



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



ISSN: 1606-9080 • www.roshdmag.ir

روشد

# روشد

ماهنامه آموزشی و تربیتی  
برای هنرجویان هنرستان  
دوره نهم / دی ۱۴۰۴  
شماره پیاپی در پی ۴۴  
صفحه ۴۸

۴

گذر از ایده به اجرا ۴۶

دریایی از فرصت‌ها  
برای آینده‌سازان ۳۶

حل مسئله، درخشش  
در مشتری‌مداری ۴





# روزگردانی یاد



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 پارسا نژاد  
دبیر عکس / اعظم لاریجانی  
چند رسانه‌ای / علیرضا جعفری

### یادداشت سردبیر

## قهرمان کیست؟

در این روزهای کوتاه و سرد دی ماه، در این بحبوحهٔ امتحان‌ها، گاه خستگی برتن می‌نشیند؛ خستگی ناشی از یک روز سخت کاری، یا تلاشی طاقت‌فرسا برای تحویل پروژه‌ای هنری. همین لحظه‌های به‌ظاهر ساده، صحنهٔ نبردی بزرگ در درون ما هستند.

از یک سو صدای وسوسه‌انگیزی خیالی طبل می‌زند و ما را به رهاکردن فرا می‌خواند و از سوی دیگر، ندای آرام اما مصمم تلاش، ما را به برخاستن دعوت می‌کند و وعده می‌دهد که پشت هر سختی، آسانی و گوهری درخشان نهفته است. اینجاست که مسیر قهرمانی از میان عبور از خستگی‌ها می‌گذرد؛ همان قدم‌های آخری که خیلی‌ها را پشیمان می‌کنند و بعضی‌ها را هم به ادامه دادن و به هدف رسیدن می‌رسانند.

قهرمان واقعی که در افسانه‌ها نیست، کسی است که در همین نبردهای روزمره پیروز می‌شود. مثل حاج قاسم سلیمانی و دکتر کاظمی آشتیانی، با اعتقاد راسخ و تلاش خستگی‌ناپذیر، در برابر دشواری‌ها می‌ایستند و تسلیم خستگی نمی‌شود. قهرمان بی‌طرف نیست، طرفدار حق است و زندگی‌اش سراسر جهاد در راه هدفی والاست.

اینکه خسته شوی عیب نیست، اما در خستگی ماندن است که معنای شکست می‌دهد. تصور کنید اگر این بزرگان در میانهٔ راه خسته می‌شدند و دست از تلاش برمی‌داشتند، امروز چه می‌شد؟ تو هم در کارگاه و هنرستان، در حال ساختن خود و میهن هستی. پذیرفتن این خستگی مقدس و گذشتن از آن، همان چیزی است که تو را به قهرمان زندگی‌ات تبدیل می‌کند؛ قهرمانی که داستانش خواندنی و تماشایی است.

مهدی عبدالملکی



نشانی رشد هنرجو در پیام‌رسان شاد



نظرسنجی رشد هنرجو



فروش و اشتراک مجلات رشد

- ۱ / قهرمان کیست؟
- ۲ / دوست باهوش کاسبی تو!
- ۴ / بازاریابی کسب‌وکاری با قلب و روح
- ۶ / چرا من؟! /
- ۸ / حل مسئله، درخشش در مشتری‌مداری
- ۱۰ / خلق شاهکار با سوزن و نخ
- ۱۲ / خودکفایی
- ۱۳ / بازی با کلمه‌های با جناس و ایهام
- ۱۴ / خودکفایی کلید عزت ماست
- ۱۵ / شنگول و منگول و حبهٔ انگور
- ۱۶ / هنرستانی بودن یا نبودن، مسئله‌ای که دیگر نیست!
- ۱۸ / می‌دانی محاصرهٔ ۳۶ درجه یعنی چه؟
- ۲۰ / ساعت موفقیت را کوک کنید
- ۲۲ / وقت و بی‌وقت (۲)
- ۲۴ / طوفان‌شن (۴)
- ۲۶ / هوشنگ‌شاه و آهن‌گداخته
- ۲۸ / فرش‌های ذهنی
- ۳۰ / شرایط کار در رشتهٔ طلا و جواهرسازی
- ۳۲ / جغرافیای عشق
- ۳۴ / دریایی از فرصت‌ها برای آینده‌سازان
- ۳۶ / کارآفرین و انواع کارآفرینان
- ۳۸ / حباب‌دریاهای جنوب (۲)
- ۴۰ / استان کردستان
- ۴۲ / ماه دی
- ۴۴ / فنی حرفه‌ای در ایتالیا
- ۴۶ / گذر از ایده به اجرا
- ۴۸ / تاریخچهٔ اختراع ساعت

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

قیمت: ۳۰۰/۰۰۰ ریال

نشانی دفتر مجله:  
تهران، ایرانشهر شمالی، پلاک ۲۷۰  
صندوق پستی: ۱۵۸۷۵ / ۶۵۸۵  
تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۳۱۱۶۱-۲۱ (داخلی ۵۴۰)  
نمابر: ۰۲۱-۸۸۴۹۰۳۱۶  
وبگاه: www.roshdmag.ir  
پیام‌نگار: honar@roshdmag.ir  
صندوق پستی امور مشترکین: ۱۵۸۷۵ / ۲۳۳۱  
تلفن امور مشترکین: ۰۲۱-۸۸۸۶۷۳۰۸  
پیامک: ۳۰۰۰۸۹۹۵  
چاپ و توزیع: شرکت افست

# دوستانت بباهوش کاسبی تو!

مجتبی بوزین

فرض کن در آینده‌ای نزدیک، صاحب یک کارگاه کوچک تولید صنایع دستی هستی و یک دستیار هوشمند داری که با چند سؤال از مشتریان، به آن‌ها پیشنهاد می‌دهد کدام محصول بیشتر به سلیقه‌شان می‌خورد و بعداً از خرید آن پشیمان نمی‌شوند! یا شاید یک مغازه فروش لباس محلی داری و یک سامانه هوشمند به‌طور خودکار موجودی انبارت را مدیریت می‌کند و هشدار می‌دهد کدام اقلام در حال تمام شدن هستند. این دستیار باهوش، هوش

**هوش مصنوعی**  
اساساً یک فناوری پیشرفته است که مثل یک مغز دیجیتال عمل می‌کند؛ می‌تواند از داده‌ها یاد بگیرد، الگوها را شناسایی کند و تصمیم‌های هوشمند بگیرد

مصنوعی یا «ای‌آی» نام دارد و برای هنرجوی هنرستانی که حتماً به فکر کسب و کار خودش است (البته امیدوارم!)، مثل یک شریک تجاری آرمانی عمل می‌کند. هوش مصنوعی نه تنها کارها را سریع‌تر و در برخی مواقع دقیق‌تر می‌کند، بلکه به تو کمک می‌کند با رقابت در بازارهای محلی و حتی کشوری، پیشتاز باشی و سود بیشتری به دست آوری.

هوش مصنوعی اساساً یک فناوری پیشرفته است که مثل یک مغز دیجیتال عمل می‌کند؛ می‌تواند از داده‌ها یاد بگیرد، الگوها را شناسایی کند و تصمیم‌های هوشمند بگیرد. مثلاً در یک کسب و کار کوچک می‌تواند رفتار مشتریان را تحلیل کند و بگوید کدام محصولات بیشتر فروش می‌روند یا حتی پیش‌بینی کند که در فصل‌های متفاوت، تقاضا برای چه کالاهایی افزایش پیدا می‌کند. این فناوری در صنایع گوناگون، از کشاورزی تا تولید، کاربرد دارد. فکرت را بکن، بدون نیاز به استخدام



نیروی اضافی، ای‌آی می‌تواند بخش‌های تکراری مثل پاسخ به سؤال‌های مشتریان یا تحلیل فروش را بر عهده بگیرد و تو را آزاد کند روی خلاقیت و توسعه محصول تمرکز کنی.

در کسب‌وکارهای کوچک، که غالباً با بودجه محدود و زمان کم دست‌وپنجه نرم می‌کنند، ای‌آی مثل یک ابزار جادویی عمل می‌کند. مثلاً اگر یک کارگاه تولید کیف و کفش سنتی داری، می‌توانی از ای‌آی برای تحلیل عکس‌های محصولات استفاده کنی تا ببینی کدام طرح‌ها بیشتر مورد توجه مشتریان هستند و براساس آن، تولیدات را تنظیم کنی. یا در یک مغازه فروش مواد غذایی محلی، ای‌آی می‌تواند سامانه سفارش‌گیری هوشمندی بسازد که براساس سابقه خرید مشتریان، پیشنهادهای شخصی‌سازی شده بدهد؛ مثل پیشنهاد ادویه‌های خاص برای غذاهای سنتی. این کار نه تنها بر فروش می‌افزاید، بلکه وفاداری مشتریان را هم بیشتر می‌کند، چون احساس می‌کنند کسب‌وکار تو واقعاً به نیازهایشان توجه دارد. علاوه بر این، ای‌آی می‌تواند از هزینه‌ها بکاهد؛ مثلاً با پیش‌بینی تقاضا، از انباشت کالاهای فروخته‌نشده جلوگیری و پولت را در جای درست سرمایه‌گذاری کند.

ایده‌های کاربردی زیادی برای ادغام ای‌آی در کسب‌وکار وجود دارد. یکی از آن‌ها ساخت گپ‌بات‌های هوشمند است که در پیام‌رسان‌ها به مشتریان پاسخ می‌دهند، محصولات را معرفی می‌کنند و حتی سفارش‌ها را ثبت می‌کنند. این کار برای مغازه‌های برخط یا حضوری عالی است و می‌تواند ۲۴ ساعته فعال باشد. ایده دیگر، استفاده از ای‌آی برای تحلیل بازار است؛ مثلاً بررسی داده‌های فروش محلی، تا بفهمی کدام

**ای‌آی می‌تواند از هزینه‌ها بکاهد؛ مثلاً با پیش‌بینی تقاضا، از انباشت کالاهای فروخته‌نشده جلوگیری و پولت را در جای درست سرمایه‌گذاری کند**

خانوادگیات آزمایش کن. برای پیدا کردن مشتری، از شبکه‌های محلی استفاده کن. به مغازه‌داران اطراف پیشنهاد بده برایشان سامانه تحلیل فروش یا سفارش‌گیری هوشمند طراحی کنی. بایک پروژه کوچک شروع کن تا اعتمادشان را جلب کنی.

یادگیری کار با ای‌آی مثل یک ماجراجویی هیجان‌انگیز است که درهای جدیدی به رویت بازمی‌کند. منابع زیادی برای شروع وجود دارند: سکوهای آموزشی داخلی که برای تازه‌کاران دوره‌های رایگان ای‌آی برگزار می‌کنند، یا ویدئوهای آموزشی که قدم‌به‌قدم توضیح می‌دهند چطور یک مدل ساده بسازی. حتی می‌توانی از معلمان مدرسه‌ها کمک بگیری و یک پروژه کلاسی تعریف کنی، مثل ساخت نرم‌افزار که فروش روزانه را پیش‌بینی کند. این یادگیری نه تنها بر مهارت‌های فنی‌ات می‌افزاید، بلکه تفکر تحلیلی و حل مسئله‌ات را هم تقویت می‌کند؛ مهارت‌هایی که در هر کسب‌وکاری ضروری‌اند.

آنچه ای‌آی را واقعاً هیجان‌انگیز می‌کند، این است که مثل یک همکار خستگی‌ناپذیر عمل می‌کند. همیشه آماده کمک است و می‌تواند به تو ایده‌های نو بدهد، مشتریان را مدیریت کند و حتی از خطرهای کسب‌وکار بکاهد.

در آینده، با رشد ای‌آی در ایران، تو می‌توانی پیشگام باشی. مثلاً صاحب یک شرکت کارآفرینی کوچک که برای مغازه‌داران محلی سامانه‌های هوشمند می‌سازد، یا یک کارگاه تولیدی که ای‌آی در زنجیره تأمینش نقش کلیدی دارد. این فناوری فرصت‌های بی‌شماری ایجاد می‌کند؛ از افزایش بهره‌وری تا ورود به بازارهای بزرگ‌تر. حالا بنشین و برای استفاده از ای‌آی در کسب‌وکار آینده‌ات یک ایده بنویس.

محصولات در شهرت پرطرفدارترند و بر اساس آن، راهبرد قیمت‌گذاری تنظیم کنی. یا اگر در زمینه طراحی گرافیک فعالیت داری، ای‌آی می‌تواند طرح‌های اولیه را تولید کند یا حتی محتوای تبلیغاتی مثل متن‌های جذاب برای دفترک‌ها (بروشورها) بنویسد. تصور کن یک سامانه ای‌آی براساس سلیقه مشتریان، ترکیب رنگ‌ها یا الگوهای سنتی را پیشنهاد دهد و به تو کمک کند محصولات منحصر به فرد بسازی. این ایده‌ها نه تنها کسب‌وکار تو را حرفه‌ای‌تر می‌کنند، بلکه می‌توانند منبع درآمد جدیدی باشند؛ مثلاً می‌توانی این دستگاه‌ها را به دیگر مغازه‌داران محلی بفروشی و کسب‌وکاری خدماتی راه بیندازی. شروع کار با ای‌آی خیلی آسان‌تر از آن است که تصور می‌کنی و اصلاً به دانش برنامه‌نویسی پیشرفته نیاز

ندارد. ابزارهای ساده‌ای وجود دارند که به تو اجازه می‌دهند بدون نوشتن کد، مدل‌های ای‌آی بسازی؛ مثلاً دستگاه‌هایی که عکس‌ها را دسته‌بندی یا متن‌ها را تحلیل می‌کنند. در قدم اول، می‌توانی با ابزارهای رایگان شروع کنی و یک پروژه ساده بسازی.

مثل دستگاهی که عکس‌های محصولات را بررسی کند و کیفیتشان را تشخیص دهد. اگر یخ‌های عمیق‌تر بروی، یادگیری زبان برنامه‌نویسی پایه مثل پایتون مفید است. در سکوهای گوناگون آموزش‌های رایگان زیادی وجود دارند که از صفر شروع می‌کنند و مثال‌های عملی می‌زنند. بعد، پروژه‌های واقعی را امتحان کن؛ مثلاً یک گپ‌بات ساده برای پاسخ به مشتریان در پیام‌رسان بساز و آن را در کسب‌وکار کوچک



# بازاریابی کسب و کار

## بناقل

محمد رادمنش



مطالعه بازار بازاریابی سبز به شما کمک می‌کند پوشش‌هایی طراحی کنید که احساس مشتریان را هدف بگیرند و به فروش تبدیل شوند

آیا می‌توان کسب‌وکاری راه انداخت که هم سودآور باشد و هم جهان را به جایی بهتر تبدیل کند؟ بازاریابی مبتنی بر ارزش‌های اجتماعی دقیقاً همین کار را می‌کند؛ به هنرجویان هنرستانی کمک می‌کند محصولاتشان را نه فقط به عنوان کالایی ساده، بلکه با پیامی معنادار عرضه کنند و مشتریان را به بخشی از یک تغییر مثبت دعوت کنند. به فرض شما صاحب یک کارگاه کوچک تولید لباس هستید و با تمرکز روی پایداری محیطی، مشتریان را متقاعد می‌کنید که خرید از شما نه تنها یک معامله است، بلکه سرمایه‌گذاری در آینده‌ای سبزتر است. متوجه تغییر در کارتان شدید! این رویکرد، هم بر فروش می‌افزاید و هم وفاداری مشتریان را تقویت و نماند (برند)تان را در بازار رقابتی متمایز

# رواداری

می‌کند. در دنیای امروز، جایی که مصرف‌کنندگان به دنبال نمانام‌هایی هستند که مسئولیت اجتماعی را جدی می‌گیرند، این روش می‌تواند کلید موفقیت کسب‌وکارهای کوچک باشد و به شما کمک کند از

رقیبان پیشی بگیرید و درآمد پایدارتری بسازید. این فن اساساً بر تبلیغ محصولات با تأکید بر ارزش‌هایی مثل حفاظت از محیط‌زیست، حمایت از جامعه‌های محلی یا ترویج برابری تمرکز دارد. به جای اینکه فقط روی قیمت یا کیفیت محصول مانور دهید، مشتریان را تشویق می‌کنید با خرید از شما، از هدفی بزرگ‌تر حمایت کنند؛ مثلاً فروش لباس‌هایی از پارچه‌های بازیافتی، که پیمای درباره کاهش ضایعات محیطی منتقل می‌کند. این روش مشتریان را به هوادارانی وفادار تبدیل می‌کند، چون احساس می‌کنند بخشی از یک مأموریت اجتماعی هستند. در نهایت هم به تکرار خرید و توصیه به دیگران منجر می‌شود. برای کسب‌وکارهای کوچک، این رویکرد بودجه کمی نیاز دارد. با خلاقیت و داستان‌گویی، می‌توانید تأثیری عمیق بگذارید و حتی بدون تبلیغات گران، بازار را تسخیر کنید. برای هنجرویان رشته‌هایی مثل طراحی دوخت، نجاری یا جواهرسازی، این بازاریابی فرصتی طلایی است تا برند شخصی‌شان را بسازند. مشتریان در زمان حاضر، به‌ویژه نسل جوان، به نمانام‌هایی وفادارند که فراتر از سود فکر می‌کنند. این روش به شما کمک می‌کند محصولاتتان را متمایز کنید، بر حاشیه سود بیفزایید و حتی به بازارهای بزرگ‌تر نفوذ کنید. مثلاً در طراحی مد، می‌توانید لباس‌هایی از پارچه‌های بازیافتی تولید کنید و داستان بازیافت پارچه‌ها را در

تبلیغاتتان برجسته کنید. این کار نه تنها میزان فروش را بالا می‌برد، بلکه شهرت نمانامتان را به عنوان یک کسب‌وکار مسئولانه تثبیت می‌کند. در سرمایه‌سازی، بخشی از سود فروش لیوان‌های دست‌ساز را به آموزش کودکان محروم اختصاص دهید و این تعهد را در معرفی محصولاتتان بگنجانید. این کار می‌تواند به جذب سرمایه‌گذار یا شریک تجاری منجر شود. در نجاری، مبلمانی از چوب‌های بازیافتی بسازید و فرایند بازسازی را به اشتراک بگذارید. مشتریان متقاعد می‌شوند که درازی پولشان، ارزش افزوده‌ای می‌گیرند. حتی در جواهرسازی، با استفاده از مواد محلی و حمایت از هنرمندان بومی، می‌توانید زنجیره تأمین پایدار بسازید که از هزینه‌ها بکاهد و بر سود بیفزاید.

برای اجرای موفق این فن، باید مثل یک کارآفرین اجتماعی عمل کنید. اول ارزش اصلی کسب‌وکارتان را مشخص کنید. پایداری محیطی، حمایت از خیریه یا ترویج فرهنگ محلی؟ بعد، داستان این ارزش را بگویید. محتوایی تولید کنید که نشان دهد محصولاتتان چگونه به این هدف کمک می‌کنند؛ مثل ویدیویی کوتاه از فرایند استفاده از مواد بازیافتی که مشتریان را از نظر عاطفی درگیر می‌کند. شفافیت نقطه کلیدی است. شواهد واقعی نشان دهید؛ مانند عکس‌های فرایند تولید یا گواهی همکاری با سازمان‌ها، تا اعتماد مشتریان را جلب کنید و از اتهام دور شوید. همکاری با سازمان‌های معتبر مثل خیریه‌های محلی یا گروه‌های زیست‌محیطی بر اعتبار شما می‌افزاید و می‌تواند به فرصت‌های جدیدی مثل فروش مشترک یا حمایت مالی منجر شود. در نهایت، مشتریان را درگیر کنید. از آن‌ها بخواهید با خرید، در این هدف شریک شوند. این کار حس تعلق ایجاد می‌کند و فروش را به‌طور طبیعی بالا می‌برد.

اما موفقیت این روش بر پایه اصول اخلاقی استوار است. صداقت را فراموش نکنید. ادعاهایی غیرواقعی مثل پایداری بدون شواهد، می‌تواند به شهرت نمانامتان آسیب بزند و مشتری را از دست بدهید. اگر بخشی از سود به خیریه می‌رود، درصد دقیق را اعلام کنید تا شفافیت حفظ شود و اعتماد بلندمدت بسازید. احترام به مسائل اجتماعی هم

ضروری است. از موضوعات حساس مثل فقر یا محیط‌زیست برای سودجویی استفاده نکنید، بلکه واقعاً متعهد باشید تا کسب‌وکارتان پایدار بماند. اگر خوب نگاه کنید، نمونه‌هایی از این روش بازاریابی را دور و بر خودتان می‌بینید؛ مجموعه‌هایی تجاری که اعلام می‌کنند وقف عام هستند و درآمدشان را وقف می‌کنند یا شرکتی که اعلام می‌کند افراد سابقه‌دار را استخدام می‌کند. این‌ها نمونه‌هایی از این نوع از بازاریابی هستند.

اگر در این زمینه جا بیفتید، مشتریان نه فقط به کیفیت، بلکه به معنایی که نمایندگی می‌کنند، وفادار می‌شوند و این به رشد مداوم کسب‌وکار شما کمک می‌کند. البته چالش‌هایی مثل یافتن شریک معتبر هم وجود دارد. در این صورت، از خیریه‌های کوچک محلی شروع کنید و روابط را گسترش دهید. ایجاد محتوای شفاف زمان‌بر است، پس مشتریان را در فرایند درگیر کنید، مثل نظرخواهی درباره مواد بازیافتی، که هم بر تعامل می‌افزاید و هم ایده‌های جدیدی برای محصول دارد.

برای حرفه‌ای‌تر شدن، مهارت‌هایی مثل داستان‌گویی یا عکاسی از محصولات در زمینه‌های مرتبط با ارزش‌ها را بیاموزید. مثلاً در سرمایه‌سازی، عکس برداری از لیوان‌ها در طبیعت پیام پایداری را تقویت و فروش برخط را جذاب‌تر می‌کند. مطالعه بازاریابی سبز به شما کمک می‌کند پویش‌هایی طراحی کنید که احساس مشتریان را هدف بگیرند و به فروش تبدیل شوند.



خیلی از مشکلاتی که در مسیر زندگی با آن مواجه می‌شویم، به واسطه تصمیم‌های نادرستی است که پیش از آن گرفته‌ایم و این به دلیل نداشتن «مهارت تصمیم‌گیری صحیح در لحظه‌های حساس» است

فاطمه انصاری

موضوع باعث تردید و اشتباه در تصمیم‌گیری‌های بعدی‌تان شد.

درست است که مثال در مثال شد، ولی ما حاصل آن این است که: وقتی بتوانیم ریشه و نقطه شروع را پیدا کنیم، نصف امتیاز موفقیت را به حسابمان واریز می‌کنند. برای نیم دیگرش باید به دنبال راه‌حل مقابله با آن بگردیم. این جاست که روان‌شناس‌ها و مشاوران می‌توانند گره‌کوران مشکل را بازکنند. آن‌ها می‌توانند بر اساس ویژگی‌های شخصیتی شما، بهترین راهکارهای خروج از این وضعیت و رسیدن به تصمیم‌گیری قاطعانه را به شما بدهند.

یکی از اصول اساسی ارتباط مؤثر در خانواده، مدرسه و محل کار، توانایی تصمیم‌گیری درست و به موقع است. پاسخ‌های هیجانی و شتاب‌زده، نکته قبول نشدن ما در این مهارت هستند. راه حل، «مکت و تأمل» است. در هر شرایطی که بودید، مجازی یا حقیقی، صوتی یا تصویری و... اگر از شما سؤالی پرسیده شد که به فکر کردن نیاز داشتید، حتماً فرصت فکر کردن بگیرید. اصلاً مهم نیست جوابتان مثبت است یا منفی. فقط عجله نکنید. جمله «چند لحظه بهم فرصت بده فکر کنم، جوابت رو می‌دم» را برای پاسخ سنجیده‌تر و درست و حسابی‌تر، آویز ذهن‌تان کنید.

در انتها این نکته کلیدی را از من به یادگار داشته باشید. اگر کاری به شما پیشنهاد شد که اطلاعات و تخصص کافی نداشتید، هیچ وقت، تأکید می‌کنم هیچ وقت، بدون تحقیق و مشورت، با حساب اینکه «می‌ریم وسط کار یاد می‌گیریم»، آن را نپذیرید. یادتان باشد، هر تصمیم عجولانه و بدون فکر می‌تواند مشکلات دهشتناکی برایتان به بار بیاورد. دوستان عزیزم، تصمیم‌گیری یک مهارت است که مانند هر مهارت دیگری، با تمرین و آگاهی رشد می‌کند و ما را در مسیر زندگی به سمت انتخاب آگاهانه و سرنوشت بهتر هدایت می‌کند.

**تصمیم‌گیری یک مهارت است که مانند هر مهارت دیگری، با تمرین و آگاهی رشد می‌کند و ما را در مسیر زندگی به سمت انتخاب آگاهانه و سرنوشت بهتر هدایت می‌کند**

می‌شویم، به واسطه تصمیم‌های نادرستی است که پیش از آن گرفته‌ایم. شاید به دلیل نداشتن «مهارت تصمیم‌گیری صحیح در لحظه‌های حساس»، نمی‌توانیم تصمیم درستی بگیریم و ناکام از دنیا می‌رویم! (البته دور از جانتان). این خطا در تصمیم‌گرفتن، در عوامل متعددی ریشه دارد که می‌توان به ویژگی‌های شخصیتی، باورهای شناختی، اختلال‌های رفتاری و نوع تربیت‌مان اشاره کرد. همچنین عواملی مانند خجالتی بودن، رودربایستی، ترس از دست دادن اطرافیان، یا حتی میل به «قهرمان داستان» شدن، می‌تواند مانع از تصمیم‌گیری آگاهانه ما باشند.

### خانم مشاور به اندازه کافی ترس تمام وجودمان را فراموش کرد. حالا راه حل چیه؟

برای اینکه بتوانیم در بزنگاه‌های زندگی درست و حسابی تصمیم بگیریم، در مرحله اول باید «خودشناسی» داشته باشیم؛ یعنی ریشه‌یابی کنیم چه عاملی باعث می‌شود در آن بزنگاه‌ها تصمیم نادرست بگیریم.

اجازه بدهید از آن مثال‌های راه‌گشایم برایتان بزنم. تصور کنید فردی بسیار اهل تعارف و رودربایستی است و همین باعث می‌شود در مقابل خواسته‌های اطرافیان نتواند به سرعت پاسخ مناسب بدهد. اگر بخواهد مشکلش را ریشه‌یابی کند، باید به سراغ خانواده‌اش برود. آیا این ویژگی در خانواده‌اش هم رایج است؟ کسی را در خانواده دارد که او هم با رودربایستی یا هیجانات لحظه‌ای تصمیم می‌گیرد؟ اگر پاسخ‌تان مثبت است، ابتدا به خودتان حق بدهید. باور کنید این اصلاً چیز کمی نیست. باید بپذیرید تقریباً ۳۰ درصد از این عکس‌العمل‌های شما به ژنتان برمی‌گردد. ولی این باعث نمی‌شود از خودتان قطع امید کنید. یادتان باشد، سخت است ولی کار نشد ندارد. به دنبال نقطه شروع این مشکل بگردید. شاید با مرور خاطراتان به یاد بیاورید که این مشکل اولین بار در سن نوجوانی، مثلاً ۱۳ سالگی، خود را نشان داده است. برای مثال، به یاد می‌آوردید که در ۱۳ سالگی، یکی از دوستانتان در مهمانی تولد به شما سیگار تعارف کرد. در آن لحظه، با خود فکر کرده‌اید: «اگر قبول نکنم، مسخره‌ام می‌کنند و بهم می‌گن بچه‌ننه، ولی اگر قبول کنم، جواب مامان بابام رو چی بدم!»

در آن سال، نظراً از نظر دوستان پیشی گرفت و متأسفانه در آن موقعیت، با یک تصمیم فاجعه‌بار، سیگار را برداشتید. ولی دقیقاً همان زمان ته ذهن‌تان این جمله مدام چرخ می‌خورد که «فقط همین یک بار، مامان اینا چیزی نمی‌فهمند!»

همین یک تصمیم، مثل سنگ کوچکی که درون برف غلت می‌خورد و بزرگ و بزرگ‌تر می‌شود، راه را برای دروغ‌گویی و پنهان‌کاری باز کرد و شما در چرخهای بی‌پایان گرفتار شدید. این ماجرا به همین جا ختم نشد و بعد از آن، رودربایستی به شکل‌های گوناگون خودش را نشان داد؛ یک بار با چهره «دل کسی رو نشکنم!» و بار دیگر با چهره «... همین

سلامی دوباره به همراهان گرمی و پویندگان راه حقیقت. از صمیم جان برایتان حالی خوش و روحیه‌ای سرشار از آرامش و رشد آرزو مندم.

اگر نگاهی به گذشته‌مان کنیم، در تمام سال‌هایی که از خداوند عمر گرفته‌ایم، لحظه‌های شادی در کنار غم و ناخوشی بوده‌اند. گویا این امتحان الهی است و سختی زندگی دقیقاً به همین چیزهایش است. یک وقت‌هایی از این امتحان‌ها سر بلند بیرون آمدیم و صدای فریاد شادی‌مان گوش زمین و زمان را پر کرد، ولی خدا نکند با امدادهای غیبی هم از پس امتحان بر نیاییم. سیل اشکی جاری خواهد شد که از سونامی بدتر است. در تمامی این لحظه‌ها یک سؤال مشترک به ذهنمان خطور می‌کند: «چرا من! (مدل حبیب در زنجیره تلویزیونی لیسانسه‌ها بخوانید؟)»

این چرا باعث شد هیچ وقت آب خوش از گلویمان پایین نرود و مدام به دنبال پاسخی قانع‌کننده، زمین و زمان را زربورو کنیم. اطرافیانمان، از دوست و معلم گرفته تا رفیق‌تر محل و اصغر آقا بقال و حتی کتاب‌های کاغذی و اینترنتی، از این پرسش ما در امان نیستند. اما واقعیت این است که انگار هیچ وقت قانع نمی‌شویم. پاسخی که دنبالش می‌گردیم، خیلی جامع‌تر و جهان‌شمول‌تر از چیزی است که از اطرافیان می‌شنویم.

### خانم دکتر شما بهمون بگید واقعاً چرا؟

ماجرا این است که به عمق این سؤال که برویم، به یک حقیقت بنیادین در زمینه خلقت بشر می‌رسیم و آن این است: «زندگی یک جاده دو طرفه است.» ساده‌ترش که بخواهیم بکنم، این‌گونه باید بگویم که فقط «من» در این جاده نیستم. دیگرانی هم هستند که باید به آن‌ها توجه کنیم. در دل این تعامل‌هایی که با دنیای بیرون داریم، آنچه درون ماست، بازتاب پیدا می‌کند.

مهارت طلایی برای طی کردن این جاده دو طرفه، «مهارت تصمیم‌گیری صحیح است.» خیلی از مشکلاتی که در مسیر زندگی با آن مواجه

# حل مسئله

## درخشش در مشتری‌مداری

به لحظه‌ای فکر کنید که یک مشتری ناراضی با شما تماس می‌گیرد و از محصولاتان گلایه می‌کند! آیا این را تهدید می‌بینید یا فرصتی برای نشان دادن حرفه‌ای‌گری‌تان؟ در دنیای کسب‌وکارهای کوچک، حل مسئله یا همان مشکل خودمان! بخشی حیاتی از مشتری‌مداری است که به صاحب کسب‌وکار اجازه می‌دهد با واکنش سریع و هوشمند به مشکلات، نه تنها رضایت مشتری را بازگرداند، بلکه وفاداری بلندمدت بسازند و بردآمدشان بیفزایند. این رویکرد مثل یک راهبرد تجاری هوشمند عمل می‌کند؛ جایی که هر چالش، شانس تبدیل شدن به یک ماجرای موفقیت را دارد و نمانام (برند)تان را قوی‌تر می‌کند. برای مثال، اگر صاحب یک کارگاه کوچک خیاطی هستید و مشتری از اندازه لباس شکایت دارد، اصلاح فوری و رایگان آن می‌تواند او را به تبلیغ‌کننده‌ای رایگان برای کسب‌وکارستان تبدیل کند که در نهایت به سفارش‌های بیشتر و سود بالاتر منجر می‌شود.

حل مسئله در اصل به معنای تشخیص دقیق دردهای مشتری، پیشنهاد راه‌حل‌های عملی و اجرای آن‌ها با سرعت و دقت است. این موضوع می‌تواند شامل تعمیر یک کالای آسیب‌دیده، تعویض آن یا حتی عذرخواهی‌ای واقعی همراه با جبران خسارت باشد. در محیط کسب‌وکار، اهمیت این کار دوچندان است، چون مشتریان امروزی گزینه‌های زیادی دارند و یک تجربه منفی ممکن است به سرعت در شبکه‌های اجتماعی پخش شود

**حل مسئله در اصل به معنای تشخیص دقیق دردهای مشتری، پیشنهاد راه‌حل‌های عملی و اجرای آن‌ها با سرعت و دقت است**

ار شیا فامداری





# لله

را بپذیرید و با صداقت عذرخواهی کنید. با احترام رفتار کنید، حتی اگر مشتری خشمگین باشد. صبر و ادب می‌تواند موقعیت را آرام و به تجربه‌ای مثبت تبدیل کند. همچنین، فرایند را شفاف نگه دارید. یعنی توضیح دهید چطور و تا کی مشکل حل می‌شود، تا مشتری احساس کنترل کند و احتمال شکایت عمومی کم شود. البته چالش‌هایی مثل فشار روانی مشتریان عصبانی یا هزینه‌های راه‌حل وجود دارند. برای مدیریت فشار روانی، فن‌هایی مثل تنفس آرام را تمرین کنید و با لحن مثبت پاسخ دهید. اگر هزینه‌ها بالاست، گزینه‌های ارزان‌تر مثل تخفیف آینده را در اولویت قرار دهید. مثلاً به جای فرستادن کامل محصول جدید، بخشی از هزینه را جبران کنید که تا حد امکان حاشیه سود حفظ شود، اما بعضی مواقع هم لازم است هزینه اشتباه را با ضرر کردن روی یک محصول بدهیم تا در موارد بعدی از کیفیت محصول یا خدمات اطمینان بیشتری پیدا کنیم و آن را به مشتری عرضه کنیم.

**حالا دست به کار شوید:** یک ماجرای فرضی بسازید، مثل مشتری‌ای که از ترک در ظرف سرامیکی شکایت دارد. چطور عذرخواهی می‌کنید و چه راه‌حلی پیشنهاد می‌دهید؟

کسب‌وکار قابل اعتماد معرفی و به رشد پایدار کمک می‌کند. برای تبدیل مشکلات به فرصت‌های تجاری، باید رویکردی سامانمند داشته باشید. یعنی چه؟! منظور نظام ۴-۴-۲ فوتبال است؟! نه! بیاساده حرف بزیم، ابتدا با گوش دادن فعال، ریشه مسئله را پیدا کنید. مثلاً پرسید «کدام جنبه از محصول برایتان دردسرا ایجاد کرده است؟» تا درک عمیقی به دست آورید. سپس گزینه‌های متنوعی مثل تعمیر، تعویض یا تخفیف پیشنهاد دهید و نظر مشتری را جویا شوید تا احساس مشارکت کند. اجرای سریع کلیدی است. تأخیر ممکن است نارضایتی را تشدید کند، اما سرعت عمل، حس حرفه‌ای‌گری را منتقل می‌کند. بعد از حل، پیگیری کنید. یک پیام یا تماس برای بررسی رضایت، نه تنها اطمینان می‌دهد که کار تمام شده است، بلکه فرصتی برای جمع‌آوری بازخورد و بهبود فرایندهای کسب‌وکار فراهم می‌کند. در نهایت، از هر تجربه درس بگیرید. تحلیل کنید که چرا مشکل پیش آمده و چطور می‌توانید از تکرارش جلوگیری کنید. مثل به‌روزرسانی روش‌های بسته‌بندی برای کاهش آسیب، که در بلندمدت هزینه‌ها را پایین می‌آورد و سود را بالا می‌برد.

البته موفقیت این روش به رعایت اصول اخلاقی بستگی دارد. مسئولیت‌پذیری را فراموش نکنید. اگر اشتباهی از سمت شما بوده، آن

و به شهرت نمانام آسیب بزند. اما اگر خوب مدیریت شود، همین موقعیت‌ها می‌توانند به نقاط قوت تبدیل شوند. مثلاً با حل سریع مشکل، مشتری احساس ارزشمندی می‌کند و احتمال بازگشتش برای خریدهای بعدی بیشتر می‌شود.

در عمل، این فن در رشته‌های هنرستانی کاربردهای متنوعی دارد. اگر در خیاطی فعالیت می‌کنید و مشتری می‌گوید لباس دوخته شده تنگ است، به جای توجیه، آن را رایگان تنظیم کنید و هم‌زمان راهنمایی‌هایی برای انتخاب اندازه‌های آینده بدهید. در عکاسی، اگر کسی از کیفیت نور در عکس‌های یک رویداد شاکی باشد، یک جلسه اضافی بدون هزینه پیشنهاد دهید. این سرمایه‌گذاری کوچک می‌تواند به توصیه‌های دهان‌به‌دهان منجر شود و مشتری‌های جدیدی بیاورد. برای مکانیک‌های جمع هم بگوئیم، اگر مشتری‌ای به تعمیرگاه آمد و کارش را انجام دادی، اما بعد از چند ساعت با صورتی در هم برگشت و گفت مشککش حل نشده، ضمن هم‌صحبتی با آرامش، به او اطمینان بده که تا مشککش حل نشود، همراهش هستی. چنین حرکتی اعتماد را بازسازی می‌کند. در نجاری هم، اگر مشتری از لقی یک میزگلابه کند، تعمیر را در محل انجام دهید و نکاتی درباره مراقبت از چوب بدهید. این خدمات پس از فروش، نمانامتان را به‌عنوان یک

**برای شفاف‌بودن باید مانند راهنمایی باشید که مشتری را با اطمینان همراهی می‌کند. همیشه درباره محصول اطلاعات کامل بدهید**

# تسهیل

## خلق شاهکار

# فوزنوز

حسین نوروزی



بفرمایید ببینید

چند کوک ساده در خیاطی را همه باید بلد باشند. دختر و پسر هم ندارد و یک مهارت دم دستی (اورژانسی) برای زندگی است. این طوری می شود یک لباس قدیمی و پاره را به چیزی تازه و قابل استفاده تبدیل کنی. دنیای سوزن و نخ دنیای عجیب و زیبایی است. بچه های رشته های طراحی و دوخت با این رشته زندگی می کنند تا چیزهای جدید و زیبا خلق کنند. اگر از آن ها هم بیرسی، می گویند بالاغیرتا برای زندگی شخصی خودت هم که شده است، کارهای ساده با سوزن و نخ را بلد باش. فکرش را بکن، به جای دور انداختن لباس های کهنه، آن ها را تعمیر کنی و حتی با اضافه کردن جزئیات شخصی، مثل یک طرح سنتی ایرانی، آن ها را به یادگار تبدیل کنی.

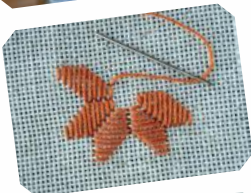
برای شروع باید ابزارهای اساسی را جمع کنی. بدون آن ها، کار به نقاشی بدون قلم مو می ماند. یک جعبه کوچک آماده کن؛ با سوزن های مختلف، از نازک برای پارچه های ظریف مثل ابریشم تا ضخیم برای جین. نخ هایی چندرنگ که با لباس هایت هم خوانی داشته باشند، قیچی تیز مخصوص پارچه که لبه های تمیز ایجاد کند، متر نواری برای اندازه گیری دقیق، و انگشت دستک برای محافظت از انگشتانت در حین دوخت. اگر پارچه های اضافی یا دکمه های قدیمی داری، آن ها را هم نگه دار. می توانند مواد اولیه پروژه های خلاقانه ات باشند. اگر تازه کاری، از خانه شروع کن؛ نخ و سوزن را از بین لوازم خیاطی مادرت بردار، یا یک بسته ساده خیاطی بخر که قیمت ارزانی هم دارد و همه چیز را در خودش جا داده است.



**نکات ایمنی را هم فراموش نکن:** همیشه سوزن را در جای امن نگه دار. انگشت دستک پیوش تا انگشت سوراخ نشود. اگر خواهر یا برادر کوچک در خانه داری، ابزارها را دور از دسترس بگذار. علاوه بر این، پارچه‌ها را قبل از دوخت بشوی تا رنگ ندهند. از اتو برای صاف کردن درزها استفاده کن تا کار تمیزتر شود.



اگر علاقه مند شدی، می‌توانی ویدیوهای آموزشی برخط ببینی یا در کارگاه‌های محلی شرکت کنی.



در زندگی روزمره، این مهارت‌ها کاربردهای بی‌شماری دارند. مثلاً در خانه، دکمه‌کننده شده کیف مدرسه‌ات را بدوز و با نخ رنگی یک طرح ساده به آن اضافه کن تا کیفیت منحصر به فرد شود.



در مدرسه، اگر کنار جیب روپوشت پاره شده، یک وصله ستاره‌شکل بدوز و به دوستان نشان بده. این کار هم تعمیر است و هم فرصت به اشتراک گذاشتن خلاقیت.



همین امروز هم می‌توانی دست به کار شوی. یک دکمه روی پارچه قدیمی بدوز. یک وصله ساده را امتحان کن و عکسی از آن بگیر تا با دوستان به اشتراک بگذاری.



پارگی‌ها مثل زخم‌های کوچک روی لباس‌اند که با وصله می‌توانی آن‌ها را التیام دهی. یک تکه پارچه هم‌رنگ یا حتی طرح‌دار انتخاب کن. اگر هم رنگ نداری، از پارچه‌های متضاد برای ایجاد تضاد (کنتراست) استفاده کن. وصله را کمی بزرگ‌تر از پارگی ببر، روی آن قرار بده و با کوک زیگزاگ دورش را بدوز تا لبه‌ها محکم شوند. پشت پارچه، از چسب پارچه یا حتی اتو برای تثبیت استفاده کن. مثلاً اگر کنار زانوی شلوارت پاره شده، یک وصله قلب‌شکل یا ستاره‌ای ببر (الهام گرفته از طرح‌های سنتی ایرانی مثل بته‌جقه) و با کوک ساده بدوز. نکته کلیدی: همیشه وصله را بزرگ‌تر بگیری تا در شست‌وشو جدا نشود. اگر هم پارچه نازک است، از لایه پشتی برای تقویت آن استفاده کن.

حالا نوبت کوتاه‌کردن لباس‌هاست که می‌تواند ظاهر لباست را کاملاً تغییر دهد. با متر طول دلخواه را اندازه بگیر. مثلاً برای شلوار، از کمر تا کف پا. محل را با گچ خیاطی علامت بزن. همیشه دو سانتی‌متر اضافه برای تازدن نگه دار. این حاشیه اجازه می‌دهد اگر اشتباه کردی، اصلاح کنی. بعد آن قسمت را با قیچی ببر و لبه را با کوک مستقیم تاکن و بدوز. قبل از بریدن، لباس را پیوش و دو بار اندازه بگیر. این قانون طلایی است تا از کوتاه شدن بیش از حد جلوگیری کنی. برای مثال، اگر دامن یا شلوارت بلند است، این کار را امتحان کن. حتی می‌توانی لبه را با دوخت زیگزاگ زیبا کنی.

نکته مهم این است که نخ را بر اساس ضخامت پارچه انتخاب کنی. مثلاً برای پیراهن‌های نخی، نخ نازک بهتر کار می‌کند تا دوخت نامرئی بماند، اما برای شلوار جین، نخ ضخیم‌تر لازم است تا استحکام داشته باشد. با این ابزارها آماده‌ای وارد دنیای تعمیرات شوی.

حالا بیایید از ساده‌ترین کار شروع کنیم: دوختن دکمه. این کار مثل پایه ساختمان است. اگر خوب انجام نشود، کل لباس لق می‌زند. نخ را دو لاک تا محکم تر شود. سوزن را از پشت پارچه رد کن و چهار تا پنج بار از سوراخ‌های دکمه عبور بده. در نهایت، گرهی محکم پشت پارچه بزن و

نخ اضافی را با قیچی ببر. برای تمرین، یک دکمه شل شده روی پیراهنت را انتخاب کن. آن را در جای خودش قرار بده و با کوک‌های منظم بدوز. یادت باشد، بین دکمه و پارچه فاصله‌ای کم، حدود ۱ میلی‌متر، نگه داری تا دکمه راحت بسته

شود و پارچه کشیده نشود. این ترفند کوچک، تفاوتی بین تعمیر ابتدایی تا حرفه‌ای را ایجاد می‌کند. اگر دکمه گم شده، از دکمه‌های ذخیره‌ات استفاده کن.

وقتی با دکمه راحت شدی، سراغ تعمیر پارگی‌ها برو.

**فکرش را بکن، به جای دور انداختن لباس‌های کهنه، آن‌ها را تعمیر کنی و حتی با اضافه کردن جزئیات شخصی، مثل یک طرح سنتی ایرانی، آن‌ها را به یادگار تبدیل کنی**





خودکفایی یعنی  
کشاورزم کشورم را سیر کند،  
نه اینکه کشورم کشاورز بیگانه را

کشوری که همه چیز را بخرد،  
روزی خودش حراج می شود

وقتی همه چیز وارداتی باشد،  
شاید لبخند هم قاچاقی بیاید

خودکفا باشی، دلار بالا برود،  
سفره مردم بادبادک نمی شود،  
هوا نمی شود



# خودکفایی

تصویر گر: مجید صالحی

مهدی فرج الهی

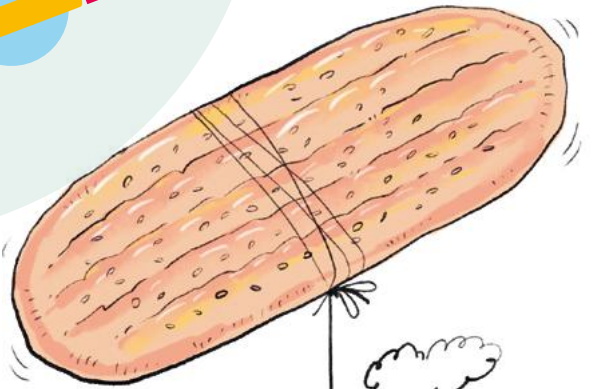


سپر دفاعی خودت باش  
چتر حمایت خارجی  
هم گران است  
هم وقت باران گیر نمی آید

قدرت نظامی یعنی  
وقتی دشمن گفت بوم  
تو بگویی بومرنگ

قدرت پاتک که داشته باشی،  
دشمن به جای تک  
زنگ می زند

باموشک دورتر  
دشمن در خیالش هم به تو نزدیک نمی شود



فرمایید ببینید



مهدی فرج‌اللهی



## بازی با کلمه‌های با جناس و ایهام

در بخش یازدهم از دفتر اول  
مثنوی معنوی جناب مولوی،  
حکایت بقال و طوطی آمده است.  
سه بیت از این شعر را با هم بخوانیم:

«کار نیکان را قیاس از خود مگیر

گرچه باشد در نوشتن شیر شیر

آن یکی شیر است اندر بادیه

آن دگر شیر است اندر بادیه

آن یکی شیر است کآدم می خورد

و آن دگر شیر است کآدم می خورد»

مهم‌ترین آرایه ادبی به کار رفته در این ابیات، جناس است. بادیه و شیر هر کدام به صورت مجزا مثال‌هایی از جناس کامل هستند: بادیه در دو معنای صحرا و ظرف، و شیر به معنای سلطان جنگل و شیر نوشیدنی.  
پرویز شاپور هم از شیر گفته است: «شیر باغ وحش چکه می‌کرد.»

می‌بینیم که نویسنده چگونه خواننده خود را غافلگیری می‌کند. از این ظرفیت، که واژه شیر چند معنا دارد، استفاده کرده و جمله‌ای بامزه ساخته است. در ابتدای جمله، وقتی

می‌گوییم شیر باغ وحش، ذهنمان سمت سلطان جنگل می‌رود. اما وقتی به چکه کردن می‌رسیم، متوجه می‌شویم که منظور شیر آب بوده است.  
به این آرایه ادبی ایهام می‌گوییم؛ وقتی نویسنده از چند معنای کلمه به شیرینی استفاده می‌کند و با ایجاد معنای دور و نزدیک، زیبایی خاصی می‌آفریند. ایهام از مهم‌ترین مباحث در علم بدیع است. ایهام خود انواعی دارد، از جمله ایهام تبادر؛ اینکه کلام ما مطلب دیگری را به ذهن متبادر کند. مثل این لطیفه:

❖ می‌دونی وقتی یه کبوتر می‌میره، روی سنگ قبرش چی می‌نویسن؟

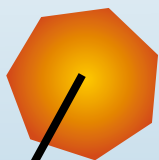
می‌نویسند: «به پایان آمد این گفتار»

در این لطیفه، جمله پایانی این مصرع را به ذهن متبادر می‌کند: «به پایان آمد این گفتار» و کفتر تداعی‌کننده دفتر است.

دیدیم که در جناس کامل دو کلمه با دو معنای متفاوت می‌آید و در ایهام یک کلمه با دو معنای متفاوت.

البته که جناس و ایهام انواع دیگری هم دارند و البته که آرایه‌های دیگری در بازی با کلمه‌ها وجود دارند. علی‌الحساب تا اینجا ماجرا را داشته

- باشیم و برویم سراغ چند کاریکلماتور خوب و خواندنی از استاد علی درویش. علی درویش از نویسندگان خوش ذوق کشورمان است. ایشان با آثار کوتاه و کاریکلماتورهایش سعی می‌کند اندیشه و امید و لبخند را به مخاطب خود هدیه کند. در این نوشته‌ها، از بازی با کلمه‌ها و آرایه‌های متعددی استفاده شده است. این چند اثر زیبا را بخوانیم تا فکرمان کمی حال بیاید.
- ❖ تا دست به زانو نشد، مشکل به زانو در نیامد.
- ❖ وقتی عینک بدبینی را برداشت، برداشت دیگری داشت.
- ❖ افراد بی‌مانند همیشه می‌مانند.
- ❖ شاید تقدیر قابل تغییر نباشد، اما تغییر قابل تقدیر است.
- ❖ با گذشته‌تیم یا با گذشته‌ایم.
- ❖ درس از شکست یا ترس از شکست؟
- ❖ با یک بستنی دهان چه بستنی شد.
- ❖ اجازه ندهیم بدی‌ها بدیهی شوند.



# خود کف‌آیی کلید عزت ماست

یک سلام ردیف و جانانه  
به هنرجوی برق و رایانه  
یا هنرهای کسبی و ذاتی  
مکانیک، آشپزی و خیاطی  
همچنین سایر هنرهای  
مشتی و گنده و گران‌مایه  
آن کسانی که می‌رود سرشان  
تا شود سرفراز کشورشان  
زیرک و اهل علم و دانایند  
زبل و پرتلاش و کوشایند  
دائماً اهل همت و سازند  
دگی هستند حق و انصافاً  
آفرین راهکار جزاین نیست  
حرف پروردگار جزاین نیست  
کس نخارد عزیزک بابا  
اجنبی اهل خیرکردن نیست  
عاشق چشم و ابروی من نیست  
آمد و گفت اگر کمک بکنیم  
باید او را سریع دک بکنی  
مگر چه تا بچ کنیش آمده است  
در پی نفع خویش آمده است  
چاره در همت است و غیرت ماست  
خودکفایی کلید عزت ماست

علی‌اکبر مدرسزاده

تصویرگر: معید صالحی



# شنگول و منگول و حبه انگور

ننه بزغاله که می‌داند حبه انگور شیطون، زیرکانه یک مشت فلفل تند جنگلی را داخل لیوان ریخته، با بلندترین صدای ممکنش، به حال و روز گرگ می‌خندد. حبه انگور از پشت ساعت بیرون می‌آید و می‌گوید: «خودکفایی یعنی دفاع با طعم تند فلفل.»

گرگ سرفه‌کنان داد می‌زند: «وای سوختم، این دیگه چیه؟ من اوامده بودم مثل اجدادم نشم.»

او فریاد زنان و با عجله بیرون می‌رود.

اهالی جنگل که از دور با تلسکوپ کج جغد پیر نگاه می‌کنند، مات مانده‌اند. روباه زنگ محل، که خودش طراح اصلی عملیات گرگ تجهیز شده بوده و همیشه به فکر دزدیدن دستور ماست بزغاله‌ها، زیر لب غر می‌زند: «این‌دیگه چی کار کردن؟ مگه قصه شنگول و منگول شامل فلفل تند به جای آواز هم می‌شه؟»

خرگوش عجول هویجش را برمی‌دارد و قبل از حرکت می‌گوید: «شاید وقتشه ما هم به کم خودکفایی یاد بگیریم!»

از آن روز به بعد، خانواده بزغاله نه تنها در تولید لبنیات، بلکه در بازنویسی قصه‌های قدیمی با طعم محلی هم رکورد زدند. گرگ مفلوک حالا سفیدرغ تند جنگل است و هر جا می‌رود، با صدای گرفته‌اش (که هنوز از فلفل پاک نشده) می‌گوید: «دوغ بزغاله‌ها؟ عالی‌ه برای هضم حسادت! یک جرعه، دو تا سرفه، سه تا درس زندگی.»

شنگول، منگول و حبه انگور، در حال طراحی نقشه بعدی‌شان هستند. می‌خواهند بروند سراغ پنیر صادراتی با طعم قصه بزغاله‌ها، برای فرستادن به شهر آدم‌ها؛ جایی که حسادت جنگلی ندارد، اما گرگ‌های کت‌شلواری زیادی دارد.

مامان بزی که با افتخار به فرزندانش نگاه می‌کند، می‌گوید: «آفرین، خودکفایی یعنی همین، نه فقط ایستادن روی پا، بلکه رقصیدن روی سم!»

و جنگل برای اولین بار از خنده بزغاله‌ها پرمی‌شود.

مامان بزی، با چشمان تیز بزغاله‌وارش، از بس به برچسب‌های «۱۰۰ درصد خودکفا، بدون دخالت روباه» خیره شده، گرگ را از پشت بوته‌های تمشک وحشی می‌بیند. او نه جیغ می‌کشد، مثل بزغاله‌های ترسوی قصه، و نه دست به اقدام عجیبی می‌زند، بلکه آرام آرام به سمت در می‌رود و آگهی (آنونس) تبلیغاتی دهکده لبنیات را پخش می‌کند؛ صدایی که انگار از ضبط قدیمی «شنگول و منگول خودکفا» می‌آید: «سلام، بفرمایین داخل، ماست چکیده ویژه داریم، با نعنای جنگلی تازه، بدون یه‌ذره شکر وارداتی! ما منتظر قافله عسل خرس همسایه نمی‌مونیم!»

گرگ تجهیز شده، که انتظار یک درگیری حماسی مثل قصه اصلی را دارد، حالا گیج‌تر از شنگول و منگ‌تراز منگول، مثل حبه‌ای مظلوم، در می‌زند و می‌گوید: «منم دیگه، همون گرگه، باز کنید.»

شنگول: «اگه راست می‌گی، دستات رو از زیر در نشون بده.»

گرگ دست‌هایش را نشان می‌دهد و وقتی همه مطمئن می‌شوند که قطعاً گرگ است، او با لگدی محکم وارد خانه می‌شود؛ ولی بزغاله‌ها باز هم شگفتی می‌آفرینند. شنگول بلافاصله با دفترچه‌اش روبه‌روی گرگ ظاهر می‌شود و او را به سفارش دادن دوغ جنگلی دعوت می‌کند. گرگ که تا آن لحظه در زندگی‌اش سفارشی نداده بوده، از مستقل بودن خوشش می‌آید.

مامان بزی گرگ را سرمیز چوبی صیقل خورده (در اثر شمش‌های داخلی خودشان) می‌نشانند و دوغ به دست می‌گوید: «بفرمایید آقای گرگ. ما بزغاله‌ها این‌جوری ایم. هر کی بیاد پیشمون، با دست پُر برمی‌گردد. حالا بگو چی می‌خوای؟ شیرتازه مستقیم از منبع بدون واسطه؟ یا پنیر کهنه با نمک بارون بهاری جنگل؟ آخه ما که منتظر نمک دریای دور نمی‌مونیم، خودمون جمع می‌کنیم.

گرگ که دهانش آب افتاده، جرعه‌ای از دوغ می‌نوشد و ناگهان همچون فتری دررفته بالا و پایین می‌پرد.

یکی بود یکی نبود، غیر از خدای مهربون هیچکس نبود. روزی روزگاری در جنگلی دور افتاده، در اتفاقی جدیدالوقوع، شنگول، منگول و حبه انگور، که سه فرزند به نسبت ناخلف مادر خلفشان بودند، در خانه‌ای که پدر مرحومشان در طرح جنگل مهر خریده بود، زندگی می‌کردند. آن‌ها درس‌ساز جنگل به خانواده خودکفا معروف بودند؛ چون نه تنها دستشان جلوی کسی دراز نبود، بلکه روی پای خود و حتی روی سایر اعضا و جوارح خود نیز ایستاده بودند؛ به طوری که محصولاتی اعم از شیر تازه، ماست محلی، دوغ محلی و هزاران هزار لبنیات نفیس و غیر نفیس دیگر را تولید و عرضه می‌کردند تا دست دیگران در برابرشان دراز بماند.

اهالی جنگل که از این حجم خودکفایی این خانواده به ستوه آمده‌اند، گرگ را تجهیز می‌کنند تا وقتی مامان بزی برای تهیه مواد اولیه از خانه خارج می‌شود، او بزغاله‌های باقی‌مانده را نوح جان کند.

از آن طرف، مامان بزی با شاخ‌های کج و کوله‌اش که انگار آن‌ها را از کارگاه نجاری بابا بزی مرحوم دزدیده، سید علف‌های زیستی (ارگانیک) را زیر بغل زده و در حال برگشت به خانه است. بوی پنیر خانگی که بزغاله‌ها در قافله مسی دست‌ساز خودشان هم زده‌اند، به مشامش می‌خورد.

گرگ بخت برگشته که از طرف اهالی جنگل مأمور قورت دادن خودکفایی بزغاله‌ها شده است، حالا پشت در چوبی خانه لم داده است و با خودش فکر می‌کند: «من چرا باید مثل اون گرگ قصه قدیمی بشم که با یه آواز بچگونه گول خورده؟ چرا از تاریخ درس نگیریم؟ چرا اجازه بدم شکم منم مثل اجدادم پاره‌پاره بشه؟»



نویسگر: مجید صالحی



احمد رضا پور خور داری

# هنرستانی بودن یا نبودن، مسئله‌ای که دیگر نیست!

فشار روانی و رقابت با مستعدان واقعی آن رشته را بکنید تا مختان سوت بکشد! خلاصه همه این‌ها را باید تحمل می‌کرد تا مبادا فامیل و اهل محل و خانواده بگویند که پسر فلانی بهمان است! به همین سادگی، فردی که می‌توانست با سه سال تحصیل در هنرستان وارد عرصه کار شود و استعدادش را دنبال کند، هفت سال از بهترین ایام جوانی‌اش را از دست می‌داد. کدام منطقی این را می‌پذیرد؟!

در مورد خانم‌ها هم همین‌طور بود. دختری که ذاتاً از کار با قیچی و پارچه لذت می‌برد، با هدایت عوامل همیشه در صحنه (خانواده، فامیل، بعضی مشاوران کوتاه‌بین و...) جوانی و اعصاب و توانش را جای دیگری خرج می‌کرد. حالا ما در این شماره به سراغ دختر با شهامتی رفته‌ایم که با وجود یک سال تحصیل در رشته علوم انسانی و کسب نمره‌های خوب، شجاعت تغییر رشته و انتقال از دبیرستان به هنرستان را داشته و با وجود اینکه تحصیل در پایه

بدون تعارف یکی از خوبی‌های عصر دیجیتال، دسترسی کم محدودیت به اطلاعات و شناخت پدیده‌ها به معنای درست کلمه است؛ امکانی که برای دهه شصتی‌ها و هفتادی‌ها کمتر فراهم بود، ولی هشتادی‌ها و نودی‌ها حسن استفاده را از آن می‌کنند.

یکی از مفاهیم غلطی که در جامعه رواج داشت، نگاه منفی به هنرستان و هنرستانی‌ها بود؛ نگاه غلطی که راه را برای مستعدان واقعی عرصه‌های صنعت، هنر، مدیریت و خدمات و کشاورزی مسدود یا پرمانع می‌کرد و دانش‌آموزان را به اجبار به یکی از سه رشته شاخه نظری یعنی ریاضی، تجربی یا علوم انسانی می‌فرستاد. راه دررویی هم نبود، ابداً! پسری را تصور کنید که به اصطلاح خوره کار با لامپ و مفتول و پریزو سایر ابزار برقی است. اگر این پسر یکی دو دهه قبل به سن انتخاب رشته می‌رسید، احتمالاً باید می‌رفت رشته ریاضی و کلی درس‌های غیر مرتبط با استعدادش، مثل شیمی، فیزیک، گسسته، دیفرانسیل و غیره را می‌گذراند و آزمون سراسری (کنکور) می‌داد تا بتواند چهار سال دیگر در دانشگاه زحمت رشته مهندسی برق را بکشد و بعد از آن شاید شغلی مرتبط با رشته تحصیلی‌اش بیاید. (هزینه و وقت به کنار، حساب



دهم را تکرار کرده است، ولی از پیگیری استعدادش بسیار راضی است. پیشنهاد می‌کنم حتماً بخوانید:

#### ابتدا خودتان را معرفی کنید.

یلدا سلطانی هستم؛ هنرجوی سال یازدهم رشته نان و شیرینی و شکلات از همدان.

#### از اولین انتخاب رشته‌تان بگویید. چه شد که به رشته علوم انسانی رفتید؟

اولین انتخاب رشته من خیلی سخت بود. به رشته‌های تجربی، کاروانش و فنی و حرفه‌ای علاقه‌ای نداشتم و از وجود رشته نان و شیرینی و شکلات هم بی‌خبر بودم؛ بین رشته ریاضی و رشته انسانی شک داشتم. با تحقیق زیاد و به خاطر علاقه به ادبیات، رشته انسانی را انتخاب و یک سال در آن تحصیل کردم.

#### چه زمانی و چگونه تصمیم گرفتید تغییر رشته بدهید؟ چرا هنرستان؟

حدود خردادماه بود که متوجه شدم رشته نان و شیرینی در همدان وجود دارد. به هنرستان حضرت ام‌البنین (س) رفتم. از فضا و جو آنجا خیلی خوشم آمد. تحقیق کردم و بعد تصمیم قطعی گرفتم که تغییر رشته بدهم.

#### در انتخاب رشته جدید از کسی مشورت یا کمک گرفتید؟ لطفاً شرح دهید.

ابتدا از طریق یکی از دوستانم متوجه وجود این رشته در شهرم شدم. سپس با یکی از هنرآموزهای هنرستان حرف زد. ایشان از بازار کار فعلی و آینده و ویژگی‌های این رشته برایم گفتند. به این ترتیب خیلی بیشتر علاقه‌مند شدم و ثبت‌نام کردم. ناگفته نماند که خانواده‌ام در این مسیر بسیار به من کمک کردند.

#### ملاکتان برای انتخاب رشته جدید چه بود؟

علاقه زیادی که از کودکی به فعالیت در این رشته داشتم. من پیش از هنرستانی شدن هم از آشنایان سفارش کیک و ... می‌گرفتم و در نهایت دقت و لذت کار را انجام می‌دادم.

#### از شرایط فعلی‌تان بگویید. آیا راضی هستید؟

بله به شدت راضی‌ام و فکرمی‌کنم به امید خدا حتماً موفق می‌شوم، چون با علاقه و تحقیق و مشورت جلو رفتم و به نظرم بهترین رشته را انتخاب کردم. در حال حاضر هم سفارش می‌گیرم و از طریق پخت کیک‌های تولد، کیک یزدی و کیک‌های صبحانه

درآمد خوبی دارم. گاهی اوقات هم در منزل نان‌های متفاوت درست می‌کنم.

#### سخن آخر؟

سخن آخر فقط علاقه و پشتکار. من یک سال در دبیرستان جزو شاگردان فعال بودم، نمره‌های خوبی هم کسب می‌کردم، ولی گویا گم‌کرده‌ای داشتم. زمانی که متوجه شدم چنین رشته‌ای هم وجود دارد، انگار بال درآورده باشم! می‌خواهم با دانش‌آموزانی صحبت کنم که در حال انتخاب رشته هستند. اول درباره رشته‌هایی که در شهر و استان‌تان وجود دارد تحقیق و با چشم باز انتخاب کنید. علاقه و پشتکار داشته باشید و با خانواده‌تان منطقی حرف بزنید. درباره ویژگی‌های رشته و علاقه‌مندی خودتان به آن‌ها توضیح دهید. من مطمئنم در این صورت والدین شما هم به انتخابتان افتخار خواهند کرد.





به آمرلی برسارند.  
 ◆ حالا چرا جنایی‌ش می‌کنن. اگه محاصره شکسته می‌شد، مگه چه اتفاقی می‌افتاد؟!  
 انگشت شصت دست راستم را از روی دورفرمان (ریموت کنترل) تلویزیون برداشتم و سرم را به دیواری که پشتی درکنار آن قرار داشت تکیه دادم. چشم‌هایم را به زمین دوختم و گفتم: «اتفاق سنجار تکرار می‌شود!»  
 به شیشه تلویزیون چشم دوختم. درجایی شبیه حیاط مدرسه، تعدادی زن، مرد و بچه دایره‌وار سمت راست تصویر ایستاده‌اند؛ در محاصره نامردانی که سرتاپیشان مشکی است. کلاه‌هایی

پس باید هرطوری بود از شر آمرلی خلاص می‌شدند. این سمت آمرلی اوضاع مناسبی نداشت. همه مسیرها به سمتشان بسته بود. آذوقه هم باید با بالگرد برایشان ارسال می‌شد.  
 ◆ چرا بالگرد؟  
 / اول که محاصره کامل اند. دوم که فرودگاهی نداشتند و به طبع آن نوار (باند) فرودی هم نبود. سوم اینکه تک‌تیراندازهای داعشی منتظر شکار بودند.  
 برای مقاومت و برای زنده ماندن ۱۵ هزار شیعه ترکمان، که بیش از نیمی از آن‌ها زن و کودک بودند، بالگردها مجبور بودند هرطور هست خودشان را

یک سنگرتا فتح بغداد توسط داعش باقی است؛ شهر آمرلی...  
 شهردر محاصره ۳۶۰ درجه قرار داشت. ۳۶۰ درجه یعنی محاصره کامل. محاصره کامل یعنی اگر همه مردان شهر شهید شدند، زنان و دختران باید نارنجک در پریشان‌شان داشته باشند.  
 استان‌های تکریت، صلاح‌الدین، سامرا و... در کمتر از چند ماه به اشغال نیروهای داعش (همان الدوله الإسلامية فی العراق والشام) درآمده بودند. حالا دیگر یک گروه کوچک شبه‌نظامی هواپرشان داشته بود که می‌تواند خلافت تشکیل دهند! با فتح بغداد، به طور رسمی عراق می‌شد داعش‌ستان.



بالگرد (هلی کوپتر) راهی امرلی شده بودند. نیروها با دیدنش چشمانشان برق زد. زنان و کودکان فریاد «لبیک یا حسین» و «لبیک یا زهرا» سردانند. اشک از چشمان مرد لباس خاکی سرازیر شد. خدا قوتی به مردم گفت و از آن‌ها خواست به مقاومتشان تا پیروزی نهایی ادامه دهند. پس از اینکه شهر را بازدید کرد، به التماس‌های نیروی همراهش که می‌گفت: «زیر آتیش مستقیمیم به مولا، می‌زنمون» توجهی نکرد. به خلبان دستور داد تمام مواضع دشمن را از بالا دور بزند تا همه چیز را دقیق ببیند.

شکست داعش به این سادگی‌ها هم نبود. ادوات نظامی، نیروهای زیاد و تسلط بر مناطق راهبردی کار را سخت می‌کرد. مردم باید مقاومت می‌کردند تا نیروهای نظامی راهی برای شکست محاصره پیدا کنند.

از مقاومتشان تا پیروزی ۸۹ روز طول کشید؛ ۸۹ روز گرسنگی و تشنگی و بی‌خوابی. بعد از نماز صبح روز هشتادونهم، مرد با همان لباس خاکی و کلاه مشکی‌اش که برعکس گذاشته بودش تا نقاب کلاه مانع از سجده‌اش روی مهر نشود، به سجده رفت. سجده‌اش آن قدر طول کشید که یکی از رهبران شبه‌نظامی (گروه‌هایی مثل بسیج در ایران) به سمتش آمد و گفت: «حاجی دیرمی‌شه!» حوالی هفت و نیم صبح، حاج قاسم سرازیر مهر برداشت و گفت: «یا زهرا، به سمت کربلا حرکت کنیم.»

### پی‌نوشت:

۱- امرلی شهری است در شمال عراق و در نزدیکی مرز استان دیاله با مرز ایران حدود ۱۰۰ کیلومتر فاصله دارد.

از شهر محافظت می‌کنند. بهترین کار برای شکستن حصار این بود که شدیدترین تحریم‌ها را اعمال کنند. سامانه آب و برق شهر را مختل کردند. در رودخانه منتهی به شهر موادی سمی ریختند تا آب غیرقابل آشامیدن باشد. روزانه منطقه امرلی را با صدها موشک و خمپاره هدف قرار دادند. گاهی هم با تانک‌های نفربری که از ارتش عراق به غنیمت گرفته بودند، به شهر حمله می‌کردند. این خمپاره‌ها و حمله‌ها باعث شهادت زنان و کودکان می‌شد، ولی مقاومت مردم شکسته نشد.

انگار تاریخ سال ۶۲ هجری در حال تکرار بود. حرامی‌ها در مقابل امام حسین (ع) و خاندانش قد علم کرده بودند و به خیمه‌ها چشم طمع دوخته بودند. اینجا هم حرامی‌ها می‌خواستند شهر را به تلی از خاک تبدیل و خانه‌ها را غارت کنند و ...

روز چهاردهم مقاومت مردم شهر امرلی، بالگردی در شهر روی زمین نشست. نیروهای مقاومت به دنبال آذوقه و مهماتی که به نظرشان با این بالگرد آمده بود، به سمتش رفتند. در بالگرد باز شد و به جای آذوقه، چند افسر عالی‌رتبه نظامی پیاده شدند. آخرین نفر از این گروه، مردی میان‌سال با لباس‌های غیرنظامی خاکی‌رنگ و کلاه مشکی بر سر، در حالی که سرش را پایین انداخته بود، از بالگرد پیاده شد. باورش نمی‌شد کسی جز خدا در این کربلا به دادشان برسد!

در واقع فکرشان خیلی هم بی‌راه نبود. نیروهای نظامی عراق از امرلی دل‌کنده و یگان‌هایشان را در پایتخت مستقر کرده بودند. تقریباً مطمئن بودند. این شهر هم مثل شهرهای دیگر اشغال می‌شود. ولی آن مرد میان‌سال با کلاه سیاه و لباس خاکی غیرنظامی‌اش گفته بود: «نگاه کنید، اون همه زن و بچه بین این همه گرگ منتظر شما هستند. نجات زن و بچه‌ها برای من مهم‌تر از نجات راه‌هاست.» این طور شد که آن جمع به همراه مرد لباس خاکی،

به سر دارند که فقط چشم‌هایشان پیداست. تعدادی در کنار آن گروه و تعدادی با کمی فاصله از آن‌ها، مسلح ایستاده‌اند. مدرسه به رنگ زردی رنگ و رو رفته است و دو طبقه دارد. روی دیوارها جای تیرو ترکش به وضوح دیده می‌شود. یک نفر در طبقه دوم، در راهروی بیرونی، در حال نصب پرچم مشکی داعش است. زیر صدای فیلم آهنگ حزن‌انگیزی است که تلویزیون در حوادث تلخ (مثل حادثه پلاسکو) پخش می‌کند. یکی از آن حرامی‌ها به میان جمعیت می‌رود. یقه لباس دخترتری را که لباس سبز بلندی با دامن چین‌دار مشکی و سفید تنش است می‌گیرد و کشان‌کشان به سمت چپ حیات، نزدیک آن نامردان مسلحی که کمی دورتر ایستاده‌اند، می‌برد. صدای جیغ و گریه بلند می‌شود و دستانی که ناکام از نگهداشتن آن دختر هستند!

یک نفر. دو نفر. با دقت که به تصویر نگاه می‌کنم، می‌بینم دختران نوجوان و جوان را جدا می‌کنند. صدای گوینده مرا از صحنه‌ای که در حال دیدنش هستم جدا می‌کند.

صبح روز ۳ اوت (تقریباً وسط‌های مردادماه خودمان) نیروهای داعش به شهر سنجار حمله و در مدت زمان اندکی کل شهر را تسخیر کردند. تقریباً ۵۰۰۰ مرد را قتل عام کردند و بین ۵ تا ۷ هزار زن و دختر جوان را به بردگی بردند.

♦ یا علی، نباید بذارن اتفاق سنجار تکرار بشه! عباس چشم‌هایش دو دو می‌زد. زل زده بود به شیشه تلویزیون، تا ببیند سرانجام این محاصره چه می‌شود! با خودش تکرار می‌کند: «زنان و دختران باید نارنجک در پیرشالشان داشته باشند.» حالا معنی این حرف را بهتر می‌فهمد! شاید داعشی‌ها هم هوا برشان داشته بود که قرار است همه جا را دو دستی تقدیمشان کنند. حالا کفرشان درآمده که چطور ترکمن‌ها این طور جلوی‌شان قد علم کرده‌اند و حتی زن‌هایشان اسلحه به دست



احسان بیات

# ساعت موفقیت را کوک کنید

اولین قدم این است که وظایف را فهرست کنید، چون بدون دانستن اینکه چه کارهایی پیش رو دارید، نمی‌توانید آن‌ها را مدیریت کنید. تمام کارهای روزانه‌تان را بنویسید و مهم‌ترین‌ها را با ستاره علامت‌بزنید. برای اولویت‌بندی از قانون ۲۰/۸۰ استفاده کنید، که می‌گوید ۲۰ درصد کارها ۸۰ درصد نتیجه را می‌سازند. مثلاً هر شب پنج دقیقه وقت بگذارید و وظایف فردا را در یک دفتر یا برنامه ساده تلفن همراه بنویسید؛ چیزهایی مثل تمرین پروژه خیاطی، مطالعه درس یا تعمیر دستگاه کارگاه. دو کار اصلی، مثل تکمیل طرح یا تحویل سفارش را در اولویت بگذارید. دردنیای کسب‌وکار، این فهرست‌بندی به شما کمک می‌کند بفهمید کدام فعالیت‌ها به‌طور مستقیم به درآمدزایی منجر می‌شوند؛ مثلاً اولویت‌دادن به تولید

برای هر کار، زمان شروع و پایان تعیین کنید و کارهای بزرگ را به بخش‌های کوچک‌تر تقسیم کنید. این کار بهره‌وری را در کسب‌وکارهای کوچک بالا می‌برد

آیا تا به حال احساس کرده‌اید که زمان مثل یک اسب سرکش از اختیارتان خارج می‌شود و فرصت‌های کسب‌وکار را از دست می‌دهید؟ مدیریت زمان کلیدی است که نه تنها به هنرجوی هنرستانی کمک می‌کند پروژه‌های درسی را به‌موقع تمام و فشارروانی را کم کند، بلکه دردنیای واقعی کسب‌وکار، او را به ستاره بازار تبدیل می‌کند. در فرهنگ ایرانی اسلامی ما، که بر نظم، وقت‌شناسی و احترام به وقت دیگران، مثل رعایت اوقات نماز یا جلسه‌های کاری، تأکید دارد، این مهارت مثل ساعت دقیقی عمل می‌کند که چرخ‌دنده‌های زندگی حرفه‌ای را هماهنگ می‌کند. در کسب‌وکارهای کوچک، مثل آشپزخانه‌های محلی، کارگاه‌های نجاری یا استودیوهای گرافیک، مدیریت زمان کلید جلب رضایت مشتری، افزایش اعتبار و حتی بالابردن سود است. اگر در حال آماده‌سازی غذا برای یک مراسم باشید یا طراحی یک پوستر تبلیغاتی، این مهارت به شما کمک می‌کند محدوده زمانی را رعایت کنید، از هزینه‌های تأخیر بکاهید و در رقابت با رقیبان پیش بیفتید.

محصول پرفروش، به جای کارهای اداری کم اهمیت. وظایف را به دسته‌های فوری، مهم و غیرفوری تقسیم کنید تا اولویت‌ها واضح شوند. از هدر رفت زمان جلوگیری کنید. ابزارهایی مثل دفتر و قلم ساده یا برنامه‌های یادآور، می‌توانند شروع خوبی باشند و حس کنترل بر کسب و کارتان را به شما بدهند. بعد از فهرست بندی، زمان بندی مشخص کنید تا کارها شناور نمانند و به تعویق نیفتند. برای هر کار، زمان شروع و پایان تعیین کنید و کارهای بزرگ را به بخش‌های کوچک‌تر تقسیم کنید. این کار بهره‌وری را در کسب و کارهای کوچک بالا می‌برد. مثلاً برای یک پروژه خیاطی برنامه بریزید: یک ساعت برای برش پارچه، از ۹ تا ۱۰ صبح، دو ساعت برای دوخت، از ۱۰:۳۰ تا ۱۲:۳۰، و نیم ساعت برای کنترل کیفیت، از ۲ تا ۳:۳۰. بعد از ظهر. این زمان بندی را در تقویم گوشی همراه وارد کنید و یادآور تنظیم کنید تا هیچ چیز فراموش نشود. در کسب و کار، این روش به شما کمک می‌کند زنجیره کار را مدیریت کنید. مثل اینکه در یک کارگاه نجاری، اول برش چوب را زمان بندی کنید و بعد هم گذاری (مونتاژ)، تا پروژه زودتر تمام شود و مشتری راضی بماند. همیشه برای مشکلات پیش بینی نشده ۱۰ درصد زمان اضافی در نظر بگیرید، چون در بازار واقعی، تأخیرهای کوچک می‌توانند به از دست دادن مشتری منجر شوند. ابزارهایی مثل تقویم دیجیتال یا حتی یک کاغذ ساده روی دیوار کارگاه، می‌توانند این فرایند را آسان کنند و به شما اجازه دهند روی رشد کسب و کار تمرکز کنید.

حواست پرتی‌ها یکی از بزرگ‌ترین دشمنان مدیریت زمان هستند. پس باید آن‌ها را حذف کنید تا تمرکزتان حفظ شود. هنگام کار، گوشی را بی صدا کنید، اعلان‌های غیرضروری را خاموش و فضای آرامی انتخاب کنید. این کار در کسب و کارهای کوچک، جایی که غالباً تنها کار می‌کنید، حیاتی است. مثلاً وقتی روی پروژه گرافیک کار می‌کنید، پیام‌رسان‌ها را ببندید و هر یک ساعت، پنج دقیقه استراحت کنید تا پیام‌ها را چک کنید. اگر خانه شلوغ است، به یک گوشه ساکت یا حتی کتابخانه بروید. در سطح کسب و کار، این تمرکز به شما کمک می‌کند کیفیت محصول را بالا ببرید و از اشتباه‌ها کم کنید. این موضوع به‌طور مستقیم به شهرت ناماتان (برندتان) اضافه می‌کند. برنامه‌هایی که با تمرکز پاداش می‌دهند، مثل ساختن یک درخت مجازی برای هر جلسه کاری موفق، می‌توانند انگیزه بخش باشند. علاوه بر این، استفاده از سرفازار (هدفون) برای کاستن از سرو صدا، یا حتی تنظیم قوانین ساده مثل «در ساعت کاری، تماس غیرکاری ممنوع»، می‌توانند حواس پرتی‌ها را به

حداقل برسانند و برسودآوری بیفزایند. یکی از فن‌های قدرتمند، پومودورو است که بهره‌وری را مثل یک موتور توربو بالا می‌برد. ۲۵ دقیقه روی یک کار تمرکز کنید. سپس پنج دقیقه استراحت کنید و بعد از چهار دور، ۱۵ دقیقه استراحت طولانی داشته باشید. این روش در کسب و کارهای کوچک عالی کار می‌کند، چون کارهای تکراری را جذاب می‌کند. مثلاً برای مطالعه درس تأسیسات یا آماده کردن سفارش، زمان سنج را روی ۲۵ دقیقه تنظیم کنید. کار کنید، بعد آب بنوشید یا قدم بزنید. اگر ۲۵ دقیقه سخت است، با ۱۵ دقیقه شروع کنید و بعد آن را افزایش دهید. ابزار ساده‌ای مثل زمان سنج گوشی و یک دفتر برای ثبت دوره‌ها، کافی است تا این روش را پیاده کنید و ببینید چطور زمانتان را بهینه می‌کند.

در نهایت، پیشرفت را بررسی کنید تا چرخه مدیریت زمان کامل شود. آخر روز، فهرست را بررسی کنید، کارهای انجام شده را هفتک (تیک) بزنید و عقب مانده‌ها را برای روز بعد برنامه ریزی کنید. نقاط ضعف مثل تأخیر را تحلیل کنید. مثلاً اگر پروژه نصفه ماند، بنویسید که فردا صبح ادامه‌اش می‌دهید و دلیل تأخیر (مثل سرگرم شدن با گوشی) را پیدا کنید. هر هفته ۱۰ دقیقه بررسی کنید تا الگوها را ببینید و راه حل پیدا کنید، مثل خاموش کردن اعلان‌ها. در کسب و کار، این بررسی به شما کمک می‌کند نقاط ضعف را برطرف کنید. مثل اینکه بفهمید کدام فرایندها زمان بر هستند. آن‌ها را بهینه کنید تا سود بیشتری ببرید. موفقیت‌های کوچک را جشن بگیرید (یک چای بنوشید یا به خودتان تبریک بگویید)، چون این کار انگیزه را حفظ می‌کند. ابزارهایی مثل دفتر یا تقویم، برای این کار عالی‌اند. حالا ساعت موفقیتت را کوک کن!





کاوه مال میر

# وقه



ببینید



اول من شروع کردم همین جوری هویه را برداشتم و شروع به لحیم کاری کردم. رضا که داشت از تعجب شاخ درمی آورد، با چشم های گرد و ابروهای کاملاً بالاداده، گفت: «داری چی کار می کنی؟ الان وقت بازی نیست ها. اصلاً بلدی چی به چیه؟» نخواستم کم بیاورم. گفتم: «آره بابا، حله. این سیم رو اینجا لحیم می کنم، بعد این یکی و بعد هم اون یکی.»

یاسین که من را بهتر می شناخت، گفت: «سهیل، این قدر بلدم بلدم نکن! وقت نداریم. ده تا از این سیم رو هم الکی لحیم کنی، مدار راه نمی افته. رضا جان، خودت بگو ببینیم باید چه کار کنیم؟ چپ چپ به یاسین نگاه کردم. دهنم را پر از باد کردم و با یک پوف دادم بیرون. هویه را گذاشتم کنار و نشستم روی صندلی، تا ببینم آقا رضا چه دستوری می دهند! رضا هم با لذت خاصی، مثل معلم ها، شروع کرد به توضیح دادن. اول یک چیزهای مبانی را در مورد مدارها و اهمیت دقت در این کار و کاربردش در صنعت گفت، و اینکه اگر دقت نکنی، کار خراب می شود و خسارت می زنی و این حرف ها. بعد شروع کرد مرحله به مرحله پروژه را تعریف کردن، که در قدم اول باید تجهیزات را بررسی کنی. دیود این طور باید باشد، ترانزیستور آن طور و ... بعد هم نقشه مدار را مطالعه کرد و توضیح داد. همین طور پله پله می گفت و می رفت جلو. یک جاهایی به من می گفت تو فلان کار را انجام بده و یک جاهایی هم به یاسین می گفت. همین طور چهل دقیقه ای طول کشید. تقریباً تا آخرهای پروژه پیش رفتیم و موارد اصلی را انجام دادیم. یک مجموعه جزئیات و کارهای تکراری هم ماند که خودمان انجام بدهیم.

رضا می خواست برود. گفتم: «یه دقیقه صبر کن ببینم. مگه ما سه تا سر یه کلاس نیستیم؟»  
«خب بله!»

♦ پس چطور تو اینارو یاد گرفتی؟ سر کلاس، آقای فرهادی که درست درس نمی ده! نصف وقتش به ساکت کردن کلاس می گذره، اون نصف دیگه رو هم که درس می ده، بچه ها این قدر حرف می زنن، نمی دارن چیزی متوجه بشیم.

«اول اینکه آقای فرهادی خیلی تمیز و مختصر و کاربردی درس می ده و من بیشتر چیزایی رو که می گم، سر کلاس یاد گرفته ام. دوم اینکه اون بچه هایی که حرف می زنن و نمی دارن آقا درس بده، دونفرشون



# توبی وقت



شما دو تایید! دیگه شما که نباید معترض باشید. همین خودتون، چند بار پشت سر من این قدر حرف زدین که من به جاهایی رو اصلاً تمرکز نداشتم و متوجه نشدم.

سوم اینکه، همه چیز که کلاس نیست. آدم باید خودش دنبال یادگیری باشه. به ما می‌گن دانش آموز. باید دنبال دانش باشیم دیگه! من خیلی وقتاً از کتابخونه کتابای مختلف می‌گیرم و می‌خونم؛ هم مرتبط با درس و هم غیردرسی. بعضی وقتام با گوشی بابام تو صفحه‌های آموزشی تکه فیلم‌های برق‌کشی و مدارهای الکترونیک و آشنایی با ابزارهای مختلف و تعمیر وسایل خونه رو نگاه می‌کنم، بعد خودم همونا رو تمرین می‌کنم.

یاسین گفت: «خسته نمی‌شی این قدر درس می‌خونی و کار می‌کنی؟ منظم و مفید بودنم حدی داره بابا جان!»

«من که خسته نمی‌شم، چون واقعاً به رشته‌ام علاقه دارم. آدم که عاشق یه کاری باشه، هر چقدرم روش وقت بذاره، متوجه گذر زمان نمی‌شه و احساس خستگی نمی‌کنه. اصلاً، وقت گذاشتن روی اون کار برایش می‌شه تفریح و ارزش لذت می‌بره. تازه من این جورم نیستم که صبح تا شب مشغول این کار باشم. استراحت می‌کنم. گفتم: «لابد اوج استراحتت غذا خوردن و سرویس رفتنه!»

یاسین با خنده ادامه داد: «تازه، اونم فقط ناهار. شام نمی‌خوره که نکنه وقتش تلف شه.»

♦ نه بابا جان، من کم تفریح نمی‌کنم! فقط یه دونه ساعت می‌ذارم جلوم، که مثل شما یه ساعت و نیم رو تو بیست دقیقه تموم نکنم! مثلاً روزی یه ساعت با رایانه بازی می‌کنم و یه ساعت مطالب روز و فناوری رو از مجله یا صفحه‌های گوشی بابام می‌خونم. بعضی وقتا با چند تا از بچه‌ها صبح‌ها می‌زیم پیاده‌روی یا کوهنوردی. دفاع شخصی هم که می‌رم، سه ماه دیگه می‌خوام امتحان

کمر بند مشکمی بدم. پنجشنبه‌ها هم یه کلاس قرآن باحال می‌رم. اونجا هم کلی چیزای جالب یاد می‌گیرم و با دوستای خوب آشنا می‌شم. من که دهنم از این همه فعال بودن این بشر وا مانده بود، خودم را جمع و جور کردم و گفتم: «می‌بینم همیشه سرحال و میزونی، ولی فکر نمی‌کردم ان قدر آدم حسابی باشی! بابا دمت گرم، بالاخره مام به رفیق درست و حسابی باید داشته باشیم دیگه!»

یاسین که روی تخت من لم داده بود، سعی کرد قیافه خیلی طبیعی‌ای به خودش بگیرد که آره و این‌ها، این برنامه‌ها چیز خاصی نیست و من بهتر از این هستم. دست‌هایش روی شکمش بود، لب و لوله‌اش را به سمت پایین و شست دستش را به سمت بالا حرکت داد و گفت: «خب که چی؟ به نظرت زیادی به خودت سخت نمی‌گیری؟ من از زندگی لذت می‌برم. برنامه‌ام دست خودمه، اسیر این کار و اون کار نیستم. هروقت هرکاری بخوام انجام می‌دم. تو خیلی خودت رو اذیت می‌کنی.»

نمی‌خواست مهلت بدهد رضا جوابی بدهد. سریع ادامه داد: «به نظر دیگه بریم مزاحم نشیم، سهیل اینا هم می‌خوان ناهار بخورن. سریع گفتم: «عمر الان بذارم برید. یعنی بابام اجازه نمی‌ده. الان وقت غذاست. ناهار نخورده برید، حتماً ناراحت می‌شه.»

رضا گفت: «باشه سهیل جان، ممنون از مهمون‌نوازی‌ت، فقط قبل اینکه بریم ناهار بخوریم، یه چیز بگم همیشه یادتون باشه. ببینید، بچه‌ها اسمش رو می‌خوانید سخت‌گیری بذارید یا هر چی، بالاخره ما یه بار بیشتر زندگی نمی‌کنیم. زندگی واقعی مثل بازی‌های رایانه‌ای نیست که چند تا عمر داشته باشیم و هر چی تموم بشه، دوباره با یه جون جدید شروع کنیم! ما فقط و فقط یه دونه عمر از خدا گرفته‌ایم و تمام. باید از هر لحظه‌ش بهترین استفاده رو ببریم، که آخر کار نگیم جوونی و عمرمون به باد رفت و فقط حسرت بخوریم!»

بالگرد آمریکایی با تأخیر زیادی که در برنامه عملیاتی پیش بینی نشده بود، به مرکزی که به نام دیزرت وان در نظر گرفته بودند، نزدیک شد.

بچه‌ها! فرمانده صحبت می‌کنه. برای فرود آماده شین.

بچه‌ها می‌شه این قدر غر نزنید؟ حواستون به پرواز باشه، همه برمی‌گردیم خونه و با هم درباره‌ش صحبت می‌کنیم.

اینجا چه جهنمیه؟! مثل ویتنام. اصلاً حس خوبی نسبت به اینجا ندارم.

معلوم نیست این پشت میز نشینای پنتاگون چه خوابی برای ما دیده‌اند.

از شش فروند C-130 و هشت هلی کوپتر RH-530 تنها شش هلی کوپتر و پنج C-130 به نقطه فرود رسیدند

# بشارن طون

نویسنده و تصویرگر: فرار از آزادگان

۴

چارلی حتماً خودت شنیده‌ی که بچه‌ها بالا دارن چی میگن! ما اینجا چه غلطی داریم می‌کنیم؟ از هشت بالگرد شش تا رسیدن. بهتر نیست این عملیات لغو بشه؟

هی آرام باش باب، همه چی تحت کنترله. شلوغ نکن. باید افرات رو آرام کنی. من همه تون رو همراه گروه‌گاناتا سالم برمی‌گردونم آمریکا.



والا من نمی دونم علی جون! مثل اینکه به ماده شیمیاییه که سریع آتش می گیره، خب حالا بگو عروسی چه وقتیه؟

چند دقیقه قبل از انفجار، جاده طیس

یک طوفان و چندتا خرابی؟ امن می رم به افرادم رسیدگی کنم.

خوب گوش کن، تمام حواست به نیروها باشه، من تو سال ها تو ویتنام جنگیده ایم، اینجا چیزی نیست، به طوفان شن و چند تا خرابیه که همیشه تو بیشتر عملیاتا ممکنه پیش بیاد.

اصغر آقا بارت چیه که این قدر آقای مهندس تأکید می کرد مراقب باش، آگه خدا بخواد، آخر هفته دیدگه.

ناگهان صدای انفجار مهیبی بلند شد....

ناگهان رگباری از گلوله به سمت کامیون روانه شد....



انفجار مهیبی آسمان جاده را روشن کرد.



آقا سیدکی می رسیم، مشهد؟ راست می گی.

ای بابا، برادر من، تا الان هزار بار پرسیده ی، بخواب بابا جون!



ببینید

آقا مرتضی، من اون جلوها یه نوری دیدم، محسن جون چشمات خسته ان، یه چرت بزنی، رسیده ایم مشهد.

با این جاده هایی که پهلوی از خودش به ارت گذاشته، سالم برسیم، باید صد تا صدقه بدم، خدا روشکر که دیگه - همه چی تموم شد، وقت سازندگیه.

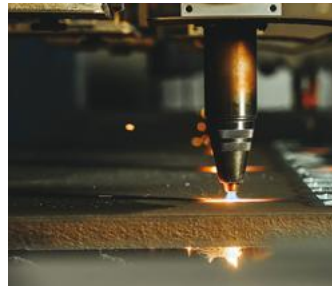
جاده طیس، چند کیلومتر دورتر....

هوشنگ شاه با سوارانش رفته بود ببیند رود پرآبی که از کنار شهر می‌گذشت، به کجا می‌رسید. او خسته و کوفته برگشت و دید خانه‌ها ویران شده و بسیاری کشته شده‌اند. دیوها تا خبردار شده بودند او نیست، به خانه‌ها حمله کرده وزن و مرد و کودکان بسیاری راکشته و خانه‌ها را غارت کرده و رفته بودند.

هوشنگ شاه با غم و اندوه بی‌پایان به خانه‌های ویران و زانی که گریه می‌کردند و مردانی که غمگین بودند خیره نگاه می‌کرد. اگر او و سوارانش بودند، با دیوها می‌جنگید؛ همان طور که همیشه جنگیده بود. به فکر فرورفت. چه باید می‌کرد تا در زمانی که نبود، مردم بتوانند با دیوها بجنگند؟ به هر سو نگاه کرد. زن و مرد با چوب و سنگ و لاشه آهن و هر چه به دستشان آمده بود، با دیوها جنگیده بودند، اما زور و قدرت هر دیوی از هر آدمیزادی بیشتر بود. به یاد دیوها و قامت بلند و شانه‌های پهن و دستان دراز و ناخن‌های تیز و بازوان کلفت و پاهای نیرومند آن‌ها افتاد. در جنگ تن‌به‌تن، هر آدمیزادی به سختی می‌توانست بر آن‌ها پیروز شود. سوارانش نیزه‌هایی بلند از چوب و گرزهایی داشتند که بر

# هوشنگ‌شاه و آهن گداخته

محمد ضایوسی



مرد با چشمان از حدقه درآمد، دیدند که آهن گداخته مانند خمیرکش آمد. آهنگران یکریز بر آن کوبیدند تا چیزی مانند یک تبر شد. از شادی فریاد کشیدند. به پای هوشنگ شاه افتادند و دست او را بوسیدند. این گفت: «درد بر شما، ما آهن سخت‌تر از سنگ را نرم کردیم!» آن گفت: «ما می‌توانیم آهن را به هر شکلی درآوریم!»

هوشنگ شاه دستور داد چند کوره و دم دیگر بسازند و کودکان لاشه‌های آهن را بیاورند و زن و مرد در کوره‌ها هر چیزی که می‌خواهند، با آهن تفته بسازند؛ تبر و تیشه و بیل و شمشیر و خنجر و سپر و هر چیز دیگری ساخته شد. پس از آن نام یکی دمنده و نام یکی اوستای آهنگر و نام یکی شاگرد آهنگر شد. نام کاوه آهنگر در شاهنامه از همین جا می‌آید.



بیرون می‌دهد، دمی مانند آن بسازید! نامش را می‌گذاریم دم آهنگری. فردا که بیایم، کوه هیزم و کوهه آهن و دم آهنگری و کوره را می‌خواهم!»

بچه‌ها که منتظر دستور و انجام کاری بودند، دویدند. هوشنگ شاه فکری را که در سرش بود، در گوش همسرش، خورماه، آهسته گفت. خورماه با تعجب به او نگاه کرد. لبخند زد و گفت: «چه فکری! اگر چنین که تو می‌گویی شود، همین مردان و زنان که جنگجو نیستند، می‌توانند با دیوها بجنگند!»

فردای آن روز هوشنگ شاه به میان مردم آمد. همان‌طور که گفته بود، کوهی از هیزم و کوهه‌ای از لاشه آهن برپا بود. چشم به کوره و دم آهنگری دوخت و لبخند زد. سپس دستور داد هیزم‌ها را روی لاشه‌های آهن بریزند و آتششان بزنند. نوجوانی را صدا کرد و گفت: «از امروز نام تو دمنده است. کارت این است که این دم را مرتب بزنی. به هیزم‌ها باد بدهی تا آتش شعله‌ور و لاشه آهن ذوب و نرم شود.»

دمنده چند بار دم را فشار داد و زد و حیران دید که آتش شعله گرفت. چشمان متحیر زن و مرد به کوره و دم و هوشنگ شاه بود. او دو مرتب تنومند را صدا کرد و گفت: «شما از امروز نامتان آهنگر است. هنگامی که لاشه آهن در دل آتش سرخ و نرم و گداخته شد، آن را بیرون می‌آورید، روی لاشه دیگری می‌گذارید و با گرز آهنین بر آهن گداخته می‌کوبید و آن را به شکل تبر سنگی و نیزه چوبی و خنجر سنگی و هر چیز دیگری درمی‌آورید!

سر آن‌ها قلوه سنگ و لاشه آهن بسته و خودشان هم جنگجو بودند.

شوق و شادی اینکه از رودخانه تا دریا رفته و سرزمینی پوشیده از آب و موج‌هایی چون کوه و نهنگ‌های غول‌پیکر را دیده بود، از سرش دور شد. او و سوارانش نخستین کسانی بودند که دریا را دیدند. چند شبانه‌روز و هفته و ماه طول کشید تا رفتند و برگشتند. هنوز صدای مرغان دریایی در سرش بود. از دریا ماهی صید کردند و چند شب و روز در کنار آن بودند. به قایقی فکر می‌کرد که بسازد و به دریا بیندازد و تا پایان آن برود. همیشه فکرهای عجیب و غریب در مغزش بود. همین‌طور که فکر می‌کرد و سخنان زن و مرد و دردهای آن‌ها را گوش می‌داد، پایش به لاشه آهن‌هایی خورد که مردم آن‌ها را به طرف دیوها پرتاب کرده و اینجا و آنجا افتاده بودند. آن‌ها یاد گرفته بودند سنگ آهن را از کوه جدا کنند، بیاورند و در کوهی از آتش بگذارند تا آهن از سنگ جدا شود. سپس با لاشه آهن‌ها به شکار می‌رفتند و آن‌ها را که از سنگ قوی‌تر بودند، به طرف شکار پرتاب می‌کردند. یا لاشه‌ها را بر سر چوب می‌زدند و به جای گرز سنگی، گرز آهنی داشتند.

هوشنگ شاه قلوه آهنی را از زمین برداشت. به آن چشم دوخت. زن و مرد دور او بودند و هر یک از پسر و دختر و زن و شوهر خود می‌گفتند که دیوها آن‌ها را کشته یا به اسیری برده بودند. صدای زار زار گریستنشان تمام نمی‌شد. ناگهان هوشنگ شاه فریاد کشید و به جوانان، دختران و پسران گفت: «کوه کوه هیزم بیاورید! بروید! هر چه هیزم در خانه‌ها هست، بیاورید! باید با آتش و آهن به جنگ دیوها برویم!»

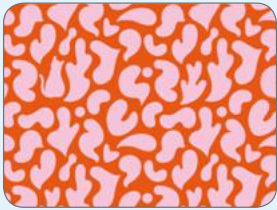
زن و مرد گریه را فراموش کردند. با تعجب به هوشنگ شاه خیره ماندند. او پادشاه بود. کسی نتوانست سخنی بگوید. جوانان راه افتادند. هوشنگ شاه به بچه‌ها که هنوز به او نگاه می‌کردند، گفت: «شما هم هر چه لاشه آهن در هرجا می‌بینید، بردارید و به اینجا بیاورید!»

به پیرزن‌ها و پیرمردان گفت: «شما تجربه هرکاری را دارید. کوره‌ای خوب و محکم بسازید! همان‌طور که قورباغه باد به گلویش می‌اندازد و بعد آن را

# فرش های ذهن

مجموعه معین

	+	-		=	۱۰
x		-		+	
۸	-	x		=	۹
-		+		x	
	x		+	۹	= ۲۱
=		=		=	
۳۰		۸		۳۶	



۵ در این تصویر، گریه ای در پس زمینه پنهان است. آیا می توانید در مدت ده ثانیه آن را تشخیص دهید؟

۶ معمای پلیسی. در یک شب توفانی همه مهمانان هتل در طبقه همکف نشسته بودند. یکی از مهمانان کیف پولش را روی میز گذاشته بود. ناگهان برق قطع شد. دقیقه هایی بعد برق وصل شد. اما از کیف پول خبری نبود. صاحب مهمانخانه برای یافتن دزد ترندن جالبی به کار برد. او یک سطل زنگ زده آورد و یک خروس را هم داخل سطل گذاشت. از مهمانان خواست به نوبت صف بکشند و هر کدام، به محض آنکه برق قطع شد، دستگیره سطل را لمس کند. همگی به ترتیب این کار را انجام دادند.

صاحب مهمانخانه گفت، به محض آنکه دزد کیف پول با دستش دستگیره سطل را لمس کند، این خروس فریاد خواهد زد. همه مهمانان یکی یکی این کار را انجام دادند، اما خروس بانگ نزد. صاحب مهمانخانه از مهمانان خواست دستهایشان را بالا بگیرند. او خیلی زود دزد کیف پول را شناخت. او از کجا دزد را شناسایی کرد؟

۷ هوش آزمایی. در مزرعه ای، تعدادی اردک و گاو وجود دارند. در مجموع تعداد پاها ۱۸ تا و تعداد سرها ۷ تاست. می توانید تعداد گاوها و اردکها را حدس بزنید؟

۸ سودوکو. خانه های خالی را با اعداد ۱ تا ۹ پر کنید، طوری که این عددها در هر ردیف و ستون و مربع های سه در سه فقط یک بار تکرار شده باشند. قبلاً تعدادی از خانه های جدول به عنوان پیش فرض پر شده اند.

## سؤال های سرگرمی

۱ کدام یک از عددهای گزینه های زیر باید جای علامت سؤال قرار گیرد؟

۷	۲۲	۵
۵	۹	۱۱
۹	۱۱	۱۵
۳۸	۷۷	?

الف: ۱۶۰  
ب: ۱۲۰  
ج: ۸۳  
د: ۵۵

۲ داخل خانه های خالی این جدول را با عددهای ۱ تا ۳۰ پر کنید

۲۷		۲۶	۲۹	۴				۱۰۶
۱۰	۲۳			۲	۲	۲۲		۱۱۲
۳۰	۲۹	۱۰		۵		۱۰		۱۱۲
		۲		۱	۲۴	۱۹		۱۰۰
	۱۸	۲۲	۲۳	۵	۲۹	۲		۱۰۲
۲۷	۱۸	۲			۷	۱۹		۸۳
	۳	۵		۲۱	۲۱	۱۸		۱۱۱
۱۵۶	۹۷	۹۱	۱۴۹	۴۲	۱۰۲	۹۷		۱۱۳

می توانید از هر کدام تکراری استفاده کنید یا اصلاً استفاده نکنید. حاصل جمع ردیف های افقی و همین طور حاصل جمع عددهای خط های مایل باید برابر عددهای تک ستون عمودی سمت راست جدول و حاصل جمع عددهای ستون های عمودی برابر تک ستون افقی پایین جدول باشد.

۳ از میان این جغدها فقط دو تا کاملاً شبیه هم هستند. آیا می توانید در مدت ده ثانیه آن دو را تشخیص دهید؟



۴ با استفاده از عددهای زیر که فقط یک بار می توانید از آن ها استفاده کنید، شش معادله را که شامل سه ردیف افقی و سه ردیف عمودی می شوند، کامل کنید.

- ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ ۶ ۷

سلام به دوستان علاقه‌مند به تصویربرداری.  
در این شماره قرار است با هم با مراحل تنظیم  
لرزش‌گیر دوربین آشنا شویم.



۴	+	۷	-	۱	=	۱۰
x		-		+		
۸	-	۵	x	۳	=	۹
-		+		x		
۲	x	۶	+	۹	=	۲۱
=		=		=		
۳۰		۸		۳۶		

۲

۴ عدد ۳. در هر ردیف، از الگوی ۵+ استفاده شده است که از حاصل جمع عددهای ردیف اول که ۱۵ است شروع شده است.



۵

۶ دزد کیف پول از ترس آنکه اگر دستگیره سطل را لمس کند خروس بانگ خواهد زد، این کار را نکرده بود. بنابراین، در میان مهمانان، فقط یک نفر دستش زنگ زده نبود. او همان دزد کیف بود.

۷ تعداد اردک‌ها ۵ تا و تعداد گاوها دوتا

۸

۵	۸	۶	۳	۲	۷	۴	۹	۱
۷	۲	۴	۸	۹	۱	۶	۳	۵
۱	۹	۳	۵	۴	۶	۷	۸	۲
۲	۴	۵	۹	۳	۸	۱	۷	۶
۸	۶	۷	۲	۱	۴	۳	۵	۹
۹	۳	۱	۶	۷	۵	۸	۲	۴
۴	۵	۲	۷	۶	۳	۹	۱	۸
۳	۱	۹	۴	۸	۲	۵	۶	۷
۶	۷	۸	۱	۵	۹	۲	۴	۳

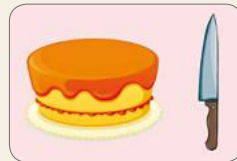


۱۰



۹

	۶	۳	۷		
	۴				۵
۱			۶	۸	۲
۲	۵	۳	۱		۶
		۲	۳		
۹		۷			۴
	۵				
	۱				
	۸	۱	۹		۴



۹ جشن تولدتان است و شما هفت نفر مهمان دارید که با خودتان هشت نفر می‌شوید. آیا می‌توانید با سه برش کیک را به هشت قسمت مساوی تقسیم کنید؟

۱۰ آیا می‌توانید صاحب این سگ گله را که در خود تصویر مخفی است تشخیص دهید؟



### جواب سؤال‌های سرگرمی

۱ گزینه الف (۱۶۰)

۲ توضیح:  $۵ \times ۹ = ۴۵ - (۱۱ \times ۹) / ۳ = ۸ - (۱۱ \times ۹) / ۷ = ۲۲ - (۱۱ \times ۱۵) / ۷ = ۵ - ۱۶۰ = ۱۶۰$

						۱۰۶
۲۷	۵	۲۶	۲۹	۴	۱۴	۷
۱۰	۲۳	۲۴	۲۹	۲	۲	۲۲
۳۰	۲۹	۱۰	۲۵	۵	۵	۱۰
۳۰	۱	۲	۲۳	۱	۲۴	۱۹
۳	۱۸	۲۲	۲۳	۵	۲۹	۲
۲۷	۱۸	۲	۶	۴	۷	۱۹
۲۹	۳	۵	۱۴	۲۱	۲۱	۱۸
۱۵۶	۹۷	۹۱	۱۴۹	۴۲	۱۰۲	۹۷
						۱۱۳

# طراحی و جواهرسازی

افراد فعال در ساخت، وارد کارگاه‌ها می‌شوند. با توجه به ارزش بالای طلا، ورود به کارگاه‌های طلا و جواهرسازی ساده نیست و نیازمند اعتماد و شناخت است. توصیه می‌کنم هنرجویان از همان ابتدا به صورت عملی وارد بازار شوند تا برای یادگیری درکلاس هم انگیزه بیشتری داشته باشند.

## شاخه‌های این رشته کدام‌اند؟

رشته طلا و جواهرسازی به‌طور کلی به دو شاخه ساخت و طراحی تقسیم می‌شود. زیرشاخه‌های آن شامل آبکاری، ریخته‌گری، مخراج‌کاری یا نشان‌دن سنگ‌های قیمتی، قالب‌سازی، ساخت زیورآلات سنتی و مدرن، و ترکیبی از این‌هاست. همچنین شاخه‌های دیگری مانند تعمیرات، هم‌گذاری (مونتاز)، فروش حضوری و برخط، عیارسنجی، قالکاری (بازیافت)

## مهارت و تجربه شما چیست؟ در حال حاضر چه فعالیتی دارید؟

تخصص من در رشته‌های هنری مشبک فلز، طلا و جواهرسازی و نقاشی سیاه‌قلم است. در حال حاضر در حوزه فروشندگی مصنوعات قیمتی فعالیت می‌کنم.

## بازار کار این رشته را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

رشته طلا و جواهرسازی از دیرباز در سراسر جهان جزو رشته‌های مطرح بوده است. با ورود فناوری، این حوزه متحول شده و همچنان بازار کار بسیار خوبی دارد؛ به شرط آنکه فرد بتواند خود را با فناوری‌های روز هم‌گام کند.

## برای ورود هنرجویان به بازار کار چه زمانی مناسب است؟

هنرجویان باید از همان پایه دهم وارد بازار کار شوند. این رشته شاخه‌های متنوعی دارد؛ از فروشندگی گرفته تا فعالیت‌های کارگاهی. برخی وارد حوزه فروش می‌شوند و برخی با شناخت

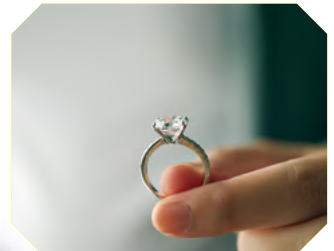
با سلام خدمت هنرجویان عزیز. در این شماره از مجله رشد هنرجو به سراغ رشته هنرستانی «طلا و جواهرسازی» رفتیم و گفت‌وگویی کردیم با **مهندس میثم دلیری گل**؛ از نخستین فارغ‌التحصیلان این رشته در هنرستان مشهد، که اکنون هم در بازار کار فعال‌اند و هم به تدریس این رشته در هنرستان مشغول‌اند. این گفت‌وگو را در ادامه بخوانید:

## لطفاً خودتان را معرفی بفرمایید.

بنده میثم دلیری گل هستم. در سال ۱۳۸۵ از هنرستان مشهد دیپلم طلا و جواهرسازی گرفتم. در آن زمان امکان ادامه تحصیل دانشگاهی در این رشته وجود نداشت و تنها رشته‌هایی مانند قلم‌زنی در دانشگاه اصفهان ارائه می‌شدند. به همین دلیل در رشته معماری ادامه تحصیل دادم و مدرک کارشناسی ارشد معماری گرفتم. اکنون به‌عنوان هنرآموز رشته طلا و جواهرسازی در هنرستان مشغول تدریس هستم.



ببینید



امیر مهدی مرادیان



در شاخه ساخت، مهارت‌های ریخته‌گری، جوشکاری، نوردکاری و سوهان‌کاری بسیار مهم‌اند. در طراحی نیز باید با ساخت آشنا باشید تا طرح قابل اجرا باشد. توصیه می‌کنم هنرجویان مدتی در کارگاه‌ها حضور داشته باشند تا تجربه عملی کسب کنند.

#### ارتباط با مشاوران و افراد باتجربه چقدر مؤثر است؟

مشورت با افراد باتجربه، به ویژه در مسیر شغلی، بسیار مؤثر است و می‌تواند از دوباره‌کاری‌ها و اشتباه‌ها جلوگیری کند.

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

توصیه می‌کنم هنرجویان این رشته از پایه دهم، طراحی را نیز در کنار ساخت یاد بگیرند. نرم‌افزارها در دسترس‌اند و می‌توان در خانه نیز آموزش دید. همچنین، حضور در کارگاه‌های بیرون از هنرستان، حتی به صورت ناظر، بسیار مفید است. آشنایی با فروش، بازاریابی و ساخت به صورت هم‌زمان، مسیر موفقیت را هموارتر می‌کند.

#### سخن پایانی؟

سرفصل‌های آموزشی و تجهیزات کارگاهی در هنرستان‌ها به روز و کافی نیستند. بنابراین ارتباط با بازار کار ضروری است. هنرستان نقطه شروع خوبی است، اما برای ادامه مسیر کافی نیست.

از وقتی که برای این گفت‌وگو اختصاص دادید، سپاسگزارم.

خواهش می‌کنم. ممنون از شما که در معرفی رشته‌ها به دانش‌آموزان و هنرجویان تلاش می‌کنید.



است. اما در سطح هنرستان می‌توان گفت حدود ۶۰ درصد آموزش عملی و ۴۰ درصد نظری است.

#### شرایط ادامه تحصیل در این رشته چگونه است؟

ادامه تحصیل در دو شاخه ساخت و طراحی امکان‌پذیر است. هنرجویان می‌توانند از طریق آزمون فنی و حرفه‌ای، آزمون سراسری (کنکور) هنر یا علمی کاربردی وارد دانشگاه شوند. برخی مراکز نیز پذیرش بدون آزمون دارند. امکان ادامه تحصیل در رشته طلا و جواهر در ایران در حال حاضر تا دوره کارشناسی فراهم است و می‌توان در دانشگاه‌های دولتی، غیرانتفاعی، آزاد و علمی کاربردی سراسر کشور تحصیل کرد.

#### نرم‌افزارهای مورد نیاز این رشته کدام‌اند؟

در هنرستان، درس‌های تخصصی رشته ساخت شامل ریخته‌گری، طلا و جواهرسازی، ساخت النگو، زیورآلات سنتی، تعمیرات و فروشندگی است. در شاخه طراحی، مبانی مقدماتی رایانه (کامپیوتر)، نقوش سنتی و فرنگی، طراحی دوبعدی و سه‌بعدی و نرم‌افزارهای تخصصی این کار شامل ماتریس، رایانو، زیبراش و کورل آموزش داده می‌شوند. ماتریس نرم‌افزاری تخصصی در طراحی طلا و جواهر است که فرمان‌های تخصصی ساخت زیورآلات را نیز دارد. مراحل ساخت شامل طراحی اولیه، توسعه طرح، مدل‌سازی سه‌بعدی، ساخت نمونه اولیه و تولید محصول نهایی مانند گردنبند، دستبند یا انگشتر است.

برای موفقیت در بازار کار چه مهارت‌هایی ضروری‌اند؟

فلزات قیمتی)، قلم‌زنی و گوه‌رشناسی نیز وجود دارند. همچنین، از زیرشاخه‌های میان‌رشته‌ای می‌توان عکاسی تخصصی از زیورآلات برای ارائه محصول به مشتری را نام برد. همین‌طور از ترکیب رشته طلا و جواهرسازی با رشته‌های چوب، سفال و شیشه آثار زیبایی خلق می‌شود.

#### برای شروع کار در این رشته چه میزان سرمایه و امکانات اولیه لازم است؟

در شروع، حدود ۴۰ میلیون تومان برای خرید وسایل شخصی و شروع به کار نیاز است. برخی تجهیزات هم مانند دستگاه چرخ‌نورد به صورت اشتراکی قابل استفاده‌اند. با همین سرمایه می‌توان در هر فضایی در خانه یا بهار خواب کار را آغاز کرد.

#### با توجه به قیمت بالای طلا، آیا خراب شدن قطعه کار هزینه‌بر است؟

همان‌طور که گفتیم، یکی از زیرشاخه‌های مهم این رشته قالکاری است؛ یعنی بازیافت فلزات قیمتی. اگر قطعه‌ای در مراحل ساخت آسیب ببیند، می‌توان آن را بازیافت کرد. بنابراین چیزی به نام سوختن یا از بین رفتن طلا وجود ندارد. در آموزش‌های هنرستان و دانشگاه نیز از فلزاتی مانند مس، برنج و نقره استفاده می‌شود که نقره به دلیل شباهت زیاد به طلا، کاربرد بیشتری دارد.

#### به نظر شما این رشته بیشتر نیازمند مهارت عملی است یا دانش نظری؟

با پیشرفت فناوری، اهمیت دانش نظری افزایش یافته



## جذب

## افسوس



ماه مبارک چهر من می ده که شد ماه رجب  
و اندر طرب شیر عجم از مولد میر عرب  
همچون رخت با صد صفا هر ساله بین عشرت فزا  
جشنی ز حب شاه ما رخت افکن از ماه رجب  
جشنی چو طور اسرار گو بیضا به چو گانش چو گو  
آن کس که او نی گفت کو تا بنگرد دیدار رب  
کم نه سپهر اندر ضوئش مبهوت چارم خسروش  
یک جلوه از صد پرتوش این چارم و هفت آب  
جشنی زبزم لو کشف میلاد سلطان نجف  
راز خدا روز شرف جان فرح کان طرب  
ماه رجب دان گاه می بکن زاستفتا پی  
از کار و واجب تا یکی پیچی به امر مستحب  
شافع چو این مولاستی پس معصیت اولاستی  
جز این گرت کالاستی بادت جمالش محتجب  
ای کم وفای پرسخط زبیب از مشکت نقط  
شنگرف لب زنگار خط زرین کمر سیمین سلب  
هین درو ناثق از چار سو بنما به کام آرزو  
شمشاد قد چو گان مو گوی ذقن طوق غب  
ای ملک جان ها قسم تو رسم بتان با اسم تو  
در پیرهن از جسم تو یک آسمان مه در قصب  
خیز و قلندر کن مرا بی پا و بی سر کن مرا  
ایهام شد تر کن مرا از ساغری بنت العنب  
بالنده بین اسلام را نالنده بین اصنام را  
در تهنیت اجرام را شد پیشه انشاد خطب  
ای کهنه رند تازه روی و کند مهر تندخو  
شیرین وشی بس تلخ گو شور افکنی بس نوش لب  
بریمین میلاد علی دل را زمی کن منجلی  
کآن پاک یزدان را ولی بر ما نگیرد از ادب



با سلام دوستان عزیز. می دانم درگیر  
امتحان های نیم سال اول هستید.  
امیدواریم آن ها را به خوبی و با نمره های  
بالا و موفقیت پشت سر بگذارید!  
دوستان عزیزم، دی ماه امسال، در  
کنار امتحان هایتان، با یکی از بهترین  
و معنوی ترین ماه های قمری هم زمان  
شده است؛ ماه رجب؛ ماه بهار بندگی  
و توحید. جالب است بدانید، این ماه  
در زبان و نگاه ادیبان و شاعران عزیز  
ایرانمان، جایگاه ویژه ای دارد. در کنار  
عظمت معنوی این ماه عزیز، میلاد پر  
برکت امیرمؤمنان علی ع در سیزدهمین  
روز این ماه واقع شده است.  
در اینجا قسمتی از قصیده شاعر  
عزیز کشورمان، **جیحون یزیدی**، را با  
هم خواهیم خواند. قطعاً نام ایشان  
به گوشمان آشنا نیست و در اولین  
برخود با اسم ایشان تصور می کنیم باید  
شاعر سده های بسیار دور و اوایل دوره  
اسلامی باشد. اما جیحون که ملقب به  
نواب و تاج الشعرا بود، در اواسط قرن  
دوازدهم هجری و در دوره قاجار چشم  
به جهان گشود. ایشان تحصیلات  
مقدماتی را در یزد فرا گرفت. مدتی هم  
در کشورهای ترکیه و هندوستان اقامت  
گزید و در نهایت، در خاک کرمان، زمانی  
که قریب ۵۰ سال داشت، چشم از این  
جهان بست.



محمد حسین مoadی

# ق

# سای عشق



وقتی مناسبت‌ها و واقعه‌های تاریخی دی ماه را مرور می‌کنیم، مگر می‌شود از ۱۷ دی ماه، روز کرمان و روز بزرگداشت شاعر بزرگ کرمانی، خواجهی کرمانی، گذشت!

راستی دوستان، حاج قاسم عزیزمان هم زاده و رشد یافته این خاک پر محبت و گرم کرمان عزیزمان بود. کرمانی که دو سال پیش و در سال ۱۴۰۲ داغ دختر کاپشن‌صورتی و دیگر شهدا در عملیاتی ناجوانمردانه و وحشت‌افکنانه (تروریستی)، بر سینه‌اش است.

قسمتی از ترکیب‌بند خواجهی کرمانی در مدح امیرالمؤمنین را برایتان انتخاب کرده‌ام:

بدان امیر که شد شاه چرخ چاکراو  
نمونه‌ای است مه نوز نعل استراو  
ز تختگاه سلونی از آن علم بفراخت  
که بود مملکت لو کشف مسخر او  
به حکم قاطع کشورگشای مصطفوی  
نبی مدینه علم آمد و علی دراو  
هلال شامی ابرش سوار قلعه‌نشین  
شده است حلقه به گوش غلام قنبر او  
چو کعبه مولد او گشت از آن سبب شب و روز  
کنند خلق جهان سجده در برابر او  
گدای درگه او شو که شاه مردان اوست  
پلنگ بیشه اسلام و شیریزدان اوست



اما برای ما ایرانیان ۱۳ دی ماه یادآور روز بسیار تلخ و ناگواری است. وقتی چشم‌هایمان را در سحرگاه این روز باز کردیم، خبر شهادت بزرگ سردار و قهرمان میهن عزیزمان را شنیدیم؛ قهرمانی که به‌واقع اگر فردوسی کبیر بود، در کنار رستم و دیگر پهلوانان این خاک، حماسه‌ای دیگر برای او می‌سرود. برای نسل ما که ایشان را درک کرد، تنها شخصی که واژه قهرمان و اسطوره را با عمل و جان‌فشانی خود معنا کرد، ایشان بود. برای همین هم ما تصمیم گرفتیم در رسای این شهید بزرگوار، غزلی از سرکار خانم فاطمه عارف نژاد را با شما دوستان بخوانیم:

دی بود و درد بود و زمستان ادامه داشت  
آن سوی پنجره تب طوفان ادامه داشت  
از چشم آسمان کبود آبه می‌چکید  
فصل نزول سوره باران ادامه داشت  
انسان پراز دریغ، پراز غم، پراز قصورا  
جاماندگی و قصه خسران ادامه داشت  
شب ناگهان رسید و سر صبح را برید  
صبحی که روز بعد کماکان ادامه داشت  
بر رحل نی تلاوت خون بود و تا ابد  
بغض غریب قاری قرآن ادامه داشت  
عمری شهید بود و شهیدانه پر کشید  
حالا و رای عالم امکان ادامه داشت  
جغرافیای عشق به نامش قیام کرد  
تشییع او به وسعت ایران ادامه داشت  
می‌رفت و گریه‌های سپاهی سپاه پوش  
در امتداد خیس خیابان ادامه داشت  
هر قدر از قضا سر راهش به سنگ خورد  
با پیچ و تاب، رود خروشان ادامه داشت  
ذکر بهار بود و لب‌غنچه‌های سرخ  
شور جوانه درد گل‌دان ادامه داشت  
دی بود و درد بود و زمستان، ولی هنوز  
در دشت، لاله‌لاله بهاران ادامه داشت

# دریا در آینه آینه‌سازان

امیر غفیلی

می‌پردازیم و بعد هم به اینکه هنرجوی هنرستانی در این اقتصاد چکار می‌تواند بکند! ابتدا بفهمیم اقتصاد دریا دقیقاً چیست. اقتصاد دریا به همه فعالیت‌های اقتصادی مربوط به اقیانوس‌ها، دریاها و منطقه‌های ساحلی گفته می‌شود. این مفهوم شامل ماهیگیری، حمل و نقل دریایی، گردشگری ساحلی، استخراج نفت و گاز از کف دریا، انرژی‌های تجدیدپذیر مثل باد دریایی، و حتی پرورش آبزیان می‌شود. سازمان ملل می‌گوید، اقتصاد دریا سالانه بیش از ۲.۵ تریلیون دلار ارزش دارد و میلیون‌ها شغل ایجاد می‌کند. برای ما در ایران، که بیش از ۵۸۰۰ کیلومتر ساحل داریم «از خلیج فارس تا دریای خزر» این اقتصاد می‌تواند یک گنج واقعی باشد. فکر کنید: دریا نه فقط منبع غذا و انرژی است، که راهی برای تجارت و ارتباط با جهان هم به شمار می‌رود. حالا چرا این اقتصاد مهم است؟ اول از همه، از نظر اقتصادی، دریا راه اصلی تجارت جهانی است. بیش از ۹۰ درصد کالاهای دنیا با کشتی جابه‌جا می‌شوند. اگر شما در رشته مکانیک یا کشتی‌سازی هنرستان هستید، می‌توانید روزی در ساخت کشتی‌های نوین (مدرن) یا تعمیر موتورهای دریایی نقش داشته باشید. مثلاً بندر شهید رجایی در هرمزگان یکی از بزرگ‌ترین بندرهای ایران

سلام دوستان! تصور کنید روی ساحل ایستاده‌اید. موج‌ها به پاهایتان می‌خورند و بوی نمک هوا را پر کرده است. دریا فقط جایی برای تفریح نیست، بلکه یک دنیای بزرگ پر از فرصت‌های اقتصادی است که می‌تواند زندگی ما را تغییر دهد. به این دنیا می‌گویند «اقتصاد دریا» یا همان «اقتصاد آبی». در این متن، که اولین قسمت از سه‌گانه‌ای درباره اقتصاد دریاست، می‌خواهیم با این مفهوم آشنا شویم، اهمیتش را بفهمیم و ببینیم چطور می‌تواند ما را به فکر کردن مسئولانه‌تر و کنجکاوانه‌تر وادارد. در قسمت‌های بعدی، به نقش فناوری و نوآوری در این اقتصاد

**اقتصاد دریا به همه فعالیت‌های اقتصادی مربوط به اقیانوس‌ها، دریاها و منطقه‌های ساحلی گفته می‌شود. این مفهوم شامل ماهیگیری، حمل و نقل دریایی، گردشگری ساحلی، استخراج نفت و گاز از کف دریا، انرژی‌های تجدیدپذیر مثل باد دریایی، و حتی پرورش آبزیان می‌شود**



طراح گرافیک پویش (کمپین) هایی برای حفاظت از دریا طراحی کند.

این شماره دعوتی بود به فکرکردنی بزرگ. با آشنایی با آن، می‌توانید مسئولانه‌تر انتخاب کنید؛ شغلی که نه تنها درآمد دارد، بلکه به محیط کمک می‌کند. کنجکاوانه‌تر کاوش کنید؛ کتاب بخوانید، ویدئو ببینید، یا حتی به ساحل بروید و فکر کنید چطور می‌توانید کمک کنید. این فقط شروع است. در قسمت‌های بعد بیشتر کاوش می‌کنیم. حالا نوبت شماست؛ دربارهٔ اقتصاد دریا چه فکری دارید؟

منبع:

<https://snn.ir/fa/news/1029841>



رمز و راز است. دانشمندان می‌گویند فقط پنج درصد از اقیانوس‌ها را کاوش کرده‌ایم. این یعنی فرصت‌های کشف داروهای جدید از گیاهان دریایی، یا مواد معدنی از کف دریا. اگر در رشتهٔ الکترونیک هستی، روبات‌هایی زیرآبی برای کاوش بسازید. یا اگر شیمی می‌خوانید، مواد ضد خوردگی برای کشتی‌ها اختراع کنید. کنجکاوی ما را به نوآوری می‌رساند. مثلاً، در نروژ، اقتصاد دریا را با فناوری ترکیب کرده‌اند و حالا توربین‌های بادی دریایی‌شان برق میلیون‌ها خانه را تأمین می‌کند. ما هم می‌توانیم چنین کنیم، اما با فکرکردن به آینده.

و مسئولیت؟ اقتصاد دریا بدون مسئولیت فاجعه است. اگر بیش از حد صید کنیم، ماهی‌ها تمام می‌شوند و هزاران شغل از بین می‌روند. یا اگر پلاستیک بریزیم، حیات دریایی نابود می‌شود و چرخهٔ غذایی مختل. مسئولیت یعنی فکرکردن به نسل‌های بعد. شما می‌توانید بخشی از راه‌حل باشید. در هنرستان، پروژه‌هایی انجام دهید مثل ساخت مدل‌های کوچک توربین دریایی یا تحقیق دربارهٔ آلودگی ساحلی. این کارها نه تنها نمره می‌آورند، بلکه شما را آماده‌تر می‌کنند برای دنیای واقعی.

بیایید یک مثال واقعی بزنیم. در ایران، پروژه‌هایی مثل توسعهٔ بندر چابهار در حال اجراست که می‌تواند ایران را به ناف (هاب) تجاری آسیا تبدیل کند. این پروژه به فن‌ورز (تکنسین)‌های ماهر نیاز دارد؛ یعنی کسانی مثل شما که در

رشته‌های فنی آموزش می‌بینید. یا فکر کنید به انرژی موج دریا. موج‌ها انرژی بی‌پایان دارند. اگر بتوانیم آن را مهار کنیم، برق ارزان و پاک داریم. اما این موضوع به مسئولیت نیاز دارد. مثلاً مطمئن شویم که توربین‌ها به ماهی‌ها آسیب نزنند.

اقتصاد دریا می‌تواند ایران را قدرتمندتر کند. ما با موقعیت جغرافیایی‌مان، می‌توانیم با کشورهای همسایه تجارت کنیم و اقتصاد را رونق دهیم. اما این کار به آموزش نیاز دارد. شما هنرجویان آینده‌ساز هستید. با یادگیری مهارت‌های فنی، می‌توانید در این اقتصاد نقش بازی کنید. مثلاً یک فن‌ورز کشتی‌سازی می‌تواند کشتی‌های سبزی بسازد که آلودگی کمتری تولید کنند. یا

است که سالانه میلیون‌ها تن کالا جابه‌جا می‌کند. این یعنی شغل برای هزاران نفر، از مهندس تا فن‌ورز (تکنسین). اقتصاد دریا می‌تواند بیکاری را کم کند و درآمد کشور را افزایش دهد. اما فقط پول نیست. دریا منبع انرژی هم هست. با توربین‌های بادی روی دریا یا صفحه‌های خورشیدی شناور، می‌توانیم برق پاک تولید کنیم و از وابستگی به سوخت‌های فسیلی بکاهیم.

**دوم**، اهمیت زیست‌محیطی است. دریا اکسیژن تولید می‌کند. بیش از نیمی از اکسیژن جهان از اقیانوس‌ها می‌آید. دریا دی‌اکسید کربن را جذب می‌کند تا گرم‌شدن زمین را کندتر کند. اما اگر مسئولانه عمل نکنیم، همه چیز به خطر می‌افتد. آلودگی پلاستیکی، صید بیش‌ازحد ماهی‌ها، و تغییرات آب و هوایی دریا را تهدید می‌کنند؛ اقتصاد پایدار دریا یعنی استفاده از منابع بدون نابودکردن آن‌ها. مثلاً، در پرورش ماهی، به جای صید وحشی، که از جمعیت ماهی‌ها می‌کاهد، می‌توانیم مزرعه‌هایی دریایی بسازیم

که هم غذا تولید کنند و هم محیط را حفظ کنند. اگر شما در رشتهٔ کشاورزی درس می‌خوانید، می‌توانید روش‌های نوین پرورش آبزیان را یاد بگیرید و در آینده مزرعه‌هایی طراحی کنید که آب را آلوده نکنند.

**سوم**، جنبهٔ اجتماعی است. اقتصاد دریا می‌تواند جامعه‌های ساحلی را قوی‌تر کند. در روستاهای جنوب ایران، مثل

چابهار یا بوشهر، بخشی از مردم سال‌هاست از راه دریا زندگی را می‌گذرانند. اما با اقتصاد نوین، می‌توانیم گردشگری را توسعه دهیم؛ گشت‌های (تورهای) دریایی، غواصی یا هتل‌های ساحلی که شغل ایجاد کنند. این کار نه تنها پول می‌آورد، بلکه فرهنگ‌ها را حفظ می‌کند. مثلاً صنایع دستی ساحلی مثل ساخت قایق‌های سنتی می‌تواند با گردشگری ترکیب شود. اگر رشته‌تان هنر یا طراحی است، تصور کنید نشان‌واره‌ها یا مدل‌هایی سه‌بعدی برای گشت‌های (تورهای) دریایی طراحی کنید.

اما چرا باید کنجکاوانه‌تر فکر کنیم؟ چون دریا پر از

**از نظر اقتصادی دریا راه اصلی تجارت جهانی است. بیش از ۹۰ درصد کالاهای دنیا با کشتی جابه‌جا می‌شوند**

# کارآفرین و انواع کارآفرینان

مجید عمیق

## کارآفرین کیست؟

کارآفرین فردی است که کسب و کاری را برنامه‌ریزی و طرح‌ریزی می‌کند و با ایده‌ای که در ذهن دارد، آن را عملیاتی و با نوآوری و خطرپذیری کسب و کار ایجاد می‌کند. کارآفرین با ابتکار و خلاقیتی که از خود نشان می‌دهد، رشد اقتصادی را سبب می‌شود. هر کارآفرین با رویکرد و هدف خاصی به اقتصاد و جامعه‌اش کمک می‌کند. کارآفرینان گروه هم‌خوان و همگن نیستند و با توجه به نوع رویکردی که دارند، تأثیر بسیاری در جهان کسب و کار دارند. کارآفرین با شناسایی نقاط قوت و ضعف خویش باید مسیر درستی را انتخاب کند. نوآوری، خطرپذیری، داشتن پشتکار و انگیزه از ویژگی‌های بارز هر کارآفرین محسوب می‌شوند.



کارآفرینان در حوزه‌های متعددی کسب و کارهایشان را راه‌اندازی می‌کنند که در اینجا به بیست و یک نمونه از انواع آن‌ها اشاره می‌شود:

### ۱/ نوآور:

فردی که محصولات یا خدمات نوین خلق می‌کند و مبتکر ایده‌های تازه و محصولات یا فناوری‌های جدید است.

### ۲/ تقلیدکننده:

از ایده‌های موجود و در دسترس الهام می‌گیرد و آن‌ها را توسعه می‌دهد.

### ۳/ اجتماعی:

برحل مسائل زیست‌محیطی و مشکلات اجتماعی و بهبود کیفیت زندگی تمرکز می‌کند.

### ۴/ فرصت‌جو:

خیلی سریع فرصت‌های بازار را شناسایی و از آن‌ها استفاده می‌کند.

### ۵/ کشاورزی:

در حوزه کشاورزی و دام‌پروری یا صنایع غذایی فعالیت می‌کند و بهره‌وری و توسعه پایدار در کشاورزی را مدنظر قرار می‌دهد.

### ۶/ رشدمحور:

هدفش ایجاد کسب و کارهای بزرگ با رشد سریع و زود هنگام است.

### ۷/ زنجیره‌ای:

انواع کسب و کارها را راه‌اندازی می‌کند و پس از موفقیت آن‌ها را واگذار می‌کند یا می‌فروشد.

### ۸/ سازمانی:

درون یک سازمان دست به نوآوری می‌زند.

### ۹/ بین‌المللی:

از همان ابتدا فرامرزی و جهانی می‌اندیشد و کسب و کارهایش

را فراتر از مرزها می‌برد و توسعه می‌دهد.

### ۱۰/ خدماتی:

در حوزه خدماتی مانند هتل‌داری، مشاوره، سلامت و آموزش فعالیت می‌کند.

### ۱۱/ سبزی:

کسب و کارهای دوستدار محیط‌زیست و پایدار ایجاد می‌کند. به عبارت دیگر، کسب و کارهای سازگار با محیط‌زیست خلق می‌کند.

### ۱۲/ خوداشتغال:

به صورت فردی و بدون شریک کار می‌کند و بیشتر بر پشتکار و تلاش خودش متکی است.

### ۱۳/ خلاق:

در زمینه هنر، طراحی رسانه و صنایع خلاق فعالیت و نوآوری را با بیان هنری ترکیب می‌کند.

### ۱۴/ اجتماعی دیجیتال:

با کمک گرفتن از اینترنت و شبکه‌های اجتماعی، اهداف اجتماعی و تجاری را ترکیب و با مدل‌های نوین کسب و کار بازار را متحول می‌کند.

### ۱۵/ صنعتی:

کسب و کارهای تولیدی و صنعتی راه‌اندازی می‌کند و کالاها را برای عرضه در بازارهای داخلی و جهانی تولید می‌کند.

### ۱۶/ خانوادگی:

کسب و کار در چارچوب خانواده راه‌اندازی و مدیریت می‌کند. این نوع کسب و کار نسل به نسل منتقل می‌شود.

### ۱۷/ خرده‌فروش:

کسب و کارهای محلی و کوچک را اداره می‌کند. به عبارت دیگر، کسب و کارهای فروش مستقیم راه‌اندازی می‌کند.

### ۱۸/ پژوهشگر:

کسب و کار را بر اساس تحقیق و داده‌های دقیق راه‌اندازی می‌کند.

### ۱۹/ خطرپذیر:

با قبول مخاطرات و خطرهای بزرگ به دنبال سود زیاد است.

### ۲۰/ سبک زندگی:

کسب و کار را بر اساس علاقه‌ها و سبک زندگی شخصی بنا می‌کند.

### ۲۱/ فناوری:

در کسب و کارهای مبتنی بر فناوری تخصص دارد و با فناوری و نوآوری دیجیتال کسب و کار ایجاد می‌کند.

عوامل اصلی شکست کارآفرینی شرایط اقتصادی ضعیف،

نوسان‌های شدید ارزی و تورم بسیار بالا، موانع قانونی و اداری و سنگ‌اندازی در ثبت شرکت‌ها و صدور مجوزها به واسطه

دیوان‌سالاری (بوروکراسی)‌های اداری، و دسترسی نداشتن به سرمایه و دریافت تسهیلات از جمله موانع رونق کارآفرینی به‌شمار می‌آیند. همین‌طور

ضعف زیرساخت‌های لازم مانند اینترنت، سامانه حمل‌ونقل و شبکه‌های حمایتی کارآفرینان، از دیگر موانع شکل‌گیری کارآفرینی هستند.

همچنین برخی از کشورهای درحال توسعه واقع در آفریقا و آسیا و آمریکای لاتین، به دلیل ناپایداری اقتصادی، کمبود سرمایه، ناپایداری سیاسی و وقوع جنگ در اطرافشان، که میزان شکست‌پذیری در کارآفرینی را افزایش می‌دهند،

عرصه کارآفرینی خطرپذیری دارند و بسیاری از کارآفرینان مستعد، مبتکر و خلاق از ورود به این عرصه بیم دارند.

عوامل اصلی شکست کارآفرینی شرایط اقتصادی ضعیف، نوسان‌های شدید ارزی و تورم بسیار بالا، موانع قانونی و اداری و سنگ‌اندازی در ثبت شرکت‌ها و صدور مجوزها به واسطه

دیوان‌سالاری (بوروکراسی)‌های اداری، و دسترسی نداشتن به سرمایه و دریافت تسهیلات از جمله موانع رونق کارآفرینی به‌شمار می‌آیند. همین‌طور

## مانع‌های کارآفرینی

**۱/ مالی:** کمبود سرمایه و هزینه بالای کسب و کار و مشکلات جریان نقدینگی.

**۲/ بازار رقابتی شدید:** شناخت ضعیف نیاز بازار و ناپایداری اقتصادی.

**۳/ قانونی و اداری:** پیچیدگی در ثبت شرکت‌ها و قوانین محدودکننده و مشکلات ناشی از محافظت از مالکیت فکری.

**۴/ عوامل فردی:** ترس از خطر کردن، کمبود تجربه و مهارت و ضعف شبکه‌سازی.

**۵/ فرهنگی و اجتماعی:** نگاه منفی جامعه به کارآفرینی، دخالت خانواده در انتخاب شغل پایدار و تبعیض‌های جنسیتی یا نژادی.

۶- محدودیت‌های فناوری: دسترسی ضعیف یا نبود دسترسی به فناوری‌های نوین.

# دریاهای جنوبی

سعید نیسری

در شماره قبلی خواندیم، در انگلیس قرن هجدهم میلادی، چگونه یک پیمانکار جسور به نام جان بلانت توانست با سوءاستفاده از شرایط بد اقتصادی و دوزدن نهادهای نظارتی، یک شرکت صوری به نام شرکت (کمپانی) دریاهای جنوب تأسیس کند. بعد با اعمال نفوذ در مجلس قوانین را تغییر دهد و با ایجاد پویش (کمپین) تبلیغاتی، اعتماد مردم را جلب کند و با اعطای کرسی‌های هیئت‌مدیره و سهام رایگان، دربار و مجلس سنار را نیز بخرد و حتی ولیعهد و پادشاه را هم درگیرشود، سفته‌بازی و فساد کند و در نهایت در کمال ناباوری، ارزش سهام شرکت (کمپانی) خیالی‌اش پنجاه برابر شود و از ده پوند به پانصد پوند برسد! در حالی که این شرکت (کمپانی) به صورت واقعی هیچ درآمد ثابت یا اموال منقولی به اسم خود نداشت و این افزایش قیمت فقط ناشی از تقاضای کاذبی بود که با حقه‌بازی (شامورتی‌بازی)‌های بلانت و تیم رسانه‌ای او ایجاد شده بود. در اصطلاح علم اقتصاد، در این مواقع گفته می‌شود قیمت حساب مثبت دارد؛ یعنی ارزش بازار آن از ارزش واقعی‌اش بیشتر است. به صورت طبیعی و در صورت وجود یک ناظرو ساختار تنظیمی بی‌طرف، این حساب در طول زمان به آرامی تخلیه می‌شود و قیمت به عددهای واقعی می‌رسد، وگرنه ممکن است تخلیه ناگهانی رخ دهد و حساب بترکد و به فاجعه‌ای اقتصادی و نابودی زندگی و سرمایه سهامدارانش منجر شود. اما در مورد «شرکت دریاهای جنوب»، این حساب نه تنها تخلیه نشد، بلکه روزه‌روز به شکل جنون‌آمیزی رشد کرد و بزرگ‌تر شد.

اوج این جنون زمانی بود که پادشاه بریتانیا، جورج اول، رئیس هیئت‌مدیره کمپانی دریاهای جنوب شد و ارزش سهام آن دوباره دو برابر شد. شور و هیجان عظیمی در انگلستان به پا شد. تقریباً همه مردم مطمئن بودند که دیگر این شرکت (کمپانی) شکست نخواهد خورد و سودده‌ترین و بزرگ‌ترین پروژه جهان خواهد بود، زیرا اکنون منافعش به منافع شخص پادشاه گره خورده بود. جان بلانت نیز دقیقاً همین‌گونه می‌اندیشید. او فکر می‌کرد با پیاده‌سازی راهبرد «آن قدر بزرگ شو که سقوط کردنت ناممکن شود»، در کامل‌ترین شکل خود، حیات شرکت کاغذی ولی بسیار سودده خود را حفظ خواهد کرد؛ در حالی که برعکس، او با این کارش حیات و امنیت کل کشور را به خطر انداخته بود.

ارزش اسمی شرکت اکنون از تمام اقتصاد بریتانیا بزرگ‌تر بود و شاید اگر قوه عاقله‌ای در مدیریت شرکت وجود داشت، با این پول و فرصت کم باقی‌مانده، بزرگ‌ترین ناوگان جنگی و تجاری جهان را ایجاد می‌کردند و به اهدافی که قبلاً در مورد ایجاد یک شرکت استعماری و تجاری وعده داده بودند، دست می‌یافتند، ولی شیرینی پول مفت و بدون زحمت چنان آن‌ها را سرمست کرده بود که از دیدن عاقبت کار ناتوان بودند. بلانت و هیئت‌مدیره دولتی‌اش



و نه قول مولانا:  
زمین را اگر شوی مالک، طمع  
بر آسمان داری // دم رفتی  
همی بینی نه این داری نه آن  
داری

تجریح دادند دوباره همان مسیر دمیدن در حباب را ادامه دهند، ولی دیگر پولی برای تزریق بیشتر و تقاضای بیشتر وجود نداشت! پس مجبور شدند از پول‌های خود کمپانی و بانک‌ها به مردم وام دهند، تا دوباره سهام شرکت را بخرند و تقاضای کاذب ایجاد شود و دوباره قیمت‌ها بالاتر برود. این ترغیب نیز برای چند ماه مؤثر افتاد و موجب شد سهام شرکت به هشت صد پوند برسد، ولی آیا ادامه این وضعیت باز هم ممکن بود؟

اکنون همه پس‌انداز مردم انگلیس، دولت، بانک‌ها و حتی خود شرکت درگیر فرایند سفته‌بازی و زنده‌نگه‌داشتن حباب یک شرکت کاغذی رؤیایی شده بود و کوچک‌ترین نشانه‌ای از افول قیمتی، به سرعت به سقوط این رؤیا و ترکیدن حباب منجر می‌شد. پس با دخالت دربار، آخرین پول‌های باقی‌مانده در خزانه و آخرین ذخیره خود شرکت نیز به این جنون اضافه شدند و قیمت سهام آن به هزار پوند رسید. اکنون ارزش اسمی شرکت از تمام اقتصاد اروپا بزرگ‌تر شده بود و هیچ پولی برای تزریق بیشتر باقی نمانده بود. بعضی از افراد هوشیار کم‌کم متوجه وخامت اوضاع شدند و به سرعت سهام خود را فروختند، ولی بیشتر مردم عادی و حتی نخبگانی مثل ایزاک نیوتن نیز تا انتها در بازی باقی ماندند.

بالاخره در ابتدای پاییز ۱۷۲۰ میلادی و ۹ سال پس از تأسیس شرکت، اولین نشانه‌های سقوط نمایان شدند. با کاهش سرمایه‌گذاری‌ها و روند خروج افراد مطلع، سهام شرکت برای اولین بار کمی افت کرد. همین خبر کافی بود تا هزاران نفر دچار ترس شوند و به سرعت به باجه‌های فروش سهام هجوم بیاورند. این رقم در روزهای بعد به صدها هزار نفر رسید و در عرض چند هفته قیمت سهام با نود درصد کاهش، به زیر صد پوند رسید! در ماه‌های بعد حتی کمتر و کمتر هم شد و حباب بالاخره ترکید.

**این فاجعه درس عبرتی شد برای همه جهان، که با اصلاح قوانین و افزودن قوانینی مانند قانون عدم تعارض منافع (دخالت‌نکردن و منفعت‌نداشتن ناظر و بازرسی در امور شرکت‌ها) قانون شفافیت و قانون کفایت سرمایه (بررسی اموال شرکت‌ها به صورت دائمی و شفاف) از تکرار چنین فاجعه‌هایی جلوگیری شود**

صدها هزار نفر از مردم و حتی درباریان و لردها دچار ورشکستگی شدند. بانک‌ها که پیش‌تر برای خرید سهام به مردم وام داده بودند نیز با پرداخت‌نشدن وامشان طی چند ماه آتی، ورشکست شدند. بازار مسکن، طلافروشی‌ها، صنایع و بندرها همگی با نبود مشتری و فشار فروش مواجه و دچار رکود شدند. دهقانان شورش کردند و کارگران شهری با ازدست‌دادن سرمایه‌هایشان، به آشوب و آتش‌افروزی دست زدند.

لندن درهاله‌ای از دود، وحشت، آتش و ناامیدی فرو رفت. اکنون نه تنها بدهی‌های دولت، که کمپانی برای تسویه آن‌ها تشکیل شده بود و موظف بود تسویه‌شان کند، همچنان پارچا بود، بلکه حتی حیثیت ملی مجلس، دولت و حتی شخص پادشاه نیز لکه‌دار شده بود.

سران کمپانی مثل جان بلانت و رفقاییش یا فرار کردند و متواری شدند، یا در دربار و سایر کشورهای پناهنده شدند. دولت فرو پاشید و شخص پادشاه نیز دچار چنان غم و اندوهی شد که در نهایت سگته کرد و مرد!

این اوضاع ادامه داشت تا اینکه پس از یک دوره هرج‌ومرج، با روی کار آمدن یک وزیر خزانه‌داری کاردان و مصادره بخشی از اموال برندگان این قمار بزرگ و تقسیم آن بین مال‌باختگان، محاکمه و بازداشت مقاماتی که رشوه گرفته بودند و همچنین انحلال مجلس و هیئت‌مدیره شرکت، اوضاع در هفت سال بعد کم‌کم آرام شد.

ولی زخم‌های ناشی از این جنون بزرگ هرگز التیام نیافت و اقتصاد بریتانیا ضربه سختی خورد. حتی بعد از گذشت سیصد سال، امروزه نیز دولت بریتانیا هر ماه مبلغی را به عنوان غرامت اصل پول و سود بدهی‌هایش، به مال‌باختگان این اتفاق پرداخت می‌کند.

البته این فاجعه درس عبرتی شد برای همه جهان، که با اصلاح قوانین و افزودن قوانینی مانند قانون عدم تعارض منافع (دخالت‌نکردن و منفعت‌نداشتن ناظر و بازرسی در امور شرکت‌ها) قانون شفافیت و قانون کفایت سرمایه (بررسی اموال شرکت‌ها به صورت دائمی و شفاف) از تکرار چنین فاجعه‌هایی جلوگیری شود. اما بزرگ‌ترین عبرت این داستان آن بود که بفهمیم، انسانی که از رفتار حرفه‌ای متعهدانه و قید و بند اخلاقی به دور باشد، هرچقدر بیشتر رشد کند و در مناسب بالاتری قرار بگیرد، حرص و طمع او بیشتر رنگ

جنون می‌گیرد و در نتیجه به مردم و کشورش آسیب بیشتری وارد می‌کند.

همان‌طور که جناب ایزاک نیوتن بعد از نابودی اموالش در این ماجرا گفت: «شاید من بتوانم سرعت حرکت ستارگان را اندازه بگیرم، ولی از اندازه‌گیری حرص و جنون انسان‌ها ناتوان هستم.»

و به قول مولانا: زمین را گرشوی مالک، طمع بر آسمان داری // دم رفتن همی بینی نه این داری نه آن داری

منبع:

1. Toobigtofail

<https://www.historic-uk.com/HistoryUK/HistoryofEngland/South-Sea-Bubble/>





بفرمایید ببینید

# استان کردستان

مهدی اعظم نبوی

نقیسه فضلی

عمارت خسروآبادی



عمارت آصف وزیری



دریاچه زریوار



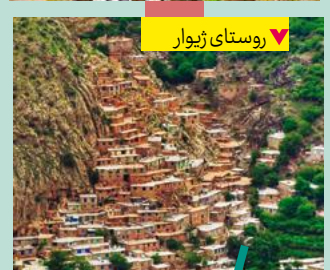
مسجد جامع



روستای پالنگان



روستای ژیوار



## تحلیل نظام آموزش مهارتی در استان کردستان: چالش‌ها و راهکارها

نظام آموزش مهارتی به عنوان موتور محرکه توسعه اقتصادی، در اشتغالزایی و کاهش نابرابری‌های منطقه‌ای نقش تعیین‌کننده‌ای ایفا می‌کند. این پژوهش وضعیت هنرستان‌های فنی و حرفه‌ای و کاردانش در استان کردستان را با تمرکز بر تطبیق آموزش‌ها با نیازهای بازار کار محلی و به‌طور خاص رشته‌های تازه‌تأسیس تحلیل و بررسی می‌کند. داده‌های تحلیلی آمارنامه‌های رسمی (۱۴۰۳ تا ۱۴۰۱) و مصاحبه با ذی‌نفعان کلیدی نشان می‌دهد، اگرچه استان در حوزه‌هایی مانند صنایع دستی و گردشگری موفق عمل کرده است، اما شکاف مهارتی در رشته‌های هایتک و نبود زیرساخت‌های کافی در مناطق مرزی چالش‌های اصلی هستند. همچنین، رشته‌های نوپایی مانند انرژی‌های تجدیدپذیر و فناوری اطلاعات، با وجود ظرفیت زیاد، با مانع جدی روبه‌رو هستند.

استان کردستان، نماد هویت و غیرت ایرانی در تاریخ ایران، با دارا بودن مزیت‌های منحصر به فرد فرهنگی و طبیعی، از ظرفیت زیادی برای توسعه آموزش‌های مهارتی برخوردار است. با این حال، نرخ بیکاری بالا (۱۸٪ درصد در سال ۱۴۰۲)، لزوم بازنگری در آمایش آموزشی مهارتی را پررنگ می‌کند. در سال‌های اخیر، تأسیس رشته‌های جدید مهارتی، با هدف پاسخ‌گویی به نیازهای روز بازار کار در دستور کار قرار گرفته است؛ رشته‌هایی همچون انرژی‌های تجدیدپذیر، هوش مصنوعی، تعمیر خودروهای ترکیبی (هیبریدی) و فناوری اطلاعات، به جمع رشته‌های آموزشی استان کردستان

پیوسته‌اند.

در این گزارش بر آنیم وضعیت آمایشی- آموزشی استان را با بهره‌گیری از چارچوب نظریه سرمایه انسانی (شولتز، ۱۹۶۱) و آموزش تطبیقی (پین، ۲۰۰۵)، و نقاط قوت و ضعف هنرستان‌های استان را با تأکید بر رشته‌های تازه‌تأسیس بررسی کنیم شود. هدف اصلی این معرفی علمی، بررسی میزان اثربخشی این رشته‌ها در ایجاد اشتغال و هم‌خوانی آن‌ها با نیازهای بازار کار استان در آینده است.

### یافته‌ها

#### ۱. وضعیت رشته‌های تازه‌تأسیس

##### رشته انرژی‌های تجدیدپذیر

۱. وضعیت کنونی و زیرساخت‌ها

##### زمان راه‌اندازی:

این رشته از سال ۱۴۰۱ در سه هنرستان منتخب استان (در سنندج، سقزو و مریوان) راه‌اندازی شده است.

##### تجهیزات پایه:

صفحه‌های خورشیدی آموزشی (۳۰۰ وات)؛

نمونه‌های (ماکت‌های) توربین بادی کوچک مقیاس؛

بسته‌های سیم‌کشی سامانه‌های خورشیدی.

##### چالش تجهیزاتی:

کمبود دستگاه‌های ذخیره انرژی (باتری) و شبیه‌سازهای حرفه‌ای

#### ۲. تطابق با ظرفیت‌های استان

#### ۳. بازار کار و فرصت‌های شغلی

##### فرصت‌های فعلی:

فنون‌وز (تکنسین) نصب صفحه‌های

خورشیدی خانگی؛

مشاورانرژی در شرکت‌های مهندسی.

### ظرفیت‌های آینده:

همکاری با شرکت توزیع برق استان

برای پروژه‌های خورشیدی؛

اشتغال در (نیروگاه خورشیدی ۵ مگاواتی قروه) (در دست احداث).

### ۴. چالش‌های اصلی

کمبود مربی متخصص - آموزش صرفاً نظری

نبود کارگاه‌های مجهز - نبود

مهارت‌آموزی عملی

نبود ارتباط با صنعت - اشتغال‌زایی محدود

### ۵. راهکارهای توسعه

#### کوتاه‌مدت

استفاده از مربیان مشترک با سازمان

انرژی‌های نو؛

طبیعت‌گردی (اکوتوریسم) آموزشی در نیروگاه‌های موجود.

#### بلندمدت

تأسیس مرکز تعالی انرژی‌های تجدیدپذیر در سنندج

انعقاد تفاهم‌نامه با شرکت‌های آلمانی فعال در این حوزه

### ۶. موفقیت‌های نمونه

پروژه دانش‌آموزی روستای دولاب: ۵ نصب سامانه برق خورشیدی برای ۲۰ خانوار؛

۵ صرفه‌جویی سالانه ۱۰۰ میلیون تومان در هزینه برق.

### ۷. برنامه‌های آینده استان

افزایش به ۱۰ هنرستان مجهز تا ۱۴۰۵؛

تأسیس نیروگاه آموزشی ۱۰۰ کیلوواتی در هر هنرستان؛

توت فرنگی



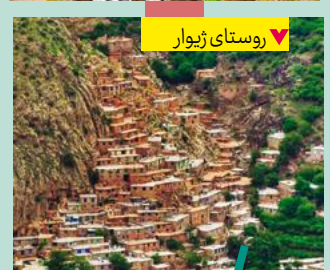
موج بافی



جاجیم بافی



روستای ژیوار



## پذیرش ۲۰۰ هنرجو در سال تحصیلی آینده.

این رشته با وجود چالش‌های زیرساختی، به دلیل تناسب با مزیت‌های طبیعی کردستان و نیاز ملی به انرژی پاک، از آینده شغلی درخشانی برخوردار است. حمایت سازمان‌های دولتی و همکاری بخش خصوصی می‌تواند آن را به یکی از رشته‌های پیشروی استان تبدیل کند.

### رشته هوش مصنوعی:

این رشته به تازگی در هنرستان‌های سنینج راه‌اندازی شده، اما با کمبود مربیان متخصص روبه‌روست.

### ۱. وضعیت کنونی وزیرساخت‌ها

#### زمان راه‌اندازی:

از مهر ۱۴۰۲ در هنرستان‌های منتخب استان (درسنندج، سقزو و مریوان)؛

#### تجهیزات اولیه:

صفحه‌های خورشیدی ۳۰۰ واتی (تأمین شده توسط سازمان نوسازی مدارس)؛

نمونک‌های (ماکت‌های) آموزشی توربین بادی؛

بسته‌های سیم‌کشی سامانه‌های فتوولتائیک

#### چالش‌های تجهیزاتی:

نبود دستگاه‌های ذخیره‌سازی انرژی (باتری‌های لیتیومی)

کمبود شبیه‌سازهای حرفه‌ای برای آموزش

### ۲. انطباق با ظرفیت‌های طبیعی کردستان.

ظرفیت طبیعی - قابلیت بهره‌برداری آموزشی.

۲۸۰ روز آفتابی در سال آموزش نصب صفحه‌های خورشیدی با بازده بالا.

مناطق بادخیز کوهستانی (اورامان، مریوان)، آموزش اصول انرژی بادی.

پسماندهای کشاورزی فراوان / تولید انرژی از زیست‌توده.

### ۳. بازار کار و فرصت‌های شغلی

فرصت‌های فعلی:  
۵ فن‌ورز نصب و نگهداری سامانه‌های خورشیدی

۵ مشاور انرژی در شرکت‌های مهندسی

### • ظرفیت‌های آینده:

۵ همکاری با پروژه ملی نیروگاه خورشیدی ۱۰ مگاواتی قروه؛

۵ اشتغال در شرکت برق منطقه‌ای غرب برای توسعه شبکه‌های هوشمند.

### ۴. راهکارهای توسعه

#### کوتاه‌مدت (۱۴۰۳)

استفاده از مهندسان بازنشسته صنعت نفت به عنوان مربی؛

برگزاری کارگاه‌های مشترک با شرکت توزیع برق کردستان.

#### میان‌مدت (۱۴۰۴)

تأسیس «مرکز نوآوری انرژی‌های پاک» در سنندج، با همکاری پارک علم و فناوری؛

جذب «سرمایه‌گذاری بخش خصوصی» برای تجهیز کارگاه‌ها.

#### بلندمدت (۱۴۰۵)

راه‌اندازی نیروگاه آموزشی ۱ مگاواتی در هر هنرستان؛

ایجاد رشته مکمل (مدیریت انرژی) در دوره کارشناسی.

### ۵. پروژه‌های موفق دانش‌آموزی

سامانه برق‌رسانی خورشیدی مدرسه عشایری؛

۵ تأمین ۲۴ ساعت برق با ۲۰ صفحه خورشیدی؛

۵ کاهش ۷۰ درصد هزینه برق سالانه. / طرح گرمایش گلخانه‌ای با انرژی زمین‌گرمایی (مریوان)

۵ استفاده از منابع گرمایی زیرزمینی آموزش طرزکار پمپ‌های حرارتی به هنرجویان

### ۶. برنامه‌های آینده استان

تأسیس پنج هنرستان تخصصی انرژی تا ۱۴۰۵ (با اولویت شهرهای مرزی)؛

پذیرش ۳۰۰ هنرجو در سال تحصیلی ۱۴۰۵-۱۴۰۴؛

انعقاد تفاهم‌نامه انتقال فناوری‌های روز.

### ۷. جمع‌بندی و چشم‌انداز

این رشته، با وجود چالش‌های موجود، به دلیل همخوانی با شرایط طبیعی کردستان و نیاز فوری کشور به انرژی پاک، ظرفیت تبدیل شدن به قطب آموزشی غرب کشور را داراست. تحقق این امر، چند شرط را می‌طلبد:

- تخصیص ۲۰ درصد از بودجه استانی به تجهیز هنرستان‌ها؛
- تدوین سند راهبردی انرژی‌های تجدیدپذیر کردستان؛
- ایجاد شبکه صنایع مرتبط در استان.

### پیشنهاد نهایی

۱. راه‌اندازی پروژه‌های آزمایشی «برق خورشیدی مدرسه‌های عشایری» با مشارکت هنرجویان؛

۲. اعطای وام‌های کم‌بهره به فارغ‌التحصیلان برای راه‌اندازی کسب‌وکار.

۳. ناهم‌خوانی آموزش‌ها با نیازهای بازار کار

تنها ۴۰ درصد از رشته‌های پیشنهادی با نیازهای صنایع استان مطابقت دارند.

نمونه بارز: کمبود نیروی متخصص در انرژی خورشیدی، با وجود ظرفیت بالای استان.

۴. محرومیت مناطق مرزی

هنرستان‌های شهرهای مرزی (بانه و سروآباد) تنها ۳۰ درصد امکانات مرکز استان را دارا هستند.

۵. موفقیت‌های کلیدی

رشته‌های صنایع دستی با اشتغال‌زایی ۸۵ درصدی فارغ‌التحصیلان؛

راه‌اندازی هنرستان تخصصی گردشگری در اورامان.

### راهکارهای پیشنهادی

#### ۱. توسعه آموزش‌های ترکیبی:

تلفیق صنایع دستی با فناوری‌های دیجیتال (مثل بازارگاه‌های برخط)

۲. ایجاد مراکز مهارت‌آموزی مرزی:

تجهیز کارگاه‌های سیار با همکاری بنیاد برکت

### ۳. اصلاح ساختار مالی:

تخصیص ۳۰ درصد از عوارض صنایع به آموزش مهارتی

### ۴. جهش جنسیتی:

اعطای تسهیلات ویژه به هنرجویان دختر برای ورود به رشته‌های فنی

### ۵. حمایت از رشته‌های نوپا:

تأمین تجهیزات مدرن برای رشته‌های فناوری‌های پیشرفته (های‌تک)؛

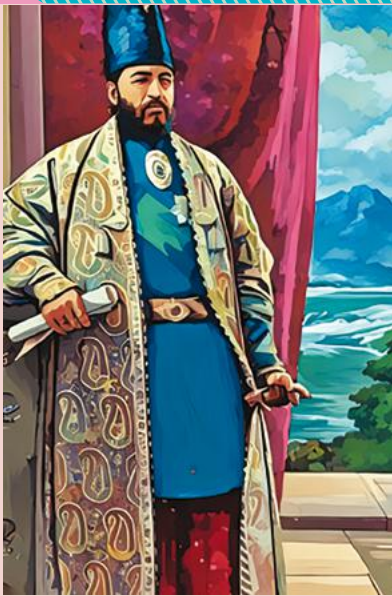
جذب مربیان متخصص از طریق اعطای مزیت‌های ویژه.

### جمع‌بندی

استان کردستان با تکیه بر مزیت‌های منحصر به فرد طبیعی و فرهنگی خود، در آستانه تحولی چشمگیر در حوزه آموزش‌های مهارتی قرار دارد. اگرچه این استان در زمینه‌هایی مانند صنایع دستی و گردشگری به موفقیت‌های قابل توجهی دست یافته، اما هنوز در توسعه رشته‌های فناوری‌های پیشرفته و نوپا با چالش‌هایی ساختاری روبه‌رو است.

رشته‌های تازه تأسیسی مانند انرژی‌های تجدیدپذیر و هوش مصنوعی، با وجود ظرفیت بالا، به دلیل کمبود نیروی انسانی متخصص، نبود تجهیزات پیشرفته و ضعف در ارتباط با صنعت، نتوانسته‌اند آن‌چنان که باید در بازار کار استان نفوذ کنند. این در حالی است که نیاز روزافزون به نیروی کار ماهر در این حوزه‌ها، لزوم توجه جدی به توسعه کمی و کیفی این رشته‌ها را پررنگ می‌کند.

برای دستیابی به چشم‌انداز مطلوب، نیازمند عزمی جدی برای ایجاد تحول در نظام آموزش مهارتی استان هستیم. سرمایه‌گذاری در تجهیز کارگاه‌های آموزشی، جذب و تربیت مربیان مجرب، ایجاد ارتباط پایدار با صنایع پیشرو و توجه به نیازهای خاص مناطق مرزی، از جمله اقدامات ضروری در این مسیر هستند. با تحقق این شرایط، کردستان می‌تواند به الگویی موفق در تلفیق آموزش‌های مهارتی با مزیت‌های بومی تبدیل شود.



## « میلاد امام باقر (ع) »

۱

دی

روزی که امام باقر (ع)، «شکافنده علم»، پا به دنیا گذاشتند و دیوارهای جهل را فرو ریختند، روزی بود که کلید قفل فهم و معرفت را برای همیشه باز کردند. امروز، با دل‌های جوان و تشنه یاد می‌گیریم که علم، وقتی به عمل گره بخورد، می‌تواند دنیا را عوض می‌کند.

## « شهادت امام هادی (ع) »

۳

دی

امام هادی (ع) به دستور متوکل عباسی و با زهر جفا به شهادت رسیدند. اما زهر نتوانست نور امامت را خاموش کند و نام ایشان را از دل‌ها پاک کند. و یادشان، مثل خورشید، پشت هیچ ابری پنهان نمی‌ماند. شهادت ایشان بر همه عاشقان ولایت تسلیت باد.

## « ولادت حضرت مسیح (ع) »

۴

دی

ولادت حضرت مسیح (ع) با معجزه الهی و بدون پدر، نشانه‌ای بزرگ از قدرت خداوند بود که دل‌ها را برای پذیرش پیامبران بعدی آماده کرد. ایشان در گهواره از رسالت خود سخن گفت و آمدن پیامبری پس از خود را بشارت داد. این بشارت، حلقه‌ای از زنجیره نبوت بود که به ظهور پیامبر خاتم، حضرت محمد (ص)، ختم شد.

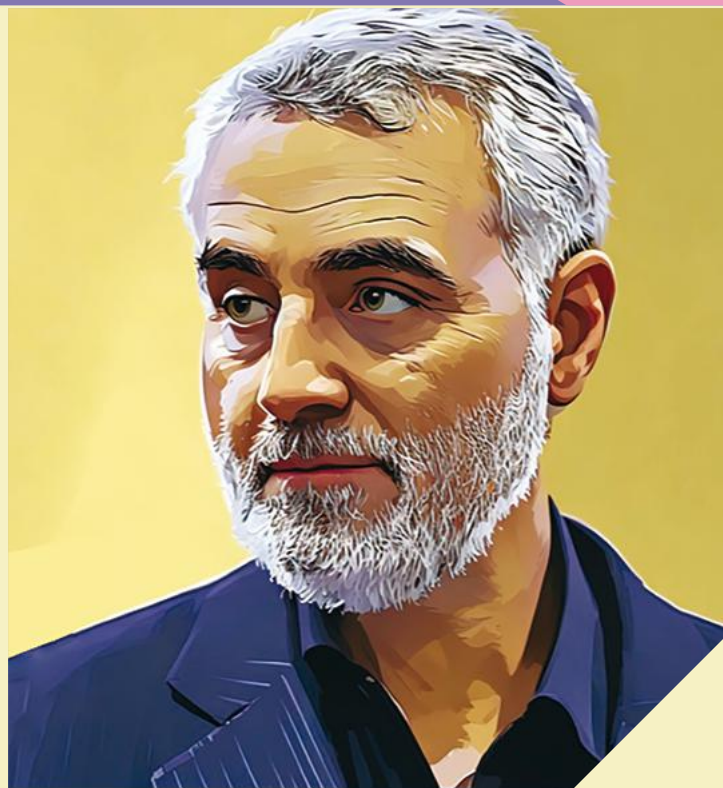
## « ولادت امام جواد (ع) »

۱۰

دی

در شب ولادتش آسمان لبخند زد و ستارگان به شوق آمدند؛ گویی زمین گهواره‌ای شد برای نوری که قرار بود روشنی بخش دل‌های عاشق باشد. امام جواد (ع) کودک خردسالی بود با وقاری آسمانی، که علم و کرامت در نگاهشان موج میزد و دل‌ها را بی‌اختیار به سوی خویش می‌کشاند. ای امام بخشنده، ولادتتان بر همگان مبارک!





بفرمایید ببینید

### « شهادت امیر کبیر

۲۰

دی

مردی از تبار اندیشه و اصلاح، که جانش را وقف بیداری ایران کرد. قلمش تیزتر از شمشیر و اراده‌اش بلندتر از دیوار ظلم بود. دارالفنون را بنا نهاد تا علم، چراغ راه این خاک شود، و با خدماتش ریشه‌های فساد را لرزاند. شهادتش زخمی بر پیکر تاریخ بود، اما نامش، چون فانوسی در شبهای تاریران، تا همیشه خواهد درخشید.

### « شهادت امام موسی کاظم (ع)

۲۵

دی

در زندان تاریک بغداد، نوری خاموش شد که روشنی‌اش هنوز در دل عاشقان می‌تابد. امام کاظم (ع) فروبرنده خشمی بودند که ظالمان و جاهلان و معاندان بر ایشان تحمیل می‌کردند، ولی ایشان صبوری می‌کردند. با زنجیر بردست، اما آزادتر از همه، در بند دنیا نبودند. دل‌شان در آغوش خدا آرام گرفته بود. شهادتش آنی شد در جان تاریخ، و هر دل شکسته‌ای، در زمزمه‌های شبانه‌اش، نام موسی بن جعفر را با اشک می‌خواند.

### « فرار شاه

۲۶

دی

شاه در نگاه بسیاری، نه تنها پادشاهی بی‌کفایت، بلکه خیانتی زنده به آرمان‌های ملت بود. او نفت را به بیگانگان بخشید، صدای آزادی خواهان را در گلو خفه کرد و تاج پادشاهی خود را بر تخت ظلم کوبید. فرارش، نه پایان یک سلطنت، که گریز از پاسخگویی به مردمی بود که سال‌ها زیر بار استبداد خم شده بودند. به امید فرار تمام خائنان و ظالمان دنیا؛ به خصوص رژیم مظلوم‌کش اسرائیل!

### « مبعث پیامبر (ص)

۲۷

دی

در آن شب روشن‌تر از هزار ماه، کوه حرا شاهد بعثتی شد که جهان را از خواب جهل بیدار کرد. محمد (ص) با قلبی لبریز از نور، پیام مهر و عدالت را از آسمان به زمین آورد و واژه‌ها در دهانش طعم حقیقت گرفتند. مبعث، آغاز عاشقانه‌ای بود میان خدا و انسان، که تا امروز، صدای آن دعوت، در جان‌ها طنین انداز است. مبعث رسول رحمت، حضرت محمد مصطفی (ص)، بر همه دل‌های عاشق و جان‌های حقیقت جو مبارک باد!

### « روز پدر و میلاد حضرت علی (ع)

۱۳

دی

روز پدر تجلی مهر و شکوه مردانگی است و چه روزی شایسته‌تر از میلاد مولای مردان، حضرت علی (ع)، برای پاسداشت این مقام بلند. ولادتشان آغاز فصل عدالت و مهربانی است. روزی است که آسمان، مردی از جنس نور را به زمین هدیه داد. در این روز، هر پدر، سایه‌ای از علی است، و هر فرزند، در نگاه پدر، ردی از محبت امیر دل‌ها را می‌بیند. روزتان مبارک پدران زنده و آسمانی ایران زمین.

### « شهادت سردار قاسم سلیمانی

۱۳

دی

شهادت حاج قاسم، نه پایان یک مرد بود، بلکه ادامه راه مقاومت بود. خونش پرچم بیداری شد بر بلندای تاریخ. او در برابر ظلم ایستاد، و آمریکا، با ترور ناجوانمردانه‌اش، نشان داد که چقدر از صدای حق هراس دارد. و دید که هر قطره از خونش، هزار قاسم دیگر رویند، تا خواب سلطه‌گران، آشفته‌تر از همیشه شود. راه و یادت گرمای ای سردار دل‌ها.

### « وفات حضرت زینب (س)

۱۵

دی

اگر حضرت زینب (س) نبود، کربلا درسکوت خاک مدفون میشد. او بود که با زیاننش شمشیر حقیقت را بر قلب شب فرود آورد. شجاعتش ادامه عاشورا شد. در کچه‌های شام، با قامت استوار، پیام خون امام حسین و بارانش را به گوش تاریخ رساند. وفاتش غروب خورشیدی بود که تا همیشه روشنائی‌اش در دل‌های آزاده باقی خواهد ماند.

# فنی حرفه‌ای در ایتالیا

دنیاهای نو



این دوره با الزام آموزشی تا سن ۱۶ سال و حق وظیفه آموزشی تا ۱۸ سال همخوانی دارد. ال‌ای‌اف‌پی شامل دو مسیر اصلی است: مسیر سه‌ساله که به گواهی حرفه‌ای سطح ۳ چارچوب اروپایی صلاحیت‌ها و مسیر چهارساله که به دیپلم حرفه‌ای سطح ۴ منجر می‌شود. هر سال تحصیلی حداقل ۹۹۰ ساعت آموزشی دارد که بر اساس ساعت‌های ۶۰ دقیقه‌ای محاسبه می‌شود و تقویم آن با نظام مدرسه‌ای همسان است. یکی از نکات برجسته، بخش کارآموزی اجباری<sup>۵</sup> است که از سال دوم آغاز می‌شود و حداقل ۴۰۰ ساعت در کل دوره را شامل می‌شود. از سال ۲۰۱۶، نظام دوگانه<sup>۶</sup> معرفی شده که نیمی از زمان را به آموزش در شرکت‌ها اختصاص می‌دهد و دانش‌آموزان را در محیط واقعی کار قرار می‌دهد. این رویکرد که مخصوص مراکز آموزش حرفه‌ای یا مدرسه‌های حرفه‌ای است، انعطاف‌پذیری زیادی دارد و به دانش‌آموزان اجازه می‌دهد بر اساس علاقه و استعداد خود، مسیر شخصی‌سازی کنند. پس از اتمام دوره، دانش‌آموزان می‌توانند به‌طور مستقیم وارد بازار کار شوند یا به سطح‌های بالاتر مانند «آی‌اف‌تی‌اس»<sup>۷</sup> یا «آی‌تی‌اس»<sup>۸</sup> بروند و حتی برای دانشگاه آماده شوند. یکی از ویژگی‌های جالب ال‌ای‌اف‌پی، تأکید بر یادگیری عملی و ارتباط مستقیم با صنعت است. بر خلاف مسیرهای کاملاً نظری، اینجا دانش‌آموزان در پروژه‌های واقعی شرکت می‌کنند. مانند طراحی مدل‌های مد در کارگاه‌های میلان یا تعمیر موتورهای خودرو در تورین. این نظام، که بر اساس اصول سطح محلی تصمیم‌گیری (سوبسیداریتی) و استقلال مدارسها سازمان‌دهی شده است، به دانش‌آموزان کمک می‌کند مهارت‌های نرم مانند کار تیمی، حل مسئله و مسئولیت‌پذیری را نیز بیاموزند.

رشته‌های ال‌ای‌اف‌پی بسیار متنوع هستند و بر اساس نیازهای منطقه‌ای ایتالیا طراحی شده‌اند. برای مثال، در یک منطقه بیش از ۲۰ حوزه اصلی وجود دارد؛ از جمله: آشپزی و مهمان‌نوازی، صنعت و صنایع دستی، خدمات

نظام آموزش فنی و حرفه‌ای در ایتالیا، که با عنوان اختصاری «ال‌ای‌اف‌پی» شناخته می‌شود، یکی از بخش‌های کلیدی نظام آموزشی این کشور است و بر تربیت نیروی کار ماهر با تمرکز بر مهارت‌های عملی تأکید دارد. این نظام آموزشی، که از سال تحصیلی ۲۰۱۰-۲۰۱۱ به طور رسمی بخشی از نظام آموزشی ملی شده، به دانش‌آموزان کمک می‌کند تا پس از پایان دوره متوسطه اول<sup>۹</sup>، مسیری را انتخاب کنند که نه تنها دانش نظری، بلکه تجربه‌های واقعی کاری به آن‌ها بدهد. بر اساس اطلاعات رسمی وزارت آموزش ایتالیا<sup>۱۰</sup>، ال‌ای‌اف‌پی تحت نظارت مناطق ایتالیا قرار دارد و با هدف پاسخ‌گویی به نیازهای بازار کار طراحی شده است.

فرایند آموزش در ال‌ای‌اف‌پی<sup>۱۱</sup> پس از اتمام دوره اول آموزش، که شامل پنج سال ابتدایی و سه سال متوسطه اول است، آغاز می‌شود. دانش‌آموزان می‌توانند در ۱۴ سالگی وارد این نظام شوند و تا ۱۸ سالگی ادامه دهند.

**نظام آموزش فنی و حرفه‌ای در ایتالیا، که با عنوان اختصاری «ال‌ای‌اف‌پی» شناخته می‌شود، یکی از بخش‌های کلیدی نظام آموزشی این کشور است و بر تربیت نیروی کار ماهر با تمرکز بر مهارت‌های عملی تأکید دارد**





برای لباس‌های پایدار داشت. او حالا کارآفرین است و محصولاتش را در نمایشگاه‌های فلورانس می‌فروشد. این داستان نشان می‌دهد چگونه ال‌ای اف‌پی با تمرکز بر خلاقیت، به کارآفرینی منجر می‌شود. مثال دیگر، ماتئو تورین است که در رشته مکانیک، در نظام دوگانه آموزش فنی و حرفه‌ای شرکت کرد و به طور مستقیم در کارخانه فیات استخدام شد. وبگاه scuola.fiatorino.it داستان او را با عنوان «از کارگاه به خط تولید» برجسته کرده است؛ تا جایی که او حالا در توسعه موتورهای هیبریدی نقش دارد. در جنوب، در ناپل، سارا، پس از کارآموزی در رستوران‌های سنتی، یک کافه فرهنگی راه‌اندازی کرد و به حفظ میراث غذایی شهر کامپانیا کمک می‌کند.

در مجموع، نظام ال‌ای اف‌پی ایتالیا نمونه‌ای از چگونگی ادغام آموزش با اقتصاد در یک کشور با تنوع فرهنگی و صنعتی است. این نظام با فرایندهای عملی، رشته‌های متنوع و داستان‌های موفقیت واقعی، به دانش‌آموزان نشان می‌دهد مهارت‌های فنی می‌توانند زندگی را تغییر دهند و به پیشرفت کشور کمک کنند. آشنایی با ال‌ای اف‌پی می‌تواند برای تلاش در تحصیل فنی و حرفه‌ای به نوجوانان انگیزه بدهد، زیرا در سراسر جهان، چنین نظام‌هایی کلید رشد اقتصادی و نوآوری هستند. ایتالیا با ال‌ای اف‌پی ثابت کرده که آموزش عملی نه تنها فرد را توانمند می‌کند، بلکه جامعه را قوی‌تر می‌کند؛ درسی که برای همه کشورهای، از جمله هنرجوهای کشور عزیز خودمان ایران، ارزشمند است

### پی‌نوشت‌ها

1. leFP
2. terza media
3. Ministero dell'Istruzione edel Merito - MIM
4. primo ciclo diistruzione
5. stage
6. duale
7. IFTS: Istruzione e Formazione Tecnica Superiore
8. ITS :Istituti Tecnici Superiori
9. INAPP
10. Camera Nazionale della ModalItaliana

ارتباط توسعه ال‌ای اف‌پی با رشد اقتصادی ایتالیا از جنبه‌های متعددی برجسته است. ایتالیا با اقتصادی مبتنی بر صنایع کوچک و متوسط، گردشگری، مد و خودروسازی، به نیروی کار ماهر نیاز دارد تا بهره‌وری را افزایش دهد

بهداشتی-اجتماعی، مکانیک و مکترونیک، فناوری اطلاعات و مخابرات، کشاورزی و صنایع غذایی، گردشگری، و مد و طراحی. برای مثال، در رشته آشپزی، دانش‌آموزان مهارت‌های پخت غذاهای ایتالیایی سنتی مانند خمیرک (پاستا) یا پیتزا را یاد می‌گیرند و در رستوران‌های واقعی تمرین می‌کنند. در رشته مکانیک، تمرکز بر ساخت قطعه‌های خودرو است، که با صنعت خودروسازی ایتالیا همخوانی دارد. این رشته‌ها نه تنها فنی، بلکه فرهنگی هستند و به دانش‌آموزان کمک می‌کنند میراث ایتالیا مانند صنایع دستی فلورانس را حفظ کنند. این تنوع، ال‌ای اف‌پی را به ابزار توسعه محلی تبدیل می‌کند و به دانش‌آموزان اجازه می‌دهد در مناطقی مانند شمال صنعتی یا جنوب گردشگری محور، مهارت‌های مرتبط را بیاموزند.

ارتباط توسعه ال‌ای اف‌پی با رشد اقتصادی ایتالیا از جنبه‌های متعددی برجسته است. ایتالیا با اقتصادی مبتنی بر صنایع کوچک و متوسط، گردشگری، مد و خودروسازی، به نیروی کار ماهر نیاز دارد تا بهره‌وری را افزایش دهد. بر اساس گزارش «آی‌ان‌ای‌پی‌پی»<sup>۱</sup> در سال ۲۰۲۴، ال‌ای اف‌پی به کاهش نرخ بیکاری جوانان (که حدود ۲۵ درصد است) کمک می‌کند و شکاف مهارتی بین آموزش و بازار کار را پرمی‌کند. برای مثال، در بخش گردشگری، که ۱۳ درصد تولید ناخالص داخلی ایتالیا را تشکیل می‌دهد، فارغ‌التحصیلان رشته‌های مرتبط با گردشگری و خدمات در هتل‌های رم یا ونیز کار می‌کنند و به جذب ۶۰ میلیون گردشگر سالانه کمک می‌کنند. در صنعت مد، که میلان را به پایتخت جهانی تبدیل کرده، دانش‌آموزان ال‌ای اف‌پی در کارگاه‌های طراحی لباس شرکت‌هایی مانند گوچی یا پرادا مهارت می‌آموزند و به صادرات ۸۰ میلیارد یورویی این بخش در سال ۲۰۲۳ یاری می‌رسانند.<sup>۲</sup> مثال دیگر، صنعت اتومبیل در تورین است. فارغ‌التحصیلان مکانیک در کارخانه‌های خودروسازی مشغول می‌شوند و به تولید ۱.۵ میلیون خودرو در سال کمک می‌کنند. این امر ۳ درصد از تولید ناخالص داخلی را تشکیل می‌دهد.

داستان‌های موفقیت دانش‌آموزان ال‌ای اف‌پی که غالباً در وبگاه‌های مدرسه‌های مانند cnos-fap.it یا erasmusplus.it منعکس می‌شوند، جنبه‌ای جالب توجه از حال و هوای فنی و حرفه‌ای در ایتالیا را نشان می‌دهند. برای نمونه، در گزارش "Success Stories" از CNOS-FAP (۲۰۲۳)، به روزرسانی ۲۰۲۳، داستان الن، دانش‌آموزی از سی‌اف‌پی میلان، روایت شده که در رشته مد تحصیل کرد. الن پس از کارآموزی در یک کارگاه طراحی، ایده‌ای





## هنر «خرد کردن کار»

پروژه‌های بزرگ ممکن است ترسناک و انجام‌ناپذیر به نظر برسند. راز غلبه بر این ترس، شکستن پروژه به مراحل کوچک، قسمت به قسمت و قابل انجام است. این فرایند را «خرد کردن پروژه» می‌نامند. برای نمونه، پروژه بلندپروازانه‌ای مانند «ساخت یک صندلی چوبی تبدیل پذیر با تلفیق هنر سوخته‌نگاری» را در نظر بگیرید. این مسیر را می‌توان به این مراحل تقسیم کرد:

❖ **۱. تحقیق و ایده‌پردازی:** مطالعه درباره انواع اتصال‌های چوبی، سازوکارهای تبدیل‌پذیر و طرح‌های سنتی سوخته‌نگاری.

❖ **۲. طراحی اولیه:** ترسیم نقشه‌های فنی و پیش‌طرح از صندلی در دو حالت متفاوت (صندلی و قفسه).

❖ **۳. تهیه مواد و ابزار:** فهرست‌برداری از انواع چوب، یراق‌آلات، ابزارنجاری و دستگاه سوخته‌نگار.

❖ **۴. ساخت بدنه اصلی:** برش چوب، ایجاد اتصال‌ها و هم‌گذاری (مونتاژ) اولیه سازه.

❖ **۵. پیاده‌سازی سازوکار تبدیل:** نصب لولاها و قطعه‌های متحرک و آزمون عملکردی آن.

❖ **۶. اجرای هنر سوخته‌نگاری:** طراحی و انتقال طرح روی چوب و اجرای فن.

❖ **۷. پرداخت نهایی:** سنباده‌کاری، رنگ‌کاری یا روکش‌کاری برای محافظت و زیبایی.

❖ **۸. آزمایش و رفع عیب:** آزمایش نهایی استحکام، پایداری و عملکرد تبدیل.

هر یک از این مراحل به تنهایی یک «مینی‌پروژه» قابل مدیریت است. پیشرفت در هر گام، انگیزه و اعتماد به نفس شما را برای پیمودن قدم بعدی تقویت می‌کند.

## تعریف هدف

این مرحله سنگ بنای برنامه‌ریزی است. هر سفر بزرگی با تعیین مقصد آغاز می‌شود. پیش از هر چیز باید هدف نهایی پروژه خود را به شکلی شفاف، مشخص و قابل اندازه‌گیری تعریف کنید. به جای عبارت‌هایی کلی مانند «می‌خواهم یک اثر هنری خلق کنم» یا «قصد دارم یک وسیله بسازم»، هدف خود را دقیق و ملموس فرموله کنید.

❖ **هدف نامشخص:** ساخت یک تابلوی نقاشی.

❖ **هدف شفاف:** خلق یک تابلوی نقاشی سیاه‌قلم در ابعاد ۵۰\*۷۰ با موضوع چهره یک شخصیت تاریخی، با تأکید بر سایه‌زنی‌های دقیق و القای حس عظمت.

❖ **هدف نامشخص:** ساخت یک وسیله الکترونیکی.

❖ **هدف شفاف:** طراحی و ساخت یک پودمان (ماژول) ساده تشخیصی مانع، با استفاده از حسگر مادون‌قرمز و آردوینو، که بتواند شیء را از فاصله ۲۰ سانتی‌متری تشخیص دهد و یک چراغ ال‌ای‌دی را روشن کند.

این شفافیت، هم به شما جهت می‌دهد و هم معیار سنجش موفقیت پروژه در پایان کار خواهد بود.

# هنر خرد کردن کار

مهدی عبدالملکی

ایده‌های درخشان همچون نقش‌ونگارهایی ذهنی هستند که در دنیای خیال جلوه‌گری می‌کنند. اما ارزش واقعی آن‌ها زمانی آشکار می‌شود که بتوان این نقش‌ها را بر بوم واقعیت پیاده کرد.

**قدم سوم:** طراحی نقشه راه و برنامه‌ریزی عملیاتی، دقیقاً فرایند تبدیل آن طرح ذهنی به «نقشه اجرایی» است. این مرحله پلی است بین جهان ناپایدار ایده و دنیای ملموس و ساختاریافته عمل. برای هنرجو، داشتن نقشه راه به معنای عبور از سردرگمی، مدیریت منابع محدود و در نهایت رسیدن به نتیجه‌ای پیش‌بینی‌پذیر و مطلوب است.

# هنر خرد کردن کار

# طراحی نقشه راه و برنامه ریزی عملیاتی

## هنر انعطاف پذیری

اگر چالش‌ها را پیش‌بینی و برنامه‌جایگزینی تدوین نکنید، ممکن است شکست را هضم نکنید! در دنیای واقعی، همه چیز طبق برنامه پیش نمی‌رود. بخشی از مهارت برنامه‌ریزی، پیش‌بینی مانع‌های محتمل و داشتن برنامه‌جایگزین (پلن بی) است.

❗ **مانع:** در پروژه «ساخت نمونک (ماکت) خانه با چوب بستنی»، چسب مورد استفاده استحکام کافی ندارد.

❗ **برنامه‌جایگزین:** آزمایش چند چسب دیگر از قبل، یا تغییر طراحی برای استفاده از اتصال‌های مکانیکی کوچک.

❗ **مانع:** در پروژه «تولید پایه ماشه»، شکل دهی به مجسمه طبق طرح اولیه بسیار دشوار است.

❗ **برنامه‌جایگزین:** ساده‌سازی طرح یا استفاده از یک چارچوب (اسکلت) سیم‌بندی برای استحکام بیشتر.

این انعطاف‌پذیری شما را از یک مجری خشک و زودشکن، به یک سازنده خلاق، تاب‌آور و مسئله‌گشا تبدیل می‌کند. به یاد داشته باشید، شکست یک فن یا یک روش، به معنای شکست کل پروژه نیست، بلکه تنها یک «یادگیری» ارزشمند در مسیر است.

این قدم در حقیقت سکوی پرتاب شما برای انجام موفقیت‌آمیز پروژه‌هایتان خواهد بود. نقشه راه و برنامه‌ریزی یک فرایند پویا و زنده است. در حین اجرا ممکن است در برخی مراحل و زمان‌بندی‌ها بازنگری نیاز باشد. اما وجود همین نقشه اولیه، به شما چارچوبی می‌دهد که در عین انعطاف، جهت کلی را حفظ کند. این قدم، بنیان مستحکمی برای مراحل بعدی، یعنی ساخت نمونه اولیه، آزمایش و ارائه نهایی می‌سازد و این اطمینان را در شما ایجاد می‌کند که ایده‌های درخشان‌تان قابلیت تبدیل به آثار ملموس و افتخارآمیز را دارند.

پی‌نوشت:

1-sketches

## شناسایی و تأمین منابع

سوخت لازم برای سفر را اینجا باید تأمین کنید. هیچ مسافری بدون تدارک لازم راهی سفر نمی‌شود. پیش از آغاز اجرا، فهرستی جامع از تمامی مواد اولیه، ابزار، نرم‌افزارها و حتی بودجه مورد نیاز تهیه کنید.

❗ **پروژه عروسک‌سازی با خمیر:** خمیر مخصوص، ابزار شکل‌دهی، رنگ‌های مجاز، وارنیش محافظ.

❗ **پروژه پوست‌سازی دیجیتال:** دسترسی به رایانه، نرم‌افزارهای گرافیکی (مانند فتوشاپ)، منابع عکس با کیفیت.

❗ **پروژه ساخت ماکت:** چوب بالسا، چسب مخصوص، برش‌افزار (کاتر)، خط‌کش و متر یا برای ساخت درخت و فضای سبز.

با برنامه‌ریزی برای تأمین این منابع از قبل، از توقف ناگهانی و دلسردی در میانه راه جلوگیری خواهید کرد.

## زمان‌بندی واقع‌بینانه

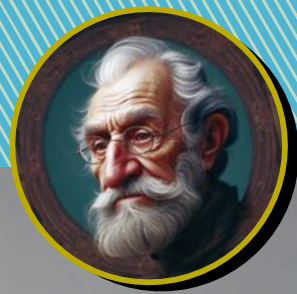
باید دشمن به تعویق انداختن کارها بود! حالا که مراحل کار مشخص شد، باید به هر کدام یک بازه زمانی واقع‌بینانه اختصاص داد. یک هنرجو نمی‌تواند ساخت یک «ژنراتور سوختی» را در یک هفته به پایان برساند. برای زمان‌بندی، این عوامل را در نظر بگیرید:

❖ **محدودیت‌های زمانی:** ساعت‌های درسی، برنامه امتحان‌ها و تعطیلی‌ها.

❖ **پیچیدگی کار:** مرحله «طراحی نقشه‌های فنی» ممکن است از سنباده‌کاری زمان بیشتری بطلبد.

❖ **دسترسی به منابع:** ممکن است تهیه یک قطعه الکترونیکی خاص یک هفته زمان ببرد.

از یک تقویم یا جدول ساده (شبه نمودار گانت ابتدایی) استفاده کنید. برای هر مرحله، تاریخ شروع و پایان تخمینی را مشخص کنید. مشاهده پیشرفت و هفتک (تیک) زدن مراحل انجام‌شده در این جدول، حس کامیابی و موفقیت فوق‌العاده‌ای به شما خواهد داد.



# تاریخچه اختراع

پرهام فیبری

واقعی رو از دست می‌دی! یه روز خاموشش کن، بیا با من گل بکاریم، بدون اینکه نگران تیک تاک باشی.»

پرهام با خنده گفت: «خب، اگه زمان رو گم کردم چی؟»

پدر بزرگ غرزد: «گم کنی، بهتر! ساعت اربابت نشه، پرهام! تو در اختیارش بگیر. زندگی بیشتر از اعداده.»

پرهام سرتکان داد: «حق دارین. شاید امتحان کنم!»

پدر بزرگ لبخند زد: «این شد! حالا کمک کن این گل‌ها رو آب بدیم، قبل از اینکه ساعتت بگه دیر شد و اعصاب و روان من رو هم به هم بریزی!»

و سایه‌ها! بذار برات بگم. ساعت‌ها از هزاران سال پیش شروع شدن؛ با ساعت‌های آفتابی در مصر باستان. بعد ساعت‌های شنی و آبی اومدن. قرن ۱۳، ساعت‌های مکانیکی با چرخ‌دنده در کلیساها ساخته شدن. پیتر هنلاین تو قرن ۱۶ ساعت جیبی رو اختراع کرد. قرن ۲۰ ساعت‌های مچی با کوارتز و دیجیتال مد شدن و حالا این هوشمندها که انگار مغز آدم رو کنترل می‌کنن!»

پرهام که سعی داشت ساعت را با صدای بلند تنظیم کند، اشتباهی زنگ هشدار (آلارم) را فعال کرد و صدای بلندی بلند شد. پرهام گفت: «وای! حالا چطور ساکتش کنم؟ ببین، پدر بزرگ، این حتی گام‌هام رو هم می‌شماره!» پدر بزرگ دست به کمر زد: «پرهام! این خنگ‌بازی‌ها چیه؟ ساعت برای زمانه، نه هدر دادنش! اینا عالی‌ان، ولی تو رو معتاد کردن. هر لحظه که واری می‌کنی، زندگی

پدر بزرگ در حیاط پشتی نشسته بود و به گل‌ها آب می‌داد. پرهام با عجله دوید داخل: «پدر بزرگ! ساعت ده شد، باید برم کلاس برخطم!» بعد ساعت مچی‌اش را واری (چک) کرد و ناگهان ایستاد. با تعجب به صفحه نگاه کرد.

پدر بزرگ شیر آب را بست و با اخم گفت: «پرهام! باز داری با اون ساعت هوشمند ور می‌ری؟ مگه زمان رو نشون نمی‌ده! چرا مثل اسباب‌بازی باهاش بازی می‌کنی؟ هر روز دیر می‌رسی، چون سرت تو اونه!»

پرهام، که داشت دکمه‌ها را فشار می‌داد، گفت: «پدر بزرگ، این ساعت همه‌کاره است! زمان و آب و هوا رو حتی یادآوری می‌کنه! شما بدون ساعت چطور روزتون رو مدیریت می‌کردین؟»

پدر بزرگ با حرص شلنگ را کنار گذاشت و نشست روی نیمکت: «مدیریت؟ با خورشید

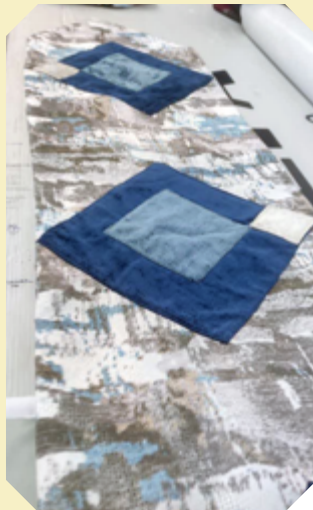


دوست دارید از تاریخچه کدام اختراعات یا مشاغل بدانید؟ از پدر بزرگ سؤال کنید تا او پاسخ بدهد. در پیام رسان شاد یا نرم افزار بله به این شناسه کاربری (آیدی) پیام بدهید و سؤال هایتان را بپرسید.

admin\_ roshd\_honarjo

به هنرستان شما هم خواهیم آمد!

هنر خوب بهتر است



### هنرستان کاردانش ملامدرا استان مازندران شهرستان محمودآباد

برای خلق شاهکار گاهی باید به اطراف خوب نگاه کرد؛ همان چیزهایی که برای بقیه بی ارزش هستند، اما تو به ارزش آن‌ها پی برده‌ای. بچه‌های هنرستان کاردانش ملامدرا از تکه‌پارچه‌های دورریختنی و اضافه کارگاه این شاهکارها را ساخته اندومی خواهند آن را توسعه بدهند.

ایران زیبا

