



 مجله چندرسانهای دیداری • شنیداری • خوانداری • نوشتاری

وزارت آموزش و پرورش
 

 سازمان پژوهش و برنامه‌ریزی آموزشی

 دفتر انتشارات و فناوری آموزشی

ISSN: 1606-9080 • www.roshdmag.ir



 رشد

ماهنامه آموزشی و تربیتی
برای هنرجویان هنرستان
دوره ششم / اسفند ۱۴۰۴
شماره پی‌در پی ۴۶
صفحه ۴۸



۴۶ ایده‌ها روبه روی واقعیت

۳۶ روش‌های بازاریابی در تجارت الکترونیک

۴ شما چه فرقی دارید







اَللّٰهُمَّ صَلِّ عَلَى مُحَمَّدٍ وَآلِ مُحَمَّدٍ وَعَجِّلْ فَرَجَهُمْ



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

مدیر مسئول / سید سعید بدیعی

سرمدیر / مهدی عبدالملکی

مدیر داخلی / الهه قربانی

طراح گرافیک / جواد صفری

ویراستار / کبری محمودی

شورای برنامه‌ریزی / اسفندیار چهارپنده، عباس بیات، محسن

پهرامی، حسن آقابابایی، احمدرضا دوراندیش، فاطمه انصاری

مدیر هنری / کوروش پارسائزاد

دبیر عکس / اعظم لاریجانی

چند رسانه‌ای / علیرضا جمفری

یادداشت سردبیر

سفره‌های بهشتی

باز هم بوی ماه خدا از راه رسید؛ بوی نان‌های داغ، حلوای رنگین و عطر نعنای و خرمای تازه. اما در میان همه این رایحه‌های آشنا، یک بوی خاص ترهم هست: بوی «اشتراک» و «همدلی».

نمی‌دانم شما تا حالا تجربه برگزاری یک سفره افطاری در مدرسه‌تان را داشته‌اید یا نه، اما این روزها، حیاط خیلی از مدرسه‌ها، پیش از غروب آفتاب، حال و هوای دیگری دارد. سفره‌های افطاری، نه تنها با نان و پنیر و خرما، که با لبخندهای انتظار شنیدن صدای اذان، با دست‌هایی که ظرف آب را برای هم‌کلاسی‌ها می‌گیرند و با نگاه‌های مهربانی که خستگی یک روز روزه‌داری را از چهره یکدیگر می‌زدایند، گسترده می‌شوند.

این سفره‌ها درس‌های عملی فراتر از کتاب‌های درسی هستند. درس مهمانی‌دادن، درس صبر و درس تقسیم آنچه داریم؛ حتی اگر فقط یک لیخنند یا یک کلام دلگرم‌کننده باشد. اینجا مهارت «با هم بودن» را تمرین می‌کنیم. مهارت ایجاد صفا و گرمایی که از خوردن یک لیوان چای داغ، به مراتب دل‌چسب‌تر است. همکاری و همدلی بچه‌ها برای آماده‌سازی و برقراری این سفره مهمانی، پراز لحظه‌های شیرین و به یادماندنی و پراز عطر خداست.

رمضان تنها تمرین خودسازی نیست؛ تمرین «دیگرسازی» هم هست. اگر تا به حال تجربه این مهمانی با صفا را نداشته‌اید، بیا بید این افطاری‌های ساده را در مدرسه خودتان راه بیندازید و آن را به زیباترین خاطره‌های تبدیل جمع کنید؛ سفره‌هایی بهشتی که خاطره‌های سال‌ها بعد، وقتی به روزهای هنرستان فکر می‌کنیم، بوی نان گرم و صدای همه‌همه پراز شوق پیش از اذان مغرب، اولین چیزی باشد که به یاد می‌آوریم. ماه مهمانی خدا مبارک! بیا بید همه مهمان داران خوبی برای یکدیگر باشیم.

مهدی عبدالملکی



نشانی رشد هنرجو در پیام‌رسان شاد



نظرسنجی رشد هنرجو



فروش و اشتراک مجلات رشد

- ۱ / سفره‌های بهشتی
- ۲ / علم روباتیک؛ دنیایی از مکانیک، الکترونیک و هوش
- ۴ / شما چه فرقی دارید؟
- ۶ / راه‌حلی جاخالی‌دادن از دستگاه برچسب‌زنی دیگران چیست؟
- ۸ / ارتباط با مشتری
- ۱۰ / دوخت دامن زنانه
- ۱۴ / قلب را خانه‌تکانی کردم
- ۱۵ / ایده‌ها و سوژه‌ها از کجا
- ۱۶ / پس کمی باش فکر همسایه
- ۱۷ / داستان سفر لاک‌پشتی
- ۱۸ / از یک نگاه کوچک
- ۲۰ / استقلال
- ۲۲ / مدیریت زمان ولی ساده!
- ۲۴ / گپ آخر
- ۲۶ / طوفان‌شن (۶)
- ۲۸ / هوشنگ شاه و پوست دیوان
- ۳۰ / فرش‌های ذهنی
- ۳۲ / آتش‌نشانی، رشته‌ای با سختی شغلی زیاد
- ۳۴ / اسفند، ماه نوید و نگاه
- ۳۶ / روش‌های بازاریابی در تجارت الکترونیک
- ۳۸ / پدر تخمیر صنعتی و نسل‌کشی سنتی
- ۴۰ / استان سیستان و بلوچستان
- ۴۲ / ماه اسفند
- ۴۴ / فنی و حرفه‌ای در لهستان
- ۴۶ / ایده‌ها روبه روی واقعیت
- ۴۸ / اختراع خودکار

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

قیمت: ۳۰۰/۰۰۰ ریال

نشانی دفتر مجله:

تهران، ایرانشهر شمالی، پلاک ۲۷۰

صندوق پستی: ۱۵۸۷۵ / ۶۵۸۵

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۳۱۱۶۱-۹

تلفن: ۰۲۱-۸۸۴۹۰۳۱۶

وبگاه: www.roshdmag.ir

پیام‌نگار: honar@roshdmag.ir

صندوق پستی امور مشترکین: ۱۵۸۷۵ / ۲۳۳۱

تلفن امور مشترکین: ۰۲۱-۸۸۸۶۳۰۸

پیامک: ۳۰۰۰۸۹۹۵

چاپ و توزیع: شرکت افست

مجتبی بوزین

علم روبات

دنیایی از مکانیک، الکترونیک و هوش

هر روبات سه بخش اصلی دارد:

۱/ سخت‌افزار و مکانیک: این بخش استخوان‌بندی و ماهیچه‌های روبات را تشکیل می‌دهد. شامل قاب، چرخ‌ها، موتورها، گیرکس‌ها و هر جزء فیزیکی دیگری که حرکت را ممکن می‌کند. طراحی مکانیکی مناسب باعث استحکام، دقت و کارایی روبات می‌شود.

۲/ الکترونیک و حسگرها: این بخش سامانه عصبی روبات است. مدارهای الکترونیکی موتورها را کنترل و انرژی را مدیریت می‌کنند. حسگرها نیز مانند چشم و گوش روبات عمل می‌کنند. آن‌ها اطلاعاتی از محیط (مانند نور، فاصله، دما و رنگ) را جمع‌آوری و به علامت‌های الکتریکی تبدیل می‌کنند.

۳/ نرم‌افزار و کنترل (مغز روبات): این بخش هوش و برنامه روبات است. یک ریزپردازنده (میکروکنترلر یا رایانه کوچک) اطلاعات حسگرها را دریافت می‌کند، آن‌ها را بر اساس برنامه‌ای که شما نوشته‌اید، تحلیل می‌کند و سپس فرمان‌های مناسب را به موتورها و عملگرها می‌فرستد. اینجا برنامه‌نویسی در نقش روح بخشیدن به سخت‌افزار عمل می‌کند.

روباتیک در دنیای واقعی امروز ما و در بخش‌های زندگی ما تأثیر دارد. روبات‌ها دیگر شخصیت‌های تخیلی فیلم‌ها نیستند. در اطراف ما حضور فعال دارند. بیا ببینیم چند مثال از این حضور را دنیای اطرافمان بررسی کنیم:

علم روباتیک یکی از هیجان‌انگیزترین و کاربردی‌ترین شاخه‌های فناوری در جهان امروز است. این علم تلفیقی است هوشمندانه از چندین رشته فنی: مکانیک، الکترونیک، رایانه و کنترل. اگر به ساخت دستگاه‌های هوشمند، برنامه‌نویسی و حل مسائل عملی با فناوری علاقه دارید، روباتیک عرصه‌ای گسترده برای یادگیری و خلاقیت شماست.

روبات چیست؟

اولین موضوعی که مهم است، تعریف روبات است. در تعریفی ساده، روبات دستگاهی است که می‌تواند دستورات را دریافت کند، پردازش کند و بر اساس آن‌ها عمل فیزیکی انجام دهد. روبات لزوماً شبیه انسان نیست، بیشتر روبات‌های کارخانه‌ها شبیه بازوهای مکانیکی بزرگی هستند که وظایف تکراری و دقیق را انجام می‌دهند.

علم روباتیک تلفیقی است هوشمندانه از چندین رشته فنی: مکانیک، الکترونیک، رایانه و کنترل

یک:

صنعت و تولید: روبات‌های صنعتی، ستون فقرات خط‌های تولید خودرو، الکترونیک و مواد غذایی هستند. کارهایی مانند جوشکاری، رنگ‌پاشی، هم‌گذاری (مونتاژ) و بسته‌بندی را با سرعت و دقتی فراتر از انسان انجام می‌دهند که احتمالاً در فیلم‌های خط تولید کارخانه‌های خودروسازی آن‌ها را دیده باشید.

پزشکی: روبات‌های

جراح به پزشکان کمک می‌کنند عمل‌هایی بسیار دقیق و کم‌تهاجمی انجام دهند. یکی از بهترین دستگاه‌های جراحی روباتیک در دنیا هم

ساخت ایران عزیزمان است، به نام سامانه جراحی روباتیک سینا. روبات‌های توان‌بخشی نیز به بهبود حرکت بیماران کمک می‌کنند.

محیط‌های خطرناک: روبات‌ها به اعماق اقیانوس‌ها، آتش‌فشان‌ها، مناطق پرتوزا (رادیاواکتیو) و حتی سیاره‌های دیگر می‌روند تا اطلاعات جمع کنند.

زندگی روزمره: جاروهای روباتیک، چمن‌زن‌های خودکار و سامانه‌های تحویل کالا نمونه‌هایی از ورود روبات‌ها به خانه‌ها و شهرها هستند. حالا سؤال اصلی این است که چرا یادگیری روباتیک برای دانش‌آموزان فنی و حرفه‌ای مهم است؟

هنرستان‌های فنی و حرفه‌ای هدفشان تربیت نیروی متخصص و کارآمد بازار کار است. علم روباتیک دقیقاً با این هدف همسوست:

ترکیب مهارت‌ها: شما در روباتیک، به صورت عملی، دانش مکانیک، برق، الکترونیک و برنامه‌نویسی را با هم ترکیب می‌کنید. این مهارت‌ترکیبی، شما را به فن‌ورز یا مهندس همه‌فن‌حریفی تبدیل می‌کند که در صنعت بسیار ارزشمند است.

تقویت تفکر مهندسی: روباتیک شما را با چالش‌هایی واقعی مواجه می‌کند: طراحی چرخ‌دنده مناسب، عیب‌یابی مدار، نوشتن الگوریتم مسیریابی. این فرایند، تفکر تحلیلی، حل مسئله و پشتکار را در شما تقویت می‌کند.

آماده‌سازی برای آینده شغلی: صنایع در حال گذار به «صنعت ۴.۰» یا «کارخانه هوشمند» هستند. در این کارخانه‌ها، روبات‌ها، سامانه‌های خودکار سازی و هوش مصنوعی حرف اول را می‌زنند. تسلط بر مبانی روباتیک، دروازه ورود شما به این مشاغل آینده‌دار است.

لذت ساختن و خلق کردن: هیچ چیز لذت بخش‌تر از این نیست که قطعه‌ها را کنار هم بگذارید، برنامه بنویسید و در نهایت شاهد حرکت و عملکرد روبات ساخت خودتان باشید. این موفقیت عملی، انگیزه زیادی برای یادگیری ایجاد می‌کند. نکته مهم این است که روباتیک به عنوان یک فناوری مادر عمل می‌کند و

شما بسته به رشته تحصیلی و بازار کاری خودتان می‌توانید از خدمت روبات به کیفیت کاری‌تان استفاده کنید یا حتی آن را بسازید. برای این کار لازم است اول با این دانش آشنا شوید. یادگیری روباتیک یک مسیر پلکانی است که مراحل آن عبارت‌اند از:

۱/ مبانی برق و الکترونیک: آشنایی با مفاهیم ولتاژ، جریان، مقاومت، قطعه‌هایی مانند مقاومت، خازن، دیود و ترانزیستور ضروری است.

۲/ آشنایی با میکروکنترلرها: قلب تپنده بسیاری از روبات‌های آموزشی، صفحه‌های کوچکی مانند آردوینو یا «ارزبری پی» است. یادگیری برنامه‌نویسی مقدماتی برای این صفحه‌ها غالباً با زبان‌های ساده‌ای مانند سی یا پایتون، گام بعدی است.

۳/ مکانیک ساده: اصول اولیه انتقال حرکت (چرخ‌دنده، پولی و

علم روباتیک فقط یک درس نظری نیست، بلکه عرصه عملی و پویایی است که شما را برای دنیای فناوری محور آینده آماده می‌کند

تسمه، و اتصالات) و ساخت سازه‌های پایدار را یاد بگیرید.

۴/ حسگرها و عملگرها: با انواع حسگرهای فاصله‌سنج، نور، صدا و همچنین عملگرهایی مانند موتورهای دی‌سی و سروو موتور کار کنید.

۵/ پروژه‌های عملی: با ساخت روبات‌های ساده‌ای مانند روبات نوریاب (دنبال‌کننده خط)، روبات مسیریاب یا بازوی مکانیکی کوچک، دانش خود را آزمایش و تثبیت کنید. یادتان باشد، علم روباتیک فقط یک درس نظری نیست، بلکه عرصه عملی و پویایی است که شما را برای دنیای فناوری محور آینده آماده می‌کند. این علم به شما می‌آموزد چگونه ایده‌های ذهنی را با ترکیب مهارت‌های فنی، به ابزارها و دستگاه‌های واقعی و کاربردی بدل کنید. به عنوان دانش‌آموز فنی و حرفه‌ای، شما با پایه‌ای قوی در کارگاه‌های عملی، ظرفیت بالایی برای موفقیت در این زمینه دارید. اشتیاق به یادگیری، صبر و تمرین مداوم، کلید تبدیل شدن به متخصص روباتیک توانمند است. آینده‌آزان کسانی است که بتوانند با ماشین‌ها گفت‌وگو کنند و به آن‌ها فرمان دهند. این آینده می‌تواند از هنرستان شما آغاز شود.

پی‌نوشت:

1. Raspberry Pi

۲. سروو موتور نوعی خاص از موتورهای الکتریکی هست که می‌تواند از موقعیت‌های مختلف خود (مثلاً سرعت، شتاب یا چیزهای دیگر) بازخورد بگیرد و بر اساس بازخوردی که گرفته آن موقعیت‌ها را کنترل کند.

شما چه فرقی دارید؟

محمدر ادمنش

یکی از نکته‌های بسیار مهم در موضوع بازاریابی، ایجاد تمایز یا سایر رقیبان است. در واقع شما باید با نگاه بدبینانه، دائم از خود بپرسید که مشتریان به چه دلیلی باید محصول را از شما بخرند، نه از رقیب شما؟ به عنوان مثال، افراد زیادی هستند که عکاسی می‌کنند. مشتریان به چه دلیلی باید شما را برای عکاسی انتخاب کنند؟ تعمیرکارهای زیادی در کار تعمیر تلفن هستند، مراجع به شما نسبت به چه دلیلی باید برای تعمیر تلفن همراه خود به شما بودن شما نسبت به بقیه باشد. اما باید بدانید، برای باقی ماندن در دسترس بین تولیدکنندگان، لازم است دلایل قوی تری وجود داشته باشد تا مشتریان شما را انتخاب کنند. زیرا ممکن است به سادگی رقیبی جدید وارد بازار شود و شما را کنار بزند. در ادامه به چند مؤلفه که می‌توانید در آن نسبت به رقیبان خود تفاوت ایجاد کنید اشاره خواهد شد.

محصول

ساده‌ترین و البته دم‌دستی‌ترین مؤلفه‌ای که می‌توان در آن نسبت به رقیب تفاوت ایجاد کرد، خود محصول است. چه ویژگی‌هایی به صورت ظاهری یا حتی محتوایی در محصول شما وجود دارند که مشتری نمی‌تواند آن را در محصول سایر رقیبان پیدا کند؟ به عنوان مثال، شما می‌توانید بسته‌بندی‌های محصول خود را به صورتی خاص طراحی کنید یا در صورتی که رب خانگی تولید می‌کنید، آن‌ها را ظرف‌هایی بفروشید که قابلیت استفاده چندین باره را داشته باشند. مهم‌ترین تفاوتی که می‌توانید در محصول ایجاد کنید، تفاوت در ویژگی‌هایی است که همواره در طول زمان خود را نشان می‌دهند. به عنوان مثال، کیفیت نوع دوخت لباسی که

مهم‌ترین تفاوتی که می‌توانید در محصول ایجاد کنید، تفاوت در ویژگی‌هایی است که همواره در طول زمان خود را نشان می‌دهند. به عنوان مثال، کیفیت نوع دوخت لباسی که برای فروش می‌دوزید، چیزی است که همیشه جلوی چشم مشتری قرار دارد





برای فروش می‌دوزید، چیزی است که همیشه جلوی چشم مشتری قرار دارد.

هزینه

یکی دیگر از مواردی که برای مشتریان اهمیت دارد، هزینه خرید است. در نگاه اول به نظر می‌رسد منظور از هزینه خرید، همان قیمت خرید است؛ یعنی چیزی که مشتری هنگام خرید به فروشنده پرداخت می‌کند. اما هزینه خرید، علاوه بر خود قیمت کالای شما، هزینه‌های دیگری نیز است. در واقع هزینه خرید شامل کلیه هزینه‌هایی می‌شود که مشتری باید پرداخت کند تا محصول شما را ببرد. فرض کنید شما بهترین کمر بند چرمی ایران را تولید می‌کنید، ولی با توجه به مکان زندگی شما، هزینه ارسال محصول برای فروشندگان بسیار زیاد است. مشتریان هنگام خرید این هزینه را هم لحاظ می‌کنند و ممکن است به همین دلیل از شما خرید نکنند. بسیاری از فروشگاه‌های پایین شهر، کالاهای خود را ارزان تر از سایر فروشگاه‌های شهر می‌فروشند، اما با توجه به هزینه رفت و آمد به آن مناطق، بسیاری از افراد حاضرند محصول مورد نیاز خود را از فروشگاه‌های نزدیک تر تهیه کنند. شما نیز باید سعی کنید هزینه خرید از محصولات خود را برای مشتری تا میزان ممکن پایین بیاورید. شما می‌توانید برای کاهش هزینه خرید، هر از چند گاهی طرح‌های تخفیفی بگذارید. مثلاً خرید با هزینه ارسال رایگان، یا خرید دوم با تخفیف بیشتر.

مکان یابی

یکی از تخصص‌های اصلی دست فروش‌ها مکان یابی

است. آن‌ها به خوبی می‌دانند چه چیزی را در چه مکانی بفروشند. مثال بسیار معروف آن فروش چتر با قیمت بالا در روزهای بارانی است. شما نباید انتظار داشته باشید پالتوهایی که می‌دوزید، در شهر گرمسیری فروش خوبی داشته باشد. در واقع، مشتریان معمولاً با قصد خرید محصول مورد نظر از خانه بیرون نمی‌آیند. آن‌ها خرید محصول را در ذهن دارند و در موقعیت مناسب به خرید آن اقدام می‌کنند. مهم‌ترین نکته در این مسیر، یافتن زمان و مکان مناسب عرضه کالا است. در دسترس بودن در زمان و مکان مناسب و زودتر از سایر رقبایان نیز می‌تواند یکی از ویژگی‌های منحصربه‌فرد کسب و کار شما باشد.

ارتباط با مشتری

کسب و کار شما چگونه قرار است با مشتریان ارتباط داشته باشد؟ از طریق پیامک؟ تماس تلفنی؟ توزیع بروشور؟ یا حتی معرفی حضوری محصول؟ نحوه

**نحوه ارتباط
برقرار کردن
شما می‌تواند
تصویر شما را در
ذهن مشتری
تغییر دهد**

ارتباط برقرار کردن شما با مشتری می‌تواند تصویری را که از شما در ذهن مشتری قرار دارد تغییر دهد. این تصویر ذهنی می‌تواند در بلندمدت نقطه قوت شما در برابر سایر رقبایان باشد. برای توضیح بیشتر این نکته، مثالی در مورد شرکت‌های تأسیساتی لوله‌بازکن مطرح می‌کنیم. این شرکت‌ها سال‌های سال برای تبلیغ فعالیت خود برچسب‌هایی تبلیغاتی به دریا دیوارخانه می‌چسبانند که باعث خراب شدن ظاهر خانه و در نهایت شهر می‌شد. اما به مرور برخی از این شرکت‌ها راه حل متمایزی را برای ارتباط با مشتری

پیدا کردند. آن‌ها تبلیغات خود را با شعار «شهر زیبا» دیگر به دیوار زدند و آن را در نایلون به داخل خانه‌ها می‌انداختند. در واقع این شرکت‌ها توانسته بودند با تغییر شیوه ارتباط با مشتری، تصویر ذهنی بهتری نسبت به سایر رقبایان در ذهن مشتریان ایجاد کنند. همین موضوع باعث برتری آن‌ها نسبت به سایر رقبایان شد.

در نهایت لازم است به این نکته اشاره شود که ایجاد تمایز در کسب و کار فرایندی پویاست. یعنی شما دائم باید در فکر تمایز باشید. به عبارت دیگر، به هر میزانی که تمایزی که شما در کسب و کار خود ایجاد کرده‌اید برای سایر رقبایان قابل دسترس باشد، شما به ایجاد تمایز جدید نیاز بیشتری پیدا خواهید کرد.

برای مثال، در صورتی که شما محصول خود را با بسته‌بندی زیبا متمایز می‌کنید، سایر رقبایان هم می‌توانند این بسته‌بندی را تکرار کنند و پس از مدتی رقیب شما نیز هم سطح شما قرار خواهد گرفت.



فاطمه انصاری

راه حل جاخالی دادن از دستگاه برچسب زنی دیگران چیست؟

اطرافیانم بسیاری منم شنوم، این است: «از کجا شروع کنم؟ چطور شروع کنم؟ برای شروع ارتباط با دیگران چه کلمه‌ای باید بگویم؟»

پاسخ دقیقاً همین جاست. توصیه ما این است که برای شروع از همین کلمه جادویی استفاده کنید. همین یک کلمه توانایی اتصال سیم‌های ارتباطی را در هر شرایط، مکان، حالت روحی، حادثه و خطر دارد. «سلام» می‌تواند به راحتی به شکل‌گیری رابطه‌ای ابتدایی کمک کند.

خب، بعد از یک شروع طوفانی، به سراغ پرسشی برویم که در شماره قبلی پرسیدیم. سؤال درباره مهارت تصمیم‌گیری صحیح و قدرتمند شدن بود. اینکه چه کاری باید انجام بدهیم که در بزنگاه‌های زندگی تصمیم‌های درست و مناسبی بگیریم تا به کیسه بوکس دنیا تبدیل نشویم!

مضمون سؤالمان این بود: «چرا خیلی وقت‌ها ما خیال می‌کنیم تصمیم درستی گرفته‌ایم، اما کمی بعد پشیمان می‌شویم و تمام انگیزه‌هایمان را از دست می‌دهیم؟»

پاسخ این است: «همیشه برای پاسخ دادن فرصت است!»

بله. دقیقاً همیشه وقت هست. پس عجله نکنید، چون عجله کردن می‌تواند چنان ضربه‌ای به ما وارد کند که هر چه را ساخته‌ایم، یک شبه از دست بدهیم. دقیقاً به همین ترسناکی!

خیلی وقت‌هایی که نمی‌توانیم جواب درست

حال دلتان چطور است؟ زندگی بر وفق مرادتان است؟ زندگی را چطور جلو می‌برید؟

این سؤال‌ها و خیلی سؤال‌های دیگر می‌توانند راهی باشند برای شروع ارتباط جدید در محیط‌های متعددی که با آن‌ها سروکار داریم.

شروع غافلگیرکننده‌ای بود. قبول دارم. ولی خیلی مهم است که از این سؤال‌ها برای آغاز راه شناخت و شروع گفت‌وگویی جذاب استفاده کنیم.

بیایید در ابتدای این مطلب راجع به یک کلمه روزمره سطحی کم‌اهمیت صحبت کنیم؛ کلمه‌ای که آن قدر روزمره است که اگر تعداد دفعه‌های استفاده کردنش در یک روز را بشماریم، شاید به بالای ۶۰ بار هم برسد.

واقعیت ماجرا این است که اگر سطحی و کم‌اهمیت بود، برای شکل‌گیری هر رابطه‌ای، اولین کلامی که به دهانمان جاری می‌شد، این کلمه نبود! به گمانم درست حدس زده‌اید. کلمه‌ای که درباره‌اش صحبت می‌کنم «سلام» است.

«سلام» کلامی است که می‌تواند سریع‌ترین راه ارتباط را بسازد؛ راهی سریع ولی جذاب که به طرز شگفت‌آوری باب گفت‌وگو را باز می‌کند و با اولین پاسخی که می‌شنوید، رابطه اولیه شکل می‌گیرد. واقعیت این است که ما آن قدرها هم به این مسئله توجه نمی‌کنیم. یکی از سؤال‌هایی که از



است: «تحلیل بیش از حد باعث از بین رفتن انگیزه‌هایمان می‌شود.»

خانم دکتر، ببخشید، من فرق تحلیل و فکر را نمی‌دانم!

بگذارید تفاوت فکرو تحلیل را برایتان بگویم. ذهن ما وقتی فکری می‌کند، به دنبال پیدا کردن راه حل است، ولی وقتی دروادی تحلیل می‌افتد، می‌خواهد مثل کارآگاه علوی، از ماجراها رمزگشایی کند! حالا وقتی این رمزگشایی‌ها از حالت عادی خارج می‌شوند، فرد دچار خطای فکری خواهد شد.

یکی از مشکلات شایع این روزها همین خطای فکری است. فضای مجازی آن قدر داده به ذهن ما تزریق می‌کند که ما را از تفکر درباره آن باز می‌دارد. چنانکه تصویری می‌کنیم برای هر چیزی باید نظرچندین کارشناس را بررسی کنیم. در صورتی که درصد زیادی از زندگی ما اصلاً به این حجم از تحلیل‌های سنگین و کمرشکن نیاز ندارد.

پس برای اینکه بتوانیم تصمیم درست را بگیریم و انگیزه‌هایمان پرپر نشوند، باید ذهنمان را به فکرکردن عادت بدهیم. به این صورت که ابتدا موضوع را بررسی و سپس برایش راه حل مناسبی پیشنهاد دهیم. همین!

پیشنهاد می‌کنم برای اینکه بتوانید این مهارت را به‌تر یاد بگیرید، از شیوه بازی‌ای مثل شطرنج استفاده کنید.

رهاکردن ذهن و آزاد گذاشتن برای تحلیل‌های گوناگون باعث ایجاد دودلی در تصمیم‌گیری می‌شود

بدهیم و تصمیم‌های مان سازنده و حال خوب کن از آب در نمی‌آیند، دلایلش عجله‌ای است که موقع تصمیم‌گرفتن داریم. البته گاهی هم از آن ور بوم می‌افتیم و آن قدر آن کارو فعالیت را تحلیل می‌کنیم که حال خود تحلیل هم بد می‌شود. بیایید با یک مثال ماجرا را برایتان شفاف‌سازی کنم.

برای مثال، از شما دعوت می‌کنند به یک سفر کاری یا تفریحی بروید. به محض شنیدن این خبر، بدون اینکه به چیزی فکر کنید یا سؤالی بپرسید، چون اسم سفر با دوست مورد علاقه‌تان آمده، همین کافی است که یک «بله حتماً می‌آیم» سفت و محکم تحویل کسی بدهید که از شما دعوت کرده است. ماجرا از آنجا شروع می‌شود که از آن فرد خدا حافظی می‌کنید. به محض فاصله‌گرفتن از آن شرایط، ذهنتان بی‌وقفه شروع به تحلیل می‌کند (یادتان باشد، فکرکردن و تحلیل دو مقوله کاملاً مجزا هستند). تحلیل‌های گوناگون از چپ و راست، مثل سیلاب، در ذهنتان جاری می‌شوند. مثلاً «چون فلانی هم می‌آید، از کجا معلوم به من خوش بگذرد؟!» «اگر جاده‌اش مشکل داشته باشد و تصادف کنم چه؟» و... این جمله‌ها و ده‌ها جمله دیگر باعث می‌شوند نگرانی مثل قارچ در ذهنتان رشد کند و همین باعث ایجاد شک و تردید خواهد شد. این شک و تردیدها انگیزه‌تان را برای سفری که ممکن است دنیایی تجربه جدید در دلش داشته باشد، از بین خواهد برد.

درس عبرت این شماره این است که «رهاکردن ذهن و آزاد گذاشتنش برای تحلیل‌های گوناگون باعث ایجاد دودلی در تصمیم‌گیری می‌شود.» ولی مسئله این است که گاهی ماجرا به این همین جا هم ختم نمی‌شود و ما این شک و تردیدها را با دیگران به اشتراک می‌گذاریم. صحبت کردن‌های مکرر درباره این دودلی‌ها، ما را به فردی ضعیف و بدون اعتماد به نفس تبدیل خواهد کرد. تصور کنید در چشم بهترین دوستان به آدم منفی‌نگر پوچی تبدیل شویم! چه چیزی می‌تواند فاجعه‌بارتر از این باشد. نکته کنکوری را اگر بخوام مجدداً بگویم، این

اثر بهره‌برداری

ارشیاب‌سازی

آینده کسب‌وکارها به ناچار از فناوری‌ها تأثیر زیادی خواهد پذیرفت. غیر از فناوری‌ها، اطلاعات در آینده حرف اول را خواهند زد. یعنی کسب‌وکاری می‌تواند رشد و پیشرفت کند که بلد باشد اطلاعات را درست جمع و تجزیه و تحلیل و به‌موقع استفاده کند. این موضوع همین الان هم در فضای ارتباط با مشتری در میان کسب‌وکارها وجود دارد.

سی

تبلیغاتی‌شان، با توجه به شناختی که از سلیقه هر مشتری دارند، محتوایی مخصوص ارسال کنند و ... در این کار، یکی از مهم‌ترین مراحل جمع‌آوری اطلاعات است که در سامانه‌های مدیریت ارتباط با مشتری به صورت برخط ثبت و ضبط می‌شود و شرکت را جلو می‌اندازد.

در حال حاضر شرکت‌هایی هستند که این خدمات را ارائه می‌دهند و شما برای کسب و کارتان می‌توانید سراغ آن‌ها بروید و بخواهید تا سامانه مدیریت ارتباط با مشتری مخصوص شما را طراحی و اجرا کنند و در اختیارتان بگذارند. غیر از آن‌ها، نرم‌افزارهایی وجود دارند که برای این کار ساخته شده‌اند و شما با خرید و نصب آن‌ها و یادگیری نحوه استفاده از آن‌ها می‌توانید به راحتی این مدیریت جامع و حرفه‌ای را برای ارتباط با مشتریان کسب و کار خودتان فعال کنید و از مزیت‌های آن استفاده کنید. اطلاعات ورودی به این سامانه می‌تواند به طوریکه از پایگاه اینترنتی کسب و کار شما یا شبکه‌های اجتماعی و فضای مجازی کارتان یا تکمیل دستی باشد. این سامانه می‌تواند هزینه‌های شما را در بخش پشتیبانی و ارتباط با مشتری کم‌تر کند، اما در عین حال خدمات باکیفیت‌تری هم بدهد. درباره این سامانه بیشتر تحقیق و درباره کاربرد آن در رشته‌ها و کسب و کار آینده خودتان بیشتر فکر کنید.

هر لحظه خوشایندی که برای مشتری خلق می‌کنید، نه تنها یک فروش را تضمین می‌کند، بلکه داستانی می‌سازد که در ذهن او و دیگران ماندگار می‌شود

خودتان را جای مشتری هم که بگذارید، طبیعی است که به کسب و کار شما اعتماد بیشتری خواهد کرد که کارهایش حساب و کتاب دارد. تصور کنید این سامانه نباشد. مگر شما چند مشتری را می‌توانید به خاطر بسپارید؟ اصلاً فقط نامشان، نه سابقه خرید و بقیه اطلاعاتشان را. این شرایط مدیریت کم‌کم می‌کند شما اطلاعات ارزشمندی از مشتریان خودتان داشته باشید. کاربرد این سامانه را در **دو بخش** می‌توان خلاصه کرد:

اول، انتقال و دسترسی سریع و راحت جامع به اطلاعات مشتری. فرقی نمی‌کند مشتری با کدام بخش تماس بگیرد یا ارتباط برقرار کند. با هر بخش که ارتباط بگیرد لازم نیست مسئول آن بخش بقیه را صدا کند که پرونده این مشتری را بیاورید، یا پشت خط از بقیه درباره شما پرس و جو کند یا اینکه با سؤال‌های تکراری درباره شما و مشکل و سوابقتان کلافه‌تان کند. این اطلاعات به راحتی ذخیره و منتقل می‌شوند و در دسترس قرار دارند و می‌توان پشتیبانی راحت‌تر و هوشمندانه‌تری از مشتری داشت.

دوم، آنکه اطلاعات به دست آمده می‌توانند ارزشمندترین دارایی‌های هر شرکت در بخش ارتباط با مشتری‌شان باشند. آن‌ها به وسیله این اطلاعات در نظام مدیریت ارتباط با مشتری می‌توانند سلیقه‌های شما، میزان هزینه‌ای را که می‌کنید، ویژگی‌های مورد انتظار شما از محصولاتشان و هزاران مورد دیگر را آنالیز کنند و در آینده کسب و کارشان مورد استفاده قرار دهند. محصولات مطابق سلیقه مشتریان‌شان بسازند، تا حد زیادی به محصولات امکان شخصی‌سازی بدهند و چیزی برای شخص شما تولید کنند، تبلیغاتشان را متناسب با هر مشتری شخصی‌سازی کنند و مثلاً در پیام‌های

بگذارید موضوع را با مثالی روشن‌تر کنیم. حتماً تجربه‌اش را دارید که با بخش پشتیبانی شرکتی تماس گرفته باشید و بدون آنکه نام شما را پرسیده باشند، نام شما را بگویند و حتی مشکلاتان را توضیح دهند! این موضوع را اولین بار که تجربه کردم، فکر کردم کسی که پشت خط است ذهن خوانی بلد است! اما این یک روش جامع و جدید برای ارتباط با مشتری است. این روش که در حال حاضر جدیدترین و بهترین روش ارتباط با مشتری است، نامش مدیریت ارتباط با مشتری است. در این نظام، تمام اطلاعات مشتری و سابقه‌های ارتباط و تعاملش با کسب و کار شما به صورت یکپارچه ضبط می‌شود نمایش داده خواهد شد. در تعریف کامل‌تر، ارتباط با مشتری، به تمام فناوری‌های، اقدامات و برنامه‌ریزی‌هایی که شرکت برای بهبود تعامل با مشتری انجام می‌دهد، می‌گویند. فرض کنید از یک فروشگاه اینترنتی محصولی سفارش می‌دهید. این کار را چند بار دیگر هم انجام داده‌اید. سامانه مدیریت ارتباط با مشتری این شرکت همه سابقه خرید شما و محصولاتی را که سفارش داده‌اید و قیمت‌ها و تاریخ و ... را ضبط می‌کند روی حساب کاربری شما. زمانی که شما با پشتیبانی تماس می‌گیرید، روی رایانه جلوی پشتیبان، تمام اطلاعات شما که به شماره تلفن حساب کاربری‌تان متصل شده بود، نمایش داده می‌شود؛ از مشخصات گرفته تا سابقه خرید و حتی بعضی وقت‌ها مشکلی که در سامانه آن‌ها گزارش داده بوده‌اید.

این روش که می‌تواند اطلاعات مخاطب را ذخیره کند و دسترسی به آن را به صورت یکجا ساده می‌کند، تأثیر زیادی بر نوع ارتباط با مشتری، خدماتی که می‌توانید به مشتری بدهید و بر پیشنهادها و هایتان به مشتری اثر می‌گذارد.



مقدمه

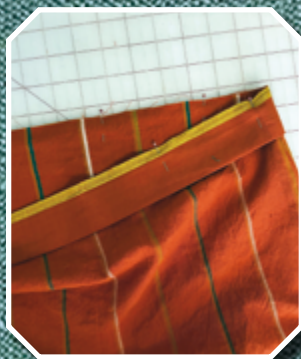
پوشاک زنانه در فرهنگ ایرانی همواره نقشی پررنگ در هویت فردی و اجتماعی ایفا کرده است. در میان اجزای گوناگون پوشاک، دامن به عنوان یکی از پوشش‌های پرکاربرد و ساده، جایگاه ویژه‌ای دارد. این پوشش نه تنها به عنوان لباسی راحت و کاربردی در خانه یا محیط‌های غیررسمی استفاده می‌شود، بلکه در بسیاری از مناطق ایران در سنت‌های بومی و فرهنگی ریشه دارد. به همین دلیل، آموزش صحیح و اصولی دوخت دامن زنانه می‌تواند هم به حفظ بخشی از میراث پوشاک ایرانی کمک کند و هم به علاقه‌مندان خیاطی فرصت دهد با صرف هزینه‌ای اندک و صرف زمانی کوتاه، لباسی کاربردی و زیبا برای خود یا زنان و دختران خانواده بدوزند. بر همین اساس، نوشتار حاضر تلاشی برای معرفی این پوشاک ساده و پرکاربرد، و چگونگی دوخت یکی از ساده و آسان‌ترین انواع دامن است.

دوخت دامن

سودابه تقی‌پور

مهارتی کاربردی و آسان برای همه زنان و دختران

دامن زنانه:



آموزش دوخت دامن زنانه را می‌توان گامی کوچک اما مؤثر در ترویج هنر خیاطی و توسعه مهارت‌های کاربردی آن دانست.

ابزار و مواد مورد نیاز

برای دوخت هر لباس، انتخاب صحیح ابزار و مواد اولیه در کیفیت و دوام کار نقش مهمی دارد. در دوخت دامن زنانه نیز هنرجو باید پیش از شروع، وسایل ضروری را آماده کند تا فرایند آموزش و اجرا با دقت و سرعت بیشتری پیش برود. مهم‌ترین موارد دوخت دامن عبارت‌اند از:

- ❖ ۱. پارچه مناسب: انتخاب پارچه اولین گام مهم است. دامن به دلیل راحتی و کاربرد روزمره، معمولاً با پارچه‌های سبک و خنک دوخته می‌شود. پارچه‌هایی که برای دوخت دامن مناسب هستند، به لحاظ کارکرد و کاربری لطیف و وسیعی را در بر می‌گیرند که در اینجا آن‌ها را برایتان دسته‌بندی کرده‌ایم:
- ❖ پارچه نخی: برای استفاده روزانه و فصل‌های گرم سال؛
- ❖ پارچه کتان یا پنبه‌ای: مقاوم و بادوام، مناسب برای استفاده طولانی‌مدت؛
- ❖ پارچه طرح‌دار و رنگی: برای زیبایی، تنوع بیشتر

و سلیقه‌های متنوع.

نکته‌های دیگری که لازم است برای خرید پارچه در نظر بگیریم، به مواردی مانند زمان استفاده از دامن بستگی دارند. برای مثال، چنانچه در نظر است در بهار و تابستان از دامن استفاده شود، این پیشنهادها مطرح می‌شوند:

- ❖ پارچه‌های سبک و جریان‌پذیر مثل کرپ، حریر، ویسکوز یا تافته نرم؛

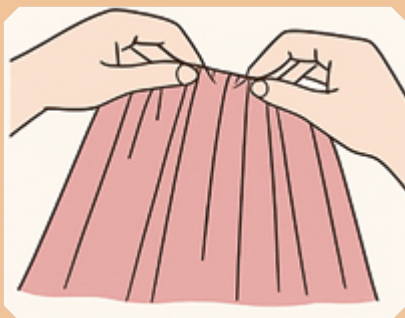
انتخاب نوع پوشاک و دلایل آن: دامن چین‌دار (پلیسه) بلند

دوخت دامن زنانه نسبت به بسیاری از پوشاک دیگر، نیازمند مهارت پیچیده‌ای نیست و هنرجویان مبتدی نیز می‌توانند با یادگیری گام به گام چگونگی برش و دوخت، به راحتی آن را اجرا کنند. در این میان، البته نکته‌های ظریفی در انتخاب پارچه، برش صحیح، دوخت تمیز و تناسب اندام وجود دارد که رعایت آن‌ها به‌طور چشمگیری بر کیفیت نهایی کار می‌افزاید. معرفی این نکته‌ها به زبان ساده و همراه با روش‌های عملی و البته با ارائه تصویرهای لازم، می‌تواند اعتماد به نفس هنرجویان را برای ادامه مسیر در یادگیری هنر خیاطی تقویت کند. مهم‌ترین دلایل انتخاب دامن چین‌دار برای معرفی در مقاله عبارت‌اند از:

- ❖ دامن چین‌دار یا پلیسه بلند، هم پوشیده و شیک است و هم ریشه در پوشاک ایرانی اسلامی دارد. بنابراین، کاربرد زیاد آن در بافت بومی و فرهنگی پوشاک ایرانی اسلامی، علت اصلی انتخاب آن است؛
- ❖ این نوع دامن هم در حالت رسمی و هم غیررسمی رواج دارد؛
- ❖ مدل‌های متنوعی از این نوع دامن وجود دارند که بسته به جنس پارچه انتخابی، می‌توانند سنتی یا نوین به نظر برسند.

بر همین اساس، هدف اصلی مقاله حاضر آن است که با زبانی روشن و آموزشی، مراحل اصلی دوخت دامن زنانه را معرفی و مخاطبان را با ابزار، روش‌ها و نکته‌های ضروری دوخت آن آشنا کند. این رویکرد نه تنها برای هنرجویان آموزشگاه‌های خیاطی سودمند خواهد بود، بلکه برای علاقه‌مندان خانگی که قصد دارند خیاطی را به عنوان یک مهارت شخصی یا حتی منبع درآمد تجربه کنند نیز راهگشا خواهد بود. بدین ترتیب، پرداختن به

تا بزنید و با سوزن ته‌گرد یا گیره خیاطی آن‌ها را ثابت کنید. چین‌ها را به یک سمت بخوابانید (همه به راست یا همه به چپ) تا نظم داشته باشند. چین‌ها را با فاصله‌های مساوی تا کنید و قبل از دوخت با گیره تثبیت کنید تا هنگام دوخت جابه‌جا نشوند.



۵. تثبیت چین‌ها: چین‌ها در هنگام دوخت روی هم می‌روند یا اندازه‌ها رعایت نمی‌شوند. باید مواظب بود که چین‌ها نامتقارن یا جابه‌جا نشوند. برای اینکه این اتفاق نیفتد، باید بعد از اینکه چین‌ها را با سوزن یا گیره ثابت کردید، از دوخت موقت استفاده کنید. به عبارت دیگر، پس از چین دادن کامل، با چرخ خیاطی یک دوخت ساده در بالای پارچه (حدود ۱ سانتی متر از لبه بالا) بزنید تا از ثابت ماندن چین‌ها اطمینان حاصل کنید. اگر می‌خواهید چین‌ها باز نشوند، می‌توانید از دوخت دوبل یا دوخت زیگزاگ استفاده کنید.



این تصویر، از بالا به پایین، سه مرحله اصلی چین زنی را، با کمک‌های دقیق، نشان می‌دهد. خط‌های قرمز نشان‌دهنده کوک‌های موقت (بست) هستند و

برای تثبیت چین‌های (پلیسه‌های) دامن، داشتن اتو بخار قوی (ترجیحاً مخزن دار پرفشار) ضروری است.

برای اینکه چین‌ها مرتب بمانند، لازم است بعد از کوک زدن، با اتوی بخار تثبیت بشوند.

نخ و سوزن اضافی
چون تعداد درزها و دوخت‌ها در این مدل بیشتر است، نخ بیشتری نیز در دوخت آن مصرف خواهد شد.

گاهی به دوخت موقت (کوک شل) نیاز است که در جای خود توضیح داده خواهد شد.

سنجاق یا گیره بیشتر
برای ثابت نگه داشتن چین‌ها قبل از دوخت.

مرحله دوخت دامن چین دار بلند
برای نشان دادن چگونگی دوخت آسان دامن چین دار بلند، تلاش کرده‌ایم آن را به صورت مرحله‌ای و گام به گام و با بهره‌گیری از تصویرهایی ساده و درعین حال روشن‌گر، نشان بدهیم:

مرحله ۱: اندازه‌گیری (گونیا) و برش پارچه (قیچی)

۱. قد دامن: از کمر تا ساق پا یعنی قدر اندازه بگیرید.
۲. دور کمر: دور کمر را اندازه بگیرید.
۳. تعداد چین‌ها: برای دامن پُرچین، معمولاً ۲/۵ تا ۳ برابر دور کمر پارچه نیاز دارید.
۴. برش پارچه: پارچه‌ای را که تهیه کرده‌اید، به عرض و طول مورد نظر (اندازه‌گیری شده) برش بدهید.

مرحله ۲: چین دادن (پلیسه دار کردن) پارچه

این آموزش هم برای مبتدی‌ها مناسب است و هم برای کسانی که می‌خواهند دقت و نظم بیشتری داشته باشند:

۱. آماده کردن پارچه: پارچه‌ای صاف و مستطیلی را روی میز پهن کنید. پارچه را اتو کنید تا کاملاً صاف شود. تور مورد نیاز را که از قبل بر اساس سایز فرد اندازه گرفته‌اید، بر اساس میزانی که مایلید دامن چین دار باشد، از حدود ۲ تا ۲/۵ برابر اندازه دور کمر فرد، برش بدهید. برای دوخت مناسب (حداقل ۲ سانت) حاشیه به لبه‌ها اضافه کنید و سپس پارچه را به طور دقیق، با توجه به چین‌ها و الگو، برش بدهید.
۲. رسم خط‌های راهنما: اندازه و تعداد چین‌ها یا پلیسه‌ها را دقیق حساب کنید و روی الگو مشخص کنید.

۳. خط‌هایی را به عنوان خط راهنما، با خط‌کش و مداد خیاطی، روی پارچه و با فاصله‌های منظم (مثلاً هر دو سانتی متر) بکشید. این خط‌ها محل تا خوردن چین‌ها هستند.

۴. چین دادن پارچه: از روی هریک از خط‌های راهنما که روی پارچه کشیده بودید، پارچه را به سمت داخل

پارچه‌ای که حرکت‌های چین‌ها یا پلیسه‌ها را زیبا نمایش دهد و حجم زیادی اضافه نکند؛

رنگ‌های روشن و طرح‌های ریز یا گل دار برای زیبایی بیشتر.

همچنین، برای فصل‌های پاییز و زمستان این پیشنهادها مطرح‌اند:

پارچه‌های متوسط تا سنگین مثل مخمل سبک، کرپ ضخیم، فوتر نازک؛

پارچه‌ای که پلیسه‌ها را شکل دهد و ایستایی کافی داشته باشد؛

رنگ‌های تیره و گرم برای ایجاد جذابیت بصری و حفظ گرما.

نکته مهمی که برای خرید پارچه مناسب دامن پلیسه باید در نظر بگیرید، این است که قبل از خرید، پارچه را روی یک نمونه کوچک چین بدهید تا ببینید آیا پلیسه‌ها حالت خوبی دارند یا خیر؟ میزان پارچه مورد نیاز برای دامن پلیسه، بسته به اندازه فرد و مدل انتخابی، معمولاً بین ۲/۵ تا ۳ متر است. برای افراد قد بلند یا مدل‌های پر پلیسه، ممکن است پارچه بیشتری نیاز باشد.

۲. لوازم خیاطی: ابزار پایه خیاطی برای دوخت دامن عبارت‌اند از:

چرخ خیاطی: برای دوخت اصلی و افزایش سرعت کار؛

سوزن دستی: برای کوک اولیه و دوخت‌های جزئی؛

قیچی خیاطی: برای برش تمیز و دقیق پارچه؛

نخ متناسب با رنگ پارچه: برای دوخت زیباتر و تمیزتر؛

متر خیاطی: برای اندازه‌گیری قد و دور کمر؛

صابون یا مداد خیاطی: برای علامت گذاری روی پارچه؛

سنجاق ته‌گرد: برای ثابت نگه داشتن قطعه‌های پارچه در هنگام دوخت؛

اتوی بخار: برای پلیسه زدن، صاف کردن درزها و زیبایی نهایی کار.

ابزار و وسایل اصلی دوخت این نوع دامن با دیگر مدل‌های دامن فرق چندانی ندارد، اما با توجه به این مدل خاص، یعنی دامن چین دار (پلیسه) بلند، باید چند نکته مهم را در تهیه وسایل در نظر بگیریم:

تهیه پارچه بیشتر

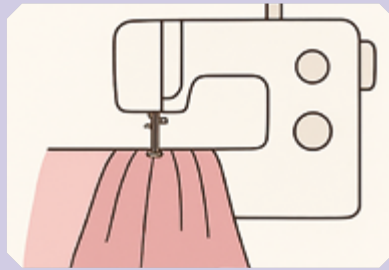
در این مدل دامن، به دلیل چین خوردگی‌های (پلیسه‌های) فراوان، پارچه بیشتری نیاز داریم.

معمولاً ۲/۵ تا ۳ متر پارچه (بسته به میزان چین‌ها و قد دامن)

پیشنهاد می‌شود.

اتو یا بخار قوی

به عنوان مرحله پایانی کار، لبه های داخلی را زیگزاگ یا سه نخ کنید تا پس از شست و شو ریش ریش نشوند. همچنین لازم است پلیسه ها را دوباره اتو کنید تا حالتشان ثابت شود و دامن حرفه ای به نظر برسد. سرانجام باید همه موارد اضافی، از نخ های اضافه تا دیگر مورد لازم را، با قیچی بگیرید و ببرید. پس از آن دامن آماده است و می توانید آن را امتحان (پرو) کنید:



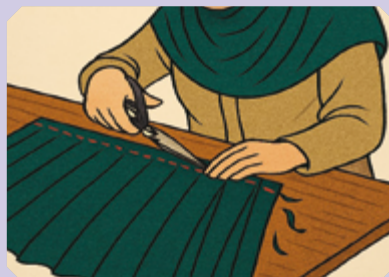
اگر کمربندی جدا برای دامن در نظر گرفته اید، بعد از دوخت، آن را روی دامن وصل کنید. برای انجام دوخت اصلی دقت کنید:
 / دوخت کمر دامن باید محکم و یکنواخت باشد، به ویژه اگر کش یا بند داشته باشد.
 / برای حفظ چین ها، قبل از دوخت نهایی از دوخت موقت استفاده کنید.
 / هنگام دوخت چین ها، کشش نخ را کنترل کنید تا چین ها صاف و مرتب باقی بمانند.
 تصویر زیر مرحله دوخت اصلی دامن چین دار (پلیسه) را با جزئیات دوخت که با خط های قرمز مشخص شده اند، نشان می دهد:



معمولاً در دوخت دامن، به خصوص دامن های بلند با حجم زیاد، کمرشل یا نامتقارن می شود. برای جلوگیری از این مشکل، لازم است میزان کشش نخ را کنترل و از دوخت محکم و یکنواخت استفاده کنید.

مرحله ۴: پاک سازی، دوخته لبه ها و اتمام کار

برای انجام این مرحله و به عنوان مرحله پایانی، ابتدا با اتوی بخار چین ها را صاف و مرتب کنید. سپس به سراغ دوخت لبه پایین بروید. برای لبه پایین می توانید از دوخت ساده یا نواردوزی استفاده کنید.



فلش جهت تازدن پارچه را مشخص می کند. ۶. اتو کردن نهایی: چین ها را با اتوی بخار بخوابانید تا حالت بگیرند. فراموش نکنید که حتماً از پارچه محافظ اتو استفاده کنید تا پارچه آسیب نبیند. با یک دست پارچه را ثابت نگه دارید و با دست دیگر اتوی کلاسیک فلزی با بخار بالا را نگه دارید و روی پارچه بگذارید. بعد از زمان لازم آن را بردارید تا خط های چین ها را ثابت کنید. مواظب باشید که کشیدن پارچه باعث کش آمدن آن می شود.



دو تصویر بالا، روش اتو کردن چین ها را به خوبی نمایش می دهد. میز اتوی زیر دامن، فضای کار را طوری آماده می کند که چین های دامن کاملاً ثابت شوند.

مرحله ۳: دوخت کمر

برای دوخت کمر دامن که در واقع مرحله اصلی دوخت دامن و به ویژه دامن پلیسه است، باید از چرخ خیاطی استفاده کنید قبل از دوخت نهایی، تقارن و حجم چین ها را بررسی کنید. همچنین، اگر دامن آستر دارد، آستر را هماهنگ با چین ها آماده کنید. برای این کار ابتدا چین ها را روی کش یا کمربند دامن ثابت کنید.



گرد اندوه و غبار از دل رفت
قلب را خانه تکانی کردم



سکه لبخند را
در قلک نگاه های دل تنگ می اندازم



شب قدر به روزرسانی شدم



روژه با لبخند گفت
لطف کمتر خوردنت در بیشتر
بخشیدن است



قلب را خانه تکانی کردم

مهدی فرج الهی

نصیر گر: مجید صالحی

رمضان آمد و باگشنگی آموخت به ما
چشم و دل سیرشویم از دنیا



غصه خوردن ممنوع



روژه آمد
که اندوه زدل ها برود



در جهان نیست بهتر از این کار
باری از دوش دیگران بردار



ایده‌ها روزانه مهمی



مبصری فرج‌اللهی



یا یک عکس را شرح می‌دهیم، به‌گونه‌ای که شنونده بتواند چهره و پوشش شخصیت موردنظر یا شکل و شمایل موقعیتی را که درباره آن نوشته‌ایم تصور کند.

لطفاً این نکته مهم را هم در نظر بگیریم که بخشی از نوشتن خود را به طنز و شوخی اختصاص دهیم. همه اتفاق‌های بامزه‌ای را که می‌بینیم یا می‌شنویم، در بخشی جداگانه ثبت کنیم. این اتفاق‌های بامزه می‌توانند برای خودمان پیش آمده باشند یا آن‌ها را از زبان دیگران شنیده باشیم. نوشتن آن‌ها در آینده سرمایه ارزشمندی برای طنزنویسی ما خواهد شد.

پس از همین امروز دست‌به‌کار شویم و با روزانه‌نویسی، هم بر مهارت نوشتن و سخنوری خود بیفزاییم و هم لحظه‌های زیبای زندگی خودمان را ثبت کنیم. از طرف دیگر، دفتري پر از ایده‌های خوب برای نوشتن در اختیار داریم.

می‌گذارد، بلکه روی بیان ما هم مؤثر است. با خودمان قرار بگذاریم، هر روز یک صفحه درباره همان روز بنویسیم. در نوشتن لازم نیست از ابتدای صبح و بیدارشدنمان شروع کنیم. می‌توانیم برش جذابی از آن روز را انتخاب کنیم و به آن بپردازیم. فرایند نوشتن و سخن گفتن بسیار به هم شباهت دارند. در یکی کلمه‌ها بر زبان جاری می‌شوند و در دیگری بر قلم. برای همین، این تجربه به‌صورت پیوسته و مداوم کم‌کم ذهن را منظم می‌کند و به‌مرور روی نوشتن و سخن گفتن ما اثر خوبی می‌گذارد.

در نوشتن به دو مهارت توجه کنیم. یکی **روایت‌کردن** و دیگری **توصیف‌کردن**. در روایت‌کردن ما به‌توالی رویدادها اشاره می‌کنیم. مثلاً اینکه چگونه پس از پاس‌کاری‌های پیوسته توانستیم گل اول خود را در بازی فوتبال به تیم مقابل بزنیم؟

در توصیف، جزئیات آدم‌ها، موقعیت‌ها و شرایط را شرح می‌دهیم. انگار که یک تابلوی نقاشی

بعضی از افراد فکر می‌کنند ایده‌ها و موضوع‌های نوشتن از سیاره مریخ می‌آیند. برای برخی این تصور وجود دارد که نویسندگان، مثل آی کیوسان می‌نشینند، انگشت‌هایش را در دهان می‌کند و روی سرش می‌کشد. چشمانش را می‌بندد و بعد از چند ثانیه، ایده‌ها از در و دیوار به سمتش جاری می‌شوند.

هرچند فکرکردن بخش مهمی از ایده‌پردازی است، اما نویسندگان در ماه و مریخ دنیال موضوع و ایده نمی‌گردند. ایده‌ها در همین نزدیکی و دور اطراف ما هستند. ایده‌ها از زیست و زندگی ما می‌آیند. از اتفاق‌هایی که برای ما یا اطرافیانمان می‌افتند. کافی است بهتر ببینیم و بشنویم و دیده‌ها و شنیده‌هایمان را حتماً ثبت کنیم. برای همین بهتر است که روزانه بنویسیم. روزانه‌نویسی نه تنها بر قلم و نوشتن ما تأثیر

پس کمی باش فکر همسایه

نصرتی کی: مجید صالحی

علی اکبر مدرس زاده

با شما یان به صرف قهوه و کیک
می‌کنم بازیگ سلام و علیک
حال و احوالتان اگر خوب است
وضع کسب شما چو مطلوب است
پس کمی باش فکر همسایه
دوستان گل گرنامه
اهل فامیل و آشنا و حبيب
یا که حتی مسافران غریب
شکرا اینکه چلاق و شل نشدی
یا که معتاد پاچکل نشدی
اینکه دنیا نمی‌کند خسته‌ت
می‌رسد برده‌ان خود دستت
سالمی خوبی عافیت داری
توی این کشور امنیت داری
و هزاران دلیل خوب دگر
که دهد از سعادت تو خبر
شکرا اینهاست اینکه بی‌پایان
دستگیری کنی ز پیرو جوان
در هوایی لبالب از نعمت
وضع همسایه را نکن غفلت
توی این روزهای آخر سال
که همه می‌کنند حول و حال
کلاً آید خدای را خوش نه
اینکه همسایه‌ات بود گشنه
توی این ماه بس مبارک و توپ
تو خوری مرغ و دیگران همه سوپ؟
این نه وضع سلوک و دینداری ست
عشق در سفره‌های افطاری ست
کاش با هم دوباره خوب شویم
اهل شادی بزن بکوب شویم





تصویرگر: بهزاد صالحی

علیرضا خرمی زاده

داستان سفر لاک پشتی

لاک پشت که حالا علاوه بر خودش، شکمش هم قاروقور می کرد، به گوشه ای رفت و علفی برای خوردن پیدا کرد. علف را که خورد، ایده جدیدی به ذهنش رسید. به سراغ مرغابی ها رفت و با ارائه طرح یک چوب و دو مرغابی، آن ها را مجاب کرد لاک پشت را همراه خود به پرواز در بیاورند تا بلکه به سر منزل مقصود برسد. پس لاک پشت چوب را محکم گاز گرفت و هر کدام از مرغابی ها یک طرف چوب را سفت گرفتند و به پرواز درآمدند. شرط حفظ حیات لاک پشت در این پرواز اکنونیک این بود که دهانش را باز نکند. آن ها از روی دشت ها و کوه ها گذشتند تا بالاخره به جمعیتی از لاک پشت ها رسیدند. لاک پشت قصه ما، به محض دیدن جمعیت حاضر در تور، از خوش حالی فریادی سر داد که باعث سقوطش شد. خوش شانس بود که از طرف لاکش روی علف ها فرود آمد و زنده ماند.

لاک پشت از این داستان نتیجه گرفت که اولاً دهانش را هیچ وقت بی موقع باز نکند. دوم اینکه بلا نسبت، گاو نباشد؛ معرفت داشته باشد و به دیگران کمک کند.

کمک کرد. گاو گفت: «جاده خرابه، رفت و آمد واسه ما نمی صرفه. پول چقد داری؟» لاک پشت پولش را به خود گاو داد تا هر چقدر می خواهد بردارد و او را برساند. گاو پول ها را برداشت و با سرعت دور شد. لاک پشت که توان رسیدن به گاو را نداشت، لاکش را خاراند و با همان شعارش به مسیرش ادامه داد. در راه به بزی رسید و گفت: «من پولم رو دادم گاو، بیا من رو مرا می برسون به تور. من از یکی خوشم اومده، قراره بیاد تور. لب آب جبران می کنم.»

بز ضمن ابراز همدردی و هم دلی خودش و خانواده اش گفت: «ما از مسیر کوه و در و دشت می ریم، سخت می شه واست. برو سراغ پروازی ها، فقط اونا می تونن برسونن.»

لاک پشت که دیگر محال بود به برنامه برسد، خسته و ناامید خودش را به لک لک ها رساند و درخواست پرواز فرست کلاس خود را ارائه داد. لک لک ها گفتند: «داداش، ما همین جوری هیچ کاری نکردیم، این آدم ها واسمون داستان درست کردن، همینمون مونده دو روز دیگه بگن این پرنده ها با دوزیستا هم می پرن. شرمنده!»

حالا که طبیعت سرما و خشکی را رها و سرسبزی و تازگی را بغل کرده، قصه تازه ای برایتان آورده ام که نگو و نپرس.

در آستانه بهار ۱۴۰۵، لاک پشت لاک و پشتش را جمع کرد و رفت تا برسد به تور گردشگری ۱۵ روزه لاک ها که قصد سفر به مرداب ۲۰۰ متری جنگل را داشتند.

به علت سرعت پایین لاک پشت و نامساعد بودن جاده ها، او احساس کرد از زمان بندی تور عقب افتاده است. با شعار «هم دلی از هم زبونی بهتره» راهی جنگل شد و به محض رسیدن به اولین جاندار، شروع به گفت و گو کرد. درخت به عنوان یک جاندار چیزی برای گفتن نداشت و تنها همدلی اش این بود که سایه اش را پهن کند روی سر لاک پشت تا او نفسی تازه کند. البته این اقدام و عمل او باعث شد لاک پشت چرتی بزند و از برنامه سفرش عقب بیفتد. او به کندی از خواب پرید و با عجله سرعتش را از ۳۰ سانت در ساعت به ۳۲ سانت در ساعت رساند و حرکت کرد. در مسیر با گاوی روبه رو شد و از او درخواست



از یک نگر کوچک

احمد رضا پور داری

شد. از بچگی عاشق این بودم که ببینم چطور می‌شود با چند قطعه کوچک، یک مدار درست کرد که کاری از دستش برآید. این علاقه مرا به رشته الکترونیک در هنرستان کشاند. اما فضای هنرستان و نظریه‌های کتاب‌ها، گاهی برایم کافی نبود. دلم می‌خواست چیزی را که یاد می‌گیرم، در دنیای واقعی ببینم و لمس کنم. این اشتیاق محرک اصلی من برای ورود به دنیای پروژه‌های عملی شد. ایده پروژه «برد کنترل از راه دور برای دستگاه چله پیچی» در بازدید آموزشی از یک کارگاه نساجی قدیمی در حومه سنندج، مثل یک جرقه در ذهنم زده شد. آنجا برای اولین بار دیدم که کارگران چطور مجبور بودند برای روشن یا خاموش کردن یک

سلام، من پارسا رنجبر هستم؛ هنرجوی رشته الکترونیک هنرستان شهید شهریار نمکی در سنندج. وقتی به مسیری که تا امروز آمده‌ام فکر می‌کنم، می‌بینم بیشتر به مسابقه دو با مانع شبیه بوده تا یک راه هموار؛ پراز لحظه‌هایی که زمین خوردم، اما بلند شدم و دوباره دویدم. حالا که توانسته‌ام عنوان رتبه دوم هنرجوی برتر کشوری را به دست آورم، دوست دارم قصه این مسیر را نه به عنوان یک الگو، بلکه به عنوان یک دوست، که او هم شکست‌ها و سختی‌های خودش را داشته است، با شما در میان بگذارم. همه چیز از یک علاقه ساده شروع

کارگاه نساجی، مقابل چشمان کنجکا و صاحب کارگاه و معلم، دورفرمان را در دست گرفتم. یک نفس عمیق کشیدم و دکمه را فشار دادم. از فاصله بیست متری، موتور دستگاه چله پیچی با صدایی نرم و مطمئن روشن شد. آن لحظه، سکوتی در فضا حکم فرما شد. سپس لبخند رضایتی روی لب همه نشست. احساسی که داشتم، قابل توصیف نبود. گویی تمام آن شب بیداری‌ها و تمام آن لحظه‌های ناامیدی، در آن یک ثانیه به شادی عمیق و آرامش بدل شدند. این فقط موفقیت یک مدار نبود، موفقیت بر ترس‌ها و تردیدهای خودم بود. هدف اصلی من افزایش ایمنی و کارایی بود. خوش حالم که این پروژه نه تنها روی دستگاه چله پیچی، بلکه در آزمایش‌های بعدی، روی جرثقیل‌های کوچک صنعتی و برای هدایت الکتروموتورها نیز جواب داد و ثابت کرد که یک راه حل کاربردی و قابل اعتماد است.

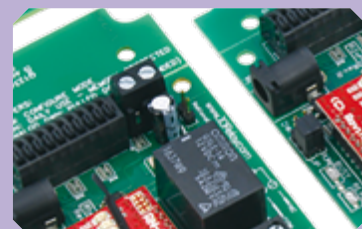
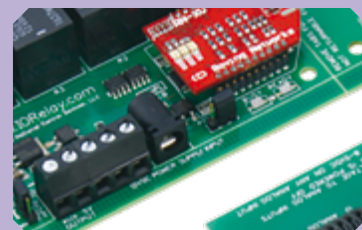
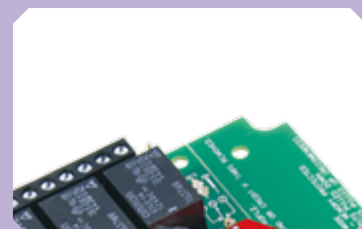
این سفر به من درس‌هایی فراتر از کتاب‌های درسی داد. یاد گرفتم که بزرگ‌ترین ایده‌ها غالباً از دل مشاهده مشکلات کوچک اما واقعی مردم و محیط اطرافمان به وجود می‌آیند. فهمیدم که شکست، یک ایستگاه موقت است، نه مقصد نهایی. و مهم‌تر از همه، باور کردم که هنرجو، با اشتیاق و پشتکار، می‌تواند تغییری هرچند کوچک در دنیای اطرافش ایجاد کند.

حالا به آینده فکر می‌کنم و به اینکه چطور می‌توانم این برد را توسعه دهم؛ شاید با افزودن قابلیت اتصال به تلفن همراه یا ساخت یک سامانه نظارتی. این تازه اول راه است. امیدوارم قصه من به شما هنرجویان عزیز این شجاعت را بدهد که به علاقه‌ای‌تان اعتماد کنید، از چالش‌ها نترسید و بدانید که گاهی یک نگاه دقیق و یک دست مصمم، می‌تواند ایده‌ای ساده را به دستاوردی بزرگ بدل کند.

دستگاه بزرگ، مسافت زیادی را درون کارگاه طی کنند تا به کلید اصلی برسند. این کار نه تنها زمان برو خسته‌کننده بود، بلکه به دلیل نزدیکی به قطعه‌های برق دار و قسمت‌های متحرک دستگاه، همیشه خطر برق‌گرفتگی و آسیب‌های دیگری وجود داشت. در چشمان یکی از کارگران قدیمی، خستگی و ترس از آن لحظه‌ها را دیدم. در آنجا بود که فهمیدم اگر دانش الکترونیک من در مسیر درست قرار گیرد، می‌تواند یک درد واقعی را درمان کند. این دیگر فقط یک نمره یا پروژه درسی نبود؛ یک مسئولیت انسانی شده بود. اما مسیر از ایده تا اجرا پر از دست‌انداز بود. اولین چالش بزرگ، طراحی یک دستگاه بی‌سیم مطمئن بود. هفته‌ها وقت گذاشتم و مدارهای متعددی را شبیه‌سازی کردم. وقتی اولین نمونه را ساختم، قلبم تند می‌زد. اما دورفرمان (ریموت کنترل) فقط از فاصله دوسه متری کار می‌کرد و بعد دیگر هیچ. زمین خوردن اول سخت بود. احساس کردم به اندازه کافی خوب نیستم. اما معلم الکترونیک ما همیشه می‌گفت: «در الکترونیک، حتی یک شکست کامل هم یک داده ارزشمند است.» این جمله مرا به آزمایشگاه برگرداند. متوجه شدم مشکل از نویز (نویز) الکترومغناطیسی محیط کارگاه و طراحی ضعیف بخش آنتن مدار من است. این بار با دقت و حوصله بیشتری مدار را بازطراحی کردم.

چالش بعدی، دنیای تأمین قطعه بود. با بودجه محدود یک هنرجو، گاهی پیدا کردن یک ترانزیستور یا آی‌سی خاص، به یک ماجراجویی چند هفته‌ای تبدیل می‌شد. یاد می‌آید، یک بار برای یک قطعه خاص، مجبور شدم سه هفته منتظر بمانم تا از تهران وصل شود. در این میان، لحظه‌های ناامیدی هم بود. بارها قطعه‌ای را با لحیم‌کاری نادرست سوزاندم و مجبور شدم دوباره شروع کنم. این روزها به من صبر و تحمل شکست را آموختند. یاد گرفتم که گاهی راه حل در «درست انجام دادن دوباره» است، نه در تسلیم.

روزی آزمایش نهایی هرگز ازیادم نمی‌رود. در همان



استف



از انتهای کلاس صدای پیچ می‌آمد.
معلم با ته مائیک و خودکار چند بار روی
میز زد تا بچه‌ها ساکت شوند.
پرسید چه خبر است ته کلاس؟! همه بچه‌ها
ساکت شدند. معلم حضور و غیاب را انجام
داد. باز هم صدای صحبت کردن بچه‌ها همه‌گیر
شده بود، تا اینکه معلم از جایش بلند شد. همه
خودشان را جمع و جور کردند. این یعنی می‌خواست
درس را شروع کند.

کتاب‌ها را باز کردیم. معلم توضیح داد که بعضی از
لوله‌ها را با فلز نیکل آب‌کاری می‌کنند. پرسید: «چرا
خود لوله یا شیر را از نیکل نمی‌سازند؟»

محسن گفت: «آقا اجازه؟ به خاطر نرم بودن آن است؟»
معلم گفت: «نه.»

محمدرضا گفت: «آقا به خاطر اینکه گران است؟»

معلم سریع گفت: «چرا گران است؟»

«نمی‌دانیم آقا.»

♦ چون کمیاب است.

صدای «آهان آهان» بود که از گوشه گوشه کلاس بلند شد. انگار
همه نوک زبان‌شان بوده جان خودشان!

بالاخره یک نفر این حس بلد بودن الکی را شکست و پرسید: «آقا

یعنی چی؟!»

آرمین بود. معلم توضیح داد: «فلز نیکل به خاطر خاصیت‌هایی که
دارد، در صنعت خیلی به کار می‌رود. هم دما و هم فشار خوبی را تحمل
می‌کند و زیباست. اما مشکل این است که معدن‌های نیکل در دنیا
کم هستند و بیشتر در چند کشور آفریقایی پیدا می‌شود. از طرف دیگر،
چون در صنعت محبوب است و استفاده زیادی دارد، قیمت بالایی دارد و
رقابت زیادی بر سر در اختیار داشتن آن وجود دارد.

امیر سالار گفت: «آقا رقابت یعنی چطور مثلاً؟ مگر خرید و فروش نمی‌شود؟»

♦ منطقی‌اش این است که خرید و فروش شود، اما خب بعضی کشورها

هستند که به حق خودشان قانع نیستند و به زور این منابع را غارت می‌کنند و صاحبش می‌شوند! خیلی از این کشورهای اروپایی، در قدیم و حتی همین الان کشورهای ثروتمند آسیا و آفریقا را غارت می‌کردند یا حمله می‌کردند به آن کشور و آن‌ها را مستعمره خودشان می‌کردند، یا با بی‌کفایتی حاکمان، همان‌جا شیک و مجلسی منابع را غارت می‌کردند. بعضی وقت‌ها دیگر حمله نظامی نمی‌کنند، غارتشان را در بسته‌بندی شیک‌تری انجام می‌دهند. اما در واقعیت موضوع فرقی نمی‌کند و هدفشان غارت منابع و نیروی انسانی کشورهای ثروتمند است؛ به خصوص کشورهای آفریقایی و آسیایی که منابع زیرزمینی و معدنی زیادی دارند.

سبحان گفت: «آقا غیر از این فلز، که اسمش چی بود، نیکل، دیگر چه چیزی‌هایی را غارت می‌کنند؟»
♦ هر چیز ارزشمندی مثل طلا، الماس، فلزات، نفت و منابع طبیعی مثل چوب. بعضی وقت‌ها هم از بازارهای آن کشور سوءاستفاده می‌کنند تا بتوانند محصول خودشان را بیشتر بفروشند. گاهی اوقات هم از نیروی انسانی آن‌ها سوءاستفاده می‌کنند.

«آقا ایران هم آمده‌اند؟!»

♦ بله که آمده‌اند. مگر می‌شود ایران به این ثروتمندی را به حال خودش رها کنند! زمان حکومت پهلوی، نفت ایران دست انگلیسی‌ها بود! فکر کنید، می‌آمدند، نفت ما را می‌بردند و غارت می‌کردند؛ با یک قراردادی که قشنگ کلاه برداری بود و شاه جرئت نمی‌کرد به آن‌ها حرفی بزند.

آن قدر مردم به جلوداری علمایی مثل آیت‌الله کاشانی اعتراض کردند و از نمایندگان مجلس مثل دکتر مصدق که در مجلس دنبال ملی‌کردن صنعت نفت بودند، حمایت کردند، تا بالاخره شاه مجبور شد قرارداد غارت نفت ایران با انگلیسی‌ها را باطل کند.

البته بعدها که آمریکایی‌ها علیه دکتر مصدق کودتا کردند و او از نخست‌وزیری برکنار شد، دوباره یک قرارداد دیگر بستند که صاحب اکثر نفت ایران باز

همان‌ها شدند! بعد از انقلاب بود که دستشان کوتاه شد.

آرتین، برادر دوقلوی آرمین، پرسید: «آقا چرا این جور شده بود؟ یعنی ممکن است دوباره همین کار را بکنند؟»

♦ ایران خیلی کشور ثروتمندی است. انقلاب اسلامی که پیروز شد، دستشان از غارت این کشور کوتاه شد. آن‌ها دست بر نمی‌دارند و لقمه چرب و نرمی مثل ایران را به حال خودش نمی‌گذارند. در واقع انقلاب که آمد، ایران مستقل و از دست زورگویی‌ها و دزدی و غارت‌های آن‌ها خلاص شد. کاری که مردم ایران با انقلاب کردند، باعث شد مردم دنیا هم ببینند و تلاش کنند حال زورگوها را بگیرند. برای همین آن کشورهای زورگو جلوی ایران جری‌تر هم شده‌اند. این استقلال نعمت بزرگی است که ما در ایران داریم. بچه‌ها، باج‌دادن و توسری خوردن خیلی حس بدی است. شما فکر کنید یک زورگویی در محله شما باشد و مدام اذیتتان کند و کاری هم نتوانید با او بکنید. هر چه هم او بگوید، مجبور باشید انجام بدهید.

من گفتم: «آقا خیلی حس سمی‌ای است!»
♦ بله. حالا فکر کنید یک ملت را یک کشور زورگو غارت کند و آن مردم کاری از دستشان برنیاورد. خیلی به آدم برمی‌خورد. انگار حس غرور آدم را زیر پا له می‌کنند. این حس استقلال و غرور و عزت ملی که ما داریم، نعمت بزرگی است. همین الان به اوضاع و احوال بعضی کشورها نگاه کنید که زیر بار زور و غارت کشورهای اروپایی و آمریکا هستند. حال مردمشان مثل مردم ما، قبل از انقلاب اسلامی در ایران، است. خلاصه باید شکرگزار بود و با تمام توان این استقلال را حفظ کرد. همه باید تلاش کنند مستقل بودن و با عزت بودن کشور و مردم حفظ شود. همه جای دنیا یک چیزی دارند به اسم غرور ملی که نمی‌گذارند کسی یا کشوری آن را زیر پا بگذارد. کشورهایی هم که الان استقلال ندارند، در آرزوی چنین روزی هستند.

♦ خب داشتیم می‌گفتم...

بعضی وقت‌ها شیرها را با طلا آب‌کاری می‌کنند...

من گفتم: «آقا طلا هم کمیاب است؟»

«ای بابا، آقا که گفت، چند بار می‌پرسی!»



مشورت گرفتن، کارهایی انجام دادم تا مشکلم برطرف شود. فکر کردم مشکل خیلی از ماها باشد و چه بهتر که آن را با شما درمیان بگذارم؛ شاید به درد کسی از خلق الله خورد. فرقی نمی‌کرد که درون کارگاه داشتم پروژه‌هایم را انجام می‌دادم، یا در خانه داشتم درس می‌خواندم، یا اینکه در

خلاصه‌اش این است که همیشه وقت برای انجام کارهایم کم می‌آورم! ببخشید بدون سلام و علیک شروع کردم، اما شما که غریبه نیستید، می‌خواهم کمی با شما درد دل کنم. یک بلایی سر من آمد که بعد از مدت‌ها موفق شدم از پس آن بربیایم و مشکل را حل کنم. بعد از کلی نذرو نیاز و



مدیریت زمان ولای سادها!

به دامتان، یک راهی جلوی پایم بگذارید. چیزهایی گفتند که سعی کردم انجامشان دهم، البته همه‌اش را هم نتوانستم، چون راستش سخت بود؛ اما تلاشم را کردم.

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

این فقط در قرارهای کاری کاربرد نداشت، بعضی وقت‌ها نکاتی را که اوسا به عنوان فوت و فن کوزه‌گری می‌گفت یا نکاتی را که از یک مشتری می‌شنیدم هم آنجا یادداشت می‌کردم. من ذهنم خیلی فضول، بیخشی، کنج‌کاو است. خیلی وقت‌های یک ایده‌هایی برای کار یا پروژه مدرسه یا حتی روش درس خواندنم به ذهنم می‌رسد که فقط به درد همان لحظه می‌خورد! چون بعدها بین انبوهی از فکرها و کارها و حتی ایده‌های بعدی گم‌وگور می‌شود. این ایده‌ها را همان‌جا می‌نوشتیم. الان که دو ماه از این مقررات گذشته، وقتی دفترچه را ورق می‌زنم، هوا برم می‌دارد که بابا عجب نابغه‌ای هستم من. این ایده‌ها به عقل جن هم نمی‌رسند، اما به عقل من رسیده‌اند!

پیش خودتان بماند، اوایل کار که تجربه نداشتیم و ذوق زده شده بودم، دو تا دفترچه خریده بودم و یک سررسید و یک تقویم رومیزی و خلاصه مغازه نوشت‌افزاری را خالی کرده بودم. بعد مثلاً می‌خواستم خیلی منظم باشم، هر چیزی را یک جا می‌نوشتیم. بعد از یکی دو هفته دیدم بدتر بین کارها و اینکه هر چیزی را کجا یادداشت کردم، گیج شده‌ام و به هم ریخته‌ام. معلم گفت، دیگر اتمسفر گیر! (همان جوگیر خودمان) نشو! یک دفترچه کافی است، اما به شرط اینکه مرتب باشد. وقت شروع کردن است. شما هم دست به کار شوید.

پروژه‌هایی که بیرون کار می‌کردم مشغول بودم، به هر حال، همیشه چیزی کم بود. باورتان می‌شود که وقتی مسافرت هم می‌رفتیم، آن قدر همه چیز به هم ریخته بود که وقت برای تفریح و استراحت هم کم می‌آمد! این مصیبت، زمانی که کارهای شخصی داری و امورت فقط مربوط به خودت می‌شود، ترکش‌هایش کمتر است، اما خدا نکند کار و پروژه مردم دستت باشد. سربیک پروژه بودیم که استاد، بخشی از کار را که باید اول انجام می‌شد، به من سپرد و گفت این قسمت چندان کاری ندارد. من دو سه روزی نیستیم، خودت انجامش بده. زمانی که برگشتیم، تمام شده باشد تا بتوانیم ادامه کار را انجام دهیم. این قدر ذهن و کارم پرت و پلا بود که وقتی استاد برگشت، با یک تشر گفت، انگار تو اصلاً توی این دنیا نیستی پسرا! این جوری که تو پیش می‌روی، سه چهار روز دیگر هم مقدمات کار انجام نشده است!

راست می‌گفت. همیشه وقتی توی کارگاه بودم، همه ابزارها روی میز کار پخش و پلا بود. معلم، آقای عزیزی، همیشه تذکر می‌داد و وقتی می‌دید اصلاً دست خودم نیست، بنده خدا کلی از دست من حرص می‌خورد. می‌گفت: من هیچی، خودت اذیت نمی‌شی این قدر دور و برت شلوغ؟ آخه این جوری اصلاً می‌تونی کار کنی؟!

وقتی درس هم می‌خواندم، حاضر بودم کتاب و دفتری را که از رویش درس خوانده‌ام بخورم! اما سرچایش نمی‌گذاشتم که کتاب بعدی را بیاورم. همه چیز باید درو و برم می‌بود. راستش را بخواهید، خیلی شنیده بودم که کسانی با این مشکل من می‌گفتند ما باید درو و برمان شلوغ باشد تا بتوانیم بهتر کار کنیم. من هم از خدا خواسته، این جمله را به خودم قبولانده بودم که روی این بی‌نظمی‌ها یک سرپوش مثلاً فلسفی بگذارم و با خیال راحت و بدون عذاب وجدان به همین بی‌نظمی ادامه دهم. آخر تا حالا کی با بی‌نظمی به جایی رسیده بود که من دومی‌اش باشم؟!

بی‌نظمی در زمان، بی‌نظمی در وسایل و خلاصه برگردم به همان جمله اول.

بعد از توپ و تشر اوسا و معلم به خودم گفتم، به خودت بیا مرد! خودت را جمع و جور کن. دل را به دریا زدم و از آن‌ها راهنمایی گرفتم. گفتم واقعیتش مشکل من این است. دستم

پایه

نخستین



دقیقه طول بکشد، تا آخر زنگ ورزش و زنگ تفریح احتمالاً تکلیفم تمام می‌شود! همه رفتیم داخل حیاط. بعد از اینکه با سوت سوت خانم ورزش دو ساعت دوز زمین فوتبال چرخ خوردیم، نوبت به نرمش کردن رسید. بعد از آن هر کسی رفت دنبال یک ورزشی. یکی رفت دنبال فوتبال، یکی بسکتبال، یکی بدمینتون، یکی بازی فکری و یکی طناب بازی. چون سبد بسکتبال نزدیک در ورودی راهروی مدرسه بود، من رفتم قاتی بچه‌های بسکتبال و تا حواس خانم افشار به یارکشی بچه‌های فوتبال بود، سریع جیم زدم داخل کلاس.

آروم در را پشت سرم بستم. از داخل کیفم دفتر خودم و مهسا را برداشتم و رفتم ته کلاس، گوشه سمت پنجره نشستم تا حواسم به خانم افشار هم باشد.

دفترها را باز کردم و شروع کردم به نوشتن. اصلاً وقت فکر کردن نداشتم. البته اگر فکر می‌کردم هم خیلی چیزی سرم نمی‌شد! عین به عین هر چه مهسا نوشته بود را رونویسی می‌کردم. مسئله‌های پنجم و ششم بودم که یکهو در کلاس باز شد. خشکم زد. خانم

صدای سوت دوباره در راهرو پیچید. با اینکه خانم بهرامی، مدیرمان، چند بار به او تذکر داده بود، ولی خانم افشار، معلم ورزشمان، عادت داشت قبل از ورودش به کلاس، از داخل راهرو با صدای یک سوت بچه‌ها را دعوت به آماده شدن کند. صدای سوت را که شنیدیم، همه سرنیمکت‌هایمان نشستیم. بعضی‌ها گرمکن ورزشی‌شان را زودتر پوشیده بودند. بعضی هم به کل از خانه روپوش مدرسه را نپوشیده بودند، و البته منفی‌شان را هم گرفته بودند!

وارد کلاس شد و بعد از سلام و بردن نام خدا، از میز جلو، آرام و به ردیف، راهی حیاطمان کرد. من هم با بی میلی تمام همراه بقیه رفتم. نه اینکه از ورزش بدم بیاد! نه! ولی زنگ بعد ریاضی داشتیم. خانم کنعانی ۲۰ تا مسئله ریاضی داده بود که سه نمره مستمرا تشکیل می‌داد و من هیچ کدام را حل نکرده بودم؛ حتی یک دانه! دفتر مهسا را با کلی چانه‌زنی از او گرفته بودم و حساب کرده بودم اگر نوشتن هر مسئله با خودکار آبی و قلم‌موی صورتی پنج

علیپورو مهسا جلوی در بودند! خانم علیپور مشاور مدرسه بود. از آن سختگیرهای قانونی که حسابی رس آدم را می کشید. اما مهسا! تو چرا به من خیانت کردی؟ اف بر تو! آخر به تو هم می گویند رفیق؟! به خودم آمدم که دیدم خانم افشار دقیقاً بالای سرم ایستاده و دارد چپ چپ به من و دفترها نگاه می کند.

♦ چشمم روشن! خانم خانما دارن تقلب می کنن؟! «نه خانم. ب ب ب به خدا ما فقط داشتیم تمرین می کردیم ریاضی مون خوب بشه. یکم دقیق شد در دفتر تو سؤال و جواب ها، و ادامه داد: «از کی تا حالا رونویسی باعث تقویت ریاضی می شه؟!»

♦ خانم، خب ما همیشه این جوری یاد می گیریم! مهسا که دید من تن به اعتراف نمی دهم، آمد وسط و گفت: «نخیر خانم، خودش به من گفت هیچی بلد نیستم و هیچی ننوشتم، فقط می خواهم کپی کنم تا زنگ بعد خانم صادقی نمره رو بده.» با حرص تمام گفتم: «مهسا!!!» گفت: «مهسا و کوفت! به نفع خودت بود بگم. تو داری خودت رو نابود می کنی. ببین به چه وضعی افتادی! سمیه ای که به زمان جزو شاگرد ممتازهای کلاس بود، حالا باید چهار تا مسئله ریاضی رو رونویسی کنه؟! تا کی می خوای به این وضعیت ادامه بدی؟ تا کجا می خوای به قهقرا بری!»

من که همه شرایط را علیه خودم دیدم، دیگر نتوانستم انکار کنم. زدم به کولی بازی و با گریه گفتم: «خانم ببخشید، من دیشب تا چهار صبح بیدار بودم و نتوانستم تکلیفم رو انجام بدم. الان هم مغزم نمی کشید. دیگه مجبور شدم رونویسی کنم.»

خانم علیپور که مرا با آن حالت گریه دید، دلش به رحم آمد و یکهو مهربان شد و نشست روی نیمکت کنار من و پرسید: «خب چرا دیشب بیدار بودی عزیزم؟»

♦ خانم داشتم با گوشه تکه فیلم (کلیپ) آموزشی می دیدم که درس های عقب افتاده رو جبران کنم! ♦ چه درسی؟

«همین ریاضی.»

♦ آگه ریاضی می خوندی، چطور هیچی بلد نیستی؟! «آخه...»

حرفم را قطع کرد و رو به مهسا گفت: «مهسا جان، می شه بری تو حیاط؟ خیلی

ممنون که من رو مطلع کردی. تو دوست خوبی برای سمیه ای.»

مهسا رفت و من ماندم و خانم علیپور. ♦ خب، عزیزم، دختر قشنگم، با من صادق باش. من فقط می خواهم بدونم چی کار می کردی؟ می خواهم کمکت کنم. هر حرفی هم که الان بزنی، مطمئن باش فقط و فقط بین خودمون می مونه.

نمی دانم چرا در آن لحظه مهربانی اش به دلم نشست و احساس کردم يك خواهر بزرگ تر دارم که می خواهم سفره دلم را برایش پهن کنم؟! گفتم: «خانم دیشب داشتم گپ می زدم (چت می کردم). ♦ گپ؟ با کی؟

«راستش دو روزه یکی از بچه ها من رو تو دوسه تا گروه عضو کرده. همه رقم آدمی هم توشون هست. خیلی گروه های باحالی هستن. اونجا با چند نفر دیگه به گروه شدیم. شبا تا صبح گپ می زنیم و از هر دری می گیم.»

♦ تو این گروه چه جور آدمایی هستن؟ «خانم، گفتم که همه جور هستن. همه مدل، همه تیپ و اینا دیگه!

♦ عجب! پس همه جور هستن! می دونی تو این همه جور آدم، ممکنه بعضی هاشون مریض باشن؟ ممکنه بعضی هاشون بهت نزدیک شن، باهات دوست شن و بعد ضربه هایی بهت بزنن که هیچ وقت جبران نشه! مثل گرگ هایی تو لباس بره. حالا معمولاً چه وقتایی گپ می زنی؟

«وقت خاصی که نداره. تقریباً هر وقت که فرصتش پیش بیاد.»

♦ صبح وقتی از خواب بیدار می شی، اولین کاری که می کنی چیه؟

«خب، می رم سراغ گوشه دیگه!

♦ یعنی معمولاً از چه ساعتی مشغولش می شی؟ «بستگی داره. روزایی که فرداش مدرسه داریم، ساعت هفت که بیدار می شم، دو لقمه می خورم و به چند دقیقه ای گروه ها رو بررسی می کنم و جواب پیام ها رو می دم تا پیام مدرسه. ولی روزایی که مدرسه نداریم، چون شبش تا صبح مشغول بودم، معمولاً از ظهر گوشه دستم می گیرم. البته اگر ببینش هم بیدار بشم، بررسی می کنم و به جوابی می دم!

♦ مدرسه هم گوشه می یاری؟

«نه خانم، مدرسه که گوشه ممنوعه! اشاره ای به لای کتاب مدیریت تولید مخفی شده زیر دو دفتر در کشوی نیمکت می کند و می گوید: ♦ واقعاً! پس این چیه؟

«اِم خانم! آخه شما از کجا دیدین؟ تو رو خدا به خانم بهرامی چیزی نگید، دیگه نمی یارم.»

♦ عزیزم من مشاورم. از اول قول دادم محرم حرف های بچه ها باشم و چیزی رو که می دونم جایی نگم. گفتم که با من راحت باش.

«خب ببخشید. آخه ترسیدم.»

♦ اشکال نداره. حالا بگو سر کلاسم حواست به گوشیه؟

«آره خانم. تقریباً هیچی از تدریس معلما متوجه نمی شم. حتی وقتی هم که گپ (چت) نمی زنم، بازم حواسم به گوشیه. کلاً چیزی از درس نمی فهمم! ♦ خب عزیزم، تو با من صادق بودی. حالا منم باید باهات روراست باشم. حالا به سؤال: می دونی چرا به کسی که مواد مخدر مصرف می کنه، می گن معتاد؟

«چون اعتیاد داره و همیشه بوی بد می ده و سر و وضعش خرابه!

♦ نخیر! چون که به اون ماده مخدر وابستگی شدید پیدا کرده، طوری که بدون اون دووم نمی یاره. حالا بگو اگر یک هفته هیچ موادی بهش نرسه، چی می شه؟ «می میره؟

♦ نه، اما تمام بدنش درد می گیره و احساس می کنه دنیا به آخر رسیده و ممکنه کارهایی ازش سر بزنه که تعجب کنی. حالا تو به من بگو حاضری همین الان گوشه ات رو به من بدی تا فردا همین موقع بهت پس بدم؟

«وا! نه خانم. نمی تونم. تو رو خدا این کارو نکنید، من به دقیقه هم بدون گوشه دووم نمی یارم! ♦ پس اعتیاد تو خیلی سخت وحشتناکه. قبول داری؟

حس اینکه من معتادم، اشک را در چشمانم جمع کرد. سرم را انداختم پایین و با بغضی که گلویم را گرفته بود، به سختی گفتم: «چی بگم؟ آره بهش اعتیاد دارم... ولی خانم من دیگه گیر کردم. نمی تونم ازش دریام. نمی تونم برگردم...» خانم حرفی زد که تا مغز استخونم تکان خورد: «تو وقتی نمی تونی برگردی که مرده باشی! حالا خودت انتخاب کن می خوای از این سن تا همیشه به آدم مرده بی اراده و اختیار باشی، یا به آدم زنده که خودش اهداف زندگی اش رو انتخاب می کنه و زمانش رو مدیریت می کنه؟ کدام رو می خوای؟ اگر دومی رو انتخاب می کنی، مطمئنم که تو می تونی. فقط باید خودت رو پیدا کنی و اراده ات رو قوی کنی. منم تو این مسیر کنارتم.»

دوست دارم درباره تو به نظر قطعی بدم، ولی بین به احمق مادرادو به عقب مانده ذهنی فرودم.

۲۴ ساعت بهت فرصت می‌دم. فردا جلسه کاخ سفیده. صبح اول وقت باید به گزارش درست روی میز من باشه چون شوخی نمی‌کنم.



بله قربان.



خطرش بالاست. اگر عملیات شکست بخوره، گروگان‌ها را از دست می‌دیم.

فکر کردی چنین تحلیل روی به کاخ سفید می‌برم، می‌دارم جلوی کارتر چون تو بهترین تحلیلگر داده‌های سیا هستی. به جواب قطعی می‌خوام.



سازمان سیا لانگلی ویرجینیا، دفتر رئیس سازمان استنبیلاترتر



نویسنده و تصویرگر: فرانوا آزادگان



کارتر الان می‌خواد همه رو توافقی بیضی جمع کنه. موضوع باید مهم باشه.



واشنگتن - آوریل - ۱۹۸۰ - نیمه شب



ولی آقای رئیس جمهور، همه چی تحت کنترلره.

لعنت به شما با اون کنترلر تون بعد از اجرای ویتنام! حالا ماجرای سفارت و الان هم که چند ساعته خبری از نیروهای دلتا نیست.



گزارش مطبوعات رو خونده؟ مردم زیاد از ماجرا راضی نیستن. باید به فکری برای این ماجرا بکنیم. من خیلی نگرانم.



این ژنرال چونز کجاست؟

ماهورهای جاسوسی لحظه به لحظه در حال رصد منطقه طیس هستن، ولی طوفان شن شده و دید ماهورها کور شده.

قربان تا زمانی که طوفان فروکش نکنه، نمی‌شه کاری کرد. حتی تماس رادیویی هم به طور کامل قطع شده.



فرمانده رو خبر کنید. پیداشون کردیم. تماس برقرار شد. یک خط از ناو به پنتاگون برقرار می‌کنم.



تمام کنین احمق‌ها!



همه‌ش داریم کند می‌زنیم. اون از سفارت، اینم از عملیات محبوبیت من بین مردم که چهل درصد کم شده! ریگانم که داره از این موضوع حسابی سود می‌بره برای انتخابات آینده.



مطبوعات امروز رو دیده‌ین. مردم صبرشون داره لبریزی می‌شه. از بعد از تسخیر سفارت، شک‌ها و تردید زیادی درباره دولت پیچیده. باید تمام سناریوهای احتمالی رو در نظر بگیریم.



تلاشمون رو کردیم که به شما بگیم این منطقه به خاطر طوفان‌های شن برای عملیات مناسب نیست هیچ مشکلی پیش نمی‌یاد. همین چند ساعت پیش تونستیم باهاشون تماس بگیریم.



وای، وای خدای من، شما در مورد من چی فکر کردین؟ فکر کردین من از به خانواده پشت کوه‌های راکی اومدم لعنتی‌ها! من رئیس جمهور ایالات متحده آمریکا هستم. من تصمیم رو گرفتم. من عقب نشینی نمی‌کنم. عملیات باید انجام بشه.

دوباره به افتضاح دیگه تو سطح بین‌المللی پیش می‌یاد. همه‌ش کارهای احمقانه که ما تو سیاست خارجی خودمون داریم انجام می‌دیم!

ولی آقای رئیس جمهور...

این قدر مزخرف نگو! استنفیلدا گزارش سیا خیلی نقص داشت. چندین بار هم به تو گفتم، ولی گوش نکردی!

آقای رئیس جمهور سازمان سیا به گزارش کامل بعد از تسخیر سفارت در تهران در اختیار شما گذاشت که این عملیات خطرناکه و از قبل شکست خورده است. ولی پنتاگون خودسرانه عمل کرد!

«هوشنگ شاه و پوست دیو»

نرم نرم باران می بارید. هوشنگ شاه از شکار برمی گشت. گوزن و گورخر و آهو و شکار بردوش دیوهایی بودند که در خدمت پادشاه به سر می بردند. از دهان و دُم حیوانات خون می چکید. دیوها با برگ درختان خودشان را پوشانده بودند و پیاده از پی هوشنگ شاه و سوارانش می آمدند. هوا داشت سرد می شد. هوشنگ شاه احساس سرما می کرد. می دانست که پوست دیوها کلفت است و آن ها زمستان و تابستان را نمی فهمند و برایشان فرقی نمی کند.

زنان و مردان از دور هوشنگ شاه و سوارانش را دیدند. بچه ها هیاهوکنان دویدند. آن ها هم بدن خود را با برگ درختان پوشانده بودند. باران کمی تندتر شد. بچه ها جیغ می کشیدند، دور شکارها می چرخیدند و از خوش حالی پای کوبی می کردند. هوشنگ شاه به لباس تن کودکان خیره بود و به یاد می آورد که معمولاً در پاییز و زمستان بسیاری از آن ها از سردی هوا می مردند. مادران داغدار می شدند و پدران جسد کودکان را به خاک می سپردند.

چند روز بود که کودکان گرسنه بودند. زنان به کوه و دشت رفته، میوه درختان را چیده و ریشه گیاهان را کنده و برای کودکان آورده بودند. تنها چیزی که کودکان و بقیه خورده بودند، همان میوه ها و گیاهان بودند. همه به دور شکارها جمع شدند. گروهی دویدند و هیزم آوردند. درون غار اجاقی بزرگ بود. مردان پای شکارها را گرفتند، کشیدند و آن ها را به درون غار بردند. کودکان دویدند و از ته غار هیزم آوردند.

پیرمردی که نگهبان آتش بود و نباید می گذاشت آتش خاموش شود، چند گل آتش زیر هیزم ها گذاشت. به او آتشبان می گفتند. مردانی آمدند تا پوست یک شکارها را از تنشان جدا کنند. آتش شعله گرفت. همه از ترس باران به غار هجوم بردند. هوشنگ شاه به پوست کلفت دیوها فکر می کرد و اینکه چه کند تا زنان و مردان و کودکان هم چنان پوستی داشته باشند، تا از سرما نمیرند.

پوست شکارها را کردند. گوشت ها را تکه تکه کردند. به هر زن و مرد و کودک بخشی رسید. برای هوشنگ شاه و همسرش، خورماه، و فرزندش نیز سهمی بردند. شاه در ته غار نشست و به پوست گوزن خیره بود. با خودش گفت: «گوزن هم چون دیوها، زمستان سرد و یخ را با همین پوست سر می کند! آهو و خرگوش و پلنگ و ببر و راسو نیز چنین هستند!»

پوست حیوانات را می بردند و در دره ای می انداختند تا بوی گند آن ها کسی را آزار ندهد. مردان بخشی از گوشت شکار را برداشتند. زنان به گوشت ها نمک زدند. سپس آن ها را در کوزه هایی ریختند. مردان زمین را کردند و یک یک کوزه ها را در دل خاک جا دادند و روی آن ها را پوشاندند. مردی گفت: «به فکر زمستان هم باید بود.» در زمستان که شکار کم و دشت و کوه پوشیده از برف می شد،

محمدرضا یوسفی «وان»

آن را می‌بوسید و فریاد می‌زد: «خورشید مهربان برای زمستان ما جامه‌ای چون پوست جانوران ساخته است. نگاه کنید!»

همه شگفت‌زده به پوست خرگوشی که در دست پیرزن بود خیره شدند. دویدند. این و آن، پوست را از دست او گرفتند و به چشم و بینی و دهان خود کشیدند. خورماه دوان‌دوان رفت هوشنگ شاه را صدا کرد و گفت: «پوست‌ها نرم‌تر از برگ درختان شده‌اند!»

هوشنگ شاه خسته و ناامید و غمگین از غار بیرون آمد. سخن خورماه را باور نمی‌کرد. تا پوست را به دست او دادند، در برابر خورشید و آسمان زانو زد و آن را به صورتش کشید.

از آن روزگار، نام پوستین‌دوز آفریده شد و انسان‌ها زمستان‌های سرد و یخ را با پوستین‌های رنگارنگ به راحتی پشت سر گذاشتند.

همه کار مردم نبودی به برگ که پوشیدنی‌شان همه بود برگ زپویندگان هرکه مویش نکوست بگشت و از ایشان برآیخت پوست چو سنجاب و قاقم، چو روباه گرم چهارم سمورست، کش موی نرم بدین گونه از چرم پویندگان بپوشید بالای گویندگان

همه را خوب جدا کنید! به زنان و مردان نگاه کرد و گفت: «کوزه‌های نمک را بیاورید!»

همه شگفت‌زده به هوشنگ شاه چشم دوختند. دیوها مانده بودند که چه کنند! مردان یک‌یک پوست‌ها را روی زمین پهن کردند و کوشیدند هر چه گوشت و چربی به آن‌ها بود، جدا کنند. از آن سو، گروهی به درون غار رفتند و هرچه کوزه نمک بود، آوردند. خورماه هم از کار و فرمان هوشنگ شاه سر در نیامد. به او گفت: «این نمک‌ها را برای نمک‌اندود کردن گوشت می‌خواهیم، چه فکری در سرداری؟» هوشنگ شاه لیخن زد و گفت: «نگران نباش. می‌رویم و از کوزه نمک، هر چه بخواهیم، می‌آوریم.» به خورشید که وسط آسمان بود چشم دوخت و گفت: «همه پوست‌ها را خوب خوب بشوید! سپس همان‌طور که گوشت را برای زمستان نمک‌اندود می‌کنید، این بار پوست‌ها را نمک‌اندود کنید! از امروز به هرکسی که پوست را نمک‌اندود و جلوی آفتاب پهن می‌کند، «پوست‌پیرا» می‌گوییم.»

مردی خندید و گفت: «من این نام را دوست دارم.» پوست‌پیرا کوزه‌ای را بر دوشش گرفت و دوید. از پی او مردان دیگر هم هر یک کوزه‌ای برداشتند و به طرف پوست‌ها رفتند. روی هر پوستی کوزه‌ای نمک ریختند و همان‌طور که رخت‌های خود را در درودخانه می‌شستند، پوست‌ها را مالش دادند تا خوب و حسابی نمک‌آلود شوند. جمشیدشاه با صدای بلند گفت: «پس از نمک‌آلود کردن پوست‌ها، آن‌ها را جلوی خورشید مهربان پهن کنید!»

او که نمی‌دانست سرانجام کارش چه می‌شود، غرق در فکر به سوی غار رفت. جایش همیشه در ته غار بود. در آنجا به دور از سرو صدای زنان و مردان، به زمستان و سرما و مردن کودکان فکر می‌کرد. روی خاک نرم دراز کشید و چشم به تاریکی دوخت. شب و روزهای بسیاری از غار بیرون نیامد و به خورماه گفت: «تا زمانی که پوست‌های نمک‌آلود با تابش آفتاب مهربان خشک نشده‌اند و خورشید لباسی پوستی به ما نبخشیده است، از غار بیرون نمی‌آیم.» خورماه سخن هوشنگ شاه را به گوش زنان و مردان رساند. آن‌ها نیز شب و ماه و روزهای بسیاری در پی به پوست‌ها سر زدند و برای خورماه خبر آوردند. هوشنگ شاه در ته غار زاری می‌کرد و از خورشید آسمان می‌خواست پوست‌ها را خشک و نرم کند. شب و روزهایی با غم و اندوه گذشت. روزی با طلوع آفتاب، پیرزنی که پیش از همه به سراغ پوست‌ها رفته بود، پوستی را برداشت و فریادکشان به سوی غار آمد. پوست نرم و لطیف را به صورتش می‌مالید،

کوزه‌ای پر از گوشت را از زیر خاک بیرون می‌آوردند و آن را می‌خوردند.

با طلوع آفتاب‌های و هو و ناله زنان بلند شد. شب گذشته دو کودک از سرما مرده بودند. جسد آن‌ها را از غار بیرون آوردند. سرو صدا و فریاد زنان و مردان در غار پیچید. همه دنبال جسد کودکانی که روی دست پدران‌شان بودند، از غار بیرون آمدند. زنان و مردان ناله و فریاد می‌کردند. هر یک چیزی می‌گفت:

✓ سرما فرزندم را کشت!
✓ کاش ما هم مانند دیوها پوست کلفتی داشتیم!
✓ کاش فرزندم خرگوش بود و پوستش او را گرم می‌کرد!

✓ ما باید پوستمان را کلفت کنیم!
✓ چگونه؟ ما انسان هستیم!
✓ کاش حیوان بودیم و فرزندانمان نمی‌مردند.

هوشنگ شاه به سخنان آن‌ها گوش می‌داد و به پوست گوزن و شیرو خرگوش و آهو فکر می‌کرد. آن زمستان هم مانند زمستان‌های دیگر با تلخی‌هایش گذشت و گروهی از مردان و زنان و کودکان از یخ و سرما مردند.

با آمدن بهار، فکری به ذهن هوشنگ شاه رسید. با سواران و دیوها از شکار برمی‌گشت. بردوش هر دیو شکاری بود، ببر و پلنگ و شیر هم شکار کرده بودند. خورشید می‌تابید و کوه و دشت سرسبز و خرم بودند. مردان با چاقوهایی که از استخوان جانوران ساخته بودند، پوست‌های شکار را جدا کردند. هوشنگ شاه چون همیشه به پوست حیوانات خیره بود. فکر می‌کرد که چگونه می‌تواند از آن پوست‌ها لباسی برای زنان و مردان درست کند؟ ناگهان به یاد کوزه‌هایی افتاد که در پاییز پر از گوشت می‌کردند و نمک می‌زدند و برای زمستان زیر خاک پنهان می‌کردند.

دیوها پوست‌های شکار را روی دوش‌شان انداختند تا ببرند و در دل دره‌ها کنند. هوشنگ شاه با صدای بلند گفت: «دست نگه دارید! پوست‌ها را زمین بگذارید!»

دیوها با تعجب نگاهش کردند. شاه به مردانی که پوست‌های شکار را کنده بودند، گفت: «هر چه چربی و گوشت به پوست‌ها مانده،

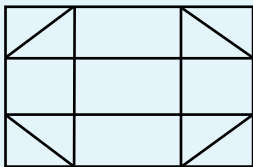


فرش های ذه

مجدد



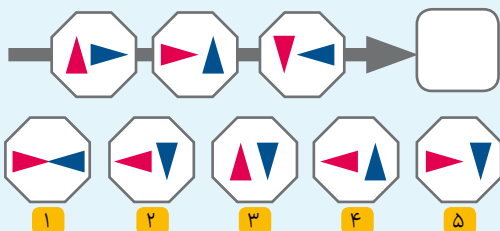
۴ مدادتان را بردارید و بدون آنکه مداد را از روی کاغذ بردارید یا از روی یک خط دو بار رد شوید، این شکل را به طور کامل رسم کنید. قبل از شروع بهتر است مسیری را که باید برای شروع و پایان کارتان طی کنید، با انگشتان دنبال کنید



۵ با انتخاب یکی از نمادهای ریاضی و عددی که انتخاب می کنید، این عمل ریاضی را کامل کنید.

	۷		۵	۸
۴		۱		۶
۹	۳	۰	۵	

۶ با توجه به تغییر مکان مثلث های آبی و قرمز، از میان پنج گزینه زیر کدام را باید داخل مربع خالی قرار دهید؟



سؤال های سرگرمی

۱ در این تصویر یک پلنگ برفی پنهان شده است. آیا می توانید در مدت دو دقیقه آن را تشخیص دهید؟



۲ سودوکوی زیگزاگی، رقم های ۱ تا ۹ را طوری در خانه های سفید قرار دهید که هر رقم در ردیف های افقی و عمودی و داخل مربع های زیگزاگی، که با خط های ضخیم از هم تفکیک شده اند، فقط یک بار تکرار شود. برای راهنمایی، چندتایی از این عددها در جاهای صحیحشان نوشته شده اند.

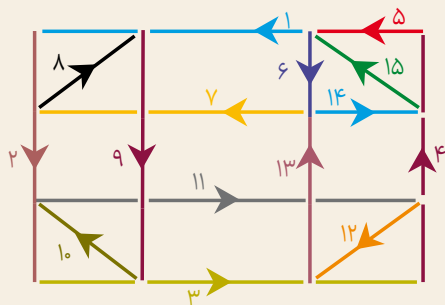
				۴		۱	۳	
				۱				
۵								۶
	۳			۷			۵	
		۵				۷		
	۸			۳			۱	
۷								۸
				۹				
	۶	۱		۵				

۳ معمای پلیسی. مردی در اتاق مطالعه اش به قتل رسیده است. دوستش به پلیس تلفن می کند و می گوید: «هنگام رد شدن از مقابل خانه دوستم، با مشاهده چراغ روشن اتاقش، خواستم از بودنش در منزل مطمئن شوم و به دیدارش بروم. پنجره اتاقش به دلیل سرمای شدید هوا یخ زده بود. من با دستم بلورهای یخ روی شیشه پنجره را پاک کردم. اما او نقش زمین شده بود. نگران شدم و خواستم خدمتتان اطلاع بدهم.» پلیس پس از مشاهده صحنه، آن دوست را به جرم قتل دوستش دستگیر می کند. پلیس چگونه متوجه شد که دوست دروغ می گوید و متهم اصلی خود اوست؟



۳ وقتی هوا سرد است، شیشه‌های پنجره اتاق، به دلیل گرمای داخل اتاق، از داخل یخ می‌زنند، نه از بیرون.

۴



۵ علامت جمع و عددهای به ترتیب ۴، ۹، ۸، ۵، ۴

۶ گزینه ۲. دلیل: مثلث قرمز هر بار به ترتیب ۹۰ درجه و در جهت حرکت عقربه‌های ساعت و مثلث آبی هم به همان صورت، اما در جهت عکس حرکت عقربه‌های ساعت تغییر مکان داده‌اند.

۷

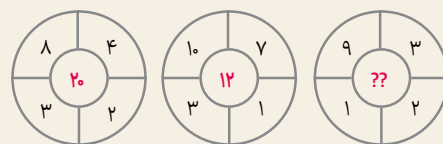
$$(8-4) \times (3+2) = 20$$

$$(10-7) \times (3+1) = 12$$

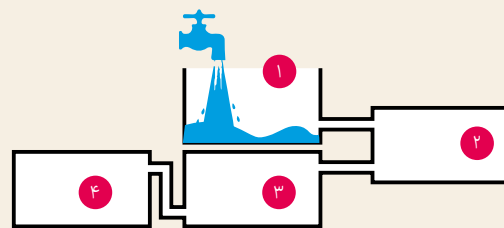
$$(9-3) \times (1+2) = 18$$

۸ مخزن سوم. سپس به ترتیب مخزن‌های چهارم و دوم و یکم.

۷ با توجه به رابطه‌ای که عدد وسط با عددهای پیرامونش دارد، آیا می‌توانید جای علامت سؤال، عدد درست را حدس بزنید؟



۸ کدام مخزن زودتر از بقیه مخزن‌ها پر خواهد شد. ترتیب پر شدن سایر مخزن‌ها را هم بنویسید.



جواب سؤال‌های سرگرمی



۱

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

۲



ببینید

امیر مهدی مرادیان

آتش نشانی، رشته‌ای با سختی شغلی زیاد

با سلام خدمت هنجویان عزیز. در این شماره از مجله رشد هنجو به سراغ بازار کار در رشته هنجستانی ایمنی و آتش نشانی رفته‌ایم. این رشته در هنجستان وجود دارد و به عنوان یکی از رشته‌های هنجستانی می‌توانید آن را انتخاب کنید. با آقای سندگل، یک آتش نشان خبره، گفت‌وگو می‌کنیم:

لطفاً خودتان را معرفی کنید.

حجت سندگل هستم؛ متولد ۵۹. به عنوان آتش نشان راننده، از سال ۹۱ در سازمان آتش نشانی و خدمات ایمنی مشهد در حال انجام وظیفه‌ای مقدس هستم.

تجربه و تحصیلات شما چیست؟

بنده نزدیک به ۱۴ سال تجربه دارم. هنگام استخدام دیپلم رایانه داشتم و در حین خدمت موفق شدم مدرک کارشناسی مکانیک بگیرم.

هنجویانی که رشته ایمنی و آتش نشانی را انتخاب می‌کنند، برای اشتغال چه فرصت‌هایی می‌توانند داشته باشند؟

دانش آموزانی که به این رشته علاقه دارند،



داشته باشد. ولی در قسمت عملیات خیلی کم و به‌ندرت پیش می‌آید.

❖ به نظر شما فوت کوزه‌گری این رشته چیست؟

اینکه نسبت به آن عشق داشته باشند. روحیهٔ جسارت و فداکاری، آمادگی جسمانی زیاد و اعتقاد مذهبی لازم است، زیرا آتش‌نشان باید جان انسان‌ها یا حیوانات را نجات دهد و لازم است از خودگذشتگی داشته باشد. خدا را باید در نظر داشته باشد. اگر خدایی نکرده در این راه اتفاقی برای او بیفتد، شهید محسوب می‌شود. درواقع، اگر در حین کار اتفاقی بیفتد، دولت و جمهوری اسلامی او را شهید اعلام می‌کند؛ مانند کسی که در جبههٔ حق علیه باطل جنگیده و شهید شده است.

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

به هنرجویان توصیه می‌کنم دنبال رشته‌ای بروند که بازار کار و آیندهٔ آن را ارزیابی کرده باشند. شما دارید تلاش می‌کنید، وقت می‌گذارید و هزینه می‌کنید. پدر و مادران هم هزینه می‌کنند. بازار کار مهم است. در رشته‌ای درس نخوانید که فقط مدرکش را داشته باشید و در آینده مجبور شوید سرکار دیگری بروید. عمرتان را تلف نکنید. همچنین، در زمینه علاقهٔ خود باید پشتکار داشته باشید تا ان شاء الله موفق شوید.

پی‌نوشت

1. HSE



سخت و زیان‌آور است. به این لحاظ که آتش‌نشان با حوادث متعددی درگیر است و در محیط‌های عملیاتی دود، مواد سمی و مواد شیمیایی وجود دارند. ورود به قسمت‌های خطرناک جزو شغل ماست. به همین دلیل، سنوات بازنشستگی در این شغل ۲۰ سال است.

سازمان آتش‌نشانی یک نهاد شبه‌نظامی است. در نهادهای نظامی نظم خاصی برقرار است. در اینجا نیز قوانین و نظم‌های خاصی برای آتش‌نشان‌ها وجود دارد. برای مثال ما از ۸ صبح که وارد سازمان می‌شویم، تا ۸ صبح روز بعد، چیدمان برنامهٔ مشخصی داریم که طبق آن رفتار می‌کنیم.

❖ به نظر شما آموزش‌های هنرستان و مطالب نظری برای موفقیت در این شغل کافی هستند؟ آیا آن‌ها را مفید می‌دانید؟

مفیدند، اما صرف آن‌ها کفایت نمی‌کند. اگر ادامه دهند و تحصیلات دانشگاهی داشته باشند، فرصتشان برای بازار کار بهتر است.

❖ به لحاظ اهمیت، اگر بخواهید به مهارت عملی و دانش نظری مورد نیاز در این شغل درصدی اختصاص دهید، این درصد چگونه است؟

در سازمان آتش‌نشانی، کسی که می‌خواهد در قسمت عملیات آتش‌نشانی مشغول شود، ۷۰ درصد به آموزش عملی نیاز دارد. بحث آمادگی جسمانی و ۳۰ درصد هم مباحث نظری.

❖ به نظر شما، مدت زمانی که هر فرد باید آموزش ببیند تا بتواند وارد محیط آتش‌نشانی و انجام عملیات شود، چقدر است؟

کسی که می‌خواهد حرفه‌ای شود، باید ابتدا وارد این شغل شود. به مرور زمان و با کسب تجربه‌های عملیاتی، مهارت هم افزایش خواهد یافت؛ بسته به هوش و ذکاوت فرد و نوع ایستگاهی که در آنجا خدمت می‌کند. منظورم ایستگاه‌های تک‌واحدی و ایستگاه‌های مادر است. اگر در ایستگاه‌های مادر مشغول به کار شود، خیلی زودتر به آتش‌نشان تبدیل حرفه‌ای می‌شود، ولی اگر در ایستگاهی تک‌واحدی باشد، بین چهار تا پنج سال طول می‌کشد تا به عنوان آتش‌نشان حرفه‌ای شناخته شود.

❖ آیا نرم‌افزار خاصی هست که مورد نیاز این حرفه باشد؟

در کل توصیه می‌کنم دانش آموزان در حین تحصیل کار با رایانه را فرا بگیرند. در شغل آتش‌نشانی هم دو بخش داریم: عملیات و ستاد. در قسمت ستاد نیاز است که فرد علم رایانه و زیرشاخه‌های آن را

باید بیشتر هدف و تمرکزشان این باشد که بتوانند در سازمان آتش‌نشانی شهر یا استان خود مشغول به کار شوند. البته شغل‌های دیگری هم می‌توانند انتخاب کنند. مثلاً به عنوان مسئول ایمنی^۱ در کارخانه‌ها و شرکت‌ها. همچنین در سازمان هلال احمر هم، که یک سازمان فرامرزی است، می‌توانند مشغول انجام وظیفه شوند.

❖ افرادی که می‌خواهند این رشته و شغل را انتخاب کنند باید چه ویژگی‌هایی داشته باشند؟

در این شغل شرط اول علاقه است. باید به کار آتش‌نشانی عشق داشته باشند. مدرک تحصیلی مورد نیاز برای جذب از طریق آزمون استخدامی در حال حاضر مدرک دیپلم است. از لحاظ فیزیک بدنی و قوای جسمی باید توانایی زیادی داشته باشند و حتماً ورزشکار باشند. از لحاظ نظری برای آزمون‌های عملیاتی، فعلاً درس‌های هنرستان کفایت می‌کند.

❖ شرایط و ساعت کاری در این شغل چگونه است؟

ساعت کاری استاندارد تعریف شده برای این شغل فعلاً در ایران ۲۴ ساعت کار و ۴۸ ساعت استراحت است؛ با این توضیح که هیچ تعطیلی و جمعه‌ای برای ما معنی ندارد. همچنین، این شغل جزو مشاغل



اسفند، ماه ن

محمد حسن مددی



آری، در اسفند ماه در آستانه بهار ایستاده ایم. اسفند با نفس هایش زمستان را بدرقه و بهار را دعوت می‌کند. در این میان، شعری از میرزا محمد علی صائب تبریزی را که با مضمون بهار شروع می‌شود، با هم و در انتظار بهار و سال جدیدمان خواهیم خواند:

از بهار افزود شور عشق چون بلبل مرا
خامه مشق جنون گردید چوب گل مرا
صحبت طفلان بود دیوانه را باغ و بهار
دامن پر سنگ باشد دامن پر گل مرا
با پریشان خاطری از وسعت مشرب خوشم
چشمه‌ها پنهان بود در موجه سنبل مرا
می‌شوند از زود رفتن ها گرانان خوشگوار
نیست از سیل بهاران شکوه‌ای چون پل مرا
پای طاوس از پر طاوس باشد بی نصیب
نیست غیر از خارخاری زان رخ گلگون مرا
خواب من هر چند از رطل گران سنگین تراست
شیشه می می‌کند بیدار از قلقل مرا
گل چو شبنم رو نمی‌پوشد ز چشم پاک من
می‌برد با خود به سیر گلستان بلبل مرا
معنی رنگین شراب لاله رنگ من بس است
نیست صائب دیده حسرت به جام مل مرا



زیباتر از درخت در اسفند ماه چیست؟
بیداری شکفته پس از شوکران مرگ
زیباتر از درخت در اسفند ماه چیست؟
زیر درفش صاعقه و تیشه تگرگ
زیباتر از درخت در اسفند ماه چیست؟
عریانی و رهایی و تصویر بار و برگ...

استاد شفیعی کدکنی

سوید و نگاه



و سرانجام اسفند با همه خاطره‌ها و یادها، ما را به آستانه نوروز می‌رساند. **حافظ** این لحظه باشکوه را چنین تصویر می‌کند:
زکوی یار می‌آید نسیم باد نوروزی
از این باد ارمدد خواهی چراغ دل برافروزی

در عبور روزهای آخر اسفند
حس سبزی
حس سبزینه
مثل یک رفتار معمولی در آینه
عشق هم شاید
اتفاقی ساده و عادی است

قیصر امین پور



در میانه‌های این راه، درختان چون نگهبانان سبز طبیعت، قامت افراشته‌اند. **عطار** در مذمت بریدن درختان سبز این مظاهر طبیعت نغمه‌سرایی می‌کند:

درختی سبزا ببرید مردی
برو بگذشت ناگه اهل دردی
چنین گفت او که این شاخ برومند
که ببریدند ازو این لحظه پیوند
از آن تراست و تازه بر سر راه
که این دم زین بریدن نیست آگاه
هنوزش نیست آگاهی ز آزار
شود یک هفته دیگر خبردار
ز حال خود خبر نه این زمانت
ولی چون بر لب آید مرغ جانت
به دام از دانه بینی مرغ جان را
که این دانه دهد مرغی چنان را
چو آدم مرغ جان را داد دانه
بیفتاد از بهشت جاودانه
ولی آدم اگر گندم نخوردی
همی مردم به جز مردم نخوردی
ز تو گرمغ و حیوان می‌گیرزند
چو زیشان می‌خوری زان می‌گیرزند

درختان به ما می‌آموزند که چگونه در خاک ریشه بدوانیم و به افلاک نظر کنیم. هر شاخه‌ای قصه‌ای از مقاومت و هربگش سرودی از سبزی را در خود نهفته دارد. درختان اسفند پیام‌آوران زندگی و نماد استقامت در برابر سرمای زمستان هستند.

امیر حسین کیابی

روش‌های بازاریابی در تجارت الکترونیک

شرکت فروش یا سرویس برخط شما، چه تازه راه‌اندازی شده باشد و چه به نقطه‌ای رسیده باشد که یک پایگاه مشتری تثبیت شده داشته باشد، مهم است که با جدیدترین روش‌های بازاریابی تجارت الکترونیک برای کسب‌وکار خود آشنا باشید. اگر به یافتن بهترین روش‌های آزمایش‌شده و واقعی و همچنین بهترین فن‌ها و راهبردهای بازاریابی تجارت الکترونیک علاقه‌مندید، به این ۹ نکته توجه کنید.



۱. محتوای اصلی تولید کنید

اولین قدم در راه‌اندازی هر وبگاه تجارت الکترونیک، ایجاد محتوا برای آن است. ایجاد محتوای باکیفیت و اصلی شما را برای موفقیت آماده می‌کند، زیرا محتوای تجارت الکترونیک مناسب می‌تواند توجه مثبت، تعامل و تبدیل‌های پایدار بیشتری را به گونه‌ای جلب کند که هیچ روش بازاریابی دیگری نمی‌تواند. با ایجاد و تبلیغ محتوای اصلی، اطمینان حاصل می‌کنید که مخاطبان شما اطلاعات جدیدی را که برای آن‌ها اهمیت دارد به‌طور مداوم دریافت می‌کنند. ابتدا محتوای آموزنده را به صفحه‌های اصلی وبگاه خود اضافه کنید. صفحه اصلی، درباره ما، سیاست‌ها (ضمانت‌ها، حمل و نقل، و نحوه پرداخت و...)، سپس محتوای محصولات و خدمات فروشگاه خود را کامل کنید. با تک‌تک محصولات و خدمات شروع کنید و بر اساس پرفروش‌ترین‌ها یا پردرآمدترین‌ها اولویت‌بندی کنید و توضیحات منحصر به فردی بنویسید. همچنین، به صفحه‌های دسته‌بندی نگاه کنید که فرصت عالی بهینه‌سازی موتور جست‌وجو (سئو) را نیز ایجاد می‌کنند. پرسش‌های متداول غالباً در صفحه‌های دسته‌بندی برای پاسخ به سؤال‌های مربوط آن بخش مفیدند. محتوای وب‌وبگاه شما، مانند آنچه در بالا ذکر شد، شامل صفحه اصلی، صفحه‌های دسته‌بندی، صفحه‌های محصول و موارد مشابه است. از طرف دیگر، محتوایی است که به‌طور خاص برای جذب مشتریان طراحی شده است و برای جلب توجه آن‌ها تبلیغ می‌شود. پیشنهاد می‌کنیم این محتوا را بر اساس قانون ۸۰/۲۰ پارتو^۱ ایجاد کنید، به این معنی که تبلیغات شما باید ۸۰ درصد محتوای اطلاعاتی و ۲۰ درصد محتوای تبلیغاتی داشته باشد. تمام محتوایی که منتشر می‌کنید باید مرتبط، جالب و منحصر به فرد باشد.

۲. طرح وبگاه تجارت الکترونیک خود را بهینه کنید

پس از راه‌اندازی یا طراحی مجدد وبگاه تجارت الکترونیک خود، مهم است که طرح، زبان و مکان عناصر تبدیل وب‌وبگاه خود را آزمایش کنید. هنگامی که مشتریان از وبگاه شما بازدید می‌کنند، مطمئن شوید آن‌ها به‌طور طبیعی به خرید محصولات شما تمایل دارند. بررسی آن آسان و ساده است و نحوه انجام این کار کاملاً روشن است. شما باید زبان نمایش داده شده در صفحه‌های فروش و محصول، زبان عناصر تبدیل و حتی قرارگیری راهبردی نمادها و عناصر را آزمایش کنید. برای این کار می‌توانید از روش‌های گوناگون آزمایش قابلیت استفاده کنید. یکی از ابزارهای بسیار مفید، نرم‌افزار (هیت‌مپ ماوس‌فلو)^۲ است که الگوهای ارزشمندی را در رفتار مشتری در وبگاه شما نشان می‌دهد.

۳. بازاریابی از طریق رسانه‌های اجتماعی

بازاریابی تجارت الکترونیک رسانه‌های اجتماعی یک ابزار بسیار قدرتمند است. این کار به شما امکان می‌دهد با صنعت، مشتریان و بازار خود به صورت شخصی و عمومی ارتباط برقرار کنید. شما می‌توانید از رسانه‌های اجتماعی برای ایجاد تعامل و ارتباط، افزایش شدآمد وبگاه خود و ایجاد پایگاه بزرگ‌تری از مشتریان استفاده کنید. استفاده از بسترهای گوناگون رسانه‌های اجتماعی برای اهداف گوناگون نیز حضوری غنی برای شرکت شما ایجاد می‌کند که توانایی‌ها و تلاش‌های شما را متنوع می‌کند. این در نهایت به شما کمک می‌کند به نیازهای مشتریان خود پاسخ دهید تا کسب‌وکار شما در طول زمان رشد کند.

۴. بازاریابی رایانامه‌ای

یکی از مؤثرترین روش‌های ارتباط با پایگاه مشتریان، بازاریابی رایانامه‌ای است. اگر چه باید در مورد محتوای رایانامه‌های خود و افرادی که در ارتباط شما قرار می‌گیرند بسیار مراقب باشید، دلیل اینکه بازاریابی رایانامه‌ای برای مدت طولانی وجود داشته، این است که نتیجه می‌دهد.

برای اینکه به‌طور مؤثر به مخاطبان خود دسترسی پیدا کنید، محتوای مفیدی را در رایانامه‌های خود ارائه دهید. تا جایی که می‌توانید، آن‌ها را شخصی‌سازی کنید، تبلیغات ارزشمندی ارائه دهید و از آن به‌عنوان فرصت معاشرت استفاده کنید.

۵. بهینه‌سازی موتور جستجو برای تجارت الکترونیک

یکی از مهم‌ترین روش‌های بهبود وب‌وبگاه تجارت الکترونیک، اطمینان از بهینه‌سازی آن برای موتورهای جستجو است. با استانداردهای بهینه‌سازی موتورهای جستجو و جوی امروزی، اکنون بیش از هر زمان دیگری مهم است که مطمئن شوید وب‌وبگاه شما به‌طور دائم با محتوای غنی و مرتبط به‌روز می‌شود، تجربه کاربری را به‌طور مؤثر ایجاد می‌کند و تا حد امکان بدون خطا بهینه شده است. محتوای وب‌وبگاه شما باید غنی و قابل اعتماد باشد و اطلاعات مفید و مرتبط با آنچه را عموماً به دنبال آن هستند، در اختیار قرار دهد. به‌عنوان مثال، اگر یک فروشگاه تجارت الکترونیک دارید که لوازم گردشگری (کمپینگ) می‌فروشد، عاقلانه است که اطلاعات دقیق محصول را بیاورید و احتمالاً در بخش‌هایی از وبگاه خود محتوایی را میزبانی کنید که در مورد موضوع‌های گردشگری، لوازم یا موضوع‌های مرتبط توضیح می‌دهد.

هنگامی که کاربران به دنبال چیزی خاص هستند، استفاده از کلمه‌های کلیدی در محتوای خود، به روشی واقعی، وبگاه شما را به‌عنوان یک نتیجه منطبق در موتورهای جستجو و علامت‌گذاری می‌کند. بهینه‌سازی موتور جستجو یکی از کم‌هزینه‌ترین و بالاترین نرخ بازگشت سرمایه در راهبردهای بازاریابی تجارت الکترونیک است که می‌توانید به کار بگیرید.

۶. تبلیغات پرداخت به ازای کلیک (برای تجارت الکترونیک)

پرداخت به ازای کلیک^۳ در واقع نوعی تبلیغ برخط است که در آن مخاطبان تبلیغات به وبگاه یا رسانه تبلیغ دهنده هدایت می‌شوند و هزینه آن براساس تعداد کلیک‌ها پرداخت می‌شود. استفاده از این روش (پی‌پی‌سی) یکی از پرطرفدارترین روش‌های تبلیغات برخط است. برای مثال، تبلیغات گوگل اد^۴ که در نتایج جستجو و جوی ظاهر می‌شود، از روش پی‌پی‌سی استفاده می‌کند. به این معنا که به ازای هر کلیک که روی پیوند (لینک) شما صورت می‌گیرد، مبلغی از اعتباری که پیش‌گوگل دارید کم می‌شود.

می‌توان تبلیغات ببری را نیز به همین روش انجام داد. یعنی شما برنامه‌ی (ببری) برای معرفی کسب‌وکار خود طراحی و هزینه تبلیغات را فقط در ازای کلیک‌هایی که روی آن‌ها می‌شود پرداخت می‌کنید.

۷. بهینه‌سازی برای تلفن همراه

کاملاً ضروری است مطمئن شوید وب‌وبگاه شما به هر طرح کاربری پاسخ‌گوست. کاربران تلفن همراه تصاحب دریای استفاده از اینترنت را، به‌ویژه در تجارت الکترونیک، شروع کرده‌اند و برآوردن نیازهای آن‌ها برای ارائه یک تجربه کاربری (یو ایکس) خوب برای همه مهم است. افرادی که از وبگاه شما بازدید می‌کنند، نمی‌خواهند به یک برنامه یا نسخه وبگاه شما هدایت شوند، آن‌ها می‌خواهند یک تجربه کاربری ویژه داشته باشند.

همچنین، می‌توانید از فن‌های بازاریابی تلفن همراهی برای هدف قراردادن خاص کاربران تلفن همراه استفاده کنید. یکی از محبوب‌ترین گرایش‌های بازاریابی، هدف‌گذاری جغرافیایی نام دارد که برای کاربران تلفن همراه بر اساس موقعیت مکانی آن‌ها تبلیغ می‌کند. این فن شما را قادر می‌سازد با مشتریانی که در فاصله خاصی از کسب‌وکار شما هستند ارتباط برقرار کنید و برای آن‌ها انگیزه‌ای فراهم کنید تا در آنجا توقف یا خرید کنند.

۸. هدف‌گیری مجدد (ری‌تارگتینگ)

هدف‌گیری مجدد به نوعی از بازاریابی گفته می‌شود که در آن کاربرانی را که در گذشته از وبگاه شما بازدید کرده‌اند یا با وبگاه شما تعامل داشته‌اند، با انواع تبلیغ برخط در سراسر فضای وب هدف‌گیری می‌کنید.

بر اساس آمار، در اکثر وبگاه‌ها تنها ۱ تا ۲ درصد از کاربران در اولین بازدید از وبگاه خرید یا در آن ثبت‌نام می‌کنند. هدف‌گیری مجدد ابزاری است که به شرکت‌ها و وبگاه‌ها کمک کرده است به ۹۸ درصد باقی‌مانده از کاربران، که در همان بازدید اول خرید یا ثبت‌نام نکرده‌اند، دست یابند. برای مثال، کاربری برای اولین بار وارد وبگاه یا صفحه شما می‌شود و قصد خرید از فروشگاه اینترنتی شما را دارد. محصولات را می‌بیند، دکمه ارسال به سبد خرید را هم می‌زند، ولی خرید را انجام نمی‌دهد و وبگاه را ترک می‌کند. این اتفاق معمولاً برای بار اول طبیعی است، چون کاربران وقتی برای اولین بار وارد وبگاه می‌شوند، کمی سخت اعتماد می‌کنند تا خرید کنند. سرویس هدف‌گیری مجدد به شما کمک خواهد کرد بتوانید افرادی را که بدون انجام خرید، وب‌وبگاهتان را ترک کرده‌اند، بازگردانید و آن‌ها را به‌مرور به مشتری وفادار تبدیل کنید. هنگامی که این بازدیدکنندگان دوباره وارد وبگاه شما می‌شوند، احتمال خرید آن‌ها بسیار بیشتر است.

پی‌نوشت‌ها

۱. اصل پارتو (قانون ۸۰/۲۰): این اصل بیان می‌کند که ۸۰ درصد نتایج از ۲۰ درصد تلاش‌های شما حاصل می‌شود. منظور این است که اگر در کارها بر روی مسائلی که اولویت دارند تمرکز کنید بیشترین نتایج را خواهید گرفت.

۲. Heatmap Mouseflow

۳. Pay Per Click

۴. Google Adwords

سعید نسیری

پدر تخمیر صنعتی و نسل کشی سنتی

خطر و پرازیردربایی‌های آلمانی که بیش از نصف محموله‌ها را شکار می‌کردند.

وایزمن که اکنون شیمی‌دان و استاد دانشگاه شده بود، افکار بزرگ‌تری در سر داشت. او در آزمایشگاهش توانسته بود با ابداع فرایندی جدید، از گندم و جو استون تولید کند. به این شکل که این غلات را در پوشینه‌ای (کپسولی) بدون نورو هوا در دمایی مناسب قرار می‌داد و با افزودن باکتریهای تخمیری نان، مواد شیمیایی غیرخوراکی مانند استون و اتانول را استخراج می‌کرد. بعدها این روش به تخمیر صنعتی یا اورگانوسم وایزمن معروف شد.

او این فرمول را در اختیار انگلیسی‌ها گذاشت و آن‌ها نیز صدها کارگاه تولید استون در خاک بریتانیا ایجاد کردند. طولی نکشید که با افزایش سرسام‌آور تولید مهمات، ورق در میدان جنگ به نفع آن‌ها برگشت و در مدت کوتاهی توانستند علاوه بر شکست محور متحدین و تحمیل میلیون‌ها نفر تلفات به آلمان و اتریش،

حییم وایزمن در یک خانواده یهودی و طبقه مرفه در روسیه تزاری به دنیا آمد. در دوره نوجوانی برای تحصیل به آلمان رفت و هرگز به کشورش بازنگشت. در واقع شأن خود را بالاتر از آنجا می‌دانست و هیچ عرقی هم به وطنش نداشت. چندی بعد باز هم مهاجرت کرد. این بار راهی سوئیس و سپس انگلیس شد و در آنجا به تحصیل شیمی مشغول شد.

زمان ورود وایزمن به دانشگاه، همزمان شده بود با آغاز جنگ جهانی اول، و با توجه به اینکه این جنگ بسیار گسترده‌تر و عظیم‌تر از تمام جنگ‌های پیش از خودش بود، کشورهای اروپایی در ساخت و تأمین مهمات در مقدار انبوه مشکلات فراوانی داشتند، زیرا فرایند تولید کند و هزینه‌بر بود و دلیل اصلی آن هم چیزی نبود جز استون! استون از تقطیر مکرر چوب استخراج می‌شد و ماده‌ای حیاتی برای ساخت مواد منفجره داخل فشنگ‌ها و خمپاره‌ها محسوب می‌شد. کارگاه‌های کوچک مستقر در کانادا استون لازم برای ماشین جنگی بریتانیا را به‌کندی تولید می‌کردند و از راه اقیانوس اطلس به لندن می‌فرستادند؛ مسیری بسیار

جر چیل در مورد نقش وایزمن در تغییر موازنه جنگ می‌گوید: «تخمیر صنعتی بزرگ‌ترین خدمت بزرگ فرد به ماشین جنگی بریتانیا در تاریخ بود.»

امپراتوری عثمانی را نیز شکست بدهند و مناطق بزرگی از غرب آسیا و آفریقا از جمله عراق و مصر و فلسطین را تصرف کنند. چرچیل در مورد نقش وایزمن در تغییر موازنه جنگ می‌گوید: «تخمیر صنعتی بزرگ‌ترین خدمت یک فرد به ماشین جنگی بریتانیا در تاریخ بود.»

وایزمن که پس از جنگ در میان رجال سیاسی انگلیس به فرد معروف و محبوبی تبدیل شده بود و راهش برای رشد سیاسی هموار شده بود، با فشار و لابی‌گری توانست نظروزیبر مستعمرات بریتانیا (آرتور بالفور) را تغییر دهد تا یکی از مستعمرات انگلیس به عنوان خانه یهودیان معرفی شود. او این‌گونه استدلال می‌کرد که وجود یک کشور یهودی متحد انگلیس در غرب آسیا، به نفع استعمار بریتانیا و تسهیل‌کننده تسلط آن‌ها بر منطقه خواهد بود. تلاش‌های او بالاخره به صدور اعلامیه‌ای منجر شد که به اعلامیه «بالفور» (۱۹۱۷) معروف است و در آن به یهودیان سراسر جهان توصیه می‌شود به فلسطین مهاجرت کنند تا زمینه تشکیل یک کشور جدید فراهم شود؛ این اعلامیه اولین گام رسمی برای تأسیس اسرائیل محسوب می‌شود.

پس از اعلامیه بالفور، او به عنوان رئیس سازمان جهانی صهیونیسم انتخاب شد. سازمانی که سیاست رسمی‌اش تغییر جمعیت فلسطین و جایگزینی ساکنان اصلی با جمعیت یهودی مهاجر بود. در سال‌های ابتدایی، سازمان او از روش‌های مسالمت‌آمیز مانند تجارت و شراکت برای تصرف زمین‌ها استفاده می‌کرد، ولی پس از مدتی که مردم بومی به نیت واقعی آن‌ها پی بردند و شروع به مقاومت کردند، سازمان صهیونیسم به ریاست حییم وایزمن شروع به ایجاد گروه‌های مسلح (گروه‌هایی مثل هاگانا و لچی) و حمله به روستاهای فلسطینی کرد. طولی نکشید که این گروه‌های مسلح دوره‌ای از خفقان، وحشت و غارت شبانه و مصادره زمین‌ها و خشونت و وحشت‌افکنی (ترور) و کوچ

اجباری را رقم زدند. در طول سی سال بعد، با حمایت سیاسی انگلیس، هزاران کشتی حامل مهاجران یهودی از اروپا وارد بندرهای فلسطین شدند و در روستاهای مصادره شده فلسطینیان ساکن شدند؛ به طوری که جمعیت یهودیان ساکن در فلسطین از ۵۰ هزار نفر قبل از ریاست وایزمن برای سازمان، به ۷۰۰ هزار نفر افزایش یافت.

تا اینکه در سال ۱۹۴۸ دولت انگلیس اعلام کرد دیگر به حفظ فلسطین به عنوان مستعمره علاقه‌ای ندارد و به صورت داوطلبانه نیروهایش را از آنجا خارج می‌کند (در هماهنگی کامل با صهیونیست‌ها در پشت صحنه) و بلافاصله وایزمن و سایر رهبران صهیونیسم گرد هم جمع شدند و تشکیل اسرائیل را اعلام کردند؛ کشوری که قرار بود در خاک مردم دیگری تشکیل شود.

حییم وایزمن به عنوان اولین رئیس جمهور و دیوید بن گوریون به عنوان نخست‌وزیر انتخاب شدند. اولین اقدام آن‌ها نسل‌کشی سامانمند و پاک‌سازی مناطق باقی‌مانده از فلسطینی‌ها بود. در ۱۵ ماه می ۱۹۴۸ وایزمن و دولت جدیدش به گروه‌های مسلح صهیونیستی مأموریت دادند ساحل غربی فلسطین را از جمعیت بومی تخلیه و اموالشان را مصادره کنند. در این روز، نزدیک یک میلیون فلسطینی از خانه‌هایشان اخراج شدند، به کشورهای همسایه پناهنده شدند و حدود بیست هزار نفر هم که حاضر به تخلیه نبودند، کشته شدند. این روز بزرگ‌ترین پاک‌سازی نژادی در تاریخ معاصر لقب گرفته است که در خاطره ملی فلسطینیان به روز «نکبت» معروف است.

وایزمن علاوه بر طراحی و پیاده‌سازی کلیت این جنایت‌ها، در کیفیت و جزئیات آن‌ها هم نقش مهمی داشت. نقل است که فرمانده یکی از گردان‌های صهیونیستی، که مسئول تصرف روستای طنطوره بود، بعد از مقاومت اهالی و خارج نشدنشان، برای کسب تکلیف نزد بن گوریون و وایزمن می‌آید و آن‌ها در جواب نوک انگشتانشان را به علامت پخ‌پخ به گردن خود نزدیک می‌کنند (یعنی همه را قتل عام کنید). عصر آن روز طنطوره به حمام خون تبدیل می‌شود و طولی نمی‌کشد که بیش از ۴۰۰ شهرو روستای دیگر نیز به سرنوشت طنطوره دچار می‌شوند.

و این‌گونه است که پدر تخمیر صنعتی، این بار رکورد دیگری زد و توانست سریع‌ترین پاک‌سازی جمعیتی قرن را به روش‌های خشن سنتی اجرا کند؛ روشی که اسلاف او امروزه هم به کار می‌برند.

دوره ریاست و قدرت حییم دوام چندانی نداشت و سه سال بعد با مرگ او به اتمام رسید. دولت اسرائیل به پاس قدردانی از زحمات‌ها و زنده نگه داشتن نام او، مؤسسه و آزمایشگاه بزرگی را تأسیس کرد که محل انجام تحقیقات علمی برای ساخت سلاح‌های مخرب و جدیدتر از جمله سلاح اتمی بود. این‌گونه میراث شوم وایزمن حتی پس از مرگش نیز ادامه یافت.

زندگی و اقدامات وایزمن بار دیگر نشان داد که علم هرگز جای اخلاق را نخواهد گرفت و انسان بدون مرزهای اخلاقی، هر چقدر در مقام‌های علمی و سیاسی به درجه‌های بالاتری برسد، انسان خطرناک‌تری خواهد شد! حییم می‌توانست دانشمند و شیمی‌دانی باشد که به بشریت خدمت کند، ولی ترجیح داد علمش را در راه توسعه سریع‌تر سلاح‌های مرگبار و تأمین نیاز جنگ و اعتبارش را در راه پروژه نسل‌کشی و پاک‌سازی نژادی فلسطینیان هزینه کند. او یک فرد فرصت‌طلب، عمل‌گرا، بدون مرزهای اخلاقی، بدون دین، بدون وطن و با افکار طبقاتی و نگاه استعماری بود.

روش تخمیر او، بعد از مرگش، با کشف روش‌های بهتر تقطیر جایگزین شد و مؤسسه علمی-امنیتی او در مرکز اسرائیل نیز در حمله‌های موشکی ایران در سال ۱۴۰۴، با خاک یکسان شد.

باشد که میراث سیاسی‌اش که رژیم اسرائیل است نیز به زودی منقضی شود.



اسرائیل به پاس قدردانی از زحمات‌ها و زنده نگه داشتن نام وایزمن، مؤسسه و آزمایشگاه بزرگی را تأسیس کرد که محل انجام تحقیقات علمی برای ساخت سلاح‌های مخرب و جدیدتر از جمله سلاح اتمی بود. این مؤسسه علمی-امنیتی در مرکز اسرائیل در حمله‌های موشکی ایران در سال ۱۴۰۴، با خاک یکسان شد

مهدی اعظم نبوی

نفسه فضلی

استان سیستان و بلوچستان

شهر سوخته زابل



کوه خواجه



قلعه سب



قلعه بمپور



تالاب هامون



چابهار



آزمایشی راه می‌اندازند و اولین گوجه‌فرنگی‌های خود را برداشت می‌کنند.

از گلخانه‌ای کوچک تا شرکتی بزرگ؛ ۱۴۲۴ هجری شمسی

حالا شرکت آن‌ها، «بهارستان سیستان»، توت‌فرنگی و گیاهان دارویی را به ۲۰ کشور صادر می‌کند. بیش از ۲۰۰ نفر از جوانان سیستانی در آنجا کار می‌کنند. محصولاتشان را با استفاده از آب دریا و نمک‌زدایی خورشیدی، پرورش می‌دهند. اینجا در همین سیستان و بلوچستان. توصیه امیررضا به نوه‌هایش این است که هیچ‌وقت اجازه ندهید کسی به شما بگوید برای موفقیت باید از زادگاه خود بروید. ثروت واقعی در حل مشکلات همین جاست. مشکل ما آب بود، پس کشاورزی هوشمند را انتخاب کردیم. مشکل شما چیست؟ رشته‌های فنی به شما قدرت حل مسئله می‌دهند. و این قدرتمندترین مهارت در هر زمانی است.

نازنین، بانوی خورشید

نازنین، مادر بزرگ سیستانی، در حالی که در برج خورشیدی شرکتش ایستاده است، برای دانش‌آموزانی صحبت می‌کند که به بازدید علمی از شرکت او آمده‌اند.

دختران عزیزم، امروز می‌خواهم رازی را برایتان فاش کنم؛ روزی که من به سن شما بودم، مردم می‌گفتند سیستان و بلوچستان فقط گرما و بیابان دارد. اما من به شما نشان می‌دهم که چگونه همین آفتاب سوزان، بزرگ‌ترین ثروت ما شد. ماجرای من از سال ۱۴۰۳ آغاز می‌شود.

آفتاب سوزان و رؤیای سرد

نازنین ۱۴ ساله، از گرمای طاقت‌فرسای زاهدان به ستوه آمده است.

امیررضا با دوستانش در حال بحث درباره انتخاب رشته است. دوستش حمید می‌گوید: من می‌روم رشته نظری. اینجا که هیچ کاری نیست، باید بروی تهران یا خارج. دخترها هم که باید بروند رشته خیاطی یا چیزی که به درد زندگی بخورد. امیررضا ساکت است. او عاشق طبیعت و کشاورزی است، اما همه می‌گویند کشاورزی دردسر دارد و از زمین پول در نمی‌آید.

یک معلم و یک پیشنهاد انقلابی

معلم جدیدی به نام آقای میرزایی، یک مهندس کشاورزی جوان و پرانرژی، به مدرسه آن‌ها می‌آید. او یک روز دانش‌آموزان را به ایستگاه تحقیقات کشاورزی زاهدان می‌برد و می‌گوید: بچه‌ها، اینجا سیستان و بلوچستان است! به این آفتاب سوزان، به این زمین‌های حاصلخیز نگاه کنید. اینجا می‌تواند انبار غذایی ایران باشد. ما به کسانی نیاز داریم که با کشاورزی هوشمند، کشت گلخانه‌ای و استفاده از آب کم آشنا باشند. اینجا می‌توانید میلیونر شوید، آن هم فقط با یک گوجه هوشمند و مدیریت یک مزرعه. او از رشته جدید کشاورزی پیشرفته و فناوری‌های غذایی در هنرستان فنی زاهدان می‌گوید.

اولین برداشت

امیررضا با وجود مخالفت اطرافیان، آن رشته را انتخاب می‌کند.

آن‌ها در هنرستان یاد می‌گیرند چگونه با آبیاری قطره‌ای هوشمند، ۹۰ درصد در مصرف آب صرفه‌جویی کنند.

چگونه با دوربین و پهپاد، سلامت محصولات را رصد کنند.

چگونه با تجارت الکترونیک، محصولات را به‌طور مستقیم به مشتری‌هایی در تهران یا اروپا بفروشند.

او و دوستانش یک گلخانه کوچک

استان سیستان و بلوچستان با آن آسمان همیشه آفتابی و گستره بی‌پایان شن‌های طلایی، گنجینه‌ای از فرصت‌های ناب است که در انتظار دست‌ان توانمند و ذهن‌های خلاق نسل جوانش نشسته است. این استان به پشتوانه داشتن ۳۲۰ روز آفتابی در سال، ظرفیت تبدیل شدن به قطب انرژی‌های تجدیدپذیر ایران را دارد. رشته‌ای مانند «تکنولوژی انرژی خورشیدی»، نه تنها یک انتخاب تحصیلی، که پاسخی هوشمندانه به نیاز مبرم منطقه به برق پایدار و مسیری مطمئن برای اشتغال و کارآفرینی است.

از سوی دیگر، موهبت‌های طبیعی بی‌نظیر این استان، از ساحل چابهار و کوه‌های کوچک گرفته تا فرهنگ غنی و میهمان‌نواز مردمانش، آن را به بهشتی برای توسعه گردشگری پایدار و خلاق تبدیل کرده است. رشته «مدیریت گردشگری دریایی و بیابانی» می‌تواند پرچم‌دار معرفی این ظرفیت‌های پنهان به ایران و جهان باشد. ماجراهای موفقیت‌هایی که از زبان کارآفرینان روایت می‌شوند، گواهی می‌دهند که ثروت واقعی در حل چالش‌های این سرزمین با همین امکانات خلق می‌شود. آینده سیستان و بلوچستان را نه با فرار از مشکلات، که با ایستادگی و مهارت‌آموزی می‌توان ساخت.

مزرعه‌های هوشمند؛ زاهدان سال ۱۴۲۴ هجری شمسی

امیررضا، صاحب مزرعه‌های هوشمند در زاهدان، تصمیم گرفته است ماجرای یک انتخاب بزرگ را برای نوه‌هایش تعریف کند؛ انتخابی که سرنوشت او و شاید حتی سرنوشت سیستان را تغییر داد. ماجرا به سال ۱۴۰۳ برمی‌گردد؛ روزی که او باید رشته تحصیلی‌اش را انتخاب می‌کرد.

دغدغه‌های یک نوجوان در زاهدان؛ ۱۴۰۳ هجری شمسی

پدرش می‌گوید: اینجا فقط گرما و باد و خاک است، باید بروی شهرهای بزرگ. معلم مدرسه می‌گوید: برو رشته تجربی یا ریاضی، تا دکترا مهندس بشوی. اما نازنین در خاطرش می‌اندیشد: چرا هیچ‌کس از این همه آفتاب حرف نمی‌زند؟ این همه نور رایگان...

یک جرقه در تاریکی

یک روز خانم معلم جدیدی به نام آرزو به مدرسه می‌آید. یک زن جوان و مصمم که از تهران به زاهدان آمده تا انرژی خورشیدی را تدریس کند. او دانش‌آموزان را به پشت بام مدرسه می‌برد و می‌گوید: بچه‌ها، شما روی معدن طلا زندگی می‌کنید! این آفتاب همان طلای شماست. مادر هنرستان جدید یاد می‌گیریم از این نور چگونه برق، آب شیرین و حتی ثروت تولید کنیم. شما می‌توانید قهرمانان انرژی سرزمینتان شوید!

اولین سلول خورشیدی

نازنین با شوق رشته تکنولوژی انرژی‌های نو را انتخاب می‌کند. آن‌ها یاد می‌گیرند چگونه صفحه‌های خورشیدی بسازند و نصبشان کنند. چگونه با باتری‌های بزرگ، انرژی را برای شب ذخیره کنند. چگونه برای روستایی دورافتاده برق

تولید کنند.

پروژه اول آن‌ها تأمین برق یک مدرسه عشایری با تنها پنج صفحه خورشیدی بود.

از پروژه‌های کوچک تا امپراتوری انرژی؛ ۱۴۲۴ هجری شمسی

نازنین، دانش‌آموزان را به تماشای مزرعه خورشیدی عظیمش می‌برد. ببینید بچه‌ها، حالا شرکت ما، «آفتاب شرق»، برق سه استان را تأمین می‌کند. ما با انرژی خورشیدی آب دریا را شیرین و به کشاورزان کمک می‌کنیم. ما بزرگ‌ترین صادرکننده برق سبز به پاکستان و افغانستان هستیم. همه این‌ها با مهارتی آغاز شدند که در همین زاهدان یاد گرفتیم. دخترانم، همیشه به دنبال حل بزرگ‌ترین مشکل اطرافتان باشید. مشکل ما انرژی و آب بود، ما از آفتاب راه حل ساختیم. امروز مشکل شما چیست؟

جهانگیر، راهنمای سفرهای افسانه‌ای

اقامتگاه بومگردی مجلل در چابهار؛ ۱۴۲۴ هجری شمسی امروز جهانگیر در یک برنامه رادیویی محلی ماجرای زمانی را برایمان می‌گوید که مردم فکر می‌کردند چابهار فقط یک شهر بندری دور افتاده است. اما او به همه نشان داد که دریای عمان و بیابان‌های رمزآلود آن چگونه بزرگ‌ترین موهبت زندگی‌اش شدند.

شهری در انتهای ایران

جهانگیر ۱۴ ساله، پسر کنجکاو است که عاشق کشتی‌ها و داستان‌های صیادان محلی است.

پدرش می‌گوید: این شهر برای گردشگر خارجی زیادی خطرناک است. بهتر است رشته برق یا مکانیک را انتخاب کنی.

دوستانش می‌خندند: کسانی که می‌خواهند گردشگر بباورند، خودشان از تهران می‌آیند. اینجا کسی ما را نمی‌بیند.

اما جهانگیر به ساحل لمریز و کوه‌های کوچک چشم می‌دوزد و فکر می‌کند: اگر فقط یک نفر آن‌ها را به جهان نشان دهد، چه اتفاقی می‌افتد!

کشف گنج پنهان

یک راهنمای گردشگری (تورلیدر) جوان و پرنرژی به چابهار می‌آید تا در هنرستان محلی تدریس کند. او دانش‌آموزان را به یک گردش ویژه می‌برد:

بچه‌ها، شما در بهشت گردشگران ماجراجو زندگی می‌کنید! اینجا تنها مکان در ایران است که شما می‌توانید در یک روز هم دلفین ببینید، هم در غارهای مرمر کوه پیمایی کنید و هم با قایق‌های سنتی به ماهیگیری بروید. ما به راهنمایی‌ای نیاز داریم که این ماجراها را به زبان جهانیان روایت کنند.

اولین گشت بین‌المللی

جهانگیر با اشتیاق رشته «مدیریت گردشگری دریایی و بیابانی» را انتخاب می‌کند.

آن‌ها یاد می‌گیرند چگونه گردش‌های امن و جذاب طراحی کنند.

چگونه تاریخ و اسطوره‌های محلی را روایت کنند.

چگونه از شبکه‌های اجتماعی برای جذب گردشگر استفاده کنند.

پروژه اول آن‌ها: برگزاری یک گردش آزمایشی برای یک گروه کوچک گردشگر اروپایی است.

از یک گردشگری کوچک تا امپراتوری گردشگری؛ چابهار ۱۴۲۴ هجری شمسی

جهانگیر همه شنوندگان را به تماشای

مجموعه گردشگری خود دعوت می‌کند. او می‌گوید، حالا «شرکت گردشگری ماجراجویی» در مکران، سالانه پذیرای ده‌ها هزار گردشگر از سراسر جهان است. ما هتل‌های شناور، گردش‌های غواصی برای تماشای وال‌ها، و اردوهای سازگار با محیط زیست (اکو-کمپ‌های) بیابانی داریم. ما به مردم جهان نشان داده‌ایم که سیستان و بلوچستان امن و رؤیایی است و هر گوشه آن یک ماجرای ناگفته دارد. شما هم می‌توانید راوایان این داستان‌ها برای جهان باشید. به فرهنگ و طبیعت خودتان ببالید و آن را به جهانیان نشان دهید. موفقیت درست همین جا در سیستان و بلوچستان انتظار شما را می‌کشد. پس از خواندن سرگذشت این افراد، آیا می‌توان امیدوار بود؟ پاسخ: بله، اما با شرط.

شرط اول: انتخاب رشته بر اساس شواهد (نه احساسات)

رشته‌ای مانند انرژی خورشیدی در سیستان و بلوچستان بر اساس داده‌های علمی (آفتاب زیاد) و نیاز ملی (کمبود برق) انتخاب شده است.

شرط دوم: کسب مهارت‌های افزوده موفقیت فقط در گرفتن مدرک فنی نیست، بلکه در تسلط بر زبان بین‌المللی، مهارت‌های فروش و مدیریت پروژه است.

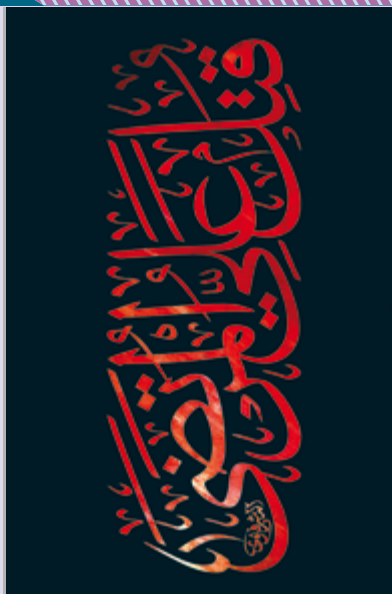
شرط سوم: پیوند با صنعت (صنعت‌گرایی)

هنرجو باید از همان سال اول با شرکت‌های فعال در حوزه خودش ارتباط بگیرد و کارآموزی کند.

نتیجه‌گیری نهایی

هیچ‌کس نمی‌تواند قول موفقیت ۱۰۰ درصد بدهد، اما انتخاب یک رشته بر اساس ظرفیت ذاتی منطقه، روندهای جهانی و نیاز کشور، مانند این است که به جای شنا در جهت مخالف جریان، همراه با جریان شنا کنید. این کار هزاران بار آسان‌تر و کم‌خطرتر است. آینده از آن کسانی است که مهارت‌های حل مسئله را یاد می‌گیرند، و رشته‌های فنی دقیقاً همین را آموزش می‌دهند.





«روز مهندس و بزرگداشت خواجه نصیرالدین

۵

اسفند

برای مهندسان بن بست و وجود ندارد. آنان یا راهی خواهند یافت، یا راهی خواهند ساخت. پس به تمام کسانی که مهندسی را درک کردند، به تمام کسانی که پلی ساختند از انتهای بن بست کوچه رفاه تا بیکران، به تمام کسانی که لذتش را فهمیدند، نه آنان که تنها به نامش خوانده شدند، این روز را تبریک عرض می‌کنیم و قدردان زحمات‌های مهندسی بس بزرگ‌تر، جناب خواجه نصیرالدین طوسی، نیز هستیم.

«وفات حضرت خدیجه (س)

۹

اسفند

شما سرشار از عشق به پیامبر (ص) بودید و رفیق ناب‌ترین لحظه‌های زندگی ایشان. قارون‌های عرب خواستار شما بودند و شما خواستار امانت و حیا پیامبر (ص)، و چه سرزنش‌ها که نشدید در هنگام این پیوند مقدس؛ که چرا ثروتمندترین زن جهان عرب باید با یتیم عبدالله عقد یگانگی ببندد؟ و چه مصیبت جانکاهی با رفتن آن بر قلب همسر بزرگوارتان نشانید، که داغ دوری شما برای پیامبر (ص) سال عام الحزن شد.

«ولادت امام حسن مجتبی (ع)

۱۴

اسفند

فرهنگ و تاریخ شیعه به پیروی از اولیای بزرگی مفتخر است که هر کدام مانند ستاره‌ای در آسمان هستی می‌درخشیدند. امام حسن مجتبی (ع)، فرزند برومند علی ابن ابی طالب (ع) و فاطمه زهرا (س)، آن چنان از مرزهای جود و سخا و بخشندگی گذر کردند که به [کریم اهل بیت (ع)] ملقب شدند. کرامت آن امام بزرگوار نه تنها در امور دنیوی، که در مقامات معنوی نیز شامل حال بندگان خداوند می‌شود و خواهد شد.

«روز نیکوکاری

۱۴

اسفند

روز احسان و نیکوکاری یادآور ارزش‌های والای انسانی انسان‌هایی است که با ترویج بخشش و کمک به هم‌نوعان، جامعه‌ای همدل و مهربان می‌سازند. این روز فرصتی است تا با نگاهی عمیق‌تر به مسئولیت اجتماعی، در راه کاهش دردهای نیازمندان قدم برداریم.





« بزرگداشت مقام شهدا

۲۲

اسفند

مشق امشب واژه شهید است. هزار و چهارصد بار از روی تو می نویسم، تا یادم باشد از کربلای حسین (ع)، تا هورالعظیم و از مکه تا فکه، راه کوتاهی است، به اندازه یک قطره سرخ از خون خدا. می نویسم تا یادم نرود، تمام اقتدار میهنم را از پرواز شما دارم. تو رفتی، تا خیابان های شهر با گام های نامردان آلوده نشود. اگر در هوای پاکیزه استقلال نفس می کشیم، اگر ایستاده ایم و روشنی را ادامه می دهیم، به خاطر خون پاک توست که معبرها و شهر را گلگون کرده است. مقامت ستودنی است ای شهید!

« روز درخت کاری

۱۵

اسفند

هر روز برج ها تا آسمان قد می کشند و خودروهای جدید در خیابان های شهر خودنمایی می کنند؛ ولی تو هنوز ایستاده ای ای سرباز پیر طبیعت. گلوی از دود ماشین ها می سوزد و مظاهر فناوری تنت را می لرزاند، ولی تو هنوز دستانت را رو به آسمان بالا گرفته ای. گویی هر روز برای نزول رحمت پروردگار دعا می کنی! خداوند در آن سوی آسمان ها به تعداد تمام انسان ها درخت هایی از جنس بودن کاشته است و تو ای انسان، درخت بکار روی زمین برای تنفس این کره خاکی.

« بزرگداشت پروین اعتصامی

۲۵

اسفند

پروین اعتصامی، شاعر بزرگ و فرهیخته ایران، با شعرهایش همواره در دل ها جاودانه خواهد ماند. او با زبان ساده و دل نشین خود، مفاهیم عمیق انسانی و اجتماعی را به زیبایی به تصویر کشید. بزرگداشت روز پروین اعتصامی فرصتی است تا یاد و آثار این بانوی بزرگوار را گرامی بداریم و از شعرهایش در زندگی روزمره بهره مند شویم.

« شب قدر

۱۷

اسفند

شب قدرت شبی است که آسمان به زمین نزدیک تر می شود و دل ها سبک تر؛ شبی که یک دعا در آن می تواند مسیر یک سال را عوض کند؛ شبی که یک «یا رب» می تواند همه ناممکن ها را ممکن کند. پس تو ای انسان، امشب دلت را بیاور تا خدا برایت دریایی آرامش بگشاید.

« روز ملی شدن صنعت نفت

۲۹

اسفند

وقتی پیشنهاد ملی کردن صنعت نفت در مجلس شورای ملی تصویب شد، برخی که دست نشانده آمریکا بودند، می گفتند این پیشنهاد را عده معدودی مرتجع و ثروتمند و نیز عده ای آخوند متعصب که در رأس آن ها سید ابوالقاسم کاشانی قرار گرفته است، مطرح می کنند. چند تن منفی باف هم که عده ای از جوانان ساده لوح از آن ها پیروی می کردند، فریاد می زدند: نفت ایران برای ایرانی؟ مگر می شود! و باورشان نمی شد که ایرانی جماعت بتواند نفت خود را اداره کند. امروز بیش از نیم قرن از آن دوران می گذرد و نفت ایران در دست ایران و برای ایرانی است.

« شهادت حضرت علی (ع)

۲۰

اسفند

وقتی یکی از شقی ترین انسان ها ضربتی بر فرق مولا زد، محراب عبودیت و بندگی شکافت و این شکافتن فرق عدالت و انسانیت بود. به اعتراف دوست و دشمن، ذوالفقار علی (ع) دو سر داشت؛ یک سر عدالت و دیگر سر باز هم عدالت. آنان که در نهروان قرآن بر سر نیزه کردند، در ماه رمضان قرآن ناطق را شکافتند تا بشریت بدون علی (ع) در پیچ و خم حوادث روزگار سرگشته و حیران بماند و برای همیشه داغ دار.

فنی و حرفه‌ای در لهستان

دنیاسرمنند



و حرفه‌ای شوند. این مدرسه‌ها دو نوع اصلی دارند: یکی مدرسه‌های حرفه‌ای مرحله‌ی اول که سه‌ساله‌اند و مهارت‌های پایه‌ای یک شغل را به بچه‌ها یاد می‌دهند، و دیگری مدرسه‌های فنی که پنج‌ساله‌اند و ترکیبی از درس‌های عمومی و مهارت‌های پیشرفته‌ترند. بعد از مرحله‌ی اول می‌توانی به مرحله‌ی دوم بروی که دوساله است و مهارت‌های بیشتری آموزش می‌دهد. جالب اینجاست که این آموزش‌ها رایگان و بیشتر مدرسه‌ها دولتی هستند. بچه‌ها از ۱۵ سالگی شروع می‌کنند و تا ۱۸ سالگی ادامه می‌دهند، چون آموزش تا این سن اجباری است.

فرایند یادگیری در این مدرسه‌ها خیلی جذاب است. نیمی از زمان به درس‌های نظری مثل ریاضی، فیزیک یا زبان اختصاص دارد، اما نیمه‌ی دیگر عملی است. بچه‌ها در کارگاه‌های مدرسه یا شرکت‌های واقعی کار می‌کنند. مثلاً اگر رشته‌ی مکانیک را انتخاب کنی، ممکن است چند هفته در یک کارخانه‌ی ماشین‌سازی کارآموزی کنی. این کارآموزی‌ها با شرکت‌ها هماهنگ می‌شوند و بچه‌ها حقوق کمی هم می‌گیرند؛ مثل ۴ تا ۶ درصد حقوق متوسط ماهانه. در پایان، آزمون‌هایی دولتی می‌دهند که اگر بگذرانند، گواهی حرفه‌ای می‌گیرند و می‌توانند مستقیم سرکار بروند. این نظام انعطاف‌پذیر است؛ اگر بخواهی مسیرت را عوض کنی، می‌توانی در هر مرحله تغییر دهی. حتی بزرگ‌سالان می‌توانند با تجربه‌ی کاری، بدون مدرسه‌رفتن، آزمون بدهند و گواهی بگیرند.

حالا بیایید به رشته‌ها نگاه کنیم. در لهستان بیش از ۲۰۰ رشته حرفه‌ای وجود دارد که به ۳۲ بخش تقسیم شده‌اند. رشته‌های محبوب شامل مکانیک، الکترونیک، فناوری اطلاعات، گردشگری، کشاورزی، خدمات شخصی مثل آرایشگری، تجارت و حتی بهداشت مثل فن‌ورزی دندان‌پزشکی یا داروسازی است. مثلاً در مدرسه‌های فنی، می‌توانی فن‌ورز برق یا فن‌ورز ساختمانی شوی. دخترها غالباً رشته‌های خدمات شخصی، تجارت یا بهداشت را انتخاب می‌کنند.

لهستان، کشوری در قلب اروپا، با تاریخ غنی و اقتصادی روبه‌رشد، یکی از بهترین نظام‌های آموزش فنی و حرفه‌ای را دارد. اگر شما نوجوانان عزیز، که به یادگیری مهارت‌های عملی علاقه‌مندید، بخواهید بدانید لهستانی‌ها چطور جوانانشان را برای آینده آماده می‌کنند، این متن برای شماست. ما می‌خواهیم با هم نگاهی به این نظام بیندازیم؛ بدون اینکه وارد جزئیات پیچیده شویم. فقط چیزهای جالب و مفید را بررسی می‌کنیم تا ببینیم آموزش فنی چطور می‌تواند به پیشرفت کشور کمک کند. این آشنایی می‌تواند به شما کمک کند در کشور خودمان، ایران، با انگیزه بیشتری به فنی و حرفه‌ای فکر کنید.

ابتدا بیایید ببینیم نظام آموزش فنی و حرفه‌ای در لهستان چطور کار می‌کند. در لهستان، بچه‌ها بعد از تمام کردن دوره‌ی هشت‌ساله ابتدایی، که تا حدود ۱۵ سالگی طول می‌کشد، می‌توانند وارد مدرسه‌های فنی

در لهستان بیش از ۲۰۰ رشته حرفه‌ای وجود دارد که به ۳۲ بخش تقسیم شده‌اند. رشته‌های محبوب شامل مکانیک، الکترونیک، فناوری اطلاعات، گردشگری، کشاورزی، خدمات شخصی مثل آرایشگری، تجارت و حتی بهداشت مثل فن‌ورزی دندان‌پزشکی یا داروسازی است





به رشد کمک کرده‌اند؛ مثلاً گردشگری‌های اروپایی لهستان حالا معروف هستند و اقتصاد را رونق می‌دهند. گزارش‌های سازمان‌هایی مثل «کد فوپ»^۳ نشان می‌دهد که آموزش فنی، اقتصاد را رقابتی‌تر و به رشد سالانه کمک می‌کند. بدون این نظام، لهستان نمی‌توانست از یک کشور صنعتی متوسط به یکی از اقتصادهای قوی اروپا بدل شود.

در نهایت، دوستان نوجوان، فنی و حرفه‌ای در لهستان نشان می‌دهد که مهارت‌های عملی چقدر مهم هستند. این نظام نه تنها بچه‌ها را برای شغل آماده می‌کند، بلکه به پیشرفت کشور کمک می‌کند. در همه جای دنیا، از اروپا تا آسیا، کشورهای موفق مثل آلمان یا کره جنوبی، روی فنی و حرفه‌ای سرمایه‌گذاری کرده‌اند و نتیجه‌اش رشد اقتصادی بوده است. شما هنرجویان ایرانی هم می‌توانید همین کار را بکنید. با تلاش و خلاقیت در مدرسه‌های فنی خودمان، مهارت‌هایتان را افزایش دهید و به پیشرفت ایران کمک کنید. هر پروژه کوچک شما می‌تواند شروع یک تغییر بزرگ باشد. بیایید با آگاهی از نظام‌های دیگر، در کشور خودمان بهتر عمل کنیم و آینده‌ای روشن بسازیم.

پی‌نوشت‌ها

1. technikum.pl
2. men.gov.pl
3. Cedefop

در حالی که پسرها به سمت مکانیک و آی‌تی می‌روند. نکته جالب این است که دولت هر سال نیازهای بازار کار را پیش‌بینی می‌کند و به رشته‌های پرتقاضا بودجه بیشتری می‌دهد. این کار کمک می‌کند بچه‌ها بعد از فارغ‌التحصیلی بیکار نمانند.

یکی از نکات برجسته این نظام، همکاری نزدیک مدرسه‌ها با شرکت‌هاست. مثلاً شرکت‌های بزرگ مثل فولکس‌واگن یا شرکت‌های آی‌تی لهستانی با مدرسه‌ها قرارداد می‌بندند و بچه‌ها را آموزش می‌دهند. این همکاری باعث می‌شود آموزش‌ها واقعی و به‌روز باشند. همچنین، رتبه‌های تحصیلی برای بچه‌های خوب وجود دارد، مثل ماهی ۱۰۰ تا ۲۰۰ زلوتی (واحد پول لهستان) که انگیزه‌بخش است. در وبگاه‌های مدرسه‌هایی مثل مدرسه‌های فنی ورشو یا کراکوف، اغلب عکس‌ها و داستان‌های بچه‌هایی را می‌بینید که در مسابقه‌های حرفه‌ای برنده شده‌اند یا پروژه‌های خلاقانه داشته‌اند، مثل ساخت روبات‌های ساده یا طراحی‌های گردشگری.

حالا به مثال‌های موفقیت‌آمیز بپردازیم. بسیاری از فارغ‌التحصیلان این مدرسه‌ها داستان‌های الهام‌بخشی دارند. مثلاً یک پسر نوجوان از مدرسه‌ای حرفه‌ای در گدانسک، رشته مکانیک را تمام کرد و مستقیم به کارخانه کشتی‌سازی رفت. او حالا سرپرست تیم است و در وبگاه مدرسه‌اش عکسش را گذاشته‌اند تا دیگران تشویق شوند. یا یک دختر از مدرسه فنی در ورشو، فن‌ورز آی‌تی شد و حالا در یک شرکت بزرگ نرم‌افزاری کار می‌کند. او می‌گوید: «آموزش عملی به من اعتماد به نفس داد تا ایده‌هایم را اجرا کنم.» در گزارش‌های دولتی لهستان، می‌بینیم که نرخ اشتغال فارغ‌التحصیلان اخیر حدود ۷۹ درصد است. این رقم خیلی بالاست. حتی برخی فارغ‌التحصیلان هم کارآفرین می‌شوند؛ مثل کسی که بعد از اتمام رشته گردشگری، تورهای محلی راه انداخت و موفق شد. این داستان‌ها در وبگاه‌های مدرسه‌هایی مثل «تکنیکام پی‌ال»^۱ یا گزارش‌های وزارت آموزش لهستان^۲ منعکس شده‌اند و نشان می‌دهند فنی و حرفه‌ای چطور زندگی‌ها را تغییر می‌دهد.

اما چرا این نظام به رشد اقتصادی لهستان کمک کرده است؟ لهستان بعد از دهه ۹۰ اصلاحات بزرگی در آموزش ایجاد و فنی و حرفه‌ای را قوی‌تر کرد. این کار باعث شد نیروی کار ماهر بیشتری داشته باشند. مثلاً در بخش صنعت، که ۲۵ درصد اقتصاد را تشکیل می‌دهد، فارغ‌التحصیلان فنی به کارخانه‌های خودروسازی مثل فولکس‌واگن در پوزنان کمک کرده‌اند تا تولید افزایش یابد. نتیجه؟ بیکاری در لهستان به ۳.۲ درصد رسیده، که خیلی پایین است. در بخش خدمات و گردشگری هم، مهارت‌های آموخته‌شده

گزارش‌های سازمان‌هایی
مثل «کد فوپ»^۳ نشان
می‌دهد که آموزش فنی،
اقتصاد را رقابتی‌تر و به رشد
سالانه کمک می‌کند. بدون
این نظام، لهستان نمی‌توانست
از یک کشور صنعتی متوسط به
یکی از اقتصادهای قوی اروپا
بدل شود

ایده‌ها را رو:

آزمایش: جای نمایش پروژه شما

آزمایش به معنای بررسی عملکرد نمونه اولیه در شرایط واقعی یا شبیه‌سازی شده است. هدف این است که ببینیم آیا محصول، دستگاه یا خدمت ما همان کاری را می‌کند که برایش طراحی شده است؟ برای یک روبات، آزمایش می‌تواند حرکت در یک مسیر مشخص باشد. برای یک برنامه، آزمودن رابط کاربری توسط افراد است. برای محصول هنری، مشاهده واکنش مخاطبان اولیه است. نکته کلیدی این است که آزمایش باید منظم و هدفمند باشد. مثلاً وقتی بچه‌های هنرستان شیراز صدای ریتم متحرک را می‌سازند، حالا باید واقعاً روی آن بنشینند و میزان استحکام و راحتی آن را بسنجند.

یک سؤال مهم وجود دارد و آن اینکه آزمایش را چگونه طراحی کنیم؟ هر آزمایش خوب سه بخش اصلی دارد:

۱ متغیر مستقل: همان چیزی که شما تغییر می‌دهید (مثلاً سرعت موتور، غلظت یک ماده شیمیایی در رنگ یا چیدمان عناصر در طراحی).

۲ متغیر وابسته: چیزی که در پاسخ به آن تغییر، اندازه می‌گیرید (مثلاً مصرف باتری، استحکام رنگ، یا زمان درک کاربر از طرح).

۳ متغیرهای کنترل شده: عواملی که در تمام آزمایش‌ها ثابت نگه می‌دارید تا نتایج قابل اعتماد باشند (مانند دمای محیط، نوع ابزار یا گروه سنی آزمون‌شوندگان).

فرض کنید یک گلدان هوشمند ساخته‌اید که رطوبت خاک را اندازه می‌گیرد. در اینجا:

متغیر مستقل: آستانه‌ای که برای هشدار کم‌آبی تنظیم می‌شود.

متغیر وابسته: سلامت گیاه پس از یک هفته.

متغیرهای کنترل شده: نوع گیاه، نور، دمای اتاق و برنامه آبیاری دستی.

تا اینجا چهارگام اساسی را طی کردیم و اکنون ایده شما متولد شده، با تحقیق غنی شده، با برنامه‌ریزی مسیرش مشخص شده و در قالب نمونه‌ای اولیه به دنیای واقعی قدم گذاشته است. اکنون نوبت مهم‌ترین هیجان‌انگیزترین و شاید آموزنده‌ترین مرحله فرامی‌رسد: آزمایش، سنجش و بهبود. این مرحله، آزمون نهایی ایده شماست. جایی که باید ثابت کند نه تنها در ذهن، که در عمل هم کارآمد و ارزشمند است. هیجان‌انگیز است، چون محصول مسیری پریچ و خم، اکنون باید امتحان پس بدهد و نتیجه این امتحان تکلیف ادامه کار را روشن می‌کند.

هروی واقعییت

سنجش: جمع‌آوری گواهی‌نامه‌های موفقیت

سنجش، علم تبدیل مشاهده به عدد و داده است. شما باید نتیجه آزمایش خود را به طور دقیق و عینی اندازه‌گیری و ثبت کنید. این داده‌ها مدرک مستدل شما برای قضاوت درباره عملکرد پروژه هستند. ثبت دقیق نتیجه و شرایط آزمایش، تکرارپذیری را ممکن می‌کند؛ یعنی دیگران هم می‌توانند تحت همان شرایط به نتیجه شما برسند. ابزارهای سنجش بسته به رشته شما متفاوت هستند:

رشته‌های فنی و مکانیکی: کولیس، میکرومتر، مولتی‌متر، نرم افزارهای شبیه‌سازی، آزمون‌های ساده استحکام یا عملکرد.

رشته‌های هنری: پرسش‌نامه نظرسنجی از مخاطب، تحلیل ترکیب بندی و رنگ، زمان توجه بیننده به اثر.

رشته‌های رایانه و خدمات: زمان انجام هر وظیفه، تعداد خطاها، رضایت کاربر از طریق نظرسنجی.

بهبود: هنر ساختن از دل یک چالش

اگر تا اینجا با ما پیش آمده باشید و همین الان یک چشمتان به متن مجله باشد و یک دستتان به پروژه‌ای که همین الان آزمایشش کرده‌اید و دارید داده‌ها را ثبت می‌کنید، احتمالاً دچار احساس ناراحتی شده‌اید، چون در اولین آزمایش همه چیز کاملاً مطابق انتظار پیش نمی‌رود!

نگران نباشید. درستش همین است. مهم این است که مطمئن باشید این پایان کار نیست، بلکه شروع واقعی یادگیری است. هراشکال، کندی یا بازخورد منفی، یک قطعه طلای خام برای بهبود پروژه شماست. بسیاری از نوآوری‌های بزرگ دنیا حاصل ده‌ها و صدها بار آزمون و اصلاح بوده‌اند.

باید به فکر چرخه بهبود محصول باشید تا از دل چالش بیرون بیایید. چرخه بهبود چیست؟ فرایندی تکراری و صدا البته قدرتمند است:

۱ شناسایی نقطه ضعف: بر اساس داده‌های سنجش، دقیقاً مشخص کنید مشکل از کجاست.

۲ تحلیل ریشه‌ای: برسید این مشکل چرا پیش آمد. گاهی ریشه مشکل جایی غیر از محل ظاهری آن است.

۳ دادن راه حل: برای رفع ریشه مشکل، یک یا چند راه حل پیشنهاد دهید.

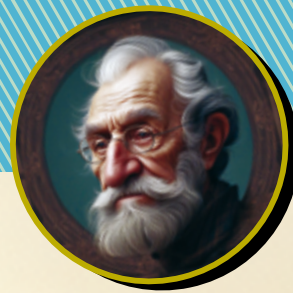
۴ اجرای تغییر: راه حل را روی نمونه اولیه اعمال کنید.

۵ آزمایش مجدد: نمونه اصلاح شده را دوباره آزمایش و سنجش کنید.

این چرخه را آن قدر ادامه می‌دهید تا به نتیجه رضایت بخش برسید.

مرحله آزمایش، سنجش و بهبود، پروژه شما را از یک ساخته دانش آموزی به یک راه حل قابل اعتماد تبدیل می‌کند. این فرایند به شما می‌آموزد که چگونه مانند مهندس، هنرمند یا محقق حرفه‌ای فکر کنید؛ یعنی مبتنی بر داده، صبور برای یافتن ریشه مشکلات، و خلاق در ارائه راه حل.

هنگامی که پروژه‌تان از آتش این آزمایش سر بلند بیرون آید، نه تنها برای داوری در رویداد هنرجوی برتر آماده است، بلکه مهارتی را کسب کرده‌اید که در هر مسیر شغلی آینده، کلید موفقیت شما خواهد بود. به یاد داشته باشید، هر اندازه‌گیری یک درس است و هر بهبود یک قدم نزدیک‌تر به خلق اثری ماندگار. حالا بروید و دست به کار شوید.



پدر بزرگ

پدر بزرگ روی مبل مشغول مطالعه بود که از بالای عینک مطالعه‌اش چشمانش را تیز کرد به خودکار پرهام که تازه روی فرش افتاده بود. آن را برداشت و با نگاهی عاقل اندر سغیه، گفت: «پرهام! این چندمین باره امروز خودکار رو پرت کردی زمین؟ این خودکار مگه دشمنه که این جوری باهاش رفتار می‌کنی؟ پرهام که داشت با خنده از روی کلافگی سعی می‌کرد قیافه‌اش را جمع کند، گفت: «بابا بزرگ، آخه این خودکار لعنتی چرا هی جوهرش قطع می‌شه؟ مگه من دشمنشم؟»

♦ جوهرش قطع می‌شه، چون وقت نوشتن تو تمام وزن بدنت رو می‌ندازی روش و با فشار می‌نویسی! بال پوینتش داغون می‌شه خب پسر جان.

پرهام بالحنی شبیه جناب خان گفت: «بال پوینت؟ بال پوینت چیه؟»

♦ بیا بشین تا بهت بگم. قدیما، خیلی قدیما، آدما با قلم نی و مرکب می‌نوشتن. بعدش قلم پرو بعدم قلم فلزی. اما همه‌شون دردسر داشتن. جوهر پخش می‌شد، دست کثیف می‌شد و روی کاغذ لکه می‌افتاد. تا اینکه سال ۱۸۸۴ به آمریکایی به اسم لوئیس واترمن از عصبانیتش یه چیزی ساخت...

پرهام قلم نی

پرهام چشم‌هاش گرد شد: «از عصبانیتش؟» ♦ آره! آخه وکیل بود. داشت یه قرارداد مهم می‌نوشت که از قلمش جوهر ریخت روی کاغذ. مشتری‌ش عصبانی شد و قرارداد باطل شد. واترمنم قسم خورد که دیگه هیچ‌ن تکرار نشه. رفت یه دستگاه مخزن جوهر درست کرد که با فشار هوا و مویرگی کار کنه. این شد اولین روان‌نویس! پرهام با تعجب گفت: «پس روان‌نویس از حرص یه آدم اختراع شد؟!»

♦ دقیقاً همین خودکار معمولی رو هم سال ۱۹۳۸ یه مجارستانی به اسم لاسلو بیرو اختراع کرد. روزنامه‌نگار بود. انگار از جوهر روان‌نویس رو کاغذ خیس حرصش می‌گرفت! با برادرش یه جوهر غلیظ‌تر ساختن و یه گوی کوچولو گذاشتن تهش، تا جوهر رو بچرخونه و بکشه بیرون. این شد «بال پوینت» یا همون خودکار معمولی که تو دستت داری و داری لهش می‌کنی!

پرهام خندید: «بابا بزرگ، فکر کنم اگه لاسلو بیرو من رو می‌دید، خودکارش رو می‌گرفت می‌زد تو سرم!» پدر بزرگ يك لحظه اخم کرد. بعد خودش هم خنده‌اش گرفت: «نه تنها تو سرتو، که تو سرم من می‌زده که چرا نوه من این قدر خنگ بازی درمی‌یاره! حالا گوش کن پسر جان، این وسیله کوچولو، چه خودکار باشه و چه روان‌نویس، حاصل فکرو حرص و تلاش آدماییه که می‌خواستن دنیا رو یه ذره مرتب‌تر کنن. تو هم یه کم مراقبش باش. وقتی می‌نویسی، فکر کن داری با تاریخ حرف می‌زنی. آروم بنویس، فشار نده، جوهرش رو هدر نده. فهمیدی؟»

پرهام با ادا و اطوار گفت: «چشم بابا بزرگ! از امشب دیگه خودکارم رو مثل جواهر نگه می‌دارم. البته اگه یادم نره کجا گذاشتمش!»

پدر بزرگ سرش را با ناامیدی تکان داد، ولی ته چشمانش برق خنده بود: «خدایا به من صبر بده! این بچه قراره تا آخر عمر منو حرص بده! اون لیوان آب رو بده بابا جان!»

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

admin_rushd_honarjo



هنرجویان رشته الکترونیک هنرستان فنی آیت الله حق شناس چهرم - استان فارس

در دنیای امروز، بهره‌گیری از فناوری‌های نوین در راستای بهینه‌سازی مصرف انرژی و افزایش رفاه ساکنان ساختمان‌ها به ضرورتی انکارناپذیر بدل شده است. پروژه «ماژول خانه هوشمند آینده‌سازان» با هدف طراحی و پیاده‌سازی یک سامانه هوشمند، مقرون به صرفه و قابل توسعه برای کنترل تجهیزات برقی خانگی، برپایه سکوی «آردوینو مگا وای‌فای ۲۵۶۰» توسعه یافته است. این سامانه با استفاده از بلوتوث، نمایشگر ال‌سی‌دی با رابط ۱۲ ولت و ۱۶ کاناله، امکان مدیریت هوشمند تجهیزات الکتریکی نظیر روشنایی، پریزها، سامانه‌های گرمایش و سرمایش، آژیر هشدار، درب‌ازکن هوشمند و سایر ادوات برقی را فراهم می‌کند. بهره‌مندی از سامانه برق اضطراری (UPS) و طراحی ایمن جهت حفاظت از تجهیزات، از جمله نقاط قوت شاخص این پروژه به شمار می‌رود. همچنین قابلیت افزودن وای‌فای و حسگرهای امنیتی، این سامانه را در مسیر توسعه‌پذیری و اتصال به زیرساخت‌های شبکه‌های هوشمند قرار می‌دهد. نتایج تحلیل هزینه و مصرف انرژی نشان می‌دهد که این طرح، علاوه بر صرفه‌جویی اقتصادی، نقش مؤثری در کاهش مصرف برق و افزایش ایمنی خانگی ایفا می‌کند.

پدیدآورندگان اثر:

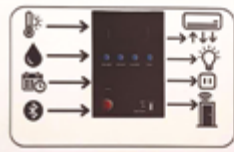
امیرعلی علی‌نژاد، امیرعلی قاسمی، محمد جهان‌شاهی، سید محمد تقواییان، علی رحمانیان هنرجویان رشته الکترونیک

راهنما و سرپرستان پروژه:

مهندس احمد رضا عسدی
مهندس محمد رضوانی

ماژول خانه هوشمند آینده سازان

توصیف پروژه:
پروژه «ماژول خانه هوشمند آینده سازان» یک سیستم کنترلی هوشمند است که با هدف مدیریت تجهیزات برقی در محیط‌های مسکونی، آموزشی و اداری طراحی شده است. این سامانه با بهره‌گیری از برد Arduino Mega 2560 و WiFi و ماژول رله ۱۶ کاناله امکان کنترل و مانیتورینگ وسایل برقی را از طریق بلوتوث فراهم می‌سازد. نمایش اطلاعات دما، رطوبت، ساعت و تاریخ از طریق نمایشگر LCD و ماژول‌های دقیق حسگر انجام می‌شود. همچنین به کمک ماژول RTC دقت زمانی حفظ شده و با ماژول کاهنده ولتاژ و منبع اضطراری ایمنی و پایداری سیستم تضمین شده است. این پروژه به منظور آموزش عملی مفاهیم اینترنت اشیا (IoT)، برنامه نویسی و طراحی سیستم‌های هوشمند، توسعه یافته و زمینه‌ساز اجرای پروژه‌های پیشرفته تر در آینده است.



- مزایا و ویژگی‌ها:**
۱. مدیریت هوشمند مصرف انرژی با اینترنت اشیا (IoT)
 ۲. پردازشگر مرکزی WiFi Arduino Mega 2560
 ۳. کنترل تجهیزات برقی با ۱۶ کانال
 ۴. نمایش اطلاعات دما، رطوبت، ساعت و تاریخ روی LCD
 ۵. استفاده از ماژول RTC برای حفظ دقت زمانی
 ۶. سنسورهای امنیتی و حرکتی (PIR)، دما، رطوبت و ...
 ۷. قابلیت اتصال به منبع تغذیه اضطراری و UPS
 ۸. قابلیت اتصال به درب بازکن هوشمند، آژیر و UPS
 ۹. مناسب برای خانه‌ها، مدارس و محیط‌های اداری

چشم‌انداز آینده پروژه:

- توسعه ماژول‌های پیشرفته با افزودن ماژول‌های دوربین، Wi-Fi و GSM
- توسعه نرم‌افزار و اپلیکیشن موبایل
- بهینه‌سازی مصرف انرژی و راحتی کاربران



ایران‌زینا

