشرو و شناسایی استعدادها می‌شود. اگر می‌خواهید دست‌به‌کار شوید، بیابید گام‌های اجرایی آن را مرور کنیم:

۱. **تعریف نقش:** در پروژه بعدی، مسئولیت خود را مبتنی بر توانایی‌ها مشخص کنید.
۲. **گفت‌وگوی فعال:** حداقل به یک ایده هم‌تیمی با دقت گوش کنید و پیشنهاد بهبود بدهید.
۳. **ثبات نتیجه:** دستاوردهای حاصل از همکاری را مستندسازی کنید و با تیم به اشتراک بگذارید.
۴. **تمرین عملی:** پروژه‌ای کوچک (ساخت میز/طراحی پوستر) را با تقسیم وظایف و بازنگری روزانه اجرا کنید.
۵. **بازخوردگیری:** تجربه‌های خود را با مربیان یا همکاران تحلیل کنید.





بشنوید

چند ثانیه بعد از شنیده شدن صدای زنگ، بچه‌ها سرزیر شدند داخل حیاط! ماکه درکارگاه نقشه‌کشی بودیم، به حیاط نزدیک‌تر بودیم، ولی چون نقشه (پلان) نمای ساختمان هنوز کامل نشده بود، من و محمد مهدی و چند تا از بچه‌ها اجازه گرفتیم که بمانیم داخل کارگاه. من در عرض پنج دقیقه جانمایی چند تا از پنجره‌ها را که مانده بودند کشیدم. محمد مهدی هم که کارش زودتر تمام شده بود و با هم آمدیم بیرون.

هوا چند روزی عجیب سرد شده بود. آخر کمتر پیش می‌آید در بهار هوا اداای زمستان را در بیاورد! بیشتر بچه‌ها با لباس‌های گرم و حتی بعضی با شال‌گردن یا کلاه آمده بودند! ولی من که سرمایی نبودم، همان پیرهن ضخیم چهارخانه‌ام برایم کافی بود. محمد مهدی دستم را کشید و من را برد سمت بوفه. می‌خواست کیک و آب‌میوه بخرد. ولی من لقمه نان و پنیر گردوی خوش مزه خودم را به همه کیک و آب‌میوه‌ها ترجیح می‌دادم.

محمد مهدی کیکش را سریع باز کرد که یک دفعه ایلیا از آن سر حیاط با صدای بلند من را صدا زد: «سید آرش! سید آرش! بیایید اینجا! زود باشید!»

محمد مهدی گفت: «ولش کن اون رو، من می‌دونم الان می‌خواد خوراکی‌ای من رو بخوره! همیشه کارش همینه. تا یکی از کنار بوفه رد می‌شه، صداش می‌کنه!»

من که بال‌بال زدن ایلیا رو از دور می‌دیدم، با خنده گفتم: «نترس بابا، خودم بهش لقمه می‌دم که خوراکی تو رو نخوره! حالا بیا بریم ببینیم چی کار داره؟»

آرام قطر حیاط را طی کردیم. ایلیا خیلی مشکوک به نظر می‌رسید. یاسین هم کنارش بود. ایلیا و یاسین از بچه‌های الکترونیک بودند. دو سالی است همدیگر را می‌شناسیم و سلام و علیک داریم. آن‌ها رفته‌اند رشته الکترونیک و ما رفته‌ایم ساختمان. دقیقاً کنج حیاط پشت یکی از بیرون‌زدگی‌های دیوار مدرسه روی طاقچه سیمانی دوتایی لم داده بودن. تو قاب اون

طاقچه مثل همه مدرسه‌ها یکی از پیام‌های همیشگی نوشته شده بود: «وقت ارزشمندتر از طلاست!»

به بچه‌ها که رسیدیم سلام دادیم، جواب سلام نصفه نیمه‌ای دادند. زود نصف لقمه را به ایلیا تعارف کردم که از محمد مهدی چیزی نخواهد و گفتم: «کمتر نمی‌شکنه این جوری نشسته‌ای؟! تا نشی یه وقت! گفت: «بی‌خیال بابا، من عادت دارم، بیا اینجا ببین چه تکه فیلم (کلیپ) باحالیه!»

محمد مهدی تا چشمش به گوشی افتاد، دچار فشار روانی (استرس) شد و گفت: «جمع کن بابا! الان آقای کاشفی می‌یاد. تا حالا هر کی گوشی آورده مدرسه، آقای کاشفی پیداش کرده و زنگ زده مامان بابا پیش؟! برا ما هم دردسر درست می‌کنی.»

ایلیا پوزخندی زد و گفت: نترس، من سه روزه دارم می‌یارم، هیچ‌کس نفهمیده. نگاه کن اینجا رو، تو پارگی داخل کاپشنم قایمش می‌کنم! کاشفی که جای خود، ابوریحان بیرونی هم نمی‌تونه گوشی من رو کشف کنه!»

بلافاصله گوشی را گرفت سمتم و تکه فیلمی را که می‌خواست پخش کرد. چند ثانیه که از پخش تکه فیلم گذشت، دستم را گذاشتم روی گوشی‌اش و گفتم: ایلیا! آخه اینا چیه تو گوشیت؟! من کی از این چیزا نگاه کردم که الان این رو به من نشون می‌دی؟! گفت: «اینجا دیگه چیزی نیست که!

تو گوشی همه هست!»

گفتم: «اول اینکه همه رو با یه چوب نزن! تو گوشی همه نیست. دوم اینکه من برای خودم اصولی دارم؛ دوست ندارم هر چیزی رو ببینم یا هر چیزی رو گوش بدم. سوم اینکه تو هم نگاه نکنی، به نفع خودته. از من گفتن.»

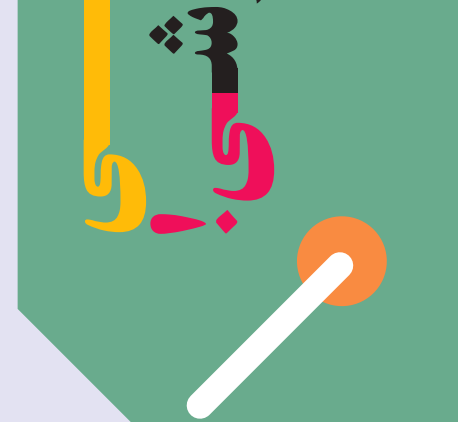
گفت: «خب آقای پرفسور، حالا مشکلتش کجاست مگه؟ چه ایرادی داره! هم باحاله و هم خنده‌دار. نکنه تو با خندیدن مشکل داری؟!»

گفتم: «نه عزیزم، من خیلی هم خوش‌خنده‌ام. همه می‌دونن. ولی اینکه یکی رو مسخره کنی و آبروش همه‌جا بره و تو بهش بخندی، بده. اینکه یه تصویر بد ببینی که بعد سرکلاس و جاهای دیگه فکرت رو درگیر کنه و نتونی به درست گوش بدی، بده، اینکه یه چی گوش بدی که همه‌ش تو ذهنت تکرار بشه و حواست رو از همه‌جا پرت کنه، بده. آره عزیزم اینه که بده!»

یاسین که دید ایلیا ماتش برده و چیزی نمی‌گوید، گوشی را سریع از او گرفت و گفت: «بده من ببینم. اصلاً گوشی مگه بچه‌بازیه دادن دست شماها؟! من یکم پیام بازی کنم، الان زنگ می‌خوره! ببینم مخاطبات رو. اوه چه خبره، چقد پیام داری! حالا به کدوم پیام بدم؟!»

ایلیا جا خورد و گفت: «به کی می‌خواهی پیام بدی؟ تو اون نرو! بدش به من، نخون پیامارو!»

و با سختی گوشی‌اش را پس گرفت. من هم از حرکت‌های این دو نفر لب‌ولوچه‌ام را به حالت خنده تلخ من از گریه



می‌گم استفاده از هر چیزی حدی داره و درکل استفاده از گوشی هم باید قاعده و اصول خودش رو داشته باشه. مثلاً تو روزهای مشخص یا زمان خاصی از روز، اونم فقط به مقدار نیاز، بیشترش آدم رو از خانواده و دوستان و دنیای واقعی و ورزش و مطالعه و اینا دور می‌کنه. بعدش هم کلی استفاده مفید می‌شه ازش کرد. مثلاً من خودم بعضی روزها حدودای عصر با گوشی مامانم کلی صفحه‌کاربردی رو که دنبال کردم نگاه می‌کنم. تکه فیلمای نقشه‌کشی و ساختمان‌سازی، فناوری‌های جدید، روش‌های به‌روز سازه‌نگهبان و فونداسیون و نرم‌افزارهای نقشه‌کشی و سه‌بعدی‌سازی و ... هم آموزشه و هم نکته‌های جالب و مطالب مرتبط باهاشون هست. همه چی دارن. بعضی وقتا هم کتاب صوتی گوش می‌دم. تازگی هم درام‌های کسب درآمد و بازاریابی اینترنتی رو بررسی می‌کنم که بتونم برا خودم درآمد داشته باشم. تو هم می‌تونی کلی اطلاعات رو تو الکترونیک بالا ببری و چیزی جدید که تو کتاب نیست یاد بگیری.»

تا حرف پول و درآمد آمد، ایلیا نگاهش از زمین برداشت و زل زد به من و گوش‌هایش را تیزتر کرد و لیخندی از روی رضایت تحویل من داد و گفت: «ای کلک! تو خیلی حالیه‌ها! ما رو باش فکرمی‌کردیم همه بچه‌ها ول معطلن! نه، خوشم اومد، دمت گرم! ببخود نیست بهت می‌گن پرفسورا!» گفتم: «نه، منم هنوز اول راهم، خیلی باید تلاش کنم، کلی دوره باید شرکت کنم. به هر حال، از هر چیزی می‌شه استفاده درست هم کرد...»

جمله‌ام تمام نشده بود که سایه‌بلند و چهارشانه‌ای جلوی چشم‌هایم، صورت ایلیا و یاسین و دیوار پشت سرشان را تاریک کرد! چشم‌های ایلیا کاملاً باز و گرد شده بودند، اما خودش را جمع و جور کرد. سنگینی سایه روی شانه‌هایم کاملاً حس می‌شد، ولی جرئت نمی‌کردم برگردم ببینم کیست! البته از بزرگی سایه و چشم‌های از ترس گردشده‌ایلیا معلوم بود سایه متعلق به کسی نیست جز آقای کاشفی! ظاهراً زنگ خورده بود و ما غرق در بحث و تعریف، متوجه رفتن بچه‌ها و خالی‌شدن حیاط نشده بودیم. دست راستش را روی شانه‌ام گذاشت و دست چپش را به سمت گوشی برد و آن را گرفت و هم‌زمان گفت: «خب خب، مهندسای آینده، این تلفن همراه مال کدومتونه؟»

و قبل از اینکه چیزی بگویم، سریع ادامه داد: «مال هر کی هست، به پدر مادرش بگه فردا بیان مدرسه، شاید بعد از گرفتن تعهد، آخرسال بتونم تحویلشون بدم!» بعد هم چند ضربه‌تأکیدیه به کمر من زد و گفت: «سریع برید سرکلاس. دنیا رو آب ببره، شما رو خواب می‌بره. زود باشید معلمار رفتن سرکلاس، زود باش آقا جان، زود باش...!»

و بیکار نیستم که! تمام تکه فیلم‌ها، تمام عکس‌ها، تمام آهنگ‌ها، کلی صفحه‌جوک و چالش و هرو و کربازی و کلی بازیگر و آدم معروف که دنبال می‌کنم.»

بعد خودش را باد کرد و با حالت پز و افتخار ادامه داد: «آخ، پیامم رو نگفتم! کلی پیام‌رسان و شبکه اجتماعی هم هست که همه دارن بهم پیام می‌دن، و به چشمه کوچیکش رو یاسین دید. تازه همیشه هم کلی اطلاعات دست اول دارم.»

محمد مهدی که از نوع نگاه و حرفای ایلیا داشت شاخ در می‌آورد، گفت: «الان اینا کارهای مهم و حساست بودن؟ آقا من دیگه حرفی ندارم. خوش بگذره، ستاره بچینی. تامام!» و آرام آرام از پیش ما رفت. گفتم: «داداش، حالا خودمونیم، ولی اینا که گفتی، کارای مهمی بودن واقعاً؟ تو مگه مثلاً شوخی‌پرداز روی صحنه (استندآپ کمدی)، طنزپردازی چیزی هستی که همه‌ش دنبال این جور تکه فیلمایی؟ اونم با اون تصویرا و حرفای زنده! یا بازیگری که همه‌ش همکارات رو دنبال می‌کنی؟ یا مدیر روابط عمومی هستی که این همه پیام داری؟ یا نکنه خبرنگاری که همه جور خبری رو باید ببینی؟ تازه اون خبرهای درب و داغون و پر از دروغ و شایعه‌ای که بدون منبع تو فضای مجازی مثل آب خوردن پخش می‌کنن، معلوم نیست کدوم درستن و کدوم غلط؟! هی فشارروانی و بدبینی و نارضایتی از همه چیز به آدم می‌دن و آدم دچار توهم خیالی می‌شه.»

پول تبلیغات و بازدیدهاشون رو هم اون بالایی‌هاشون می‌خورن. فقط یه ذهن آشفته می‌مونه برای تو که دیگه حتی نمی‌تونی سر درس و یادگیری کوچکتین تمرکز داشته باشی. اینه که من می‌گم نمی‌خوام هر چیزی رو ببینم و بخونم و بشنوم. من آرامش روانم رو دوست دارم و اجازه نمی‌دم هر کی که از راه می‌رسه، با رسانه‌ای که دستشه، یه زباله بندازه پس ذهنم و اون رو آلوده کنه! مامان بزرگم همیشه می‌گه آدم یه بار بیشتر زندگی نمی‌کنه، تو این یه بار زندگی خیلی باید مراقب خودش باشه، مراقب سلامتی‌ش، مراقب پاکی روح و روانش، مراقب لحظه لحظه عمر و جوونیش.»

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

گفتم: «اتفاقاً اگر کسی بخواد، آپولو هم می‌تونه باهاش هوا کنه! کی گفته گوشی برا این کاراست؟ من که

غم‌انگیزتر است، درآورده بودم و داشتم سرم را تکان می‌دادم که محمد مهدی گفت: «ایلیا اصلاً این حرف‌ها رو ولش کن. تو چرا گوشی رو با خودت آوردی مدرسه؟ یعنی چهار ساعت نمی‌تونی ازت جدا باشی؟ خب وقتی رفتی خونه ازت استفاده کن.»

و با اشاره چشم و ابرو به سمت یاسین ادامه داد: «که گوشی‌ام دست این و اون نیفته!»

ایلیا گفت: «بابا جون من بدون این ماسماسک می‌میرم! نمی‌تونم ازت دور باشم. من حاضر یک ماه آب و غذا نخورم، ولی گوشیم یک روزم از دور نباشه!»

محمد مهدی گفت: «اون وقت چرا این قدر عاشق گوشیت هستی؟ چی داری اون تو، یا مثلاً چی کار می‌کنی باهاش؟»

گفت: من کل زندگیم تو این گوشیه. کلی کار مهم انجام می‌دم، مثل شماها علاف

۲۳ آوریل ۱۹۸۰ عمان

کارت‌رئیس جمهور آمریکا فرمان حمله را صادر می‌کند

عجله کنید، سوار بشین.



سرهنگ چارلز یک دست فرمانده نیروهای دلتا گزارش کاملی از حمله به سفارت را به ژنرال واتسون که فرماندهی کل عملیات را دارد می‌دهد.

سرهنگ یک دست به همراه ۸۰ نیروی دلتا راهی صحرای طبس می‌شوند

پنج هواپیمای C-130 نیروی هوایی آمریکا انتقال نیرو و سوخت را به عهده می‌گیرند



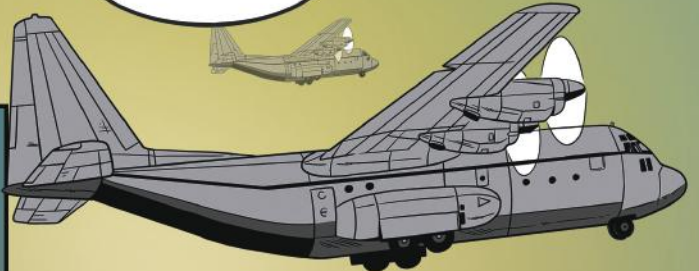
نویسنده و تصویرگر: فراه‌بازارادگان

یک ویت هستم قربان

سرهنگ رئیس جمهور پشت خط رادیویی هستند

شما تنها نیستید سرهنگ، همه ارتش پشت شما هستند، ما به شما اعتماد داریم، اگر شرایط به خطر افتاد فرمان لغو را بپذیرید.

C-130 آمریکایی برای پنهان ماندن از دید رادار ارتفاع پایینی از مرز هوایی جنوب شرقی ایران وارد و به سمت طبس راه خود را ادامه دادند.



وضعیت سبز در سیدهدم،
تکرار می‌کنم. وضعیت سبز
در سیدهدم

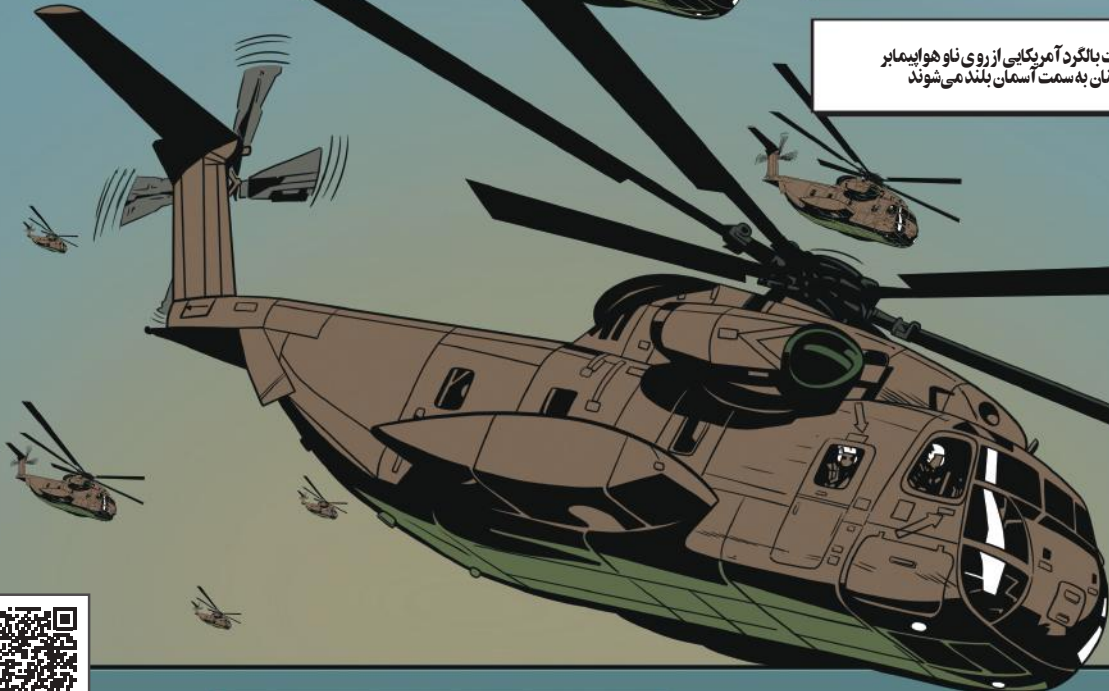


از خنجر به مرکز پشتیبانی



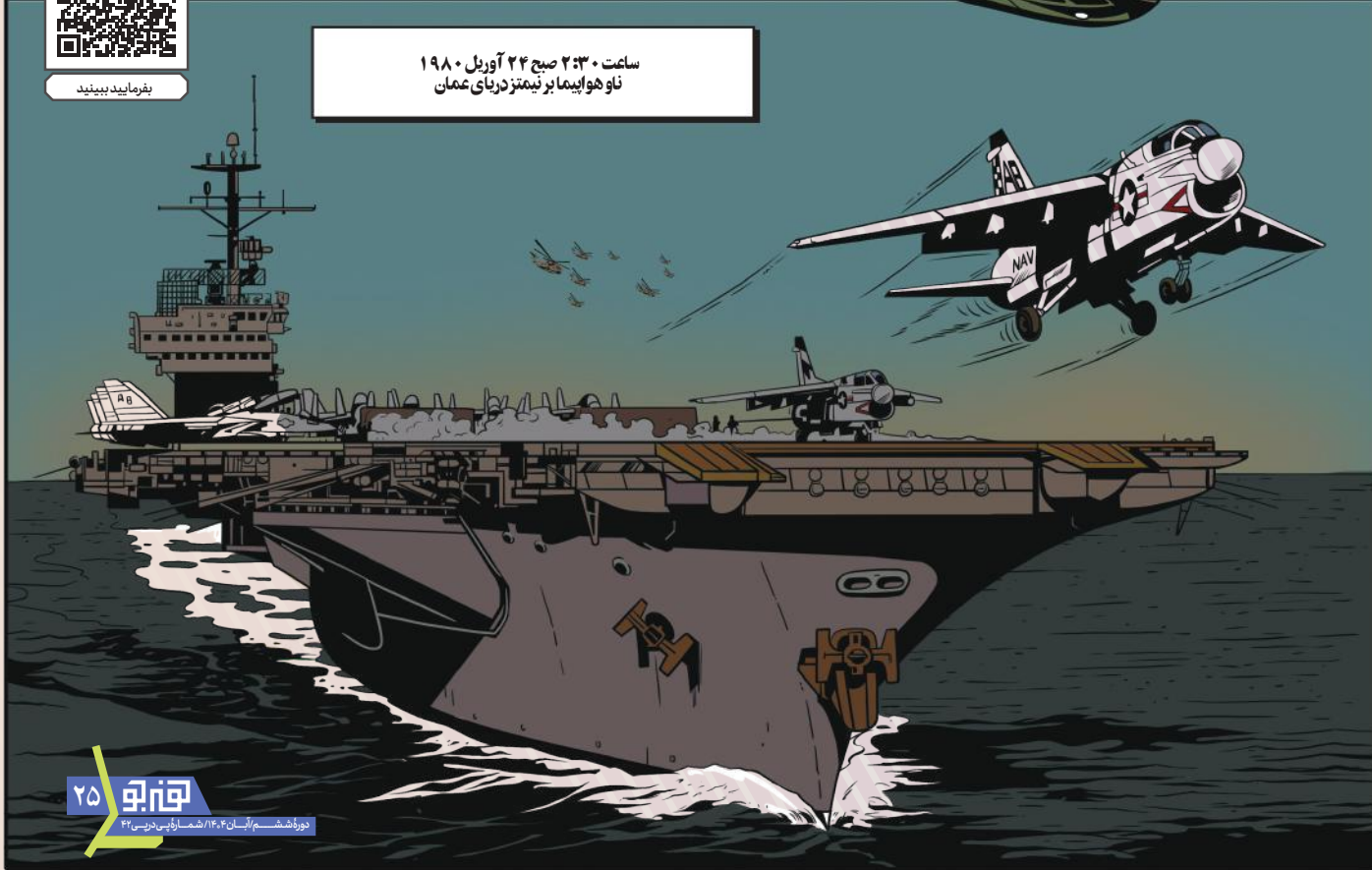
مرز هوایی پاکستان با ایران

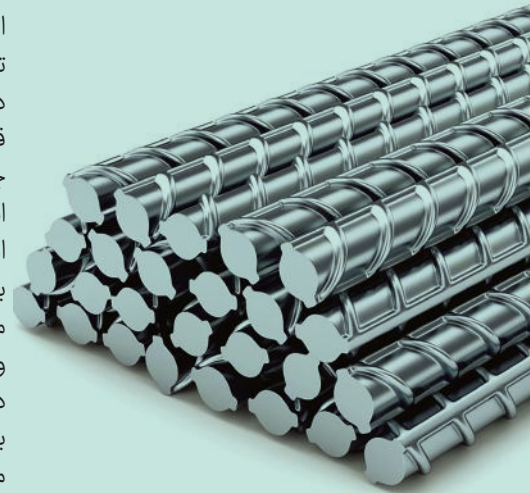
ناگهان هشت بالگرد آمریکایی از روی ناو هواپیمابر
غرش کنان به سمت آسمان بلند می‌شوند



بفرمایید ببینید

ساعت ۲:۳۰ صبح ۲۴ آوریل ۱۹۸۰
ناو هواپیمابر نیمتزدریای عمان





کاوه ریشه ارسلانی گر وروزی که آهن آتش گرفت

دنیایی دارد هر رشته هنرستانی، پر از شگفتی، فراز و نشیب‌هایی در دل تاریخ و انسان‌هایی که صیقلش داده‌اند. در حیات هنرستان که قدم می‌زنی، از لای در باز هر کارگاه، چشمانت دود می‌زند تا در آئی، تا انتهای ماجراهای درون کارگاه را ببیند. انگار در سرزمین شگفت‌انگیز قصه‌ها برایت باز شده باشد، ذهنت شروع می‌کند به دویدن در آن سبزه‌زار و سطوحی دویدن و فریاد کشیدن با دهان تا بناگوش باز، درون سبزه‌زار بزرگی که...، نوجوان پسری، کمی مضطرب و کمی کنجکاو، ۱۵ یا ۱۶ ساله، صدای اول لرزانش در هنگام «آقا اجازه؟!»، گفتن را، پر حجم و محکم به سؤال «آقا رشته صنایع فلزی چطور رشته‌ای است؟» می‌کشاند. شاید اینکه در این رشته فلان کاره می‌شوی و باید فلان چیزها را یاد بگیری و ... را زیاد شنیده باشی! رمزینۀ همین صفحه را هم که باز کنید، محض محکم کاری، یک چیزهایی گذاشته‌ایم تا اگر کسی نشنیده بود، استفاده کند. اما ما اینجا می‌خواهیم با هم از وسط همان سبزه‌زار قصه‌ها بدویم تا دل تاریخ. ببینیم این رشته‌ها را چه کسی یا کسانی پیگیری و در آن‌ها ماهر بوده‌اند. این شماره نوبت هم‌رشته‌ای‌های همان نوجوان پسر است؛ صنایع فلزی. شاید معرفی رشته‌ها اینطوری اش قشنگ‌تر هم باشد! برو برویم. دردل کوه‌های البرز، جایی که باد سرد بر صخره‌ها می‌وزید و صدای رودخانه در دره‌ها می‌پیچید، کارگاه کوچک کاوه آهنگر غرق در نور سرخ کوره بود. دود غلیظی از دودکش

آهن

کاوه در شاهنامه فردوسی و تاریخ طبری به عنوان قهرمانی شناخته می‌شود که با مهارت آهنگری اش، نه تنها ابزار ساخت، بلکه روح مقاومت را در دل مردم زنده کرد



با همان ایمان به کارش ادامه داد. دستانش با دقت و قدرت، لبه شمشیر را تیز می‌کردند. صدای برخورد چکش به آهن، مثل رعد در کارگاه می‌پیچید. جرقه‌ها مثل ستاره‌های کوچک در تاریکی کارگاه می‌درخشیدند و عرق از پیشانی کاوه روی سندان می‌چکید.

در همان لحظه، صدای پای سربازان ضحاک از دور شنیده شد. کاوه به آرش گفت: «فریدون را پیدا کن و به او بگو شمشیر آماده است!» آرش با عجله از کارگاه بیرون دوید. کاوه به تنهایی مقابل در ایستاد، شمشیر تازه ساخته را در دست گرفت و منتظر شد. سربازان وارد شدند، اما کاوه با فریادی بلند، شمشیر را بالا برد. نور آتش کوره روی تیغه شمشیر می‌درخشید. چهره سربازان از ترس سفید شد. کاوه نه تنها آهنگر بود، بلکه جنگجویی بود که با مهارتش دشمن را به عقب راند.

چند روز بعد، وقتی فریدون با همان شمشیر ضحاک را شکست داد، کاوه در کارگاهش ایستاده بود و به آهن سرد روی سندان نگاه می‌کرد. او با خودش فکر کرد: «هر ضربه‌ای که زدم، فقط برای ساختن سلاح نبود، برای ساختن امید بود.» کاوه با مهارتش در آهنگری، نشان داد که صنایع فلزی می‌تواند فراتر از یک حرفه باشد. می‌تواند ابزاری برای تغییر و نجات باشد.

امروز، در کارگاه‌های صنایع فلزی هنرستان، تو می‌توانی راه کاوه را ادامه دهی. وقتی با دستگاه جوش دو قطعه فلز را به هم متصل می‌کنی، یا با دستگاه برش یک ورق آهن را شکل می‌دهی، به یاد کاوه باش. او با دستانش، نه تنها فلز را شکل داد، بلکه آینده‌ای روشن برای مردمش ساخت. تو هم می‌توانی با یادگیری این مهارت، سازهایی بسازی که زندگی‌ها را تغییر دهند؛ از یک دروازه محکم برای خانه‌ای روستایی، تا یک قطعه صنعتی برای کارخانه‌ای بزرگ. کاوه به تو می‌آموزد که هر جرقه، هر ضربه و هر قطعه‌ای که می‌سازی، می‌تواند داستانی حماسی را رقم بزند.

گلی کارگاه به آسمان می‌رفت و بوی آهن سوخته در هوا پراکنده بود. کاوه، مردی تنومند با موهایی بلند و مشکی که با پارچه‌ای پشت سرش بسته شده بود، پیش بند چرمی‌اش را محکم کرد و به کوره نگاه کرد. چشمانش که از سال‌ها کار با آتش تیز شده بودند، برق می‌زدند. دستانش زبر و پراز خط‌های سوختگی، چکش سنگینش را محکم گرفته بودند. او در شاهنامه فردوسی و تاریخ طبری به عنوان قهرمانی شناخته می‌شود که با مهارت آهنگری‌اش، نه تنها ابزار ساخت، بلکه روح مقاومت را در دل مردم زنده کرد.

کاوه با مهارتش در آهنگری، نشان داد که صنایع فلزی می‌تواند فراتر از یک حرفه باشد. می‌تواند ابزاری برای تغییر و نجات باشد

آن روز خبریدی به گوش کاوه رسیده بود. ضحاک، پادشاه ستمگر، دستور داده بود برای لشکرش سلاح‌های بیشتری بسازند و مالیات سنگینی از مردم بگیرند. کاوه می‌دانست که این سلاح‌ها علیه مردم خودش استفاده خواهند شد. او در کارگاهش تنها بود، اما صدای چکشش، مثل فریادی خاموش، در کوهستان می‌پیچید. آهن داغ روی سندان، سرخ و ملتهب بود و با هر ضربه، جرقه‌های درخشان به اطراف می‌پریدند؛ گویی آتش خشم کاوه در آن‌ها شعله‌ور شده بود. پیش بندش از شدت حرارت کوره خیس شده بود، اما او بی‌وقفه کار می‌کرد. در گوشه کارگاه، شمشیر نیمه‌کاره‌ای روی میز چوبی دیده می‌شد؛ شمشیری که قرار بود برای فریدون، قهرمان مردم، ساخته شود.

ناگهان در کارگاه باز شد و پسر جوانی به نام آرش، با چهره‌ای مضطرب، وارد شد: «کاوه! ضحاک سربازانش را فرستاده! می‌خواهند کارگاه را خراب کنند و تو را ببرند!» کاوه لحظه‌ای پتک را پایین آورد و نفس عمیقی کشید. قلبش تند می‌زد، اما ترسی در چشمانش نبود. به آرش نگاه کرد و گفت: «اگر این شمشیر را تمام کنم، شاید بتوانیم جلوی آن‌ها را بگیریم.»



فروش همسای زده

مجموعه‌سین

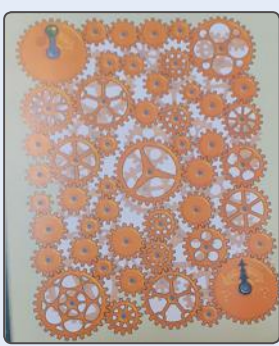
سؤال‌های سرگرمی

۴. مربع جادویی. حاصل جمع عددهایی که داخل خانه‌های خالی این مربع قرار می‌دهید، چه در ردیف‌های افقی، عمودی یا مایل، باید ۱۱۱ شود. چندتایی از این عددها قبلاً نوشته شده‌اند. بقیه عددها را بنویسید. همه این عددها باید متفاوت باشند.

		۷
۱۳	۳۷	

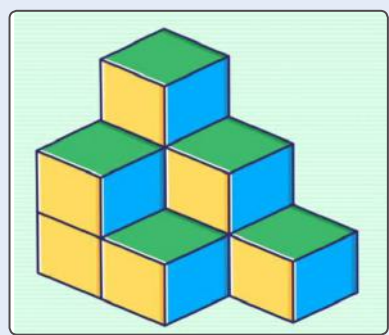
۵. شما ۹ عدد تیله یکسان و یک ترازو دارید. یکی از آن‌ها سنگین‌تر از بقیه است. آیا می‌توانید با دو باروزن کردن تیله سنگین‌تر را تشخیص دهید؟

۶. کدام چرخ‌دنده می‌چرخد؟ دستگیره سمت چپ در بالا را در مسیر فلش بچرخانید. با دنبال کردن چرخ‌دنده‌های درگیر با یکدیگر، آیا می‌توانید بگویید چرخ‌دنده سمت راست در پایین به سمت راست خواهد چرخید یا چپ؟



۷. آیا می‌توانید عددهای درست را درج‌های خالی قرار دهید؟

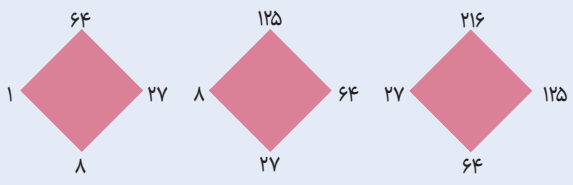
۱. آیا می‌توانید تعداد این مکعب‌ها را حدس بزنید؟ (راهنمایی: شمارش مکعب‌هایی را که از دیدتان پنهان هستند فراموش نکنید.)



۲. عددهای ۱ تا ۹ را طوری داخل مربع‌های خالی قرار دهید که سه تساوی ردیف‌های افقی و عمودی درست باشند.

	+		×		= ۳۳
×		÷		+	
	÷		+		= ۳
+		-		+	
	×		-		= ۲۹
= ۴۳		= -۱		= ۱۰	

۳. آیا می‌توانید جای علامت سؤال عدد درست را حدس بزنید؟



« با سلام خدمت هنرجویان عزیز. در این قسمت با انواع پرینترهای سه‌بعدی آشنا خواهیم شد.



بفرمایید ببینید



۲ ۱۸ توضیح. عددهای داخل مربع‌ها از حاصل جمع ریشه‌سوم یا همان جذر مکعب عددهای پیرامونی به دست آمده است: $۱۸=۶+۵+۴+۳$ بنابراین: $۱۴=۵+۴+۳+۲$ $۱۰=۴+۳+۲+۱$

۳۱	۷۳	۷
۱۳	۳۷	۶۱
۶۷	۱	۴۳

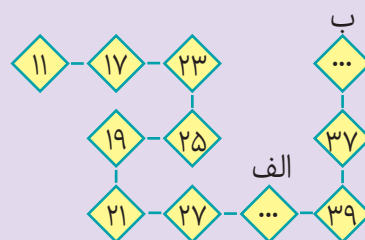
۵ شما باید تپله‌ها را به سه دسته‌سه‌تایی تقسیم کنید. ابتدا دو تا از سه‌تایی را در ترازو قرار می‌دهید. اگر هم وزن بودند، آن وقت تپله سنگین‌تر در سه‌تایی سوم است. بنابراین دو تا از آن‌ها را وزن می‌کنید. اگر هم وزن بودند، در آن صورت تپله باقی‌مانده همان تپله سنگین خواهد بود.



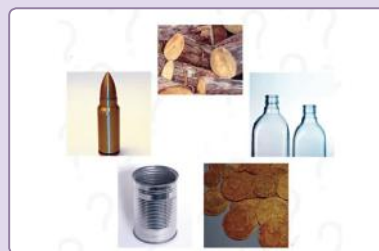
۷ جواب: الف=۳۳ و ب=۳۵

توضیح. اگر دقت کنید متوجه می‌شوید که در حرکت عددها به سمت راست شش تا اضافه شده و در حرکت به سمت چپ شش تا کم شده است. همین‌طور در حرکت به سمت پایین دو تا اضافه و در حرکت به سمت بالا دو تا کم شده است.

۸ کنده‌های درخت. زیرا فقط کنده‌های درخت را نمی‌توان ذوب کرد.
 ۹ ۲۴ سانتی‌متر. طول سر ۳، طول دم ۹، و طول بدنش ۱۲ سانتی‌متر.



۸ از این پنج تا کدام یک با بقیه فرق دارد؟



۹ ۹. چپستان ماهی. طول سریک ماهی ۳ سانتی‌متر است. طول دمش برابر طول سرو نصف طول بدنش است. طول بدنش هم برابر طول سرو طول دمش است. طول این ماهی چند سانتی‌متر است؟

جواب سؤال‌های سرگرمی

۱ جواب: تعداد: ۹ مکعب. تعداد مکعب‌های لایه زیرین ۵ عدد، لایه دوم ۳ عدد و لایه فوقانی ۱ عدد است.

۹	+	۸	×	۳	= ۳۳
×		÷		+	
۴	÷	۲	+	۱	= ۳
+		-		+	
۷	×	۵	-	۶	= ۲۹
= ۴۳		= -۱		= ۱۰	

بازار کار رشته دارو گیاهان دارویی

امیر مهدی مرادیان



اینکه هنرجویان چه شغلی را می‌توانند انتخاب کنند، به علاقه‌شان بستگی دارد. همچنین می‌توانند پژوهشگر گیاهان دارویی شوند. یعنی روی خاصیت ترکیبات گیاهی کار کنند. شغل دیگر کارشناسی فراوری است. همچنین، مشاوره‌های سلامت و طب سنتی که بیمارها را برای درمان راهنمایی می‌کنند. کشاورزی تخصصی گیاهان دارویی از جمله کاشت، داشت و برداشت گیاهان دارویی، و بسته‌بندی فرصت خیلی خوبی است برای اشتغال‌زایی و صادرات گیاهان دارویی؛ همین‌طور صنایع آرایشی و بهداشتی. این‌ها خلاصه‌ای از کارهایی هستند که هنرجویان می‌توانند به آن‌ها فکر کنند.

با توجه به اینکه شما در هنرستان هم تدریس می‌کنید، پیشنهاد شما به هنرجویان برای ورود به بازار کار چیست؟ آن‌ها چه زمانی می‌توانند وارد بازار کار شوند؟

من خودم از همان سال دهم بحث خشک‌کردن گیاهان دارویی را که حاشیه سود بالایی هم دارد به هنرجویان آموزش می‌دهم و آن‌ها با تجهیزات، انواع روش‌های خشک‌کردن و اینکه به چه عواملی (پارامترهایی) باید دقت کنند، آشنا می‌شوند. این نشان می‌دهد بچه‌ها با ورود به این رشته می‌توانند از همان سال اول وارد بازار کار شوند. در سال‌های بعد هم با بحث‌های عصاره‌گیری و عطر مایه‌ها آشنا می‌شوند و می‌توانند کارشان را گسترش دهند. البته اگر تحصیلات و فضای دانشگاهی را هم انتخاب کنند، می‌توانند تحصیلاتشان را تا درجه‌های بالایی ادامه دهند.

کسی که بخواهد در رشته گیاهان دارویی وارد بازار کار شود، چه مقدار سرمایه و امکانات اولیه نیاز دارد؟

در این رشته با کمترین امکانات می‌توان وارد بازار کار شد. مثلاً در همین بحث خشک‌کردن گیاهان دارویی یک وسیله خشک‌کن نیاز است که در حدود ۲۰ تا ۳۰ میلیون تومان هزینه دارد، اما روش‌های خشک‌کردن دیگری هم داریم که حتی به دستگاه نیاز ندارند. این یعنی بدون وسیله و فقط با داشتن مواد اولیه و پشتکار می‌توان این کار را شروع کرد و البته کم‌کم آن را گسترش داد.

بازار کار در رشته گیاهان دارویی چگونه است و هنرجویان در چه شاخه‌هایی می‌توانند فعالیت کنند؟

ابتدا در رابطه با گیاهان دارویی در دنیا و ایران مقدمه‌ای عرض می‌کنم تا بدانید چه فرصت بی‌نظیری برای ما و هنرجویان فراهم است. ببینید، در دنیا پیش‌بینی می‌شود تا سال ۲۰۳۰ چیزی حدود ۵۰۰ میلیارد دلار داد و ستد گیاهان دارویی انجام خواهد شد. در حال حاضر سهم کشور ما از این تجارت جهانی چیزی حدود ۵٪ درصد است، اما با توجه به اینکه ایران ظرفیت بالقوه‌ای در بحث گیاهان دارویی دارد، سهم نیم‌درصدی بسیار کم است. این نشان می‌دهد که چقدر جای کار وجود دارد؛ به خصوص در استان‌های خراسان رضوی، اصفهان، فارس و کرمان که استان‌های پیشرو در صنعت گیاهان دارویی هستند. ما در ایران حدود ۸۰۰۰ گونه گیاهی داریم که ۲۳٪ تای آن‌ها خاصیت دارویی دارند. این نشان می‌دهد ظرفیت گیاهان دارویی در ایران چقدر زیاد است و این یک حوزه بی‌نظیر است برای هنرجویانی که می‌خواهند وارد این رشته شوند.

وقتی می‌گویند گیاهان دارویی، همه به ذهنشان دمنوش و طب سنتی می‌آید، اما این رشته گرایش‌ها و بازار کار دیگری هم دارد؛ مثلاً داروسازی، آرایشی بهداشتی، کشاورزی، دام‌پزشکی، صنایع غذایی و... اما

در این شماره از مجله رشد هنرجو می‌خواهیم بازار کار در رشته هنرستانی گیاهان دارویی را بررسی کنیم. گفت‌وگویی داشتیم با دکتر جورکش که در این زمینه فعالیت دارند. ایشان تحصیلات دانشگاهی خود را در رشته گیاهان دارویی تا مدارج بالایی کرده‌اند. همچنین، این رشته را در هنرستان تدریس می‌کنند. این گفت‌وگو را بخوانید:

لطفاً خودتان را معرفی کنید.

سلام. عباس جورکش هستم؛ دکترای گیاهان دارویی. از سال ۸۷ وارد دانشگاه شدم. سال ۹۱ مدرک کارشناسی‌ام را گرفتم و بعد از آن ارشد خواندم. سال ۹۳ دکترا قبول شدم و تا سال ۹۷ درس خواندم. در این مدت در دوران دکترا یک فرصت مطالعاتی داشتیم؛ در دانشگاه (کمپلوتنس مادرید) که یکی از دانشگاه‌های معتبر اروپاست. بعد هم چند سالی در یک شرکت بین‌المللی گیاهان دارویی مشغول به کار بودم.

در حال حاضر مشغول انجام چه کاری هستید؟

بنده دو سالی است به‌عنوان معلم وارد آموزش و پرورش شده‌ام. همچنین، هم‌زمان در شرکتی بحث گیاهان دارویی را پیش می‌برم.

است و نمونه آن بی نظیر است. این شرکت در آلمان شعبه دارد و محصولات خود را با نام تجاری «پرنده» به نقاط گوناگون دنیا صادر می کند.

این مجله رشد هنجروست و مخاطب اصلی آن هنجرویان هستند. اگر توصیه ای به آن ها دارید، بفرمایید.

اولاً خیلی ممنون از شما به خاطر اینکه بچه ها را آشنا می کنید. اگر چنین ماجرایی برای ما هم اتفاق می افتاد، چه بسا می توانستیم پیشرفت الانمان را خیلی زودتر به دست بیاوریم. من به بچه ها پیشنهاد می کنم اگر علاقه دارند بدون هیچ نگرانی وارد این مقوله شوند، ظرفیت کشور ما خیلی خوب است. ایران جزو کشورهایی است که در بحث گیاهان دارویی در حال رشد است و آینده بسیار روشنی دارد. نگران تجهیزات و هزینه های اولیه نباشند. در این رشته می توانند از همان سال های اول وارد بازار کار شوند و تا آخر هم می توانند ادامه دهند؛ داخل ایران یا خارج ایران، در قسمت های گوناگون. تنها شرطش آن است که پشتکار و علاقه داشته باشند. ان شاء الله موفق خواهند بود.

از وقتی که برای این مصاحبه گذاشتید سپاسگزارم.

خواهش می کنم. با آرزوی موفقیت برای تمام هنرآموزان و هنجرویان ایران!



آشنا شدم. شاید اگر با هنرستان آشنایی داشتم، قبل از دانشگاه این رشته را انتخاب می کردم و سریع تر به هدف هایم می رسیدم. بنابراین، در نظر گرفتن شرایط منطقه و اینکه چقدر گیاهان دارویی را می شناسند، به آن ها در انتخاب آگاهانه کمک خواهد کرد. البته کسانی هم که این پیش زمینه را ندارند خیلی نگران نباشند. من خودم پیش زمینه زیادی نداشتم و در دانشگاه به آن علاقه مند شدم.

شرایط ادامه تحصیل برای هنجرویان این رشته چگونه است؟

بچه هایی که علاقه مندند، می توانند بعد از هنرستان وارد دانشگاه شوند. مادر ایران تا دوره دکترا این رشته را داریم. شرایط مهیاست. دانشگاه های معتبری هم این رشته را دارند؛ دانشگاه های فردوسی، تهران و گیلان نمونه های معتبری هستند در حوزه گیاهان دارویی.

ارتباط هنجرویان با یک بزرگتر که قبلاً مسیر پیش روی آن ها را پیموده است، چقدر می تواند مؤثر باشد؟

به نظر من خیلی مهم است یک نفر باشد که تجربه داشته باشد و در مسیر بتواند راهنمایی و توصیه هایی بکند. برای من چنین بود که در مدرسه یکی از معلم هایم ما را با این مقوله آشنا کرد. این در ذهنم بود تا اینکه آن را انتخاب کردم و ادامه دادم. اگر بچه ها بتوانند با افرادی که در این زمینه کار می کنند ارتباط بگیرند، موفق تر خواهند بود.

شنیده ام شرکتی که در آن کار می کنید کارآفرینی بزرگی انجام داده است. لطفاً قدری درباره آن توضیح دهید.

بله. آقای شاکری که مؤسس و رئیس شرکت پرنده و پردیس هستند، از حدود ۱۵-۱۰ سال پیش یک کار خانوادگی را از یک کارگاه کوچک خانگی شروع کردند. سپس آن را گسترش دادند. الان در سطح شهرستان دو کارخانه بزرگ دارند که فرآوری گیاهان دارویی را انجام می دهند. خودشان کشت و کار می کنند یا از سایر مناطق ایران خریداری می کنند و سپس فرآوری و صادرات به کشورهای دیگر انجام می دهند. این شرکت یک شرکت کاملاً نوین است که تمام تجهیزات آن به روز



به نظر شما برای کار کردن در این رشته بیشتر به مهارت تجربی و سنتی نیاز است یا دانش نظری و دانشگاهی؟ اگر بخواهید درصدی به مهارت تجربی و دانش نظری مورد نیاز این رشته اختصاص دهید، این درصدها چگونه است؟ مسلماً هر دو به منزله دو بال اند. هر کدام که نباشد، بعداً به مشکل خواهند خورد و سرعت رشد کم می شود. اگر بخواهیم درصد بگوییم، ۷۰ درصد را به تجربه و چیزی که در حین کار کردن به دست می آید و ۳۰ درصد را به بحث های نظری و علمی اختصاص می دهیم. در هنرستان بحث های تجربی و علمی به طور همگام پیش می روند. به نظر من هنرستان انتخابی بسیار آگاهانه است.

اینکه هنجرویان در محیطی سنتی حضور داشته باشند که کشاورزی و پرورش گیاهان وجود داشته باشد، چقدر می تواند در موفقیتشان در این رشته مؤثر باشد؟

مسلماً وقتی نسبت به گیاهان دارویی، کشت و کار و صنایع وابسته موجود در محیط پیش زمینه وجود داشته باشد، مؤثر خواهد بود و این کمک می کند سرعت رشد و پیشرفت بیشتر باشد. من به شخصه رشته ام تجربی بود و از دانشگاه با بحث گیاهان دارویی

نامه‌های رنگ‌رنگ عاشق



اما در این آبان پرازیبیایی، تاریخ معاصر ما روزهای پرتلاطمی را گذرانده. اگر فقط درباره‌ی روز ۱۳ آبان هم بخواهیم بگوییم، در یک روز با سه واقعه‌ی تاریخی مواجه هستیم.

هنرآموزان عزیز، روز ۱۳ آبان در تقویم ما روز دانش‌آموز و روز تسخیر لانه‌ی جاسوسی و سفارت جاسوسی آمریکا است؛ روزی که هم سن و سال‌های شما و جوانان دانشجویان خط امام را به این نتیجه رساند که ارتباط ایران اسلامی شده با مستکبرتران و ظالم‌ترین دولت دنیا معنایی ندارد و دلیلی هم ندارد محلی از خاک ایران عزیزمان در اختیار این افراد باشد.

همین کسانی که امسال همه‌مان شاهد جنایت و تعرضش به خاک کشور عزیزمان ایران بودیم، برای همین مضمون، یک شعر با حال و هوای پایداری و استکبارستیزی از محمدحسین ملکیان، شاعر اصفهانی کشورمان، انتخاب شده است که امیدوارم مثل ما از خواندنش لذت ببرید.

قدرت خون شهیدان

گرد و خاکی کردی و بنشین که طوفان را ببینی
وقت آن شد قدرت خون شهیدان را ببینی
می‌رود تابوت روی دست مردم، چشم واکن
تا که با چشم خودت فرش سلیمان را ببینی
پاشو از پای قمارت! روی دور باخت هستی
پاشو! باید آخرین اخبار تهران را ببینی
گوش کن! این بار حرف از مرگ شیطان بزرگ است
رو به خود آیینی‌ای بگذار شیطان را ببینی
خواب را دیگر حرام خود کن از امشب که باید
باز هم کابوس موشک‌های ایران را ببینی
رازها در ذکر بسم‌الله الرحمن الرحیم است
وعده‌ها داده خدا، باید که قرآن را ببینی
قول دادیم انتقامی سخت می‌گیریم، بنشین
تا که فرق قول کافر با مسلمان را ببینی



میلاد عرفانپور، شاعر عزیز کشورمان، که تبخرو مهارتش در رباعی زبانزد است، عاشقانه بودن پاییز را این‌طور برایمان به تصویر شعر می‌کشد:

تلخ است که لبریز حقایق شده است
زرد است که با درد موافق شده است

عاشق نشدی و گرنه می‌فهمیدی
پاییز بهاری است که عاشق شده است
بله واقعا: پاییز بهاری است که عاشق
شده است...

حالا جدا از این فصل، خود آبان ماه هم طرفداران خاص خودش را دارد. غزل سرکار خانم دکتر فاطمه نانیزاد هم جالب توجه است. بخشی را برایتان گلچین کرده‌ایم تا با هم مطالعه‌اش کنیم:

پاییز من بگذار تا آبان بماند
این برگ‌های آخر گلدان بماند

پاییز من! بار سفر بسته پرستو
ای کاش یک روز دگر مهمان بماند!

از یار من پای درختان رد پای است
بگذار زیر برگ‌ها پنهان بماند
این نامه‌های رنگ‌رنگ عاشقانه
حیف است دست باد سرگردان بماند

از کوچه باغ آرزو هامان گذر کن
نقشی بزن تا آسمان حیران بماند!

به آبان ماه پاییز عزیزمان خوش آمدید. کم‌کم تغییر فصل محسوس می‌شود و رنگ‌آمیزی طبیعت و بغض آسمان نوید پاگیر شدن پاییز، و فصل شعرو شاعری و عاشقانه‌ها را به ما می‌دهد.



انه

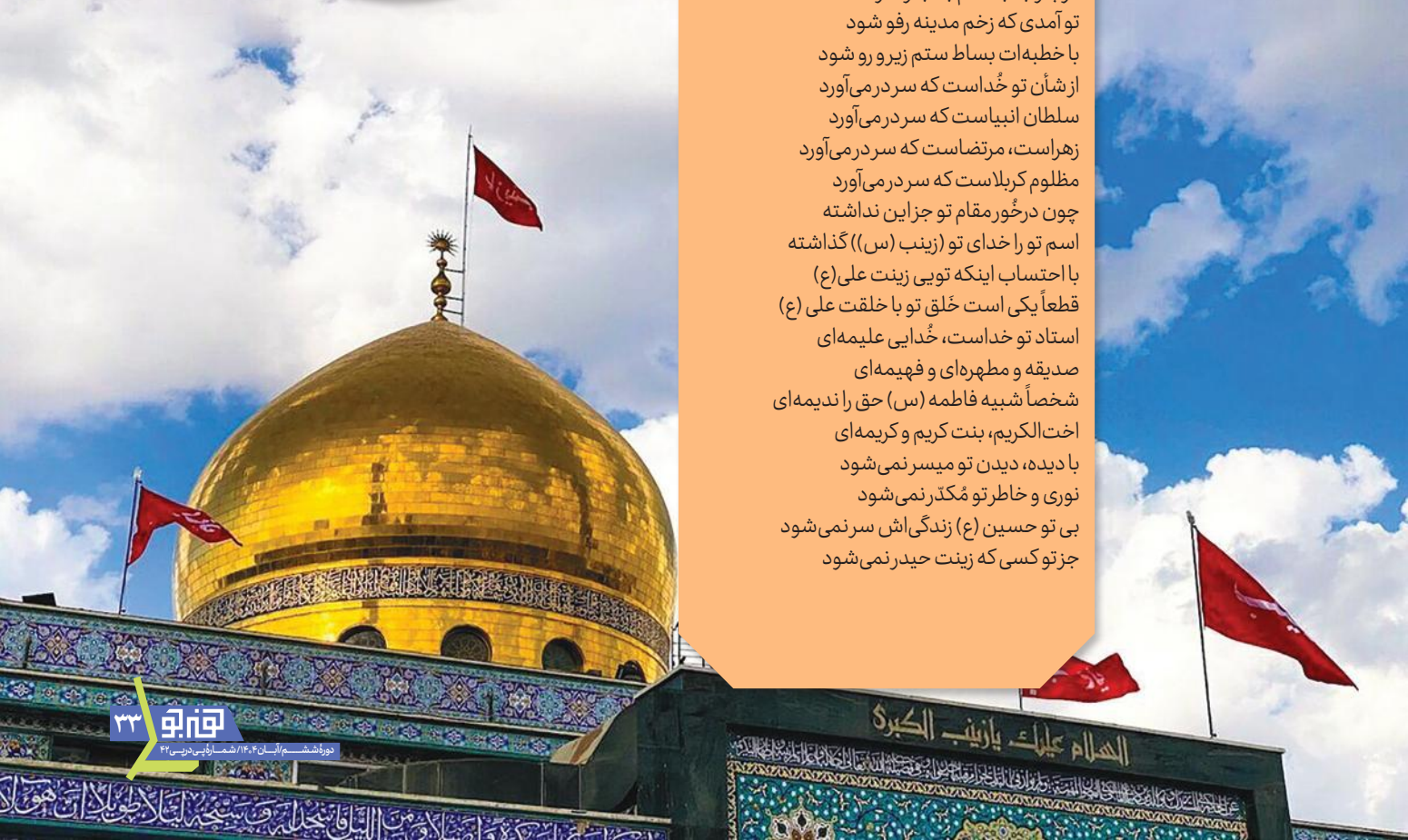
محمد حسین مسدودی



آرامش حسین (ع)

تا باب فیض رو به دلم باز می شود
شعرم به شوق مدح تو آغاز می شود
همچون کلیم کار من اعجاز می شود
احساس قلبی ام به تو ابراز می شود
خاتون مشرقین سلام عرض می کنم
ای عین نور عین سلام عرض می کنم
بانی عالمین سلام عرض می کنم
آرامش حسین (ع) سلام عرض می کنم
این جمله، حرف قلبی هر چه برادر است
روزی که آمدی به زمین روز خواهر است
چشم و چراغ عترت طاهای خوش آمدی
آیینه دار هیبت مولا خوش آمدی
ای امتداد حضرت زهرا (س) خوش آمدی
سوّم امام زاده دنیا خوش آمدی
آن سان که شرح عاشقی تو شنیدنی است
لبخند تو به چهره ارباب دیدنی ست
در تو صفات ذات خدا جلوه گر شده
در خاک با تو مهر و وفا جلوه گر شده
اوج مقام صبر و رضا جلوه گر شده
کرب و بلا به شام بلا جلوه گر شده
تو آمدی که زخم مدینه رفو شود
با خطبه ات بساط ستم زیر رو شود
از شأن تو خداست که سردرمی آورد
سلطان انبیاست که سردرمی آورد
زهراست، مرتضاست که سردرمی آورد
مظلوم کربلاست که سردرمی آورد
چون درخور مقام تو جز این نداشته
اسم تو را خدای تو (زینب (س)) گذاشته
با احتساب اینکه تویی زینت علی (ع)
قطعاً یکی است خلق تو با خلقت علی (ع)
استاد تو خداست، خدای علیمه ای
صدیقه و مطهره ای و فهیمه ای
شخصاً شبیه فاطمه (س) حق را ندیمه ای
اخت الکریم، بنت کریم و کریمه ای
با دیده، دیدن تو میسر نمی شود
نوری و خاطر تو مگدر نمی شود
بی تو حسین (ع) زندگی اش سر نمی شود
جز تو کسی که زینت حیدر نمی شود

در پایان هم به
مناسبت میلاد با
سعادت بانوی صبر،
حضرت زینب (س)،
چند بیت از محمد
قاسمی را با هم
می خوانیم.





گنج

گنجینه

امیر عقیلی

در قلب زمین، جایی که نور خورشید به آن نمی‌رسد، گنجینه‌ای نهفته است که می‌تواند آینده‌یک ملت را دگرگون کند. اینجا، زیرخاک‌های سرزمینت، اقیانوسی از فرصت‌ها موج می‌زند؛ از سنگ‌هایی که آسمان خراش‌ها را می‌سازند، تا فلزاتی که موشک‌ها را به فضا می‌فرستند.

ایران، با گنجینه‌های معدنی‌اش، همچون اژدهای خفته‌ای است که جهان چشم به بیداری‌اش دوخته است. تو، نوجوان امروز، یکی از کسانی هستی که می‌تواند زنجیرهای این اژدها را باز کند و آن را به پرواز درآورد.

چشمانت را ببند و تصور کن در دل کوه‌های زاگرس ایستاده‌ای. زیر پایت رگه‌های درخشان سرب و روی، همچون رگ‌های طلائی، از اعماق زمین سر برآورده‌اند. ایران،

در میان ۱۰ کشور برتر جهان از نظر ذخیره‌های معدنی ایستاده است؛ اول در زمره، دوم در مس، چهارم در سرب و روی، و بعد هم سنگ‌های تزئینی از مرمرهای الوان کرمان تا تراورتن‌های طلائی آذربایجان، موزه طبیعی بی‌نظیری را شکل داده‌اند. این ثروت، هدیه‌ای است از زمین به تو؛ نسل جوانی که می‌تواند با هنر، دانش و نوآوری، آن را به فرصتی بی‌پایان بدل کند.

اما این گنج پنهان چگونه به زندگی تو گره می‌خورد؟ فرض کن امروز در کلاس گرافیک هنرستان نشسته‌ای و درباره طراحی نشان‌واره (لوگو) برای یک معدن مس پروژه‌ای به تو محول می‌شود. آیا می‌دانی که همین طرح ساده‌تو می‌تواند نماد یک نامان (برند) بین‌المللی شود؟ یا

ایران در میان ۱۰ کشور برتر جهان از نظر ذخیره‌های معدنی ایستاده است؛ اول در زمره، دوم در مس، چهارم در سرب و روی، و بعد هم سنگ‌های تزئینی



اگر رشته‌ات مکانیک است، فکر کرده‌ای که شاید روزی ماشین‌آلاتی طراحی کنی که با دقت یک جراح، سنگ‌ها را از دل کوه جدا کنند؟ حتی اگر نقاشی یا خیاطی می‌خوانی، بدان که رنگدانه‌های معدنی ایران، پارچه‌های تورا به شاهکارهایی تبدیل می‌کنند که دنیا تشنه دیدنشان است. معدن، فقط به مهندسان تعلق ندارد، بلکه صفحه‌ای سفید است برای تمام هنرها و مهارت‌ها!

تاریخ معدن‌های ایران پر از داستان‌هایی است که ثروت را با هنر پیوند زده‌اند. مثلاً سنگ لاجورد باستانی که از معدن‌های بدخشان افغانستان به ایران می‌آمد و در کاخ‌های هخامنشی به کار می‌رفت، امروز در معدن‌های سیستان و بلوچستان دوباره کشف شده است. این سنگ آبی آسمانی می‌تواند پایه رنگ‌های نقاشی‌های دیجیتال تو باشد، یا در طراحی جواهراتی به کار رود که فرهنگ ایران را به دنیا معرفی می‌کنند. یا مس سرچشمه کرمان که نه تنها در صنعت، بلکه در ساخت مجسمه‌های نوین شهری استفاده می‌شود؛ آثاری که هم مقاوم

هستند و هم روایتگر تاریخ زمین. حالا تصور کن در آینده‌ای نزدیک، تو یکی از همین قهرمانان هستی. شاید با طراحی یک برنامه تلفن همراه، گردشگری معدن‌های ایران را رونق بدهی و جهان را با شکوه زیرزمینی‌مان آشنا کنی! یا با ترکیب خاک‌های رنگی معدنی و فن‌های چاپ، پارچه‌هایی خلق کنی که نشانام‌های مطرح جهانی برای خریدشان صف بکشند. حتی ممکن است با یک نوآوری، روشی سبز برای استخراج مواد معدنی ابداع کنی که هم محیط زیست را حفظ کند و هم سود اقتصادی داشته باشد. فرصت‌ها بی‌پایان‌اند؛ فقط باید جرئت کنی و بخواهی!

اما چرا ایران تا این حد ویژه است؟ پاسخ در تنوع بی‌نظیرش نهفته است؛ از معدن‌های زغال سنگ در البرز که روزی لوکوموتیوها را به حرکت درمی‌آوردند، تا معدن‌های طلای آذربایجان که می‌توانند پایه جواهرات اصیل ایرانی باشند. حتی خاک‌های ساده‌رس، در دستان یک سفالگر هنرمند، به ظرف‌هایی

تبدیل می‌شوند که موزه‌لور را فتح می‌کنند. این ثروت خدادادی، اگر با دانش و خلاقیت نسل جوان ترکیب شود، می‌تواند ایران را به قطب اقتصادی و هنری غرب آسیا تبدیل کند.

نکته هیجان‌انگیزتر اینجاست که دنیا امروز بیش از هر زمان دیگری تشنه منابع ایران است. با پیشرفت فناوری‌های سبز، موادی مثل لیتیوم و مس، که در باتری‌های خودروهای الکتریکی استفاده می‌شوند، به طلای جدید تبدیل شده‌اند. ایران با داشتن ذخیره‌های عظیم این مواد می‌تواند نه تنها ثروت، بلکه قدرت فناورانه خود را افزایش دهد و تو، به عنوان هنرمند یا طراح آینده، می‌توانی در بازاریابی این محصولات، طراحی بسته‌بندی‌های خلاقانه یا ساخت محتوا برای معرفی آن‌ها به جهان، نقش کلیدی داشته باشی.

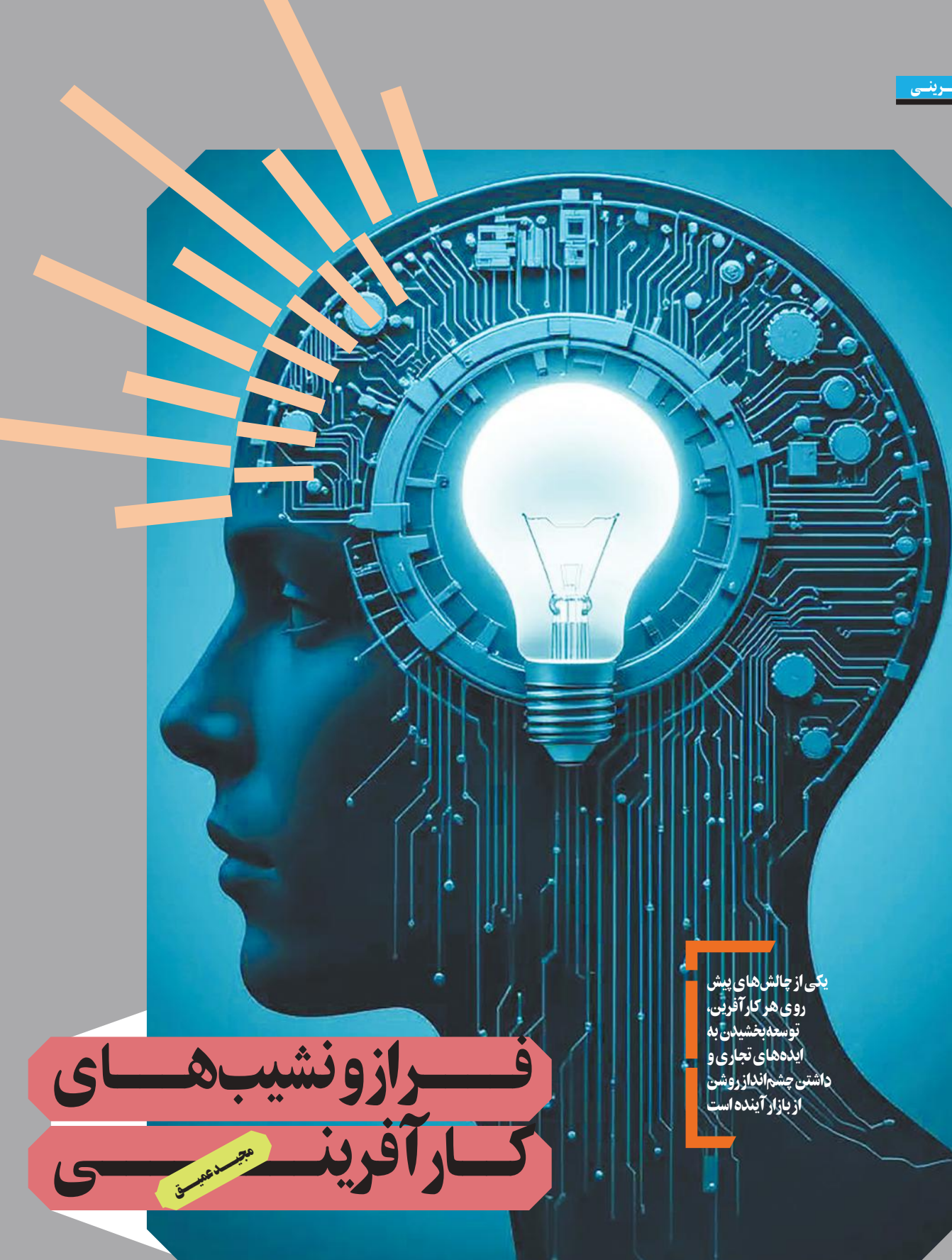
اما راه موفقیت از کجا آغاز می‌شود؟ از همین امروز، از همین کلاس‌های هنرستان. نقاش می‌تواند با مطالعه رنگدانه‌های معدنی ایران، صفحه (پالت) رنگی منحصر به فردی برای آثارش ایجاد کند. طراح لباس می‌تواند از بافت سنگ‌ها در پارچه‌هایش الهام بگیرد. حتی هنرجوی فیلم می‌تواند فیلمی مستند درباره معدن‌های ایران بسازد و دنیا را میخکوب زیبایی‌های پنهان سرزمینت کند. مهم این است که بدانی هر رشته هنرستانی، پنجره‌ای به سوی این گنجینه‌هاست. فراموش نکن که زمین، این ثروت را به امانت به تو سپرده است. بهره‌برداری هوشمندانه و مسئولانه، کلید تبدیل این گنج به فرصت است. مثلاً شاید بتوانید با تبدیل یک معدن متروکه به بوستان هنری، هم محیط زیست را نجات دهید و هم فضایی برای نمایش آثار هنری هنرجویان بسازید یا از ضایعات معدنی رنگ‌های طبیعی خاصی بسازید که در صنایع از آن‌ها استفاده شود.

پس منتظر نمان! دنیا منتظر نوآوری‌های توست. از معلمت بخواه درباره معدن‌های منطقه‌ات برایت توضیح دهد. در اینترنت جست‌وجو کن که کدام مواد معدنی ایران در صنعت یا هنر جهانی کاربرد دارند. حتی می‌توانی با دوستانت یک پروژه راه بیندازی؛ مثلاً مجسمه‌ای از سنگ‌های معدن نزدیک

شهرتان بسازید و آن را در میدان اصلی شهر نصب کنید. هر قدم کوچک می‌تواند جرقه یک انقلاب بزرگ باشد. معدن‌های ایران تنها برای استخراج نیستند؛ آن‌ها بوم نقاشی تو، ماده اولیه طراحی‌های تو، و منبع الهام پروژه‌های تو هستند. این گنجینه میراث توست؛ میراثی که می‌تواند ایران را به نماد هنر، صنعت و نوآوری تبدیل کند.



معدن‌های ایران تنها برای استخراج نیستند؛ آن‌ها بوم نقاشی تو، ماده اولیه طراحی‌های تو، و منبع الهام پروژه‌های تو هستند



فراز و نشیب‌های کارآفرینی

مجدد عمیق

یکی از چالش‌های پیش روی هر کارآفرین، توسعه بخشیدن به ایده‌های تجاری و داشتن چشم‌انداز روشن از بازار آینده است

۱ / مشکلات مالی: در ابتدای شروع هر کسب‌وکار، موضوعات مالی در درجه اول اهمیت قرار دارند. حتی ممکن است فرد از شروع به کار خودداری کند. بدون شک،

اجتناب‌ناپذیرند و در این راه استفاده از تجربه‌های کارآفرینی الزام‌آور است. در اینجا به پاره‌ای از رایج‌ترین چالش‌ها در حوزه کارآفرینی اشاره می‌شود:

هر چند در مسیر کارآفرینی مانع‌های متعددی وجود دارند، اما همین مانع‌ها کمک می‌کنند شروع کسب‌وکارشان شکل و شمایل دلخواه پیدا کند. در دنیای کارآفرینی، شکست‌ها



بگذارید، یکی از اصلی‌ترین عوامل شکست در کسب‌وکارهاست. قبل از ترک‌کردن کسب‌وکار فعلی‌تان، لازم است تا چند ماه پس‌انداز داشته باشید و برای روبه‌رو نشدن با مشکلات مالی به سراغ کارهای پاره‌وقت بروید تا کسب‌وکار جدیدتان را شروع کنید.

نکته‌های کلیدی

۱. پول هرگز برای کارآفرینی انگیزه‌کافی نیست.
۲. بکوشید در حوزه‌هایی که تخصص کافی ندارید وارد نشوید و ضعف‌ها و قوت‌هایتان را بشناسید.
۳. مدیریت زمان و واگذاری مسئولیت‌ها بسیار مهم است.
۴. انتخاب تیم مناسب در شرایط زمانی مناسب بسیار حیاتی است.
۵. در شبکه‌های اجتماعی فعال باشید تا دیده شوید.
۶. از همان ابتدا برای تبلیغات و بازاریابی هدفمند سرمایه‌گذاری کنید.
۷. بازخورد مشتریان را در نظر بگیرید و پاسخ‌گو باشید.
۸. از کسانی که به سرمایه‌گذاری در کسب‌وکارتان مایل هستند استقبال کنید.
۹. از نمانام (برند) تجاری قدرتمند و نام‌آشنایی استفاده کنید.
۱۰. با سایر شرکت‌ها همکاری مستمر داشته باشید تا شراکت‌های سودآور ایجاد کنید.

هدف‌های خود را به بازه‌های زمانی بلندمدت، میان‌مدت و کوتاه‌مدت تقسیم و بخشی از مسئولیت‌ها را به اعضای گروه‌تان واگذار کنید

آینده‌ای نه‌چندان دور متوجه خواهید شد این افراد صلاحیت لازم را برای همکاری با شما ندارند؛

۴/ مشتری‌یابی: یافتن مشتری یکی از باارزترین چالش‌های نوآفرین‌هاست. شاید مشتریان شما در اوایل موفق به یافتن شبکه‌های اجتماعی و وبگاه‌هایتان نشوند و اگر یافتن مشتری امکان‌پذیر نباشد، می‌تواند برای شما شکست به دنبال داشته باشد و از شروع کسب‌وکار منصرفتان کند. برای این کار می‌توانید از راهکارهای کم‌هزینه استفاده کنید. برای مثال، دادن تخفیف، حضور فعال در شبکه‌های اجتماعی و ایجاد وبگاه‌های چشم‌نواز می‌تواند از جمله این کارها باشد. به علاوه، با معرفی محصولات خود و جلب رضایت مشتریان می‌توانید مشتریان دائمی‌تان را حفظ کنید؛

۵/ رقیبان: گروهی از کارآفرینان از ورود به رقابت در عرصه تجارت و کسب‌وکار هراس دارند. اما رقابت خلاقیت و ابتکار را به دنبال دارد. وجود رقیب نشان‌دهنده این است که در کسب‌وکارتان موفق و صاحب ایده‌هایی هستید که توجه رقیبان را جلب کرده است. یکی از مهم‌ترین نکته‌های کلیدی در این باره آن است که همیشه به‌روز باشید و از تحولات و نوآوری‌ها در کسب‌وکار عقب نمانید؛

۶/ مدیریت زمان و تفویض اختیار: مدیریت زمان یکی از چالش‌برانگیزترین موارد برای هر کارآفرینی است. کارآفرین باید بر همه چیز نظارت داشته باشد. برای این کار باید مدیریت زمان را تقویت کنید. هدف‌های خود را به بازه‌های زمانی بلندمدت، میان‌مدت و کوتاه‌مدت تقسیم کنید و بخشی از مسئولیت‌ها را به اعضای گروه‌تان واگذار کنید. این کار نه تنها در زمان صرفه‌جویی می‌کند، بلکه توسعه فردی و تیمی را به همراه دارد. از سوی دیگر، از روند پیشرفت کار و عملکردتان در دوره‌های گوناگون زمانی باخبر می‌شوید؛

۷/ ترک کسب‌وکار: این تصمیم که کسب‌وکار فعلی‌تان را برای ورود به کسب‌وکار جدید کنار

هیچ نوع کسب‌وکاری بدون تأمین منابع مالی امکان‌پذیر نیست. اما کمک‌گرفتن از دیگران، درخواست وام از بانک‌ها یا یافتن افراد مایل به سرمایه‌گذاری در این راه، از جمله راه‌حل‌های احتمالی شروع هر کسب‌وکار است؛

۲/ دورنمای بازاریابی: یکی دیگر از چالش‌های پیش روی هر کارآفرین، توسعه بخشیدن به ایده‌های تجاری و داشتن چشم‌انداز روشن از بازار آینده است. داشتن ایده‌آبتکاری، کارآسانی نیست، اما به عنوان کارآفرین، همیشه باید چند قدم جلوتر از دیگران حرکت کنید تا بتوانید آینده را طراحی و برنامه‌ریزی کنید. کارآفرینان باید فرصت‌های بازار را رصد کنند و تا جایی که ممکن است از قبل آینده را برای توسعه بخشیدن به چشم‌انداز تجاری‌شان پیش‌بینی کنند. برای این کار چاره‌ای غیر از متوسل شدن به ابزارهای پیش‌بینی آینده نداریم. پیش‌بینی با بهره‌گیری از داده‌های گذشته و آینده انجام می‌گیرد تا بتوان عملکردهای آینده شرکت را از قبل رصد کرد. کارآفرینان با استفاده از این روش می‌توانند میزان درآمد احتمالی شرکت را محاسبه کنند. یکی از کارآمدترین روش‌ها، استفاده از نرم‌افزار آماری اس‌پی‌اس اس است. از این طریق می‌توان پیش‌بینی داده‌ها را تجزیه و تحلیل کرد. از این نرم‌افزار آماری برای تجزیه و تحلیل داده‌ها و گزارش‌های آماری استفاده می‌شود؛

۳/ تشکیل تیم: انتخاب همکارانی که تیمی منسجم و کارآمد تشکیل دهند، چندان ساده نیست. به این منظور، کارآفرین باید سابقه کاری و عملی افرادی را که می‌خواهد به خدمت بگیرد به‌طور دقیق بررسی و سپس افراد مورد نظر را برای مصاحبه دعوت کند تا بهترین‌ها را بشناسد. هر چند ممکن است این کار زمان‌بر باشد، اما خالی از فایده نیست. پس از تشکیل تیم، کارآفرین باید مطمئن شود اعضای تیم با ایده‌ها و دیدگاه‌های آینده‌نگرانانه او کاملاً آشنا هستند و با جان و دل در راه تحقق اهدافش تلاش خواهند کرد. اگر اعضای تیم این نگرش را نداشته باشند، در

کرم فروش و کلاهبرداری

تشیقات (کارتل) پیمان المللی



سعید نیسری

قانون مبارزه با دست کاری
تعمدی عمر کالا، که پس از
انحلال کارتل فیس مطرح شد
به سرعت مورد پذیرش سایر
کشورها قرار گرفت

و بازرسی‌ها و شفافیت در فرایند تولید، امکان کم‌فروشی وجود ندارد! ولی زهی خیال! داستان ما برمی‌گردد به اوایل قرن بیستم و تولید انبوه لامپ‌های رشته‌ای. این لامپ‌ها که به تازگی متداول شده و مورد استقبال مشتریان قرار گرفته بودند، عمری بین دو تا چهار هزار ساعت داشتند و عمده آن‌ها را پنج شرکت بزرگ غربی تولید می‌کردند که هشتاد درصد بازار در اختیارشان بود. آن‌ها در سال ۱۹۲۴ دور هم جمع شدند و یک تشکیلات بزرگ الکتریکی را تشکیل دادند که به «کارتل فیس» مشهور شد (متشکل از شرکت‌هایی مثل جنرال الکتریک، فیلیپس، اسرام و ...). در آن زمان، مجموع فروش سالانه این شرکت‌ها به سیصد میلیون عدد لامپ در سال می‌رسید که با توجه به جمعیت کم شهرنشین و طبقه متوسط جهان در آن دوران، عدد مناسبی بود. اما این شرکت‌ها که به دنبال افزایش فروش خود

ایرادهای آن، یا در صنف لوازم برقی و الکترونیکی و تلفن‌های هوشمند، ممکن است فروشنده عزیز جنس درجه چندم تقلبی را به عنوان جنس اصل به مشتری بی‌خبر قالب کند و شب هم با وجدان آسوده و طلبکار استوری بدارد که بیزارم از این روزگار غریب! (که البته ما می‌دانیم که چنین افرادی در جامعه ما وجود ندارند و به صورت فرضی صحبت می‌کنیم!)

همه این روش‌ها به نوعی کم‌فروشی و گران‌تر کردن کالا از ارزش واقعی آن محسوب می‌شود که علاوه بر جرم‌انگاری قانونی و مجازات مرتبط آن، از نظر اخلاقی نیز بسیار مذموم است و برکت کسب و کار را از بین می‌برد و به اعتبار و آبروی کاسب لطمه وارد می‌کند. اما شاید فکر کنید این روش‌ها به واسطه‌گری‌ها و خرده‌فروش‌های کوچک مربوط می‌شوند و در شرکت‌های تولیدی بزرگ چندملیتی، با وجود قوانین نظارت‌های گسترده و پیشرفت فناوری‌ها

یک حيله قدیمی در بازار و کسب و کار هست که تا حدود زیادی برای بسیاری از ما شناخته شده است. به عبارت ساده‌تر، کم‌فروشی یعنی کم کردن از مقدار یا کیفیت یا ویژگی‌های یک جنس یا جازدن کالایی ارزان‌تر به عنوان کالای با کیفیت‌تر. مثلاً در زمان قدیم و عصر ترازوهای اهرمی، ممکن بود فروشنده دوره‌گرد، از وزنه‌ای نهمصد گرمی که روی آن نوشته شده بود یک کیلو، به جای وزنه یک کیلویی واقعی استفاده کند و بعد از فروش مقدار زیادی ادویه گران بها یا زعفران، ناپدید شود.

یا در عصر حاضر ممکن است نمایشگاهی یا مشاور املاک مشکوک‌الوجدان، برای یک ملک یا خودرو ویژگی‌هایی را معرفی کند که در واقع ندارد یا ضعف‌هایی اساسی داشته باشد که فروشنده به عمد ذکر نکرده باشد؛ مثلاً متراژ کمتر ملک یا سن بیشتر آن، یا مشکلات قانونی و فنی و زیرساختی ساختمان. یا پنهان کردن نقاط ضعف خودرو و

بودند، به جای طراحی لامپ‌های اقتصادی‌تر و گسترش بازارشان به نقاط روستایی با قدرت خرید کمتر، به خلاقیت مکرر آمیزی دست زدند. آن‌ها به دنبال راهی بودند تا ساختار لامپ‌های موجود را به شکلی تغییر دهند که عمر آن‌ها کاهش یابد و در نتیجه فروششان به همان مشتری‌های قبلی بیشتر شود. طولی نکشید که این تشکیلات توانست با کمک متخصصان فنی باتجربه این شرکت‌ها و با روش‌هایی مثل تغییر در ابعاد رشته تنگستنی درون حباب لامپ و کاهش مقاومت ورودی آن، عمر لامپ‌های قبلی خودشان را به میانگین کمتر از هزار ساعت، یعنی یک سوم قبل، کاهش دهد!

این عمل مصداق کامل کم‌فروشی بود. اگر از این دید نگاه کنیم که مشتری این لامپ‌ها در واقع سه هزار ساعت روشنایی برای خانه و خانواده‌اش می‌خرد، متوجه می‌شویم که کم‌کردن عمر لامپ چه خیانت بزرگی در حق این مشتری است! اینجاست که می‌فهمیم مهم نیست انسان چقدر متخصص و باهوش و حتی مهندس برق بزرگ‌ترین شرکت الکتریکی جهان هم باشد. قطعاً بدون مرزهای اخلاقی، همین هوش او در خدمت منافع شخصی و فریب دادن دیگران قرار خواهد گرفت.

در ابتدای کار هیچ‌کس متوجه تغییر عمر لامپ‌ها نمی‌شد، ولی این تغییرات کم‌کم در میزان فروش نمایان شد. در کمتر از دو سال، فروش آن‌ها پنجاه درصد افزایش یافت و به ۴۵۰ میلیون لامپ رسید! یک موفقیت چشمگیر. اما سرخوشی ناشی از این فریبکاری به زودی جای خود را به یک رسوایی داد. کارمندان شاغل در یک ایستگاه آتش‌نشانی در کالیفرنیا متوجه شدند که یکی از لامپ‌های این ایستگاه چهار سال است که هر شب بدون مشکل روشن می‌شود، ولی لامپ‌های دیگر و جدیدتر، هر شش ماه می‌سوزند و عوض می‌شوند. این لامپ به سرعت در شهر مشهور شد و مورد توجه مردم قرار گرفت. مردم به آن

قرآن کریم در سوره مطففین، در مورد

کم‌فروشان می‌فرماید:

«وای بر کم‌فروشان! همان کسانی که وقتی به سود خودشان است، درست معامله می‌کنند، ولی هنگامی که برای دیگران پیمانانه یا وزن می‌کنند، همیشه کم می‌گذارند. آیا آن‌ها گمان نمی‌کنند که روزی رسوا شده و برانگیخته می‌شوند؟ در روزی که برایشان بسیار بزرگ است؟ روزی که همه مردم در پیشگاه پروردگار جهانیان به پا می‌ایستند.»

لقب روشنایی قرن دادند و گمان می‌کردند این یک لامپ خاص است، اما به زودی مشخص شد هزاران لامپ دیگر مشابه این در شهر وجود دارند که سال‌هاست سالم مانده‌اند و البته و همه آن‌ها یک ویژگی مشترک دارند: تاریخ تولیدشان قبل از سال ۱۹۲۴ است.

به زودی با پیگیری چند خبرنگار جسور، راز بزرگ آن تشکیلات لو رفت و مشخص شد شرکت‌های عضو آن به عمد عمر محصولاتشان را دست‌کاری کرده‌اند. این خبرنگار محافل و رسانه‌ها شد، ولی چون هیچ قانون و مبنای حقوقی‌ای برای جرم‌انگاری این عمل وجود نداشت، کارتل فیس محکوم نشد و همچنان با تکیه بر قدرت زیاد و سهم عمده‌ای که در بازار داشت، به کار خود ادامه داد.

پس از این رسوایی بزرگ، شرکت‌های کوچک دیگر فرصت بسیار مناسبی یافتند که رشد کنند و خود را تولیدکننده لامپ‌های سالم و واقعی معرفی کنند. کارتل اما با رویکردی مغرورانه، نه تنها سیاست قبلی را اصلاح نکرد، بلکه به سمت توجیه آن رفت و می‌گفت که این لامپ‌ها روشنایی بیشتری دارند و برای حفظ این سطح از کیفیت باید عمرشان کوتاه‌تر شود!

در میان مدت، این روند اشتباه و سودهای بادآورده اثر خود را بر این شرکت‌ها گذاشتند. آن‌ها از نوآوری و روش‌های دیگر سودآوری مبتنی بر خلاقیت بازماندند و کم‌کم بازار را به همان شرکت‌های کوچک واگذار کردند. در طی پانزده سال بعد، بازار محصولات روشنایی دیگر به لامپ‌های رشته‌ای دست‌کاری شده کارتل فیس منحصر نبود، بلکه صدها شرکت دیگر، با محصولات متنوع، مثل لامپ‌های فلورسنت و پرتویی، پا به عرصه رقابت گذاشتند و طولی نکشید که بازار از چنگ این مافیای کم‌فروش و بدنام درآوردند. کارتل فیس پس از عقب‌ماندگی فناورانه از رقیبان نوظهور رسوایی‌های متعدد، در نهایت در ۱۹۴۰ به صورت رسمی از هم پاشید و شرکت‌های زیرمجموعه آن هر کدام راه خودشان را رفتند. بعضی با اصلاح الگوهای رفتاری‌شان دوباره

موفق شدند و بعضی دیگر با تأکید بر روش‌های فریبکارانه گذشته، در نهایت کاملاً منحل شدند. امروزه برای مبارزه با انواع روش‌های کم‌فروشی قوانین گسترده‌ای وجود دارند؛ از جمله قانون مبارزه با دست‌کاری تعمیری عمر کالا، که پس از انحلال کارتل فیس مطرح شد و به سرعت مورد پذیرش سایر کشورها قرار گرفت. اما سرنوشت این کارتل بدنام بار دیگر نشان داد که هر نوع کم‌فروشی، گران‌فروشی و دغل‌کاری در تولید یا فروش محصولات و عدول از مرزهای اخلاق حرفه‌ای در کسب و کارها در نهایت به رسوایی و ضرور و رشک‌ستکی منجر خواهد شد؛ حتی اگر بزرگ‌ترین شرکت فناوری جهان باشید! قرآن کریم در سوره مطففین، در مورد کم‌فروشان می‌فرماید:

«وای بر کم‌فروشان! همان کسانی که وقتی به سود خودشان است، درست معامله می‌کنند، ولی هنگامی که برای دیگران پیمانانه یا وزن می‌کنند، همیشه کم می‌گذارند. آیا آن‌ها گمان نمی‌کنند که روزی رسوا شده و برانگیخته می‌شوند؟ در روزی که برایشان بسیار بزرگ است؟ روزی که همه مردم در پیشگاه پروردگار جهانیان به پا می‌ایستند.»

پی‌نوشت

Phoebus cartel - Wikipedia
https://en.m.wikipedia.org/wiki/Phoebus_cartel

منبع

The Great Lightbulb Conspiracy - IEEE Spectrum
<https://spectrum.ieee.org/the-great-lightbulb-conspiracy>



اینجا قزوین، سرزمین مشاغل آینده است

مهدی اعظم نبوی

نویسنده فنی



بفرمایید ببینید



خودروسازی

! نمونه‌سازی سریع قطعه‌ها در شرکت‌های تأمین‌کننده سازهایی
! ساخت قالب‌های صنعتی با چاپ سه‌بعدی فلزی

گردشگری

! تولید نمونه‌های موزه‌ای از آثار تاریخی (مثل عمارت چهل‌ستون)
! ساخت سوغات دیجیتال (پیکره‌های ریزنگاره و مینیاتوری)

پزشکی

! چاپ اعضای کالبدشناختی آموزشی برای دانشکده‌های پزشکی
! ساخت راهنما (گاید)های جراحی سفارشی

از طرف دیگر با توجه به رونق صنایع در مسیر تهران-قزوین-تبریز، فارغ‌التحصیلان این رشته می‌توانند هم در قزوین فعالیت کنند و هم به صورت پروژه‌ای با شرکت‌های کلان‌شهرهای هم‌جوار همکاری نمایند.

رشته‌های روباتیک صنعتی

این رشته ترکیبی از «مکانیک، الکترونیک و برنامه‌نویسی» است. آشنایی با اجزای مکانیکی روبات‌ها (گیربکس، شفت و یاتاقان)، توانایی کار با حسگرها، موتورها و مدارهای الکتریکی، تسلط به زبان‌های هدایت

در سمتی دیگر از تونل، تصویرهایی هوایی از شهرک‌های صنعتی قزوین، با برجسته‌کردن موقعیت‌های شغلی خالی دیده می‌شوند. کارکرد این تونل ایجاد انگیزه اولیه برای بازدیدکنندگان است. در پایان تونل هم هر بازدیدکننده یک دستبند الکترونیکی دریافت می‌کند که موقعیت او را در سرزمین ردیابی می‌کند، اطلاعات رشته‌های موردعلاقه‌اش را ذخیره می‌کند و در پایان بازدید گزارشی شخصی‌سازی شده به فرد می‌دهد.

منطقه‌های اصلی سرزمین مشاغل

شهر صنایع هوشمند

در این قسمت، رشته‌هایی چون چاپ سه‌بعدی، روباتیک صنعتی و تعمیر خودروهای با سوخت ترکیبی (هیبریدی) به بازدیدکنندگان معرفی می‌شوند.

رشته طراحی و چاپ سه‌بعدی

این رشته ترکیبی از «خلاقیت هنری، مهارت‌های فنی و دانش مهندسی» است بازار کار و فرصت‌های شغلی رشته «طراحی و چاپ سه‌بعدی» در استان قزوین خواهد شد از جمله صنایع پیشروی قزوین که به این مهارت نیاز دارند عبارتند از:

سلام. من کاوه هستم و می‌خواهم شما را در سفر به سرزمین مشاغل آینده استان قزوین همراهی کنم. این سرزمین یک «شهر فناورانه موضوع محور» است که هر بخش آن نماینده یکی از صنعت‌های راهبردی قزوین و رشته‌های مهارتی مرتبط با آن است.

امیدوارم در پایان این سفر بهترین انتخاب را برای ادامه تحصیل انجام دهید.

ورودی سرزمین مشاغل طاقی عظیم به سبک معماری سنتی قزوین از جنس شیشه‌ای هوشمند با قابلیت نمایش ۳۶۰ درجه و نورپردازی‌های حساس به حرکت است. هنگام ورود دوربین‌های هوش مصنوعی بازدیدکنندگان را شناسایی می‌کنند و با لهجه قزوینی خوشامد می‌گویند. سلام کاوه عزیز! آماده کشف شغل رؤیایی‌ات در قزوین هستی؟

کمی جلوتر وارد یک تونل تصویرهای سه‌بعدی می‌شویم که آمار جالبی را برای بازدیدکنندگان نمایش می‌دهد: ۷۸ درصد از فارغ‌التحصیلان مکترونیک در قزوین در کمتر از سه ماه جذب کار می‌شوند. استان قزوین به ۸۰۰۰ فن‌ورز (تکنسین) فنی در پنج سال آینده نیاز دارد!



دریاچه اوان



قلعه الموت



حاجیم



منبت کاری



سرمه دوزی



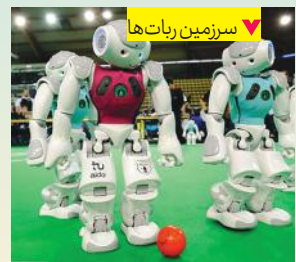
گلیم

کارت هوشمند شامل رشته‌های متناسب با علاقه‌ها، فهرست هنرستان‌های دارای آن رشته در قزوین و یک برنامه مهارت‌آموزی شش ماهه تولید شده است و با استفاده از فناوری سامانه تصویر هر فرد می‌تواند بر اساس انتخاب‌های خویش مسیر شغلی آینده‌اش را مشاهده کند.

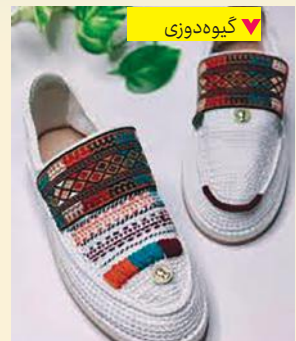
این پایان بندی بهترین نوع برای يك سفر فناورانه بود!



سرزمین ربات‌ها



سرزمین ربات‌ها



گیوه دوزی



نم نم دوزی

دستگاه‌های ولتاژ بالا، زمینه اشتغال در نمایندگی‌های خودروساز، مراکز معاینه فنی پیشرفته و آموزشگاه‌های سازمان فنی و حرفه‌ای را به عنوان فن‌ورز تعمیرات ترکیبی، کارورز عیب‌یابی و مربی فنی فراهم می‌کند.

گلخانه‌های آب گشت شیشه‌ای:

این صنعت ترکیبی از فناوری پیشرفته و کشاورزی پایدار در اقلیم خاص قزوین است. و آینده کشاورزی نوین محسوب می‌شود. فرصت‌های این مورد در قزوین به شرح زیر است:

پرورش محصولات با ارزش:

گوجه فرنگی گیلاسی (برداشت چهار برابر روش سنتی)
سبزی‌های برگی (کاهو، اسفناج) با دوره رشد کوتاه‌تر

تولید گیاهان دارویی:

زعفران گلخانه‌ای (کاهش خطر سرمازدگی)
استویا (جایگزین طبیعی شکر) نکته کنکوری: اینکه هنرجویان می‌توانند با کارآموزی در گلخانه‌های تحقیقاتی قزوین، پیش از انتخاب رشته، با این فناوری آشنا شوند.

رشته فناوری انرژی‌های تجدیدپذیر

ترکیبی از دانش فنی، مهارت‌های عملی و شناخت ظرفیت‌های انرژی استان قزوین این رشته را آینده‌دار می‌کند. می‌پرسید کدام ظرفیت؟! ظرفیت بالای خورشیدی یعنی ۳۰۰ روز آفتابی در سال، توسعه صنایع انرژی برکه نیاز به انرژی پایدار دارد، همه و همه یعنی فرصت توسعه این فناوری قزوین.

به پایان سفر در سرزمین مشاغل استان قزوین رسیدیم. در این مسیر بارشته‌های جدید و آینده‌دار در قزوین آشنا شدیم. مهارت‌های فنی پایه و تخصصی، بازار کار و مراکز حمایتی هر رشته را شناختیم و فهمیدیم چرا این رشته‌ها در قزوین مورد توجه هستند. حالا هر کدام از دانش‌آموزان قزوینی سفیر مهارت‌های آینده شهرشان هستند. برای هر کدام از آن‌ها یک

کنترل) روبات و تسلط به ابزارهایی چون Arduino ، Raspberry Pi ، Python ، C++ ، PLC از جمله مهارت‌های فنی این رشته هستند. خط هم‌بندی (مونتاز) خودرو در شهرک‌های صنعتی، کنترل کیفیت در کارخانه‌های مواد غذایی و سرویس روبات‌های جوشکاری از جمله مثال‌های کاربردی این رشته در صنایع استان قزوین هستند.

وجود شهرک صنعتی با ده‌ها کارخانه نیازمند خودکارسازی، استقبال صنایع از روبات‌های مقرون به صرفه، و حمایت سازمان فنی و حرفه‌ای از دوره‌های تخصصی، موجب شده‌اند این رشته در قزوین آینده داشته باشد. و اما موقعیت‌های اصلی شغلی در قزوین این مواردند:

خودروسازی:

خط‌های هم‌بندی (مونتاز) روباتیک در شرکت‌های قطعه‌ساز
تعمیر و نگهداری روبات‌های جوشکاری

صنایع غذایی:

روبات‌های بسته‌بندی در کارخانه‌های لبنیات
سامانه‌های کنترل کیفیت هوشمند

انرژی:

روبات‌های بازرسی خط‌های لوله پتروشیمی
سامانه‌های پایش (مانیتورینگ) هوشمند

رشته تعمیرات خودروهای هیبریدی

رشته‌ای آینده‌دار، کاربردی و منطبق با نیاز صنعت خودروی کشور است. با توجه به برنامه‌های دولت برای راه‌اندازی خط تولید خودروهای ترکیبی (هیبریدی) داخلی، پیش‌بینی شده است فرصت شغلی در این رشته تا سال ۱۴۰۵ رشد ۵۰ درصدی داشته باشد.

تسلط به مهارت‌هایی فنی کار با دستگاه‌های الکتریکی ترکیبی (هیبریدی)، عیب‌یابی (دیباگ) پیشرفته و ایمنی کار با



« ۵، میلاد حضرت زینب (س) و روز پرستار

۵

آبان

امشب به خاندانی که فخر دو عالم است، دختری دانا و بردبار عطا می‌شود. خداوند به مردی که خود مایه زینت جهانیان است، زینتی زیبا می‌بخشد. آری زینب (س) به دنیا می‌آید تا زینبده مقام دختر بودن علی (ع) باشد؛ دختری که الگوی صبر و از خودگذشتگی است و در کربلا سپر بلای کودکان و پرستار بیماران. خوشا به سعادت شما پرستاران که الگوی پرستاری مانند زینب کبری (س) است.

« روز نوجوان

۸

آبان

سال ۱۳۵۹ در چنین روزی، یک دانش‌آموز **نوجوان**، یک سیزده ساله شجاع، یک بزرگ‌مرد کم‌سن و سال به نام حسین فهمیده، با فدا کردن جان خود توانست در تاریخ جنگ و انقلاب حماسه‌ای ماندگار به جا بگذارد و نشان دهد که شجاعت و غیرت سن و سال نمی‌شناسد و به ما فهماند که پادمان بماند، نوجوانی آسمانی‌ترین دوره زندگی می‌تواند باشد آغاز ارتباط آفریننده و مخلوق و ابتدای تکلیف الهی. روز نوجوان و سالروز شهادت حسین فهمیده گرامی باد!

« روز دانش‌آموز

۱۳

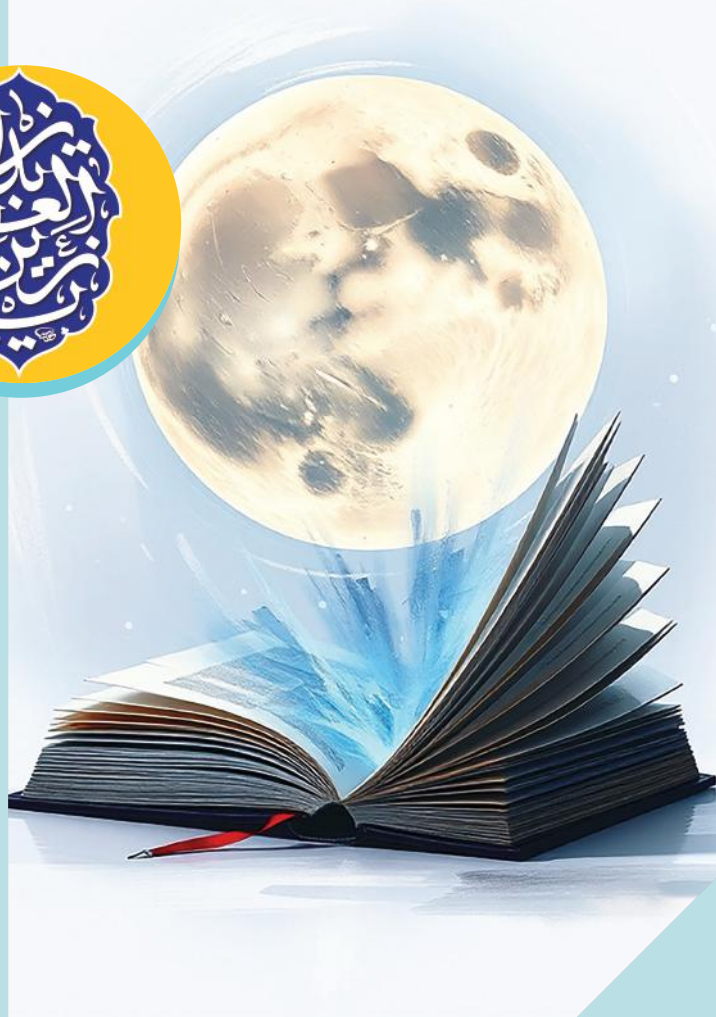
آبان

علت نام‌گذاری روز دانش‌آموز، واقعه کشتار جمعی دانش‌آموزان تهرانی است که به نشانه اعتراض به حکومت پهلوی، در صبح روز ۱۳ آبان سال ۵۷ در محوطه دانشگاه تهران جمع شده بودند. در این اعتراض ۵۶ نفر از تجمع‌کنندگان شهید و صدها تن دیگر مجروح شدند. ۱۳ آبان روز بچه‌هایی است که دنیایشان با دنیای ما بزرگ‌ترها خیلی فرق می‌کند. روز بچه‌هایی کوچک با رؤیاهایی بزرگ. روز بچه‌هایی با شور و شوق زیاد که تپش قلب‌هایشان به زندگی مان جان می‌بخشد.





بفرمایید ببینید



« شهادت حضرت زهرا (س) »

۱۳

آبان

مثل همه نامه‌ها، اول سلام. اجازه می‌دهید صدایتان کنم «مادر»؟ مادر جانم، بیشتر از هزار سال است که شما خاک را به مقصد افلاک ترک کرده‌اید، اما اکنون ما فرزندان‌تان، به حضور شما نیاز داریم؛ شمایی که اگر نبودید، خبری از غدیر و تشییع نبود. خط غصب ولایت به برکت شما آشکار شد. برای همین وصیت کردید کسانی که به شما و همسران ظلم کردند، در مراسم تشییع جنازه شما شرکت نکنند و محل دفنتان پنهان بماند، از شر کسانی که نسلشان هم مانند خودشان از منفورترین خلائق بود و بعدها سلام تک سوارت را بی پاسخ گذاشتند. بانو جان، چقدر شما را به ما گنگ معرفی کردند و نگفتند که سلمان و ابوذر و مقداد، در غیاب پیامبر، از شما می‌خواستند برایشان حدیث بگویند و برای همین است که شما را محدثه می‌نامند. مادر جان، ما این عریضه را با همه درد دل‌ها و دل‌تنگی‌هایش، با همه غربت و تنهایی‌اش، روانه می‌کنیم به پیشگاه شما. لطفاً یک فوری فوتی بنویسید بالای نامه و رونوشت کنید به آخرین بازمانده. سفارش ما را هم بکنید که این دوری زودتر تمام شود. و بگویند دردهای بی درمان و ایمان نم‌کشیده دوست‌داران‌تان دیگر طبیب مستقر می‌خواهد.

« ولادت امام سجاد (ع) »

۱۵

آبان

امام سجاد (ع) با عبادت عمیق و دعا‌های شریفشان، همچون صحیفه سجادیه، به انسان‌ها درس عشق، تقوا و توکل به خدا آموختند. ایشان در طول دورانی سخت و ظلمانی، با صبر و بردباری، نگهبان پیام و اصول اهل بیت (ع) شدند. میلادتان مبارک ای سجده‌کننده در مقابل پروردگارا!

« روز کتاب‌خوانی »

۲۴

آبان

کتاب بخوانید تا بیدار شوید و به زمان سفر کنید. سفر به اعماق دریاها، سفر در هزاران سال پیش. سفر به کهکشان‌ها و... خلاصه به هر جایی که دوست دارید. سفر کنید آن هم در لحظه. پایتان را روی پایتان بیندازید، کتابی در دست بگیرید و خنکای نسیمی را که به صورت‌تان می‌خورد حس کنید. آیا صدای افراد داخل کتاب را می‌شنوید؟ صدای عالمان، فضلان، کاشفان، مخترعان، محققان و اندیشمندان. روزتان مبارک کتاب‌خوان‌های عزیز!

« تسخیر لانه جاسوسی »

۱۳

آبان

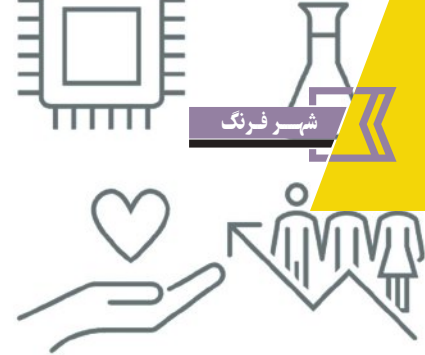
در روزی تاریخی، ۱۳ آبان ۱۳۵۸، دانشجویان انقلابی با دلی پر از شور و ایمان، لانه جاسوسی آمریکا را به دست گرفتند. با این اقدام شجاعانه، فریاد استقلال و آزادی ایران را طنین‌انداز کردند و به جهانیان نشان دادند که دیگر هیچ قدرتی نمی‌تواند ملت ایران را به زنجیر بکشد. این روز همچون چراغی فروزان در تاریخ مبارزات ملت، یادآور ایستادگی و شجاعت جوانانی است که برای سربلندی میهن قدم به میدان مبارزه با استکبار جهانی گذاشتند.

« تبعید امام (ره) »

۱۳

آبان

در ۱۳ آبان ۱۳۴۳، امام خمینی (ره) به خاطر مبارزه با ظلم شاه به ترکیه تبعید شد. اما این تبعید نه تنها صدای ایشان را خاموش نکرد، بلکه دل‌های مردم را به هم نزدیک‌تر و شعله انقلاب را روشن‌تر کرد، تا راه آزادی پر قدرت‌تر از همیشه ادامه یابد.



فنی حرفه‌ای در اسپانیا

دینا هنرمند

۳۵ درصدی نسبت به پنج سال گذشته است. یکی از ویژگی‌های مهم نظام اف‌پی، تأکید بر آموزش عملی و ارتباط مستقیم با محیط کار است. بخش مهمی از برنامه آموزشی به مرکز آموزش در محل کار اختصاص دارد که طی آن دانش‌آموزان بخشی از زمان خود را در شرکت‌ها یا سازمان‌های واقعی سپری می‌کنند. این دوره کارآموزی به آن‌ها اجازه می‌دهد مهارت‌های آموخته شده در کلاس را در محیط‌های واقعی به کار گیرند. برای مثال، دانش‌آموزی که در رشته مکانیک خودرو تحصیل می‌کند، ممکن است در یک تعمیرگاه حرفه‌ای مشغول به کارآموزی شود و با ابزارها و چالش‌های واقعی این حرفه آشنا شود. این رویکرد عملی، دانش‌آموزان را برای ورود به بازار کار آماده می‌کند و به آن‌ها تجربه‌ای ارزشمند می‌دهد.

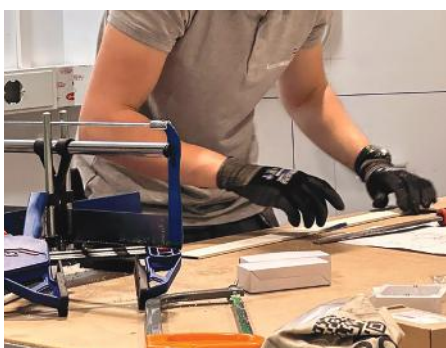
اسپانیا اقتصادی متنوع دارد که بخش‌های گردشگری، فناوری و حمل‌ونقل در آن نقش کلیدی ایفا می‌کنند. نظام اف‌پی با تربیت نیروی کار ماهر به این بخش‌ها کمک شایانی کرده است. برای نمونه، صنعت گردشگری، که یکی از ستون‌های اصلی اقتصاد اسپانیاست، به شدت به فارغ‌التحصیلان رشته‌هایی مانند مدیریت هتلداری، آشپزی و راهنمایی تور وابسته است. بندر بارسلونا، به عنوان یکی از مهم‌ترین بندرهای مدیترانه، نمونه دیگری است که فن‌ورهای آموزش دیده در رشته‌های آما (لجستیک) و حمل‌ونقل، که غالباً از دوره‌های اف‌پی فارغ‌التحصیل شده‌اند، به فعالیت آن کمک می‌کنند. این بندر سالانه حجم عظیمی از تجارت را مدیریت می‌کند و در تولید درآمدهای اقتصادی نقش مهمی دارد. همچنین، در حوزه فناوری، شرکت‌های بزرگی مانند تلفونیکا و ایندرا از دانش‌آموزان رشته‌هایی مانند توسعه برنامه‌های چندبستری بهره می‌برند. این رشته‌ها به دلیل تقاضای بالای بازار کار، از محبوبیت زیادی برخوردارند.

وقتی به وبگاه هنرستان‌های اسپانیا سر می‌زنید، خاطرات و داستان‌هایی از موفقیت و اشتغال

نظام آموزش فنی و حرفه‌ای در اسپانیا به گونه‌ای طراحی شده است که دانش‌آموزان پس از اتمام دوره ابتدایی یا متوسطه اول بتوانند وارد مسیری شوند که مهارت‌های عملی و کاربردی را به آن‌ها آموزش دهد. این نظام شامل سه سطح اصلی است: «اف‌پی بیسیکا» که مهارت‌های اولیه را آموزش می‌دهد و مناسب دانش‌آموزانی است که هنوز مدرک دیپلم متوسطه را دریافت نکرده‌اند. «گرددو میدیو» که معادل سطح فن‌ورز (تکنسین) است و مهارت‌های تخصصی‌تری ارائه می‌دهد. «گرددو سوپریور» که فن‌ورهای ارشد با توانایی‌های پیشرفته‌تر را تربیت می‌کند.

هریک از این سطح‌ها به دانش‌آموزان امکان می‌دهد براساس توانمندی‌ها و علاقه‌های خود، در یکی از بیش از ۱۵۰ رشته موجود در ۲۶ حوزه کاری، از جمله فناوری اطلاعات، مراقبت‌های بهداشتی، آشپزی، مکانیک خودرو و مدیریت گردشگری آموزش ببینند. در سال تحصیلی ۲۰۲۳-۲۰۲۴، بیش از ۱٫۱ میلیون دانش‌آموز در این دوره‌ها ثبت‌نام کرده‌اند که نشان‌دهنده افزایش

اسپانیا اقتصادی متنوع دارد که بخش‌های گردشگری، فناوری و حمل‌ونقل در آن نقش کلیدی ایفا می‌کنند. نظام اف‌پی با تربیت نیروی کار ماهر به این بخش‌ها کمک شایانی کرده است



هنرجویان نشان می بینید که بسیار جالب است. به عنوان مثال، وبگاه ieslumbier.es به داستان خاویرا اشاره دارد؛ دانش آموزی که در رشته نصب دستگاه های برقی و خودکار تحصیل کرد و پس از اتمام دوره کارآموزی، در یک شرکت نصب پنل های خورشیدی مشغول به کار شد. این نمونه نشان دهنده توانایی نظام اف پی در ایجاد فرصت های شغلی پایدار و کمک به توسعه صنایع نوظهور مانند انرژی های تجدیدپذیر است. نمونه دیگر ماریاست که پس از تحصیل در رشته آموزش کودکان، به راه اندازی یک مهد کودک خصوصی موفق شد و به یک کارآفرین تبدیل شد. این داستان ها نشان می دهند که نظام اف پی نه تنها به اشتغال افراد کمک می کند، بلکه می تواند بستری برای کارآفرینی فراهم آورد.

همان طور که قبلاً هم گفته ایم و شعار شهر فرنگ مجله شده است: هنرستان ها در همه جای دنیا جدی هستند و هنرجویان بسیار مهم. پس متمرکز باشید و تلاش کنید.

تا بسته بندی های سازگار با محیط زیست اختراع کنند. یا در کالج سومایا، دانشجویان رشته فناوری، روبات هایی می سازند که در انجام کارهای روزمره به سالمندان کمک می کنند. این گونه پروژه ها نه تنها مهارت های فنی، بلکه تفکر انتقادی و کار تیمی را تقویت می کنند.

هنرستان و نظام فنی و حرفه ای اسپانیا نمونه ای برجسته از چگونگی طراحی یک نظام آموزشی برای پاسخ گویی به نیازهای بازار کار و حمایت از رشد اقتصادی است.

یکی از ابتکارات جالب در نظام اف پی، برنامه اف پی دوال است که ترکیبی از آموزش در مدرسه و کار در شرکت ارائه می دهد. در این برنامه، دانش آموزان بخشی از زمان خود را در شرکت ها سپری می کنند و حتی ممکن است حقوق دریافت کنند. بر اساس گزارش روزنامه «ال پیس»، حدود ۷۰ درصد از دانش آموزان این برنامه، پس از اتمام دوره، در همان شرکت کارآموزی خود استخدام می شوند. همچنین، برنامه «آولاس منتور» امکان آموزش برخط را برای دانش آموزانی که در مناطق دورافتاده زندگی می کنند و به مراکز آموزشی دسترسی ندارند فراهم می کند. این ابتکارات نشان دهنده انعطاف پذیری نظام اف پی در پاسخ گویی به نیازهای دانش آموزان است.

مدت زمان دوره های اف پی نیز از ویژگی های قابل توجه آن است. دوره های گردو مدیو و معمولاً بین یک تا دو سال طول می کشند، که نسبت به دوره های دانشگاهی کوتاه ترند. علاوه بر این، دانش آموزانی که مدرک گردو سوپریور را دریافت می کنند، می توانند به طور مستقیم وارد دانشگاه شوند و حتی برخی از واحدهای درسی خود را معادل سازی کنند. این انعطاف پذیری، نظام اف پی را به گزینه ای مناسب برای افرادی تبدیل کرده است که به دنبال مسیرهای آموزشی متنوع هستند.

در مجموع، هنرستان و نظام فنی و حرفه ای اسپانیا نمونه ای برجسته از چگونگی طراحی یک نظام آموزشی برای پاسخ گویی به نیازهای بازار کار و حمایت از رشد اقتصادی است. این نظام با ارائه آموزش های عملی،

ایده‌های یک هنرجوی برتر

مهدی عبدالملکی

هرروز، در گوشه و کنار ایران، هنرجویانی هستند که با نگاه کردن به دنیای اطرافشان، سؤال‌هایی می‌پرسند که دیگران از کنارشان بی‌تفاوت می‌گذرند. سؤال‌هایی مثل: «چرا سامانه آبیاری باغچه ما این قدر آب هدر می‌دهد؟» یا «چطور می‌توان ایمنی کارگاه‌های کوچک را افزایش داد؟» این سؤال‌های ساده، همان نقطه شروعی هستند که می‌توانند به پروژه‌هایی تبدیل شوند که نه تنها در رویداد هنرجوی برتر بدرخشند، بلکه زندگی مردم را تغییر دهند. برای آنکه یک پروژه ارزشمند را شروع کنید، لازمه‌اش یک ایده خوب و ارزشمند است. همراه ما باشید تا بگوییم چطور یک ایده درجه ۱ پیدا کنید.

گام اول:

شناسایی مشکل: کلید طلایی موفقیت

همه چیز از یک مشکل واقعی آغاز می‌شود. برای مثال، هنرجویان شیرازی سال گذشته متوجه شدند روشن کردن خودرو در تابستان‌های گرم، یا حتی زمستان‌های سرد، چالش بزرگی است. آن‌ها ضمن صحبت با رانندگان تاکسی و مالکان خودرو دریافتند که این مشکل نه تنها وقت‌گیر است، بلکه بر مصرف سوخت نیز می‌افزاید. همین مشاهده ساده، به ایده ساخت دستگاه روشن کردن خودرو از راه دور منجر شد که می‌خواستند با تکمیل رله‌های روشن‌کننده بخاری یا کولر کار را کامل کنند.

برای تمرین می‌توانید فهرستی از پنج مشکل روزمره در محل زندگی، هنرستان یا خانواده خود را بنویسید. سپس از خود بپرسید: «کدام یک از این مشکلات، اگر حل شود، بیشترین تأثیر را روی کیفیت زندگی مردم می‌گذارد؟»

گام دوم:

تبدیل مشکل به ایده: از سؤال تا راهکار

پس از انتخاب مشکل، نوبت به طراحی راهکار عملی می‌رسد. مثلاً هنرجویانی که مشکل هدررفت آب در کشاورزی را انتخاب کردند، به جای پیچیدگی‌های فنی، روی ساخت حسگر (سنسور) ساده رطوبت، با استفاده از «آر دینو» تمرکز کردند. هزینه ساخت این حسگر کمتر از ۲۰۰ هزار تومان بود، اما توانست تا ۴۰ درصد از مصرف آب بکاهد. نکته کلیدی که خوب است به آن دقت کنید این است که راهکار شما لزوماً نباید پیچیده باشد. گاهی ساده‌ترین ایده‌ها، مانند اضافه کردن یک زنگ هشدار به دستگاه‌های موجود، می‌توانند معجزه کنند.

گام سوم:

ساخت نمونه اولیه: هنر ساختن با کمترین امکانات

یکی از پروژه‌های برتر سال گذشته، رادار تشخیص اشیا بود که با هزینه خیلی کم، اما با ایده و پشتکار خوب ساخته شد. هنرجوی این پروژه از وسایل بازیافتی مثل صفحه (برد)‌های الکترونیکی دستگاه‌های خراب و حسگرهای ارزان قیمت استفاده کردند. آن‌ها ثابت کردند که محدودیت منابع بهانه نیست، بلکه فرصتی برای خلاقیت است.

راهنمای عملی

۱. فهرست ابزارهای در دسترس خود را بنویسید (مثلاً هویه، چسب حرارتی و قطعات الکترونیکی قدیمی).

۲. از نرم‌افزارهای رایگان مثل تینکرکد^۲ برای شبیه‌سازی اولیه پروژه استفاده کنید.

۳. نمونه اولیه خود را در سه مرحله بسازید: ساده، بهبود یافته، نهایی

هنرجوی برتر؛ مسیری که از امروز آغاز می‌شود.

موفقیت در رویداد هنرجوی برتر، نه یک فرصت، که نتیجه برنامه‌ریزی دقیق و تلاش هوشمندانه است. از امروز:

۱. هر هفته دو ساعت را به تحقیق درباره مشکلات محلی اختصاص دهید.

۲. با هنرجویان رشته‌های دیگر گفت‌وگو و ایده‌ها را ترکیب کنید.

۳. از منابع رایگان مانند وبگاه‌های آموزشی (مثل مکتب‌خونه) برای یادگیری مهارت‌های جدید استفاده کنید.

به یاد داشته باشید:

پروژه‌هایی مانند سامانه آبیاری هوشمند یا رادار تشخیص اشیا، نه از رؤیاهای دور، بلکه از نگاه کردن به زمین زیر پا متولد شدند. شما هم می‌توانید با شروع از همین امروز، ایده‌های خود را به پروژه‌هایی تبدیل کنید که نه تنها در رویداد هنرجوی برتر بدرخشند، بلکه ایران را یک قدم به آینده‌ای بهتر نزدیک کنند. فرصت را از دست ندهید. داستان موفقیت شما از همین لحظه آغاز می‌شود.

پی‌نوشت‌ها

- 1- Arduino
- 2- Tinkercad
- 3- Canva

گام چهارم:

مستندسازی؛ روایتی که داوران و مردم را مجذوب می‌کند

ارائه پروژه به اندازه خود پروژه اهمیت دارد. تیم مرضیه بختیاری که سال گذشته گرافیک متحرک (استاپ موشن) نوروزی را ساختند، نه تنها از مراحل تولید اثر فیلمبرداری کردند، بلکه داستانی درباره اهمیت حفظ آیین‌های ملی در قالب پویانمایی روایت کردند. این ویدئو در شبکه‌های اجتماعی مجله رشد هنرجو بازدید زیادی داشت و توجه داوران را به خود جلب کرد. توانست آرای مردم را هم برای خود جمع کند.

فن‌های طلایی مستندسازی

۱. از نرم‌افزار کاناوا^۳ برای طراحی اسلایدهای حرفه‌ای استفاده کنید.

۲. ویدئوی خود را با یک سؤال چالشی آغاز کنید (مثلاً «آیا می‌دانید روزانه چقدر آب هدر می‌رود؟»).

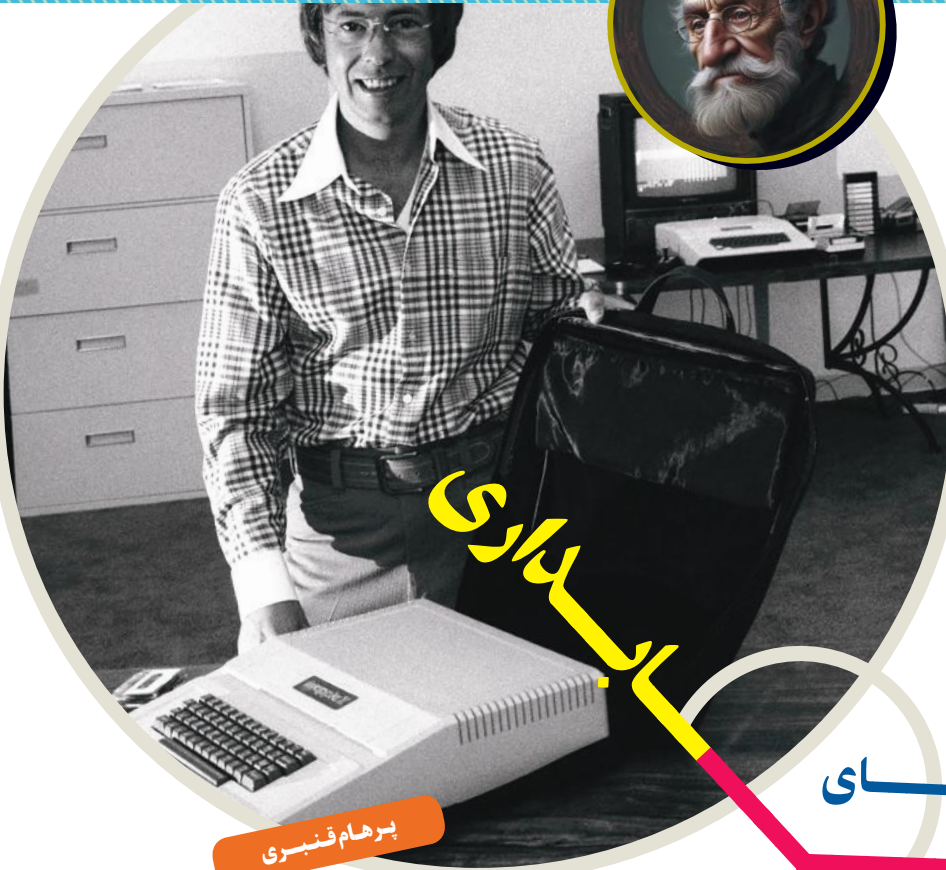
۳. در طول ویدئو، به‌طور مستقیم به دوربین نگاه و با اعتماد به نفس صحبت کنید.

گام پنجم:

آزمون میدانی؛ سنجش تأثیر واقعی پروژه

پروژه‌های برتر تنها در آزمایشگاه‌ها متوقف نمی‌شوند. برای مثال، گروهی از هنرجویان تبریزی نمونه اولیه لباس هوشمند ضد عفونی‌کننده را در یک بیمارستان محلی آزمایش کردند. بازخورد پرستاران و بیماران به آن‌ها کمک کرد طرح نهایی را بهبود ببخشند. این مرحله نه تنها بر کیفیت کار می‌افزاید، بلکه نشان می‌دهد پروژه شما در دنیای واقعی چقدر می‌تواند اثرگذار باشد.

اگر خواستید تمرین کنید، پروژه خود را حداقل روی پنج نفر آزمایش و نظرهايشان را ثبت کنید.



پرهام قنبری

حسابداری

تاریخچه نرم افزارهای

پرهام دفترچه حسابداری قدیمی پدربزرگ را ورق می‌زد. صفحه‌های زردشده پراز ستون‌های دست‌نویس بودند. پدربزرگ کنارش نشست: «این دفترچه یادگار روزهای مدیریت مغازه لوازم خانگی مونه. اون موقع همه چیز دستی بود!»

«پرهام: «واقعاً؟ چه حوصله‌ای داشتید که همه چی رو دستی می نوشتید! نرم افزار حسابداری نداشتید؟!»

♦ پدربزرگ: «مثل شما تنبل نبودیم که! نه، اون موقع نیومده بود. البته داستان جالبی داره! همه چیز از روش (سیستم) دوطرفه شروع شد که به ریاضی دان ایتالیایی به اسم لوکا پاچولی تو قرن پانزدهم اختراع کرد. اون با

مفهوم «بدهکار و بستانکار» انقلابی به پا کرد. ولی تا قرن‌ها حسابدارا مثل من با دفتر و قلم کار می‌کردن»

«پرهام: «پدربزرگ، یهو سفره دلت باز شد! پس رایانه‌ها چه وقت وارد ماجرا شدن؟!»

♦ پدربزرگ: «تو دهه ۱۹۵۰، شرکت‌هایی مثل آی‌بی‌ام اولین نرم‌افزارهای حسابداری رو برای رایانه‌های غول‌آسا ساختن. ولی واقعاً تحول بزرگ تو دهه ۱۹۷۰ اتفاق افتاد؛ با اختراع ویزی‌کالک^۱، اولین نرم‌افزار صفحه‌گسترده! این برنامه محاسبه‌های مالی رو اون قدر ساده کرد که حتی مغازه‌دارهای کوچیک هم می‌تونستن ازش استفاده کنن»

«پرهام: «یعنی قبلش همه چیز دستی بود؟!»

♦ پدربزرگ: «آره! یادمه تو دفتر کارمون یه خط‌کش محاسباتی داشتیم که اشتباه‌هاش کلی دردسر ایجاد می‌کرد، تا اینکه تو سال ۱۹۷۸، شرکت پیچ‌تری^۲ اولین نرم‌افزار حسابداری مخصوص رایانه‌های شخصی رو ساخت. بعدش هم کوئین

نرم افزارها چیه؟»

♦ پدربزرگ: «الان با هوش مصنوعی می‌تونن تقلب‌های مالی رو تشخیص بدن یا حتی پیش‌بینی سود و زیان کنن. نکته مهم اینه که این فناوری‌ها باید باعث بشه مهارت‌های تو هنرستان‌ها هم عوض بشه؛ الان به جای محاسبه‌های دستی، باید تحلیل داده یاد بگیرین»

«پرهام: «چی داده؟! کی داده؟!»

♦ پدربزرگ: «هیچی، معلومه حسابی یاد گرفتین! اون لیوان آب رو بده بیاد.»

پی‌نوشت‌ها:

1. VisiCalc

2. Peachtree به معنی درخت هلو

3. QuickBooks

4. Acc

5. Foxbase

بوکز^۳ اومد که برای کسب‌وکارهای کوچیک انقلابی بود.»

«پرهام: «خداییش خیلی حال داشتین! تو ایران چی؟ اولین نرم‌افزار رو کی ساخت؟!»

♦ پدربزرگ: «برمی‌گرده به سال ۱۳۶۸. یه مهندس به نام منصور بروجردیان نرم‌افزاری به اسم ای‌سی‌سی^۴ رو با زبان فاکس بیس^۵ طراحی کرد. حجمش فقط یک مگابایت بود و روی یه فلاپی دیسک جا می‌شد! رایگان هم بین مغازه‌دارها پخش شد.»

«پرهام: «پدربزرگ، الان حتی تو نانوایی محل، پسر شاطر رضا، با یه برنامه ساده تلفن همراهی موجودی رو کنترل می‌کنه!»

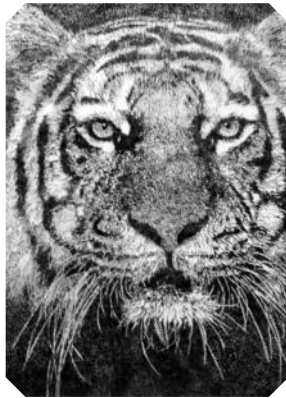
♦ پدربزرگ: «آره دیگه! این رو مدیون حسابداری ابری هستیم. بعضی نرم‌افزارها این قدر ساده‌ان که اجازه می‌دن یه فروشگاه کوچیک بتونه با گوشی حسابرسی کنه. دیگه نیازی به دفترهای گنده‌گنده نیست!»

«پرهام: «پدربزرگ، فکر می‌کنید آینده این

دوست داری
از تاریخچه کدام اختراعات
یا مشاغل بدانید؟ از پدربزرگ
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.

هنر جویان

به هنرستان شما هم خواهیم آمد!



ساجده ناصری



سافرموسی نیامداح



ضحی نودهی

آثار ارسال شده به
اولین رویداد ملی
هنر جوی برتر توسط
هنر جویان هنرستان
محمودیه - خراسان
شمالی - بجنورد

ایران زیبا



آهوی ایرانی، شیراز «کوه بنمو»، عرفان سامان فر