



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

روشن

روشن

ماهنامه آموزشی و تربیتی
برای هنرجویان هنرستان
دوره پنجم / آذر ۱۴۰۳
شماره پیاپی ۲۵
صفحه ۴۸



۲۵ کهن سرزمین فرصت

۲۰ دنیای هنرستان‌ها

۱ اراده به توان جمع







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

مدیر مسئول / محمد صالح مدنی
سر دبیر / مهدی عبدالملکی
مدیر داخلی / الهه قربانی
طراح گرافیک / جواد صفری
ویراستار / کبری محمودی
شورای برنامه‌ریزی / اسفندیار چهاربند، عباس بیات، محسن بهرامی، حسن آقابابایی، احمد رضا دوراندیش، فاطمه انصاری
مدیر هنری / کوروش پارسا نژاد
دبیر عکس / اعظم لاریجانی
طرح روی جلد / محمد شکبیا
چند رسانه‌ای: علیرضا جعفری

یادداشت سر دبیر



نشانی رشد هنرجو
در پیام‌رسان شاد



نظرسنجی رشد
هنرجو



فروش و اشتراک
مجلات رشد

اراده به توان جمع

زنگ تفریح که می‌خورد، غیر از خوردنی‌ها و نوشیدنی‌هایش، دورهمی‌هایش خیلی می‌چسبد؛ حتی اگر مهم نباشد. چرا دور هم جمع می‌شویم! همین که گوشه‌حیاط را پاتوق می‌کنیم و لقمه به دست حرف می‌زنیم، خودش کیف می‌دهد؛ همان وقت‌ها که معاون مدرسه هم زیر چشمی ما را زیر نظر می‌گیرد که آتشی نسوزانیم، و ما هم با یک «آقا بقرما» اعتمادش را جلب می‌کنیم که خبری نیست، یک دورهمی ساده است.

تازه، وقت‌هایی که خیلی هم ساده نیست، کیفش بیشتر هم می‌شود. مثلاً وقتی برای مسابقات فوتبال کلاس‌های هنرستان با جدیت در همان پاتوق گوشه‌حیاط مشغول مشورت می‌شویم، باز هم البته لقمه به دست! یا برای آزمون عملی (ژورمان) طراحی‌های کلاس با هم نقشه می‌کشیم که مچ کلاس‌های دیگر را بخوابانیم، با طعم لقمه... یا دور هم یک انجمن علمی یا هنری داخل هنرستان راه بیندازیم، مثل هنرستان فنی شماره ۲ (صفحه ۴۲ را ببینید).

در این دورهمی‌ها زورمان زیادت می‌شود. اراده‌های آدم‌ها در هم ضرب و بزرگ‌تر می‌شوند. هر چه هدف دورهمی بزرگ‌تر، انگیزه و انرژی هم بیشتر. مثل اینکه تصمیم بگیرد یکی از این دورهمی‌ها را پاتوق تصمیم‌گیری برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار با رفقا کنید، یا برای کمک به مردم فلسطین و لبنان یک نمایشگاه خیریه از توانمندی‌هایتان بزنید، شاید هم دورهمی‌تان برای ایستادن جلوی ظالم و زورگو و دشمن باشد، مثل رفقای میرزا کوچک‌خان. یا شب چله که همه دور هم جمعیم، کنار خانواده، وقت خوبی است که دعاها را در هم ضرب کنیم تا ظهور امام زمان «عج» فرا برسد.

مهدی عبدالملکی

- ۱ / اراده به توان جمع
- ۲ / توانایی این هوش طبیعی نیست!
- ۴ / شگردهای تبلیغاتی در صنعت بازی
- ۶ / ماجرای قلی و قلک گم‌شده
- ۸ / مشتری قمر کسب و کار است
- ۱۰ / صبور باشید تا مغز درست عمل کند!
- ۱۲ / وقت طلاست!
- ۱۳ / زیر پایم علف سبز شد
- ۱۴ / طوطی فضای مجازی
- ۱۵ / «کولرها را باید کند، جور دیگر باید زیست»
- ۱۶ / چن رقه (۳)
- ۱۸ / صنایع ادبی
- ۲۰ / دنیای هنرستان‌ها
- ۲۲ / اسیر فضای مجازی نشوید!
- ۲۴ / فرش‌های ذهنی
- ۲۶ / در بازی گروهی، تک‌روی قدغن!
- ۲۸ / الفبای تربیت بدنی
- ۳۰ / بازی با حقوق بشر
- ۳۲ / پیر خردمند علم
- ۳۴ / بدون من هرگز
- ۳۶ / روزنگار آذر
- ۳۸ / دنیای متفاوت نمانام‌ها
- ۴۰ / آرامش سفر با چمدون
- ۴۲ / خاطرات اردویی
- ۴۵ / کهن سرزمین فرصت
- ۴۸ / تولد نخستین یخچال در جهان

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

قیمت: ۱۸۰/۰۰۰ ریال

نشانی مجله:
تهران، ایرانشهر شمالی، پلاک ۲۶۶
صندوق پستی: ۱۵۸۷۵ / ۶۵۸۵
تلفن: ۸۸۸۳۱۶۱-۰۲۱ (داخلی ۵۲۰)
نمابر: ۰۲۱-۸۸۴۹۰۳۱۶
وبگاه: www.roshdmag.ir
پیام‌نگار: honar@roshdmag.ir
صندوق پستی امور مشترکین: ۱۵۸۷۵ / ۲۳۳۱
تلفن امور مشترکین: ۰۲۱-۸۸۸۶۷۳۰۸
پیامک: ۳۰۰۰۸۹۹۵
چاپ و توزیع: شرکت افست



بخوان (قسمت اول)

توان این هوش طب نیست

فاطمه ربیعی نژاد

من چه کاربردی دارم؟ در مقاله شماره قبل به شما گفتم که من چه کسی هستم؟ خودم را به طور کامل معرفی کردم. الان فرصت آن رسیده است که با قابلیت های من بیشتر آشنا شوید و بدانید اگر از من استفاده کنید، چه کمکی می توانم به شما بکنم و چه بخشی از کارهای شما را راحت تر و آسان تر خواهم کرد. خب، دوباره می پرسم، به نظر شما من چه کاربردی دارم؟

می دانم حتماً این جمله را شنیده اید که «هوش مصنوعی از پس خیلی از کارهای سخت و پیچیده برمی آید!» همان طور که قبلاً اشاره کردیم، هدف هوش مصنوعی این است که به دستگاه های رایانه ای قابلیت فکر کردن، استدلال و یاد گرفتن بدهد، به طوری که کاملاً مشابه مغز انسان عمل کنند و این کار را بدون نیاز به کاربر انسانی

سایه پیشی ت!

هوش مصنوعی، با زبانی بسیار ساده‌تر، به مخاطب توضیح داد. هوش مصنوعی می‌تواند با تحلیل اطلاعات دانش آموزان و با توجه به نمره‌هایی که دریافت کرده‌اند، نقاط ضعف و قوت آنان را تشخیص دهد و در برنامه‌ریزی آموزشی به کارکنان آموزشی کمک کند.

هوش مصنوعی در تجارت کاربرد زیادی دارد. می‌دانید که شرکت‌های تجاری برای فروش کالاهای خود همگی در بازار رقابت می‌کنند. هر کالا برای اینکه فروش بیشتری داشته باشد، باید مزیتی رقابتی یا یک ویژگی مثبت نشان بدهد تا مشتریان بیشتری به آن روی بیاورند. هوش مصنوعی می‌تواند با دریافت اطلاعات یک واحد فروشگاهی، تشخیص بدهد سلیقه اکثر مشتریان چگونه است. کالاهای پرفروش را پیدا کند و با توجه به تحلیل انجام‌شده، به فروشنده پیشنهادهایی برای افزایش فروش بدهد. مثلاً هوش مصنوعی می‌تواند با تحلیل رفتار مشتریان بگوید، شیر وقتی در کنار شکلات باشد، فروش آن خیلی بیشتر است. پس برای افزایش فروش، بسته‌هایی طراحی کنید که شیر و شکلات را در کنار هم بگذارند و طرحی زیبا و شعاری دل‌برای آن پیشنهاد دهید تا کالا بیشتر فروش برود.

صنایع و کارخانه‌ها از انواع ماشین‌های صنعتی و روبات‌های خودکار استفاده می‌کنند. به‌خصوص صنایع غذایی و صنایع بهداشتی، برای رعایت نظافت، با سرعت بیشتری به سمت ماشینی‌شدن حرکت می‌کنند. هوش مصنوعی با کمک الگوریتم‌های مخصوص می‌تواند تمامی محصولات را از لحاظ کیفی بررسی و محصولات نامناسب را از چرخه تولید خارج کند. همچنین می‌تواند، با تحلیل داده‌ها کالاهای مورد تقاضا را پیش‌بینی کند و کالایی را که تقاضای بیشتری برای آن‌ها وجود دارد، تشخیص بدهد تا تعداد بیشتری از آن‌ها تولید شود و موجودی آن‌ها در انبار مدیریت شود. به کارگیری برخی الگوریتم‌های هوش مصنوعی می‌تواند حرکت را تشخیص داد و چهره‌ها را شناسایی کرد. با استفاده از این دو مورد می‌توان از حوادثی که در محیط کار پیش می‌آیند پیشگیری کرد و بر درصد امنیت پروژه افزود. تا اینجا کاربردهای هوش مصنوعی را برای شما بازگو کردم. کار اصلی هوش مصنوعی، تحلیل داده‌های موجود است تا به شما پیشنهاد بدهد یا مطلبی را برای شما پیش‌بینی کند. این داده‌ها می‌توانند در زمینه‌های پزشکی، آموزشی، صنعت و تجارت باشند. هوش مصنوعی می‌تواند در حوزه مربوطه به فعالیت بپردازد. تا اینجا حتماً متوجه شده‌اید که هوش مصنوعی کاربردهای زیادی دارد. حالا شما بگویید چه کاربردی داریم؟

انجام بدهند. تا اینجا توضیح داده‌ایم که هوش مصنوعی از طریق تشخیص الگوهای تکرار شونده به این قابلیت دست پیدا می‌کند. در واقع، اگر شما ۱۰۰۰ نسخه به رایانه بدهید و رایانه نسخه ۱۰۰۱ را خودش حدس بزند، یعنی مثل مغز انسان عمل کرده است. همان‌طور که انسان‌ها با تکرار کردن، موضوعی را یاد می‌گیرند، رایانه‌ها هم با تشخیص الگوهای تکراری، درباره اطلاعات جدید پیش‌گویی می‌کنند و حدس می‌زنند.

از هوش مصنوعی در بخش‌های متعددی استفاده می‌شود که هر کدام برای خودش دنیایی بزرگ است. هوش مصنوعی در حال حاضر در علم پزشکی نقش مهمی ایفا می‌کند. این فناوری قادر است در تشخیص، پیشگیری و حتی روند درمان بیماری‌ها به پزشکان و متخصصان کمک کند. در واقع با استفاده از اطلاعاتی که از بیماران مشابه در سراسر دنیا در اختیار دارد، می‌تواند موارد مشابه بیمار مدنظر را پیدا و مقایسه کند و در روند تشخیص بیماری مؤثر باشد. به‌عنوان نمونه، با استفاده از هوش مصنوعی، بیماری‌های صعب‌العلاجی مثل سرطان بررسی می‌شوند و نحوه پیشروی غده (تومور) در بدن رصد و تشخیص داده می‌شود که تومور چه وضعیتی دارد و بیمار باید چه نوع دارویی را دریافت کند. پیش‌بینی می‌شود با پیشرفت هوش مصنوعی روبات‌هایی طراحی شوند که در روند درمان همیاری می‌کنند. مثلاً دستیار جراحان باشند، به دندان‌پزشکان کمک برسانند یا پرستار مجازی شوند تا جریان سلامت را راحت‌تر کنند.

هوش مصنوعی امروزه در بخش آموزش نیز بسیار فعال است. مطمئنم یکی از شما می‌تواند این مقاله را می‌خوانید، یکی از تکلیف‌های مدرسه خود را از طریق هوش مصنوعی انجام داده‌اید! اما به جز انجام تکلیف و دورزدن معلمان، هوش مصنوعی در حوزه آموزش کاربردهای دیگری هم دارد. مثلاً تولید محتوای هوشمند، هم برای معلمان و هم برای دانش‌آموزان، بسیار مفید است. هم به انتقال مفاهیم کمک می‌کند و هم می‌تواند در تحلیل داده‌های آموزشی کمک‌کننده باشد. معلمان می‌توانند به جای روش‌های قدیمی تدریس و سخنرانی در کلاس، از نرم‌افزارهای هوش مصنوعی استفاده کنند تا مطالب را با رنگ و لعاب زیباتری به دانش‌آموزان انتقال بدهند. علاوه بر آن، می‌توان برخی مطالب پیچیده ریاضی یا فیزیک را از طریق تولید محتوای جذاب با نرم‌افزارهای

شگردهای تبلیغاتی در صنعت با

علیرضا جعفری

در شماره قبل چند راهبرد تبلیغاتی را توضیح دادیم که در فرایند ساخت بازی به دیده شدن بهتر شما کمک می کنند. حال باید چندین راهبرد هم برای بعد از ساخت بازی و به منظور تبلیغات در نظر بگیریم. یکی از بهترین و هدفمندترین راهکارها برای بیشتر دیده شدن، استفاده از سکوهای بارگیری بازی و نرم افزار برای تبلیغ است. به این صورت که در صفحه اول سکو، به صورت برنوشته ای (بنری) بزرگ، بازی شما تبلیغ شود یا در صفحه ای مخصوص، درباره بازی شما، با بازی کنندگان (گیمرهای مطرح گفت و گو شود. علاوه بر این، در قسمت جست و جوی بازی های دیگر، بازی شما به عنوان بازی مشابه نمایش داده شود و مخاطب با کلیک روی آن، به صفحه نصب بازی هدایت شود. از طرف دیگر، می شود در سکوهای پخش فیلم، در ابتدا و خلال فیلم، تبلیغات نصب بازی شما به نمایش درآیند تا بیشتر دیده شوید. از طریق



بخوان

Digital Marketing

بازی

یکی از بهترین و هدفمندترین
راهکارها برای بیشتر
دیده شدن، استفاده از سکویهای
بارگیری بازی و نرم افزار برای
تبلیغ است. به این صورت که
در صفحه اول سکو، به صورت
برنوشته ای (بنری) بزرگ،
بازی شما تبلیغ شود

در مثالی دیگر، که سبک رانندگی است،
می توان از شبیه سازهای رانندگی برای بازی
در محیط های عمومی استفاده کرد و بازی
همان جا هم به فروش برسد.

در این روش ها می توان از تابلوهای تبلیغاتی
محیطی (آگهی نما) نیز استفاده کرد تا در
سرتاسر شهر، با خلاقیت خاصی محصولات
مرتبط با بازی شما را به فروش بگذارند. استفاده
از ماشین های خودپرداز (وندینگ ماشین) نیز
می تواند برای فروش محصولات مفید باشد.
علاوه بر موارد گفته شده، برای ساخت هویت بازی
می توانید از عناصر یا المان های دیگر نیز استفاده
کنید. مثلاً اسباب بازی ها یا نوشت افزار مرتبط با آن ها
را تولید و برای فروش بگذارید. یا از افراد مشهور در
حوزه فعالیت بازی خود، برای ساخت آگهی های تبلیغاتی
معروف که آن ها نیز بازی شما را اجرا می کنند، استفاده
کنید. مثلاً استفاده از بازیکنان معروف فوتبال برای تبلیغ
بازی فوتبال یا معادل سازی حرکت های آن ها.

در این شماره با موارد متعددی آشنا شدید که خارج از بازی
می توان از آن ها برای تبلیغ استفاده کرد. این نمونه ها موارد
کوچکی از دنیای بزرگ تبلیغات در صنعت بازی بودند. در
شماره بعد درباره روش هایی که فیلم ها برای فروش بیشتر
استفاده می کنند، توضیح می دهیم.

کدهای معرف نیز می توانید یک چرخه
نصب برای بازی خود ایجاد کنید.
شاید تاکنون روش های گفته شده متداول ترین
روش هایی بوده اند که در سرتاسر دنیا پیاده
شده اند، اما روش هایی هم هستند که برای تبلیغات
متفاوت و خلاقانه به نظر می رسند. در اولین روش، در
یک محیط عمومی، کاربر آن خود را جمع کنید و در قالب
مسابقه ای کوچک، به صورت چند نفره و حضوری با یکدیگر
بازی کنید. مثلاً در بازی های تیراندازی، به جای بازی
بر خط، رن گانگ (پینت بال) بازی کنید و از آن یک تکه فیلم
تبلیغاتی جذاب بسازید.

در روش بعدی، پیوند بازی یا تکه فیلم اجرای بازی را در
شبکه های اجتماعی ارسال کنید. در نهایت، بیشترین
بازدید در هر دوره زمانی، جایزه ای از شما دریافت کند.
روش دیگر، برگزاری جشنواره (فستیوال) های جهانی
است تا در آن همه افراد سراسر دنیا در یک جشنواره
خاص شرکت کنند. فیلم و اخبار منتشر شده از آن،
باعث بیشتر دیده شدن بازی شما شود.

در روش های خلاقانه دیگر می توانید از تبلیغات
محیطی در مکان های شلوغ استفاده کنید. به طور
مثال، اگر بازی فوتبال است، در یک ایستگاه
مترو، یک دروازه فوتبال بگذارید تا مردم با
شوت کردن به سمت آن، برنده جایزه شوند.



ماجرای قلی و قلک گم شده

مصطفی خواجویی

آب می خورد و پشت میز به حالت ۱۳۵ درجه می نشیند. حسابی خسته شده است!

حمیدرضا آرام وارد می شود و پیش پدر می رود.
- بابا! اتفاقی افتاده!

مرتضی می گوید: «نه پسر! در به در دنبال وامم، هی امروز و فردا می کنن. این قلی چرا الال مونی گرفته و شعر نخوند؟»

حمیدرضا لبخندی می زند و می گوید: «من بهش گفتم شعر نخونه. حسابی گرفته بودین. امروز رفته یه قلک پیدا کرده آورده که سکه هاش برای خیلی وقت پیشه! یک تومنی، دو تومنی، پنج هزار درهمی و...»
کربلایی مرتضی: «برو بیارش داخل بینم. اینا سکه های دوره بچگی ماست. یادش به خیر. نون بود دونه ای پنج هزار، دوتاش می شد یه تومن. هزار تومن نه ها، یه تومان، ده ریال!»

قلی در حالی که قلک را زیر بغل زده است، با لبخند وارد مغازه می شود. ناگهان می خندد و می گوید: «آقا مرتضی دزده، قلک منو می دزده.»
آقا مرتضی غرق در لبخند، مأنوس می گوید و به سکه ها اشاره می کند. قلی سکه ها را جلو می برد، روی صندلی می گذارد و می نشیند.
آقا مرتضی مشغول مرور خاطرات قدیم می شود. کمی که می گذرد، به قلی می گوید: «اینارو از موزه دزدیدی؟»

قلی می گوید: «هه هه هه، من عین تو دزد نیستم! اینارو از اصغر گرفتم. اون گفت مال بچگی هامه، می خواستم باهاش دو چرخه بخرم. این قد گم شد و ندیدمش، که الان باید بدمش به تو، بری پولدار شی، زن بگیری!»
مرتضی لبخندی می زند و می گوید: «دست از سر اصغر بردار. هر دفعه که می ری اونجا، هم کلی شعر و متلک یاد می ده و می یای اینجا کتک می خوری، هم این جوری سر کارت می ذاره. با این پول آگه یه زمانی می شد دو چرخه خرید، الان زنجیرش رو هم نمی شه خرید.»

قلی سگرمه ها را در هم فرو می کند، قلک را زیر بغل می زند و به سمت در می رود. همین که دستگیره را می گیرد، برمی گردد، زبانش را بیرون می آورد، گوش هار اتکان می دهد و می گوید: «حرف مرتضی یکیه، عین من خیکیه!»

مرتضی لیوان پلاستیکی راه راه قرمز سفیدی را که روی میز است به سمت قلی پرتاب می کند و می خندد.

قلی در راه خانه مشغول تماشای سکه هاست: برم به زنجیر بخرم، تا

قلی دیوونه جلوی مغازه نجاری آقا مرتضی، لب جدول نشسته است. پایش را در جوی آب فرو برده و با سکه های قدیمی مشغول است. یک قلک زرد رنگ پلاستیکی پر از خاک را در دست گرفته، با چوب مدام داخلش را جست و جو می کند و با هزار زحمت سکه ای بیرون می آورد. حمیدرضا جلوی در مغازه ایستاده است و نگاهش می کند. کمی که می گذرد، جلو می رود، پس گردنی ای به قلی می زند و می گوید: «چی شده قلی، چرا این جوری سکه ها رو در میاری؟»

قلی با همان صدای کلفت و نخر اشیده می گوید: «اصغر آقا این قلک را به من داده و گفته است این جوری سکه هاش رو در بیارم، پولدار می شم. بعدش بهم گفته این قلک پر از پول، مار توی این قلک می ووله.»
حمیدرضا با مغاری که در دست دارد، قلک را پاره می کند. قلی از ترس مار از لبه جدول بلند می شود و تا میانه کوچه می دود. وقتی می بیند خبری از مار نیست، برمی گردد، نگاهی به داخل قلک می اندازد و می گوید: «اینکه مار نداره، خودش خبر نداره!»

قلی سکه ها را کف دست می ریزد و بالا و پایین می کند: «یک، دو، سه... شدم پولداره خسیسه!»

حمیدرضا با تعجب سکه ها را نگاه می کند. روی یکی نشان شیر و خورشید است، روی دیگری نوشته است ۵ هزار درهم، روی دیگری نوشته است به مناسبت اولین سالگرد جمهوری اسلامی ایران ۱۳۵۸، ۵ ریال. روی یکی دیگر تصویر حرم امام رضا (ع) است.

هر کدام دنیایی دارد. چند تکه اسکناس هم هست، اما پوسیده و خراب شده اند؛ تکه کاغذهای سبز رنگی که رویشان چند مرد در حال کشاورزی اند. روی اسکناس ۱۰۰ ریالی هم عکسی از مدرس نقش بسته است. اسکناس ۱۰۰۰ ریالی هم از مدرسه فیضیه قم نشان دارد.

آقا مرتضی از راه می رسد. سگرمه هایش در هم فرو رفته اند و لبانش از خنده خالی اند. حمیدرضا پدر را می نگرد. در گوش قلی می گوید: «اعصابش خرده، آگه بخوای شعر بخونی، حسابی حال ات می گیره!»

قلی لبخندی می زند و مشغول شمردن پول هایش می شود: «یک، پنج، سه، هزار و شصت و شونزده...»

مرتضی داخل مغازه می شود، لیوانی



شنیدنی

بعداً برایش دوچرخه بگیرم. اگه نگیرم، باید مثل اصغر بدمش دست به قلی هفت کله دیگه، تا اون بره بچه زنجیر بگیره.
 قلی زیر لب زمزمه می‌کند و می‌رود. اصغر جلوی مغازه نشسته و محافظ سبب زمینی و پیاز هاست.
 تا قلی را می‌بیند، شعر جدید می‌خواند: «یه قلی بود، یه ملی بود، گرد و ناز و گوگولی بود.»
 قلی خنده‌ای می‌کند و می‌گوید: «من قلی‌ام، ملی کیه؟ ناز و گوگولیه.»
 اصغر می‌خندد و می‌گوید: «ملی زنته! منتظره سکه‌ها رو ببری تا بهت بله رو بگه.»
 قلی اخم می‌کند و کمی جلو می‌آید. می‌گوید: «نه اصغر، با اینا می‌شه رفت یه زنجیر خرید، تا بعداً دوچرخش رو بخریم. منو گول زن. من خودم کاسیم. راست می‌گم چون مادرم ... به خدا!»
 اصغر گرم خنده و شادی می‌شود. به قلی می‌گوید: «زنجیر رو باید از زنجیر فروش بگیری، لحاف رو از لحاف دوز، من که بقالی دارم. برو خونه‌تون که ملی منتظره ...»
 قلی دیوونه نتیجه می‌گیرد: «قلک‌هاتون رو این قد نگه ندارین که برایش زنجیر دوچرخه بخرین، وگرنه هر قلی می‌تونه کاسب باشه!»

خلاصه‌طوری!

بعضی‌ها شنیده‌اند که در کار و کاسبی و به کل در زندگی باید پس‌انداز کرد. یک قلک می‌گیرند و پول داخلش می‌اندازند. مدتی که می‌گذرد، دیگر دلشان نمی‌آید پس‌اندازشان را برای کار و زندگی‌شان خرج کنند. خسب می‌شوند. خب، نتیجه‌اش هم این می‌شود که به جای دوچرخه، زنجیر چرخ هم گیرشان نیاید!

پی‌نوشت‌ها

۱. اگر حوصله مطالعه نداری، از خلاصه‌خواندن شروع کن!

مشتری قمر کسب و کار است

محمد آقاجانیپور

مشتری خود را قانع کنید؛ البته زمانی که به شما مراجعه کرده است و باید او را متقاعد کنید از شما خرید کند. اما بعد از آن راضی نگه داشتن مشتری است. اکنون روش هایی را خواهید شناخت که روی راضی نگه داشتن مشتریان شما تأثیر زیادی خواهند داشت تا آن ها را وفادار بنامید.

حتماً تا الان مطمئن شده اید که مشتری در کسب و کار شما نقش اساسی را ایفا خواهد کرد. پس راضی نگه داشتن مشتری، برای اینکه آرام آرام او را به مشتری وفاداری تبدیل کنید که بعداً خودش به تبلیغ کننده شما تبدیل شود، خیلی مهم است. در شماره قبلی به روش هایی پرداختیم که با آن ها می توانید

پیامتان را بیشتر و بیشتر شخصی سازی کنید.

مشتریان دوست دارند روش های شخصی سازی شده تری را تجربه کنند. یعنی مثلاً کالاهایی به آن ها پیشنهاد شود که مخصوص خودشان باشد و مناسب سلیقه خودشان به آن ها پیشنهاد شود. روش های متنوع خرید در دسترسشان باشد تا احساس کنند می توانند متناسب شرایط خود خرید کنند؛ حضوری، تلفنی، اینترنتی، پیامکی یا....

خیاطی مهارت و هنر قدیمی و ریشه داری است. بعد از برپایی کارگاه های بزرگ تولید لباس، خیاطی ها دوباره به رونق افتاده اند، چون لباس اختصاصی و متناسب هر مشتری برایش دوخته می شود. بعضی از فروشندگان لباس حالا امکان تک دوزی را برای مشتریان شان فراهم کرده اند تا بتوانند با سلیقه و اندازه دقیق و جنس پارچه دلخواه شما، لباس اختصاصی خودتان را تحویلتان دهند.

مشتری را با محصول مناسب هدف قرار دهید.

ابتدا باید مشتریان هدف خود را شناسایی کنید. یعنی بدانید محصول شما برای چه بازار هدفی تولید می شود. باید بتوانید بازار هدف خود را به خوبی بشناسید. تجزیه و تحلیل کنید که آن ها چه می خواهند و چگونه می توانند آن ها را راضی کنید. همیشه هدف خود را ارائه چیزی منحصر به فرد یا ارزش بیشتر نسبت به رقبا قرار دهید. قدم بعدی شناسایی نقاط نیاز مشتری است. بسیار مهم است که بدانید محصولات یا خدمات شما چگونه قرار است به مشتریان شما کمک یا مشکلات آن ها را حل کنند. دانستن نقاط درد به شما کمک می کند نقاط ضعف مشتری خود را بهبود بخشید و به روش دلخواه خود با آن ها ارتباط برقرار کنید.

کانال ارتباطی و پیام رسانی مناسب را تعیین کنید. مرحله آخر این است که از طریق کانال و پیام مناسب با مشتریان خود ارتباط برقرار کنید. راهنمایی مشتریان از طریق کانال های ارتباطی ترجیحی آن ها، نظیر صدا، ویدئو، رایانامه، گپ و پیامک، برای پر کردن شکاف بین مشتریان و نمانام شما، چیزی است که به آن نیاز دارید.



۴

نقشه سفر تنظیم کنید.

در واقع باید چنین تصور کنید که مشتری با کسب و کار شما راهی یک سفر است. کجاها؟! خوب معلوم است، در هر نقطه‌ای که قرار بوده، در چشم مشتری باشید تا مشتری بتواند با شما ارتباط بگیرد. وقتی این قدر میزان تماس با مشتری را گسترش دادید، باید در همه آن‌ها یک تجربه رضایت‌بخش برایش فراهم کنید. به این ترتیب مشتری در سفری که با کسب و کار شما دارد، راضی خواهد ماند.

از قبل این نقشه سفر را برای خودتان ترسیم کنید. یعنی با خودتان به دو سؤال پاسخ دهید:

۱. کجاها با مشتری در تماس خواهیم بود؟
۲. در هر کدام از آن‌ها چطور نیازهای مشتری را به راحت‌ترین شکل ممکن برطرف کنیم؟

حالا پاسخ‌های خودتان را اجرایی کنید. سفر خوبی خواهد شد.

۳

جایی باشید که مشتری هست.

اگر خودتان را به یک مسیر ارتباط با مشتری محدود کنید، اشتباه بزرگی کرده‌اید. رقیبان همیشه پیش چشم مشتری شما حضور دارند و ممکن است از فرصت نبودن شما، مشتری وفادار شما را جذب کسب و کار پرتلاش خودشان کنند. از طرف دیگر، اگر همین طور بدون تحقیق مناسب همه جا حضور به هم رسانید، وقت و انرژی را هدر داده‌اید. پس همان وقتی که در حال شناخت دقیق مشتریان خودتان هستید، باید ته و توی این قضیه را هم دریابورید که این مشتریان کجاها هستند؟ کودک یا بزرگ سال، زن یا مرد، مشاغل هر کدام می‌تواند در این محل حضور و تجمع تأثیر جدی بگذارد. پس با چشم باز همه چیز را رصد کنید. حالا وقتش شده است در محل تجمع مشتریان خودتان راه‌های ارتباط ایجاد کنید: فیزیکی، مجازی و تلفنی. از ابزارهای دیگر هم استفاده کنید.

سلام و عرض ادب خدمت هنرجوهای عزیزم
چقدر دلم برای صحبت با تک‌تکتان تنگ شده بود. به
نظر شما هم این ماه خیلی طول کشید تا دوباره برایتان
صحبت کنم؟

اجازه دهید بی‌هیچ مقدمه‌ای به سراغ بحث امروزمان
برویم. بحث را با یک سؤال مهم شروع می‌کنیم.
چرا سر بعضی از مسائل کوچک و جزئی از کوره در
می‌رویم و خدایی نکرده دست به کارهایی می‌زنیم که
ممکن است برای همیشه خودمان را از برخی لذت‌ها
محروم کنیم؟

این جمله را همه‌مان شنیده‌ایم که «اتفاق
یک‌بار می‌افتد!» و در ادامه هم تأکید
می‌کنند، «حواس به اخلاقت
و جملاتی که از دهانت خارج
می‌شوند باشد.»

یکی از

راه‌های مهار خشم،

مدیریت برنامه و

خواسته‌هایمان است

که به مغز

فرصت فکر کردن

می‌دهد.

مدیریت خشم

فاطمه انصاری

برگردیم به دو شماره قبل و سؤالی که در گوشه پرسیدم. اینکه تا به حال خشمگین و عصبانی شده‌اید؟ قرارمان این بود که شما به این سؤال فکر کنید و جوابتان را یادداشت کنید. الان زمان آن رسیده است که جواب‌ها را با هم بررسی کنیم.

اگر بخواهیم واقع‌بینانه به ماجرا نگاه کنیم، پاسخ این سؤال برای تعداد زیادی از ما و حتی صد درصد ما، «بله» بوده است! حالا چرا؟ به چه دلیل؟ بزرگ‌ترین دلیلی که شما را همیشه خشمگین

می‌کند چیست؟ اجازه بدهید قبل از اینکه پاسخ‌هایتان را بنویسید، کمی در این باره صحبت کنیم.

خشم در عمل از داده‌هایی به وجود می‌آید که به پی‌یافته‌های مغز مان می‌رسند. پی‌یافته‌های مغز یا همان سلول‌های مغز، شبکه‌ی مخابراتی بسیار پیچیده و البته بی‌نهایت منظمی هستند. تصور کنید در خانه غرق انجام کاری هستید که تویی با شدت به صورتتان برخورد می‌کند. شدت درد حاصل از این برخورد آن‌قدر زیاد است که واکنش آتشین ما در کمتر از چند ثانیه رخ می‌دهد. حالا چه بلایی سر پی‌یافته‌های مغز مان آمده که

چنین واکنش شدیدی از خودمان بروز دادیم؟ پس از برخورد توپ، درد بلافاصله از رگ‌های عصب صورت به پی‌یافته‌ها مخابره می‌شود. درد مخابره شده، در هسته‌ی نورون‌ها تحلیل و نتیجه از طریق اکسون به همایه منتقل می‌شود و در کسری از صدم ثانیه، واکنشی که بدن باید صورت بدهد، به زیر نهنج (هیپوتالاموس) مغز مخابره می‌شود. زیر نهنج هم به بخش انتخاب‌شده دستور می‌دهد.

تا اینجا تمام ماجرا علمی است و به نظر می‌رسد خارج از حیطه‌ی تصمیم‌گیری ماست! اما نکته‌ی مهم این است که اگر ما بخشی از بدنمان را منقبض کنیم، واکنش به‌مراتب شدیدتر و دهشتناک‌تر خواهد شد! مثل اینکه بدون توجه به محیط و موقعیت پیرامونمان بلند شویم و کتک مفصلی به صاحب پا یا دستی که توپ را به سمت ما پرتاب کرده است، بزنیم. یا وسیله‌ای را به سمتش پرت کنیم. این ماجرا زمانی رخ می‌دهد که به مغز اجازه ندهیم به‌طور مستقل وظیفه‌ی خودش را برای تصمیم‌گیری انجام دهد (یعنی درست فکر کند). زمانی که مغز نتواند وظیفه‌ی خودش را به‌درستی انجام دهد، نتیجه قطعاً خشم شدید خواهد شد.

- خانم مشاور، اینکه خیلی ترسناک شد! مغز چطور می‌تواند کارش را درست انجام دهد؟

● سؤالی که پرسیدی مثل همیشه بسیار خوب بود. کار ما و کار مغز دقیقاً چیست؟

زمانی که مشکلی یا حادثه‌ای پیش می‌آید و ناراحت یا خوش‌حالمان می‌کند، یعنی هیجانمان فعال شده است. این هیجان دقیقاً مثل اسب مسابقه است. اسب بدون افسار، رهاست و ما را به هر طرف بخواهد

می‌برد. حتی ممکن است از مانعی خطرناک ببرد و راکب مجبور شود صدق‌الله بگوید! اگر افسار اسب هیجانت را محکم بگیری، او هم بهترین کار را انجام می‌دهد.

با توجه به حرف‌هایی که گفتم، یکی از راه‌های مهار خشم، نگه‌داشتن زمان در واقع همان صبر است؛ یعنی به مغز اجازه‌ی فکر کردن بدهید. زمانی که ماجرای رخ می‌دهد، افسار هیجان را بکشید تا دقیقاً تحلیل کنید چه اتفاقی افتاده است! حالا این صبر کردن به پی‌یافته‌های مغز مان اجازه می‌دهد بهترین راه را به اعضای بدن ابلاغ کنند و این دقیقاً مسیر مهار خشم است.

- خانم مشاور حرف‌های شما کاملاً منطقی هستند و روی کاغذ جواب می‌دهند. سؤال من این است که چطور به این درجه از تحمل برسیم که در لحظه واکنش نشان ندهیم و افسار را به‌موقع بکشیم؟ ● برای اینکه این روش در واقعیت هم مثل روی کاغذ جواب بدهد، باید زمانی که حالتان خوش است و فضا آرام، این کار را تمرین کنید. به این صورت که یک فرصت در طول شبانه‌روز و یک فرصت هم در مدت زمان یک هفته و ماه به خودتان بدهید که چه کاری باید انجام دهیم؟

یک نکته بسیار مهم

در این زمان‌هایی که برای خودتان در نظر گرفته‌اید، باید فعالیتی انجام دهید که کاسه‌ی هیجانتان را خالی کند؛ مثل شنا کردن یا دویدن. شاید هم به جای دنج و ساکنی نیاز داشته باشید برای نوشتن. باید راه خودتان را برای تخلیه‌ی هیجانتان پیدا کنید. مرحله‌ی بعد کشیدن چند نفس عمیق است. آماده شوید برای نوشتن برنامه‌ها و خواسته‌هایتان. برای نظم دادن به ذهنتان، با نوشتن نکاتی که گفتم، مسیری مشخص کنید. این کار کلید نگرقتن تصمیم‌انفجاری است. با مدیریت خواسته‌هایتان، خشم‌تان تا حد زیادی کنترل خواهد شد و اجازه‌ی نفس کشیدن و تصمیم صحیح گرفتن به مغزتان داده می‌شود.

نکته‌ی کنکوری امروز را دوباره دوره کنیم. «یکی از راه‌های مهار خشم، مدیریت برنامه و خواسته‌هایمان است که به مغز فرصت فکر کردن می‌دهد.»

الان نوبت چند نفس عمیق است؛ قیافه‌هایتان داد می‌زند که مغزتان پر از سؤال است که ... می‌توانم؟ نمی‌توانم؟ چطور بتوانم؟ و...

بدون هیچ فشار و دغدغه‌ای سر صبر فکر کنید.

آنچه در قسمت بعد مشاهده خواهید کرد، راه‌های کپسولی

برای مهار خشم خواهد بود.

ممنونم که دنبال‌مان می‌کنید. مراقب قلب‌های

مهربانتان باشید. بهترین تجربه‌ها را

برایتان از خدا آرزو مند.

هکری آشی پخت
یک وجب روغن داشت
کاربر، گشنه و شاد
رفت و در دیگ افتاد
باور نکن توهر سخنی را درون نت
از گوشی ات بگیر و از آن گوش در بکن
امان از شرط بندی ها امان از بیت
امان از حقه های نت



وقت

نویسنده: مهدی فرج الهی

نخورده آدم عاقل فریب ماه مجازی
که می رود سر جاهل چنین کلاه مجازی
هر چند که تو نشنه آبی
هشدار که گاهی
در گوشی و اینترنت و لپ تاپ سراب است
بازار چاخان در تب و تاب است
چرا مصرف کنیم دار و ندارم را درون نت؟
گران قیمت ترین دارایی ام وقت است
اگر از صحت حرفی نبودی مطمئن هر روز و یا هر شب
بپز هیز از کلیکیدن و لایکیدن و بازار سال آن مطلب



پی نوشت

د. سادات های ریشی پوری فوتبالیست



نویسنده: مهدی فرج‌اللهی

زیر علف سبز شد

آن قدر درس نخواندم که مادرم گفت: «آن قدر درس خواندی، هلاک شدی!»
اردلان فیض‌بخش

«آن قدر درس نخواندم که کتاب‌هایم به هم گفتند: «چطوری جون دل؟ روبه‌راهی؟»»
امیرعلی افشارپور

«آن قدر درس نخواندم که مغزم را در حد نو، در دیوار آگهی کردم.»
ارمیا دارابادی محمدی

«آن قدر درس نخواندم که مدرسه اشکش درآمد و به من گفت: I miss you»
سید محمد موسوی

«آن قدر درس نخواندم که درس را به من تزییق کردند.»
سپهراد سلیمانی

در نوشته‌های بالا، شگردهای دیگری غیر از اغراق هم وجود دارند که بعداً درباره‌ی آن‌ها هم صحبت خواهیم کرد. حالا نوبت شماست که جاهای خالی را با سلیقه‌ی خوبتان پر کنید.

آن قدر درس نخواندم که ...

آن قدر بازی کردم که ...

آن قدر باران آمد که ...

آن قدر هوا سرد بود که ...

در قسمت بعد، با ذکر مثال و رسم شکل، درباره‌ی انواع بزرگ‌نمایی خواهیم گفت.

گرفتن آن‌ها، در توصیف زیاده‌روی کرده و چنین گفته است:

«وام‌هایی که خرج یک روزه جای آن تا سه سال می‌سوزه.»

برای تمرین بزرگ‌نمایی، از یک شکل ساده و مؤثر شروع می‌کنیم. در این شکل ساده، برای مثال می‌گوییم: «آن قدر هوا گرم بود که تبخیر شدم!»

شکل کلی نوشتن با این قالب به این صورت است:

«آن قدر که»

جای خالی اول را با یکی از پدیده‌های اطرافمان پر می‌کنیم و برای جای خالی دوم از اغراق و ذوق و سلیقه‌ی خوبمان استفاده می‌کنیم.

از این قالب می‌توان برای نوشتن بزرگ‌نمایی با موضوعات متنوعی استفاده کرد.

آن قدر درس نخواندم که، آن قدر بازی کردم که، آن قدر باران آمد که، آن قدر هوا سرد بود که ...

ما هم در کلاس درس ذوق‌آزمایی کردیم و با موضوع «آن قدر درس نخواندم که ...»، با اغراق، بداهه‌پردازی کردیم. در ادامه نوشته‌های دانش‌آموزان عزیزم را می‌خوانیم:

«آن قدر درس نخواندم که کتاب‌هایم برای خودشان جلسه‌ی معارفه گذاشتند.»

ماهان سبجانی

«آن قدر درس نخواندم که کتاب‌هایم گفتند: «ما رو دور ننداز، ما آن قدر هم به درد نخور نیستیم.»»

آراد ناصری مقدم

«آن قدر درس نخواندم که «دفتر و کتاب‌هایم جلسه‌های ضدافسردگی برگزار کردند.»»

بعد از آنکه در شماره‌های قبل با دلایل خندیدن انسان و انواع شوخی آشنا شدیم، از اینجا به بعد می‌خواهیم به سراغ مهم‌ترین شگردها در دنیای طنز و شوخ‌طبعی برویم.

یکی از مهم‌ترین و پرکاربردترین شگردها در طنز، بزرگ‌نمایی است. بزرگ‌نمایی همان افراط و زیاده‌روی در توصیف است. مثلاً به دوستان که چند دقیقه‌ای دیر کرده است می‌گوییم: «کجایی؟ زیر پام علف سبز شد!»

ابوتراب جلی، شاعر، نویسنده و طنزپرداز، در توصیف زیادبودن و طولانی‌بودن صف‌ها گفته است:

«به هر جا بنگرم کوه و در و دشت صفی بینم سرش ساوه تپش رشت.»

کلیس کاشانی، شاعر خوب سبک هندی، درباره‌ی دلتنگی‌اش چنین اغراق می‌کند:

«حدیث بحر فراموش شد که دور از تو ز بس گریسته‌ام آب برده را.»

ابوالفضل زرویی نصرآباد، شاعر، نویسنده و طنزپرداز خوبمان، درباره‌ی کم‌بودن مبلغ و پرزحمت‌بودن



نویسنده: علی اکبر مدرسی زاده

فضای مجازی

گوشه عکس باند مشکی بود
و خلاصه بسی طبیعی بود
به خدا شیوه بدیعی بود
مادرش دید عکس را غش کرد
پدرش هنگ کرد و پاره اش کرد
عمه اش کرد سکنه ناقص
فحش بد داد خواهرش نرگس
رفت توی گروهشان کامبیز
داد زد: مجتبی، حسن، پرویز
با پروفایل خود که سلفی بود
نعره زد این چه کار جلفی بود؟
همه گفتند کار آرش بود
همه فوراً رد از سیاهوش بود
ما فقط نقل موقوف کردیم
گوسفندان به تبع کردیم
مثل آن فوج محتوای دروغ
که می آمد ز سمت تو ای... بوق
یادت آمد چه ظلم ها کردی
موقع نتروی و وبگردی؟
حال آمد سرت هر آنچه هست
آنچه دارد عوض چه جای گله است؟

پی نوشت

۱. ازدواج کردن (marry)

با سلام و درود و عرض ادب
به هنرجوی خوب این مکتب
مثل یاران و قوم و خویش شما
باز هم آمدم پیش شما
همره یک جوان نخبه و تیز
دوست ول معطم کامبیز
گفته بودم صفات او قبلاً
ریشه مشکلات او قبلاً
اینکه بیمار و اهل بازی بود
همه اش ول توی مجازی بود
بسته ای داشت ده گیگابایتی
کله اش بود توی هر سایتی
نه خوراک و نه خواب و نه کاری
نه اجویشینی و نه «مری»
بود بدتر از آن بسی سرخوش
لوح او ساده بود و باور خوش
گر بیاید پیام توی گروه
که شده کله خری چون کوه
یا که رفته ست شصت پای قلی
توی سوراخ کهکشان بغلی
یا که چون موش گشته یک خاور
می کند مثل بنز هی باور
می نماید قبول چون بیقی
نکند هیچ سرچ و تحقیقی
اینکه آن را چه منبعی گفته
ماورایش چه نیتی خفته
مثل یک کار بی خود و باطل
هست بالکل برای او کنسل



ناگهان در زمانه نامرد
توی غوغای پیچ های زرد
یک خبر وایرال شد یکهو
هر که بشنید داد زد: «اوه، اوه»
آن خبر بود آن قدر فوری
قافیه شد خراب این طوری
خبری سخت، تلخ و غم انگیز
خبر رحلت خود کامبیز
مرگ گویی که بچه بازی شد
خبرش پر توی مجازی شد
حاوی آگهی ختمش بود
کار آن دوستش سیاهوش بود
آگهی، عکس کامبیز هم داشت
یک هوالباقی عکس او کم داشت
رنگ پیراهنش زرشکی بود

طوطی

«کولرها را باید کند، جور دیگر باید زیست»

نویسنده: علیرضا خرمی زاده

قطره‌ای از دریای مهارت‌های من است! من با همین دور زدن ساده در فضای مجازی، به بزرگ‌ترین تحلیلگر مسائل سیاسی، اجتماعی، فرهنگی و ورزشی خاورمیانه، خاور دور و خاور هجده چرخ تبدیل شده‌ام.

مزیت دیگر فضای مجازی این است که آن چنان رونق اطلاعات ایجاد کرده است که دیگر نیازی به تحقیق و مطالعه و حتی تفکر ندارم. برای هر تصمیمی که می‌خواهم بگیرم، کم‌کم یک تا دو فوق تخصص آن موضوع در فضای مجازی وجود دارند تا راه را بر ابرم روشن کنند. آن‌ها می‌گویند و من اطاعت می‌کنم. البته تحلیل این اطلاعات بر عهده خودم است، چون وفور اطلاعات موجود در مغزم واقعاً گاهی برای تصمیم‌گیری‌ها اذیت می‌کند. مثلاً دیروز که وقت انتخاب رشته بود، با خودم مرور کردم، حالا که سبزی فروش محلمان برای خودش باشگاه ورزشی زده، آقای فلانی ملقب به فلی، از خانواده قهر کرده و خواننده شده و مدال آور المپیک، داوطلب ریاست سازمان ملل شده، بهتر است من هم به رشته انسانی بروم تا معضلات انسانی را سروسامان بدهم.

البته این حجم از اطلاعات و این آموزش‌ها برای برخی‌ها مضر است. به خصوص وقتی به یک حرکت هماهنگ همگانی تبدیل می‌شود، خطرناک‌تر هم می‌شود. مثلاً همین پدر خودم، چند وقتی است عضو پویشی شده با نام «کولرها را باید کند، جور دیگر باید زیست» و به این ترتیب فضای خانه را به یک گرم‌خانه (سونا) بخار سرخود تبدیل کرده است.

سخن را بایک نقل قول زیبا از خودم به پایان می‌رسانم، ولی شما جایی نگویید از من است: رهرو آن نیست که گه تند و گه می‌خسته رود، رهرو آن است که اصلاً نرود. «بی‌حال لاهوری»

«هیچ وقت زردچوبه را دست کم نگیرید!» این را من نمی‌گویم، ظاهراً آجمله پروفیسور سمیعی است که در صفحه‌های مجازی دست به دست می‌شود. البته منطقی نیست پروفیسور سمیعی این هشدار در مورد بی‌توجهی به زردچوبه را به ما بدهد، ولی خوب، تا نباشد چیزکی، مردم نگویند چیزها! به خصوص حالا که صفحه دکتر سینوسی این مطلب را منتشر کرده است. ما در خانه زردچوبه را خیلی جدی می‌گیریم، ولی متأسفانه او به ما هیچ توجهی نمی‌کند! که بی‌توجهی کشنده‌ترین سلاح است.

«باستین شوا این اشتایگر»

در شماره قبل برایتان اندکی از فایده‌های فضای مجازی را نوشتیم. در این شماره به فایده‌های دیگری از دریای بی‌ساحل فضای مجازی می‌پردازم.

یکی از بزرگ‌ترین فایده‌های فضای مجازی، سودهای مالی کلان است. مثلاً من خودم همین چند ماه پیش از صفحه مهندس بی‌توشه، چندین علامت (سیگنال) خوب برای بهابازار (بورس) گرفتم و تمام دارایی خانواده‌ام را گذاشتم روی همان علامت که مهندس گفته بود. درست است که هنوز به سود نرسیده است، ولی مهندس بی‌توشه همیشه می‌گوید بازار بالا و پایین دارد و ما الان در قسمت پایین بازار هستیم. آخر مگر می‌شود شخصی که صفحه‌اش میلیون‌ها دنبال‌کننده دارد، اشتباه کند؟ من اگر به امثال دکتر سینوسی و مهندس بی‌توشه اعتماد نکنم، پس چه کار کنم؟ نکند انتظار دارید بروم مطالعه کنم و آموزش ببینم؟

حتی اگر به مطالعه هم نیاز باشد، بنده تمام نوشته‌های مهندس را مطالعه کرده‌ام و به قول خودش دیگر به آموزش نیاز ندارم. این فقط



جستجو

نویسنده و تصویرگر: فراز ایزازادگان

۳



بفرمایید ببینید



ساعت ۶:۳۰ در بنای مدیریتانه یک پهپاد کلوئال هاوک در حال رصد ناو روسی است.

بذار زودتر برم خونه‌اش. زمان رو نباید از دست بدم! این جوری بهتره.



پیداش کردی؟ رئیس خیلی عصبانی می‌شه اگر برانش نبریم.



نه همه جا رو گشتم. این کریم موذی ز رنگ‌تر از این حرفاست.

عمار به نزدیک خانه کریم رسیده بود که یک خودروی فوریت‌های پزشکی (آمبولانس) با سرعت زیاد از کنار ماشینش رد شد.

لعنتی. باید اتفاقی افتاده باشد؟!



ببخشید، کریم اوغلو اینجا بستری شده؟

بله. داخل بخش فوریت‌های پزشکیه.



لعنتی. این دیگه اینجا چه کار می‌کنه. حافظه همراه (فلش) رو باید فراموش کنیم و بریم سراغ نقشه دوم.



ببخشید، چه اتفاقی افتاده؟ من همسایه کریم هستم.

همسایه‌ها از خانه کریم سر و صدای زیادی شنیدن. به پلیس زنگ زدن. پلیس هم کریم رو با گردن شکسته پیدا کرد.







شنیدنی



آذرماه اما در ادبیات و در نگاه‌های شاعرانه جایگاه ویژه‌ای دارد. کوتاه‌شدن روزها، رفتن به سمت سوز سرمای زمستان، خالی‌شدن شاخه‌های درختان از آخرین برگ‌های زرد پاییزی، گرگ و میش‌ها و باران‌ها و... برای برخی پر از شاعرانگی و زیبایی و برای برخی پر از حس گرفتگی و غم. آذر ماه عجیبی است. گفته‌اند سعدی و خیام و مولوی نیز در این ماه رخت از جهان بسته‌اند. برای همین، تصمیم گرفتیم عاشقانه‌ای با این فضا برای شما انتخاب کنیم:

دیگر کردی نازنینم کم کم آذر می‌رسد
عمر آبان ماه هم دارد به آخر می‌رسد
فرصت از کف می‌رود، امروز و فردا تا به کی؟
فصل عشق و عاشقی هم عاقبت سر می‌رسد
برگ‌های دفتر پاییز سرخ و زرد شد
آخرین برگ سفید کهنه‌دفتر می‌رسد
زودتر برگرد تا وقتی به جا مانده هنوز
می‌رود پاییز عاشق، فصل دیگر می‌رسد
مهر و آبان طی شدند و نوبت آذر رسید
نازنینم زودتر، سرما سراسر می‌رسد
این هوا با عاشقان چندی مدارا می‌کند
فصل سرما، زوزه باد ستمگر می‌رسد
یک نفر با یک خبر ای کاش امشب می‌رسید
مژده می‌آورد برخیزید، دلبر می‌رسد

محمود اکرامی فر

دفتر پاییز

محمد حسین سعدی



پاره‌های تن خورشید



یکی از وقایع تلخ بعد از انقلاب، کشتار وحشت افکن (ترور) شهدای محراب بود؛ شهیدانی که بدون هیچ گناهی، به جرم اقامه نماز، هدف وحشت افکنی منافقین کوردلی قرار گرفتند که صحنه‌های سیاسی و اجتماعی را باخته بودند و ایدئولوژی‌شان دیگر بین مردم مسلمان و انقلابی ایران خریداری نداشت. شهید آیت الله دستغیب در ۲۰ آذرماه سال ۶۰، وقتی به سمت محل اقامه نماز جمعه شهر شیراز در حرکت بود، هدف حمله وحشت افکنی قرار گرفت و به عنوان سومین شهید محراب به سوی آسمان‌ها پر کشید. به مناسبت شهادت این شهید بزرگوار، از استاد زنده‌یاد سیدحسین حسینی، شعری در وصفشان آورده‌ایم:

زمزمه خون شهیدان
خطبه خون تو آغاز نمازی دگر است
جسم گلگون تو آینه رازی دگر است
پیر شیراز وضو ساخته از چشمه عشق
غرق در خلسه خونین نمازی دگر است
جسم صد چاک تو هر چند افتاده است به خاک
مرغ جانت پله در اوج و فرازی دگر است
بعد از این ساز دل زخمی ما را یارا
پنجه خاطره‌ات زخمه‌نوازی دگر است
سالکان ره توحید، مبادا سستی
که فراروی شما راه درازی دگر است
در کف پیک سحر تا گذرد از دل شب
پاره‌های تن خورشید جوازی دگر است
نشود زمزمه خون شهیدان خاموش
سوز عرفانی این نغمه ز سازی دگر است

نور چشم مصطفی



با توجه به روز شهات حضرت صدیقه کبری سلام الله علیها، غزلی را از مرحوم زنده‌یاد استاد حسین منزوی، در مدح ایشان می‌آوریم:

با هیچ زن جز تو دل دریا شدن نیست
یارایی درگیر توفان‌ها شدن نیست
در خورد تو، ای هم تو موج و هم تو ساحل
جز ناخدای کشتی مولا شدن نیست
تو نور چشم مصطفی و کس به جز تو
در شأن شمع محفل طاها شدن نیست
تو مادر سبطینی و غیر از تو کس را
اهلیت صدیقه گبرا شدن نیست
جز تو زنی را شوکت در باغ هستی
سرو چمان عالم بالا شدن نیست
جز با تو شأن گم شدن از چشم مردم
وان گاه در چشم خدا پیدا شدن نیست
نخلی که تو در سایه‌اش آسودی او را
در سایه تو، حسرت طوباشدن نیست
ای عالم امکان خبر، تو مبتدایش
آن جمله‌ای که در خور معنا شدن نیست
سنگ صبور مردی از آن گونه بودن
با هیچ زن ظرفیت زهر اشدن نیست

فرنگ

فرنگ



فوتبال در برزیل تقریباً بخشی جدایی ناپذیر از زندگی مردم است. همین هم باعث شده است که در تمام دنیا برزیل را به فوتبال و اسطوره‌های فوتبالی‌اش بشناسند. شاید در نهایت آشنایی بیشتر از فوتبالی که با برزیل داریم، به قهوه‌های آنجا مربوط باشد! آمریکای جنوبی مهد قهوه‌های اعلاست و برزیل هم یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان. اما در شهر فرنگ این ماه می‌خواهیم سراغ یکی از ناشناخته‌ترین دستگاه‌های آموزش فنی و حرفه‌ای برویم و آن هم در برزیل است.

خوب است بدانید، طبق آمار جهانی، برزیل یکی از ۱۰ اقتصاد بزرگ دنیاست. تولیدات و صادرات بزرگ در زمینه‌های کشاورزی، هواپیما و خودروسازی، فولاد و صنایع نساجی و گوشت، به همراه ظرفیت بسیار خوب نیروی انسانی در برزیل، از عمده دلایلی هستند که برزیل را از نظر اقتصادی یک کشور قوی کرده‌اند. حالا اما کشور برزیل به دنبال بزرگ کردن و پیشرفت اقتصادی خودش است و یکی از مهم‌ترین سرمایه‌گذاری‌هایش هم در زمینه آموزش فنی و حرفه‌ای و هنرستان‌هاست.

نظام آموزشی در برزیل چنین است که آموزش ابتدایی حدود هشت سال طول می‌کشد. آموزش متوسطه سه سال یا به جای آن آموزش فنی و حرفه‌ای که چهار ساله است و در نهایت مدرک دیپلم فنی و حرفه‌ای به هنرجویانش می‌دهد. موضوع آموزش فنی و حرفه‌ای در برزیل به قدری مهم شده است که از سال ۲۰۲۱ مدرسه‌های متوسطه آن نیز تغییری تدریجی را در محتوای آموزشی در پیش گرفته‌اند تا در بخشی از آموزش‌ها، دانش‌آموزان را با برخی مهارت‌ها آشنا کنند و این تغییرات تا پایان سال ۲۰۲۴ کامل شود.

مدرسه‌ها و آموزش فنی و حرفه‌ای به صورت فدرال اداره می‌شود. این آموزش‌ها باید به صورت متمرکز در سراسر برزیل پراکنده باشند. مطابق آمار بیش از ۱۱ هزار دوره آموزشی در برزیل ارائه می‌شود.^۱

سری به برنامه‌های وزارت آموزش و پرورش برزیل بزنیم. برنامه‌های برزیل برای توسعه کمی و کیفی آموزش‌های فنی و حرفه‌ای را به خوبی می‌توان مشاهده کرد. یکی از

نظام آموزشی در برزیل چنین است که آموزش ابتدایی حدود هشت سال طول می‌کشد. آموزش متوسطه سه سال یا به جای آن آموزش فنی و حرفه‌ای که چهار ساله است و در نهایت مدرک دیپلم فنی و حرفه‌ای به هنرجویانش می‌دهد



پی‌نوشت‌ها

1. brasil61.com/n/educacao-profissional-como-funciona-o-ensino-tecnico-no-brasil-pind234418
2. MEC
3. BMZ
4. www.gov.br/mec/pt-br/arquivos-de-atuacao/ept/profissao-ais-futuro

آینده» نام‌گذاری شده و با مشارکت آلمان در حال پیاده‌سازی است. کسانی که واجد شرایط مهارتی و شغلی در موضوعات انرژی‌های تجدیدپذیر، اقتصاد زیستی و اقتصاد دایره‌ای هستند، فرصت بیشتری برای ورود به بازار کار خواهند داشت.

در این بخش‌ها از افراد جوان و بزرگسال، و مردان و زنان واجد شرایط برای ورود به بازار حرفه‌ای حمایت می‌شود. از جمله اهداف پروژه حرفه‌ای‌های آینده، آموزش «مهارت‌هایی برای اقتصاد سبز» است.

این ابتکار با همکاری برزیل و آلمان، با مشارکت وزارت آموزش^۲ با حمایت وزارت همکاری اقتصادی و توسعه فدرال^۳ آلمان اجرا می‌شود.

هدف این پروژه، افزایش توان حرفه‌ای فارغ‌التحصیلان آموزش حرفه‌ای در بخش‌های پایدار اقتصاد برزیل است. تا پایان سال ۲۰۲۴، این مشارکت برای گسترش دوره‌های آموزشی در بخش‌های انرژی‌های تجدیدپذیر و بهره‌وری انرژی، اقتصاد زیستی، اقتصاد دایره‌ای، علاوه بر کمک به نوسازی آموزش حرفه‌ای در برزیل، کار خواهد کرد. عمده فعالیت‌های درگیر عبارت‌اند از:

- اجرای دوره‌ها و محتوای جدید در دوره‌های گوناگون آموزشی، با هدف بخش‌های مرتبط با اقتصاد سبز؛
 - آموزش معلمان در موضوعات فنی و روش‌ها؛
 - کمک به نوسازی نظام آموزش حرفه‌ای برزیل، بر اساس تجربه‌های بین‌المللی و اجرای پروژه؛
 - تقویت مشارکت شرکت‌ها و مؤسسه‌های آموزشی با تمرکز بر آموزش حرفه‌ای؛
 - افزایش بهره‌وری بخش‌های پایدار اقتصاد برزیل از طریق تشکیل سرمایه انسانی^۴.
- کارهایی که هنرستان‌های برزیل در حال انجام آن هستند، برای آن است که اقتصاد و صنعت و کشاورزی آینده برزیل از آنچه الان هست شکوفاتر شود. این یعنی در برزیل هم هنرجویان هنرستان نقش مهمی در پیشرفت کشور دارند. به نظر می‌آید، در آینده خبرهای زیادی از کارهای بزرگ هنرجویان برزیلی در پیشرفت کشورشان بشنویم.

یکی دیگر از تلاش‌های دولت برزیل، با درک اهمیت دانش و مهارت، ارائه دوره‌های آموزشی رایگانی است که به کارگران بزرگسال امکان می‌دهد با شرکت در این دوره‌ها، گواهی‌های مهارتی دریافت کنند و موقعیت شغلی خودشان را در محل کار ارتقا دهند

جالب‌ترین کارهایی که آن‌ها انجام داده‌اند، طراحی و ارائه یک برنامه کاربردی به نام سوتک است. این برنامه که با مشارکت متخصصان و دانشمندان برزیلی تهیه شده است، به صورت رایگان در اختیار همه دانش‌آموزان و حتی بزرگسالان قرار دارد. این برنامه با گرفتن پاسخ ۷۲ سؤال از کاربر، پیشنهادهایی اختصاصی به او می‌دهد که از بین ۲۱۵ دوره تعریف شده در کاتالوگ ملی دوره‌های فنی، در چه دوره‌ای از فنی و حرفه‌ای شرکت کند. این پیشنهاد هم محل زندگی فرد و آموزشگاه‌های فنی و حرفه‌ای و هنرستان‌های اطراف او را لحاظ می‌کند و هم شخصیت‌شناسی و علاقه‌مندی، و هم نیازهای بازار کار را در نظر می‌گیرد.

برزیلی‌ها می‌توانند حتی مدرسه‌هایی را که به تحصیل در آن‌ها علاقه دارند در اولویت قرار دهند تا برنامه سوتک بر اساس علاقه‌مندی آن‌ها عمل کند.

برنامه دیگر آموزش فنی و حرفه‌ای برزیل یک فراخوان عمومی برای دانش‌آموزان و معلمان است که برای شناسایی و سرمایه‌گذاری روی ایده‌ها و توانمندی‌های فناوری‌های نوین مانند اینترنت اشیا، هوش مصنوعی، واقعیت مجازی و واقعیت افزوده، داده‌های بزرگ و برنامه‌نویسی صورت می‌گیرد. در چرخه این فراخوان، موقعیت‌هایی برای سرمایه‌گذاری و شناسایی دولت در این مفاهیم روز فراهم می‌شود. یکی دیگر از تلاش‌های دولت برزیل، با درک اهمیت دانش و مهارت، ارائه دوره‌های آموزشی رایگانی است که به کارگران بزرگسال امکان می‌دهد با شرکت در این دوره‌ها، گواهی‌های مهارتی دریافت کنند و موقعیت شغلی خودشان را در محل کار ارتقا دهند.

همان‌طور که گفتیم، برزیل یکی از بزرگ‌ترین اقتصادهای دنیا را دارد. آن‌ها با توجه به افزایش مصرف انرژی و تغییر و تحول مورد نیاز اقتصاد در چند سال آینده، چیزی را با اسم «اقتصاد دایره‌ای» برای کم کردن تولید زباله و افزایش بهره‌وری از زنجیره تولید در نظر دارند و از الان شروع به تربیت افرادی کرده‌اند که بتوانند در آینده برنامه‌های دولت را پیاده کنند. یکی از مهم‌ترین افراد مورد هدف این برنامه، هنرجویان فنی و حرفه‌ای هستند. در وبگاه آموزش و پرورش دولت برزیل، اهداف این طرح «حرفه‌ای‌های

هر وقت مادر سفره شام را زودتر پهن می‌کرد و بعد از شام، به سرعت کت بابا را از کمد بیرون می‌کشید، می‌فهمیدیم قرار است جایی برویم. همان سر شب با کلی ذوق و شوق آماده می‌شدیم برای رفتن به شب‌نشینی. بابا می‌گفت: «صله ارحام دل آدم را شاد نگه می‌دارد.» هیچ‌کس هم شما خودتان بروید و امتحان و آزمون‌ها که: من نمی‌آیم و که بقیه بگویند: جوان است و دوست دارد توی خودش قیلس هماهنگ کنیم. همه هم که تلفن نداشتند تا خلاصه بارقتنمان، میزبان و بچه‌هایش را هم کلی ذوق زده می‌کردیم. به سر کوچه میزبان که می‌رسیدیم، جلوتر از مادر و پدر، بدو بدو خودمان را به درشان می‌رساندیم

در فضای رسانه، جهانی از اطلاعات سودمند و بی‌مصرف وجود دارند و این وظیفه کاربر است که سودمندی‌ها را انتخاب کند!



فضای مجازی نشوید! اسیر

هانیه عبقری زاده

تعلقات، در حالی که دنیای واقعی با تمام خوبی‌ها و بدی‌هایش و با تمام درد و رنج‌ها و خوشی‌هایش، از این نظر که واقعی و مستلزم حضور حقیقی و فیزیکی افراد است، نیازمند تعهد و تعلق است. در این دنیای واقعی ما می‌توانیم از آنچه هستیم فرار کنیم و از تعهدات و وظایف شخصی و عمومی سر باز بزنیم. البته افراد متعهد، به اینترنت به عنوان فضایی برای تکامل و رفع مانع می‌نگرند و هدف برای آن‌ها چیز دیگری غیر از خود این ابزار است. حواسمان باشد، اگر فضای رسانه‌ای و مجازی در اختیار ما قرار بگیرد، نه ما در اختیار آن، می‌توانیم دوباره دورهمی‌های سالم و خوبی‌ها، مثل گذشته‌های شادمان، رقم بزنیم و فضای خانه‌هایمان را جلا دهیم.

و هیجان بچه‌های میزبان! و چقدر دلمان می‌خواست بی مقدمه برایشان بنویسیم: مهمان نمی‌خواهید؟ و میزبان هم سریع بگوید: خانه خودتان است. منتظریم تشریف بیاورید. تا بعداً هم نوبت میزبانی ما شود.

با همه این اوصاف و درد دل‌ها، این روزها شرایط فرق کرده است. من نه می‌گویم با این فضای رسانه‌ای قهر کنیم و نه خیلی با آن رفاقت صمیمانه برقرار کنیم. کاربرانی که در مصرف رسانه ناپرهیزی می‌کنند، بسیار زود جسمی فربه و روح و ذهنی تهی و لاغر پیدا می‌کنند، تا جایی که نه انگیزه‌ای برای دانستن و نه مبنایی برای تحلیل دارند و نه شوری برای زندگی سالم!

دانستن روش مصرف و الگوی مصرف فضای مجازی و رسانه‌ای، همچون فضاهای دیگر، نیازی مهم و حائز اهمیت است. آن‌هایی که روش درست مصرف در فضای مجازی را نمی‌دانند، افرادی سرگردان در فضایی هستند که هم مملو از آگاهی‌ها و هم گمراهی‌هاست. در فضای رسانه، جهانی از اطلاعات سودمند و بی مصرف وجود دارند و این وظیفه کاربر است که سودمندها را انتخاب کند! رسانه دنیایی است برای فرار از تعهدها و

تا از بودنشان اطمینان پیدا کنیم. گوش‌هایمان را تیز می‌کردیم که بشنویم صدای بچه‌هایشان می‌آید یا نه؟ برخی اوقات هم اگر خانه‌شان حیاط‌دار بود، با یک چشم، از لای در حیاط که غالباً خوب بسته نمی‌شد، یا از سوراخ کلید، به درون خانه میزبان سرک می‌کشیدیم. سکوت خانه یا روشن بودن یک چراغ، به منزله این بود که خانه نیستند و خودشان جایی رفته‌اند.

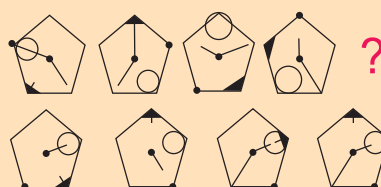
آن موقع بود که حسایی توی ذوقمان می‌خورد و قلب و دلمان می‌گرفت! اما اگر بیشتر چراغ‌ها روشن بودند، یا سر و صدا می‌شنیدیم، بگو و بخند تا آخر شبمان جور بود. اما این روزها چه؟ آخر شب که بغض می‌کنیم، دردها که تلنبار می‌شود، می‌رویم سراغ فهرست مخاطبانمان. یکی نوشته حالت پرواز، یکی نوشته آخرین بازدید یک ماه گذشته. یکی نوشته ساعت‌ها قبل اینجا بوده، یکی دیگر هم مدت‌هاست صفحه‌اش را پاک کرده و آدم نمی‌داند کی هستند و کی نیستند. آدم اصلاً نمی‌فهمد چراغ کدام خانه خاموش است و کدام روشن؟ اکثر آ‌هم یکی دوتا بچه بیشتر ندارند که گوش تیز کنیم برای صدای خنده و گریه

دانستن روش مصرف و الگوی مصرف فضای مجازی و رسانه‌ای نیازی مهم و حائز اهمیت است. آن‌هایی که روش درست مصرف در فضای مجازی را نمی‌دانند، افرادی سرگردان در فضایی هستند که هم مملو از آگاهی‌ها و هم گمراهی‌هاست

مجدد عمیق

[illegible]

سؤال‌های سرگرمی



7	9	6	57
8	6	7	41
9	3	4	23
10	6	11	?

မိုးရာ ၂၃



سلام مجدد به هنجرویان برق
در این شماره با کارکرد مولتی متر برای خواندن
ولتاژ آشنا خواهید شد.

۲۵=۱۰+۱۵ هر دو شیر آب سرد و گرم باز هستند ۱۳-۱۲
فقط ۱۳ لیتر آب در وان باقی می ماند، چرا که ۱۲ لیتر آن خارج می شود.
گنجایش وان ۵۲۰ لیتر است. بنابراین: $40 = 13 \div 520$. پس از ۴۰ دقیقه وان پر می شود.

[illegible]

»

قطعہ دوم

γ

D گزینہ

人々

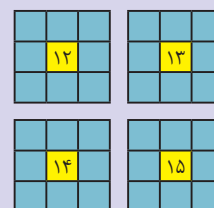
1	8	3
5	12	7
6	4	2

8	4	1
3	13	7
2	6	5

7	3	4
6	14	2
1	5	8

6	1	8
2	15	4
7	5	3

افقی و عمودی وجود دارد: یک دایره سفید بزرگ، دو دایره سفید متوسط که در یکی از آن‌ها یک دایره سفید کوچک هم بالای سرش وجود دارد و همین‌طور یک دایره سیاه. کدام یک از این گزینه‌ها را می‌توان در مربع خالی قرار داد؟



آیا می‌توانید عددهای ۱ تا ۸، اطورى داخل مربع‌هاى خالى قرار دهید که حاصل جمع عددهاى هر ضلع معادل عدد نوشته‌شده در وسط باشد؟

جواب‌های سرگرمی

.) <<

توضیح: پیکان به اندازه دو کنج در جهت حرکت عقربه‌های ساعت، دایره بزرگ به اندازه سه کنج در جهت حرکت عقربه‌های ساعت، نقطه سیاه به اندازه سه کنج در جهت عکس حرکت عقربه‌های ساعت و خط‌های بلند و کوتاه به اندازه یک کنج در جهت حرکت عقربه‌های ساعت جابه‌جا شده‌اند.

۲۰۰

عدد ۴۹

$$\begin{aligned}(7 \times 9) - 6 &= 57 \\ (8 \times 6) - 7 &= 41 \\ (9 \times 3) - 4 &= 23 \\ (10 \times 6) - 11 &= 49\end{aligned}$$

۴.۳

عدد ۱۷.

توضیح: عدد داخل قطاع‌های دایره برابر حاصل جمع رقم‌های عدد مخالف جهت قطاع بیرون‌اش است.

دربازی گروهی، تکروی قدغن!

سهیل اسماعیلی



در گروه‌هایی که تا به حال در آن‌ها بوده‌ام، هم موفقیت را تجربه کرده‌ام و هم شکست را؛ چه آن موقع که در کارگاه با بچه‌های هم گروهی قرار بود قطعه‌ای را به درستی برش بزنیم؛ طوری که اندازه‌هایش دقیق باشد و بعد خوب صیقل بدهیم (که به خوبی انجام شد) و چه آن موقع که در مسابقه‌های فوتبال مدرسه، دروازه‌بان گروه کلاس‌مان بودم و در نیمه‌نهایی چهار به صفر باختیم. موقع پیروزی معمولاً همه خوش حال‌اند و کسی به چیزهای منفی فکر نمی‌کند، اما امان از زمانی که گروه موفق نمی‌شود! همه ناراحت‌اند و همدیگر را مقصر می‌دانند. کم پیش می‌آید کسی اشتباه خودش را گردن بگیرد و خودش را مقصر بداند. فوتبال را باخته بودیم. مثل لشکر شکست خورده هلک و هلک خودمان را به کلاس رساندیم تا روی زمین ولو شویم و به ناراحتی‌مان ادامه دهیم! وسط هیاهوی بچه‌ها که چه کسی چه پاسی را نداد و چه کسی کدام گل را نزد، من داشتم فکر می‌کردم دروازه که بودم، می‌شد گل دوم را نخورم و توپ را بهتر بگیرم. همین جمله را که بلند گفتم، بچه‌ها ساکت شدند و حرف‌هایی را که در دهانشان بود، خورند!

شاید بعضی وقت‌ها باید به این فکر کرد که من چطور می‌توانم یک هم گروهی خوب باشم؟ همیشه که نباید بقیه را مسئول دانست و بقیه را مقصر دید! اینکه خودمان هم بتوانیم برای بقیه گروه یک هم گروهی خوب باشیم و وظایفمان را درست بشناسیم و انجام دهیم، خودش بسیاری از مشکلات را حل و به موفقیت گروه کمک می‌کند. می‌خواهید بدانید چطور می‌شود یک هم گروهی خوب بود؟ با این شماره همراه باشید.

متعهد و مسئولیت‌پذیر باشید.

هیچ کس دوست ندارد با فردی بی مسئولیت و بدقول همکار باشد. کار گروهی کامل کردن تکه‌های یک جورچین است و هر کس در این راه نقش خاص خود را دارد. بهترین و مؤثرترین کاری که در این خصوص می‌توانید انجام دهید، عمل کردن به تعهداتتان است تا فردی قابل اعتماد لقب بگیرد و هم گروهی خوبی باشید. تعهد شاید مهم‌ترین چیزی است که برای موفقیت کارهای گروهی به آن نیاز است. فرد متعهد خود را به یادگیری دائم ملزم می‌داند و از هر طریقی به بهتر کردن عملکرد گروه کمک می‌کند. او هم گروهی خوبی است و در مواقع نیاز کمک‌کننده سایر اعضای گروه است.

حالا اگر بخواهید برای گروه‌هایی که در آن هستید به هم گروهی خوبی تبدیل شوید، تقریباً می‌دانید چه کارهایی باید بکنید یا چه کارهایی را انجام ندهید؛ در گروه کارگاه و کلاس، در گروه فوتبال یا در گروه بزرگ ملت ایران.

فکر می‌کنید تعهد یک هنرجوی هنرستان به گروه هم‌وطنان خودش و کشورش چطور است؟ نظراتان را به این نام کاربری در برنامه شاد ارسال کنید:

@roshd_honarjo_adm

۴

از بقیه نظر بخواهید.

درباره خودتان و کاری که انجام می‌دهید، از بقیه هم گروهی‌ها بخواهید نظر بدهند، انتقاد کنند یا پیشنهاد دهند. در کل یعنی از آن‌ها باز خورد بگیرید. این هم به شما کمک می‌کند و هم به کل گروه که به همدیگر اعتماد و احساس خوب داشته باشند. مثلاً اینکه نظرت درباره دروازه‌بانی من چه بود؟ خوب پاس می‌دادم؟ از نشانه‌های یک هم گروهی خوب، انتقادپذیری و منتقد سازنده بودن است. شاید تصور کنید انتقاد کردن کار درستی نیست و باعث رنجش و دلخوری در محیط کار می‌شود! اما اگر اصول انتقاد کردن را بدانید و از آن درست استفاده کنید، بهبود عملکرد را شاهد خواهید بود. در این راستا تلاش کنید اول بر انتقادپذیری خود بیفزایید تا بتوانید عملکرد دیگران را هم راحت‌تر نقد کنید.

توانمندی خودتان را بشناسید.

یک تیم فوتبال را در نظر بگیرید. آیا همه افراد می‌توانند مهاجم باشند؟ مسلم است هر ۱۱ نفر در تیم فوتبال نمی‌توانند مهاجم باشند. هر گروهی مانند تیم فوتبال به نقش‌های متعددی نیاز دارد تا سرانجام به موفقیت برسد. در گروه‌های کاری نیز هر فرد باید بر اساس مهارت‌ها و استعدادهای ذاتی خود مسئولیت بپذیرد تا کارها به درستی انجام شوند. بعد از پذیرفتن مسئولیت هم با تمام توان برای انجام درست آن اقدام کند.

فقط به خودتان فکر نکنید.

اغلب ما چنین فکر می‌کنیم که به جای کمک به دیگران، به فکر موفقیت خود باشیم. این طرز فکر آفت کارهای گروهی است. تغییر این طرز فکر همان تغییری است که رهبران در گروه خود به وجود آورده و شرکت‌های بزرگ را خلق کرده‌اند. برای اینکه تبدیل شوید به یک هم گروهی خوب، می‌توانید به اعضای گروه خود کمک کنید استعدادهایشان را بشناسند و آن‌ها را شکوفا کنند. این را باید کاملاً قبول داشته باشد که موفقیت با گروه قرار است به دست بیاید، نه یک نفر. زمانی که در فوتبال یک نفر به طور دائم تکیه روی می‌کند و هیچ کس را نمی‌بیند و فقط به فکر دریبل زدن و گل زدن خودش است، چطور به او نگاه می‌کنید؟!



تماشا کنید



@roshd_honarjo_adm



گفت‌وگو کننده: امیر مهدی مرادیان



مصاحبه

الفبای تربیت بدنی

تیم‌های ورزشی را بر عهده دارم.

«از چه زمانی تصمیم گرفتید در این رشته فعالیت کنید؟»

با توجه به اینکه برادر و پدر من در زمینه ورزش مشغول بودند و خانواده‌ای تقریباً ورزشی هستیم، این پیش زمینه همیشه در ذهن من وجود داشت که رشته تربیت بدنی را انتخاب کنم. ولی تصمیم قاطع‌م را در سال دوم راهنمایی سابق (هشتم فعلی) گرفتم.

«هنرجویانی که در این رشته تحصیل می‌کنند، چه فرصت‌هایی برای اشتغال دارند؟»

از نظر شغلی، رشته تربیت بدنی هنوز اشباع نشده است و برای کسانی که عملکرد خوبی داشته باشند، همواره بازار کار وجود دارد. مربیگری تربیت بدنی و معلمی ورزش از فرصت‌های شغلی شاخص است. همچنین، استادی دانشگاه، مربیگری بدن‌سازی و مربیگری آمادگی جسمانی جزو فرصت‌های شغلی هستند. استخدام در نهادهای دولتی که معمولاً بخش تربیت بدنی دارند، به عنوان مثال شهرداری‌ها و اداره‌های دولتی نیز میسر است. مربیگری شنا، ژیمناستیک، کار با کودکان، سالمندان و کم توان‌ها

در زمینه بازار کار در رشته‌های هنرستانی، در این شماره به سراغ رشته تربیت بدنی رفتیم. گفت‌وگو با هنرجوی اسبق این رشته، که کوله بارش پر بود از تجربه‌های پدر، برادر و استادان برجسته. این گفت‌وگو را بخوانید:

«سلام، لطفاً خودتان را معرفی کنید.»

سلام خدمت شما و هنرجویان عزیز. من فرهاد فروزان، هنرجوی اسبق رشته تربیت بدنی، در حال حاضر مربی آمادگی جسمانی، استاد دانشگاه و مربی فوتبال هستم.

«در چه سالی هنرجوی هنرستان بودید؟»

سال ۹۲ وارد هنرستان شدم.

«در حال حاضر تجربه و تحصیلات شما چیست؟»

کارشناس ارشد فیزیولوژی ورزش هستم. از سال ۹۳ در حالی که هنرجوی هنرستان بودم، تا الان، تقریباً ۱۰ سال است که به طور پیوسته مربیگری



نیز بازار کارهای مناسبی دارد و البته درآمدزاست.

«به نظر شما آموزش های هنرستان و مطالب کتاب های درسی می تواند هنر جوانان را برای ورود به بازار کار آماده کند؟ آیا مطالب کتاب های درسی را مفید می دانید؟»

«به عنوان پایه مطالب خوبی است، اما برای بهبود و ارتقای عملکرد، حتماً باید کتاب های پیشرفته تر و کتاب هایی که علم به روزتری دارند مطالعه شوند. توصیه می کنم هنرآموزان به مقالات و مجله های ورزشی سری بزنند و مطالب به روز را مطالعه کنند؛ چه به زبان فارسی و چه به زبان انگلیسی.

«به لحاظ اهمیت، اگر بخواهید در صدی به مهارت عملی و دانش نظری مورد نیاز هنر جوانان اختصاص دهید، این درصدها برای رشته تربیت بدنی چگونه اند؟»

«از نظر من ۶۰ درصد مهارت عملی و ۴۰ درصد نظری.

«هنرجوی تربیت بدنی، چگونه می تواند مهارت عملی کسب کند؟»

«با کارآموزی و کار کردن کنار مربیان برجسته و نامدار و کسب تجربه از آنان.

«آیا شما هم در زمان تحصیل این اقدام را انجام داده اید؟»

«بله. بنده در دو تا سه سال اول به صورت رایگان یا حقوق بسیار کم کار کردم. من به عنوان کارآموز در کنار مربیان نامدار شهر مشهد کار کردم و خدا را شکر نتیجه هم داد. از آن ها خیلی چیزها یاد گرفتم؛ نکاتی که در کتاب ها نبودند و از تجربه افراد آموختم.

«شما در طول تحصیل خود در هنرستان چه مهارت هایی کسب کردید؟»

«در زمان ما در هنرستان رشته هایی نظیر شنا، والیبال، بسکتبال، ژیمناستیک، پینگ پنگ و دوومیدانی بودند که ما کار کردیم. الحمدلله در نظام جدید بچه های تربیت بدنی رشته های بیشتری کار می کنند. برای مثال، اسکیت اضافه شده است. تیراندازی، آماج (دارت) و چند رشته رزمی اضافه شده اند و شرایط از قبل بهتر هم شده است.

«مدت زمانی که هر هنرجوی رشته تربیت بدنی باید آموزش ببیند تا بتواند وارد بازار کار شود چقدر است؟»

«با توجه به تجربه های خودم و دوستانم، اکثر اُپس از همان دو سال هنرستان، ورود به بازار کار اتفاق افتاده است.

«فوت کوزه گری این رشته چیست؟»

«تمرین و ممارست، یادگیری از بزرگ ترها و یادداشت برداری از تجربه های دیگران. توصیه می کنم، چند ماهی را حتماً کنار یک استاد ارزنده باشند. هنر جوانان فکر نکنند خودشان خیلی علم دارند و به دیگران نیاز ندارند!

«ارتباط هنر جوانان با بزرگتری مثل شما که مسیر پیش رویشان را پیموده است حتماً می تواند مؤثر باشد. آیا شما می توانید به هنر جوانان مشاوره بدهید؟»

«باعث افتخار است. حتی می توانم از استادان خودم هم کمک بگیرم. خوش حال می شوم

به عنوان یک راه پیوند و ارتباط، دوستان توانمند را به استادان و مربیان برجسته نیز معرفی کنم.

«شرایط ادامه تحصیل در این رشته چگونه است؟»

«هنر جوانان پس از تحصیل در هنرستان دیپلم

تربیت بدنی می گیرند. در دانشگاه می توانند ادامه تحصیل دهند و فوق دیپلم بگیرند. بعد ادامه دهند و دو سال کارشناسی بخوانند. دوباره کنکور بدهند و کارشناسی ارشد و در نهایت تا دکترا این رشته را ادامه دهند. در دوره تخصص ارشد، تربیت بدنی به پنج شاخه اصلی فیزیولوژی ورزشی، رفتار حرکتی، مدیریت ورزشی، بیومکانیک ورزشی، آسیب شناسی و حرکت های اصلاحی تقسیم می شود که هر کدام گرایش های دیگری نیز دارند. همچنین، هنر جوانان باید در انتخاب دانشگاه دقت کنند، چون بعضی از دانشگاه ها همه این گرایش ها را ندارند.

«عده ای از هنر جوانان برای مواجه نشدن با سختی درس هایی مانند ریاضی و محاسبات، با این پیش فرضی که رشته تربیت بدنی ساده است و خوش می گذرد، به این رشته می آیند. آیا این گونه است؟»

«کاملاً اشتباه است. اگر فکر می کنند در رشته تربیت بدنی چنین خبری هست، اصلاً وارد این رشته نشوند. مثلاً ما رشته بیومکانیک ورزشی داریم که تلفیقی از فیزیک و ریاضیات و خیلی سخت است. رشته فیزیولوژی را داریم که درس های پزشکی در آن تدریس می شود؛ مثل آناتومی، مثل کاراندام شناختی (فیزیولوژی) انسانی. درس آمار را داریم که آن هم ریاضیات دارد. اندازه گیری هم داریم. آن طور نیست که فرد بگوید من می خواهم از ریاضی فرار کنم و بروم رشته تربیت بدنی. اصلاً این شکلی نیست. حتی در هنرستان هم فیزیک داشتیم، ریاضی داشتیم، شیمی داشتیم. دوستان طرز تفکرشان را عوض کنند. رشته تربیت بدنی رشته ای کاملاً سخت ولی شیرین است که اگر با علاقه وارد آن شوند، حتماً موفق خواهند بود.

«این مجله رشد هنر جوست و مخاطب اصلی آن هنر جوانان هستند. اگر توصیه ای به آن ها دارید، بفرمایید.

«تبریک می گویم به تمام هنر جوانان هنرستانی که رشته خودشان را با علاقه انتخاب کردند؛ حالا چه رشته تربیت بدنی و چه بقیه رشته های فنی. این افراد نشان دادند خودشان را می شناسند، بازار کار خودشان را می شناسند، علاقه خودشان را می دانند و با آگاهی انتخاب رشته کرده اند. رشته های ریاضی، تجربی و انسانی خوب است، شکی نیست، ولی از نظر من افرادی که رشته های فنی را انتخاب می کنند، آدم های خیلی شجاعی هستند و خودشناسی بالایی دارند. قطعاً به موفقیت خواهند رسید؛ به شرط تمرین، ممارست و مطالعه.

«از وقتی که برای مصاحبه گذاشتید سپاسگزارم. موفق باشید.

«خواهش می کنم. امیدوارم مطالب گفته شده بتواند به دوستان و هنر جوانان ورزشی کمک کند. ان شاء الله موفق باشند. من در خدمتشان هستم. اگر سوالی باشد، باعث افتخار است که بتوانم کمکشان کنم.

بازی با حقوق بشر

المهام اخلاقی

در دنیای پیچیده و آشفته‌ای که زندگی می‌کنیم، ۲۰ آذر، روز جهانی حقوق بشر، باید روزی باشد برای تجدید عهد با ارزش‌های انسانی و عدالت. اما در بسیاری از نقاط جهان، این روز یادآور حق‌های از دست‌رفته، آرزوهای نیمه‌تمام و صدا‌های بی‌پاسخ مردمی است که سال‌ها زجر کشیده‌اند.

داستان‌های تلخ از زادگاه امید

در کوچه‌پس‌کوچه‌های غزه، کودکی بی‌پناه نشسته، با چشمانی خیره‌به‌خرابه‌های خانه‌ای که روزی محل بازی و خوشی‌های کودکی‌اش بود. در همان کوچه‌ها بود که مادرش را از دست داد؛ با گلوله‌ای که هویتش هرگز برای او روشن نشد. اما واقعیت این است که این گلوله به دست نظامیان صهیونیستی شلیک شد؛ گلوله‌ای که روح و جسمش را جراحت داد و او را ناامید از جهانی کرد که حقوق بشری را شعار خود می‌داند! این داستان تلخ اما تکراری است؛ نه تنها در





فریادهایی که به سکوت نمی‌انجامند

در این میان، صدای مظلومان، از کرانه رود اردن تا کوه‌های لبنان و از صحرای سوریه تا شهرهای جنگ‌زده یمن، همچنان به سوی جهان بلند است. این مردم با وجود تمام مصائب و مشکلات، همچنان امید و آرمان‌های خود را از دست نداده‌اند. کودکان و زنانی که در میان آوار زندگی می‌کنند، با قلب‌هایی پر از ایمان و قدم‌هایی استوار، همچنان برای آینده‌ای بهتر تلاش می‌کنند.

نیاز به تغییری جهانی

جهان امروز بیش از هر زمان دیگری نیازمند تغییر است؛ تغییر در دیدگاه و عملکرد، و تغییر در سیاست‌ها و منافع. ۲۰ آذر باید روزی باشد که جهانیان به فکر فرو روند و بفهمند حقوق بشر چیزی بیش از یک واژه است. حقوق بشر باید به موضوعی روزمره و واقعی در زندگی همه مردم تبدیل شود. این داستان هنوز پایان نیافته است و هر کدام از ما می‌توانیم جزئی از این تغییر باشیم. هر کدام از ما می‌توانیم صدای مظلومان باشیم؛ حتی اگر سازمان‌های بزرگ جهانی سکوت کرده باشند. امروز، بیش از هر زمان دیگر، نیاز داریم با همبستگی و اتحاد، به سوی جهانی بهتر و عادلانه‌تر پیش برویم. ۲۰ آذر روزی است که باید به یاد آوریم هر کدام از ما در برابر مظلومان وظیفه‌ای داریم؛ وظیفه‌ای که نمی‌توان از آن چشم پوشید. امید داریم و دعا می‌کنیم با ظهور حضرت حجت (عج)، ریشه ظلم در جهان برکنده شود.

سید حسن نصرالله، با شهادتش، ثابت کرد که آرمان‌های حق و حقیقت قابل خرید و فروش نیستند. او جان خود را نثار کرد تا یادمان باشد که حتی در دنیایی مملو از بی‌عدالتی، همیشه جرقه‌ای از امید وجود دارد

غزه، بلکه در سرتاسر خاک فلسطین. نسل‌های متمادی در این سرزمین با امید به زندگی، اما با دست‌هایی پر از خاک و خون به آینده نگاه می‌کنند؛ گویا فردای روشن برای آنان سرایی بیش نیست.

در قلب لبنان، سید حسن نصرالله همچنان نماد مقاومت و ایستادگی است. او با هر سخنرانی خود نور امید را در دل ملت‌های تحت ظلم زنده نگه می‌داشت. نصرالله، مردی که خود نمونه‌ای از ایمان و مبارزه بود، به ما یادآوری می‌کند، حقی که برای آن جنگیده‌ایم، ارزش دارد که حتی جانمان را برایش نثار کنیم. داستان او نمایانگر رنج و مقاومت ملت‌های مظلوم و ظلم‌دیده است؛ ملتی که برای عدالت می‌جنگد، حتی اگر جهان بی‌رحم و بی‌تفاوت باشد. در این میان، قصه قهرمانان مظلوم دنیا، از لبنان و فلسطین تا یمن و سوریه، همچنان ادامه دارد. سید حسن نصرالله، با شهادتش، بار دیگر ثابت کرد که آرمان‌های حق و حقیقت قابل خرید و فروش نیستند. او جان خود را نثار کرد تا یادمان باشد که حتی در دنیایی مملو از بی‌عدالتی، همیشه جرقه‌ای از امید وجود دارد.

سکوت سنگین سازمان‌های حقوق بشری

اما سؤال اینجاست: این سازمان‌های حقوق بشری که خود را مدافع عدالت و حقوق می‌دانند، در این همه بی‌عدالتی چه نقشی دارند؟ چرا سکوت کرده‌اند؟ بسیاری از این سازمان‌ها زیر فشارها و منافع اقتصادی و سیاسی قدرت‌های بزرگ - به‌ویژه آمریکا - دست به سکوت می‌زنند. آمریکا، که خود را پرچم‌دار مردم‌سالاری و حقوق بشر می‌داند، همچنان به حمایت بی‌قید و شرط از اسرائیل ادامه می‌دهد؛ حمایتی که نه تنها به مظلومان کمکی نمی‌کند، بلکه بر درد و رنج آنان می‌افزاید. سازمان ملل متحد و دیگر نهادهای بین‌المللی، که زمانی امید مردم تحت ستم بودند، حالا با سیاست‌های دوگانه و سکوت مرگبارشان، به جای دستیابی به عدالت، به مانعی برای تحقق آن تبدیل شده‌اند. این سازمان‌ها گاه با بی‌اعتنایی به درد و رنج ملت‌ها و گاه با اتخاذ مواضع ضعیف، اعتماد بسیاری از افراد را از دست داده‌اند.



سیدنیسری

و شاگردان ثابتی داشت که سخنانش را مکتوب می کردند.

در دوران حیات او گروهی پدید آمده بودند که با سخنوری و حرفی، هر خیری را شر و هر ناحقی را حق جلوه می دادند. آن‌ها به خود لقب سوفسطایی داده بودند؛ یعنی استادان سخن! ادعا داشتند هیچ حقیقت ثابتی وجود ندارد و حق همیشه با کسی است که پول بیشتری به آن‌ها بدهد! آن قدر در کار خطابه و دفاعیه متبحر بودند که می توانستند هر چیزی را وارونه جلوه دهند. کم کم برای مردم عادی بسیاری از خودشان این ذهنیت ایجاد شده بود که هیچ امر اخلاقی ثابت و محکمی وجود ندارد؛ تفکر خطرناکی که باعث می شد همه خط قرمزهای (تابوهای) اخلاقی و فطری بشر از بین بروند و جای آن با مغالطه و جدل های تو خالی این زبان بازان پر شود. این گروه با تکیه بر شبکه نفوذ قدرتمند خود و مهارت های سخنوریشان، زمام امور قضایی و حکومتی یونان را به دست گرفته بودند و مدت ها بود یکه تازی می کردند.

سقراط، پیرمرد داناى قصه ما، در این مهم ترین گردنه تاریخ وارد عمل شد و به عنوان تنها مدافع منطق و اخلاق، و تنها کسی که شجاعت مقابله با این شیادان

مردم یونان به او لقب داناترین مرد زنده را داده بودند، ولی خود وی هرگز از این صفت راضی نبود. برعکس، همیشه می گفت بین همه شما من تنها فردی هستم که می دانم که نادانم! او متواضعانه می گفت فقط علاقه مند به دانایی هستم و نه دانا. به همین دلیل مردم به او لقب فیلسوف داده بودند. (فيله = دوستدار؛ سوف = دانش)

زندگی ساده ای داشت و کل عمر خود را در جست و جوی حقیقت صرف کرده بود. در تمام طول عمرش به سفر و بحث و پرس و جو پرداخته بود. با همه کسانی که ادعای علم و فضل داشتند، دیدار کرده بود و فقط با پرسیدن سؤال و روند بحث منطقی، در نهایت به آن‌ها فهمانده بود هیچ نمی دانند و نادان اند. اکنون که پیرمردی سالخورده بود، پیر و جوان از نقاط دور دست به دیدارش می آمدند و از او سؤال می پرسیدند. بعد از عمری دوییدن و جست و جوی حقیقت، یک فاضل به تمام معنی و یک پیر داناى متواضع شده بود

سقراط توانست برای اولین بار در تاریخ بشر، از حریم اخلاق انسانی با استدلال منطقی و بحث علمی دفاع کند. به همین دلیل به او لقب پدر علم اخلاق را داده اند؛ کسی که برای ارزش های اخلاقی، پشتوانه علمی ایجاد کرد

را داشت، به میدان آمد. او با بزرگ ترین سوفسطایی های زمان خود یک به یک در ملاعام به مناظره پرداخت و ثابت کرد، اولاً حقیقتی در جهان وجود دارد و جهان و انسان بی معنی و پوچ نیستند، و ثانیاً موضوعات اخلاقی مانند عدالت، شرافت و خردمندی، همگی اصیل و واقعی و قابل دفاع هستند، نه اموری ذهنی، بی معنی و پوچ!

سقراط توانست برای اولین بار در تاریخ بشر، از حریم اخلاق انسانی با استدلال منطقی و بحث علمی دفاع کند. به همین دلیل به او لقب پدر علم اخلاق را داده اند؛ کسی که برای ارزش های اخلاقی، پشتوانه علمی ایجاد کرد.

و همان طور که قابل پیش بینی بود، این کار سقراط اصلاً به مذاق اشراف و سوفسطاییان خوش نیامد. او را به دادگاه کشاندند. جرم او کفر به بت های یونان و گمراه کردن جوانان بود.

سقراط می پذیرد که به خدایان و بت های یونانیان کافر است و ادامه می دهد که از طرف خدای یگانه وظیفه دارد علم و اخلاق را بین مردم گسترش دهد و اطاعت از خدای واحد رانسبت به اطاعت از مردم بیشتر می پسندد. در مورد گمراه کردن جوانان هم با قاضی

نقد

سقراط بعد از محکوم شدن به مرگ با جام شوکران (زهری بسیار قوی) تمام هستی این جماعت حقیقی تر و ماندگارتر خواهد بود.

بزرگ سوفسطایی آتن بحث می کند. پیروز هم می شود و ثابت می کند خود آن ها در گمراهی هستند! (شاگرد وی افلاطون، همه این گفت وگوها را مکتوب کرده است. شرح این دادگاه قدیمی ترین متن دفاعیه تاریخ است.) در نهایت اما رأی دادگاه علیه او صادر می شود. سقراط محکوم می شود که با خوردن جام شوکران (زهری بسیار قوی) اعدام شود.

با وجود تلاش های شاگردانش برای فراری دادن او پیش از اجرای حکم، اما این فیلسوف پیر هرگز نمی پذیرد چنین کند و می گوید: «این جام شوکران از تمام هستی این جماعت حقیقی تر و ماندگارتر خواهد بود!»

آخرین سخن سقراط به شاگردانش، پیش از سرکشیدن جام، این بود: «به شکرانه از آمدن من از این جسم و ابدیت یافتنم، صدقه ای بدهید!» و این گونه به اسطوره ها می پیوندد.

مسیری که سقراط با از خودگذشتگی و پشتکار و تعهد اخلاقی

بی ماندش پایه گذاری کرده بود، به سرعت به ثمر نشست و طولی نکشید که با گسترش میراث علمی او توسط شاگردانش و ایجاد مدرسه های تدریس و تعلیم فلسفه و ظهور فیلسوفان بزرگی مانند ارسطو و افلاطون از بین شاگردان او، بساط سوفسطاییان و منکران حقیقت و اخلاق جمع شد. البته قرن ها بعد، دانشمندان مسلمان میراث علمی سقراط را ترجمه و کامل کردند. این گفته هادر کتاب هایی مانند «اخلاق ناصری» خواجه نصیرالدین طوسی و «شفا» ی ابن سینا کامل شدند و در «اسفار اربعه» ملاصدرا و «سنت فلسفه اسلامی» به اوج خود رسیدند. نوادگان سوفسطاییان، در قالب پوچگرهای مدرن غربی، هنوز هم وجود دارند و برای مشروع جلوه دادن بی بندوباری، اخلاق و حقیقت را اموری نسبی و ذهنی تصویر می کنند و حاضر و قادر به دفاع از عقیده شان هم نیستند. تصور دنیای بدون سقراط و در سیطره این جماعت، بسیار هولناک است!

پی نوشت ها

1. <https://library.tebyan.net/fa/Viewer/Text/73109/93>
2. Socrates



علی اشرف زاده



سلام هنر جوان عزیز. به شماره جدید مجله خوش آمدید. امروز می خواهیم در مورد یک کار معمول که هر ساله اول سال تحصیلی در مدرسه انجام می دادیم، و درباره ارتباط آن با مباحث کار بلد، صحبت کنیم. یادتان هست در سال های گذشته، ابتدای هر سال تحصیلی، مسئولان مدرسه از ما می خواستند در کنار همه هزینه های تحصیل و آموزش، مبلغی را به مدرسه بدهیم؟

برای ما انسان ها، کار آفرین باشیم یا مشتری، معلم، مغازه دار، دانش آموز و خردسال، یا سالمند و بزرگسال، روزهایی پیش می آیند که در آن روزها ممکن است بیمار، از کار افتاده، بیکار یا بازنشسته شویم. همین طور ممکن است در اثر وقوع حوادثی مثل تصادف، آتش سوزی، سیل و... جان یا مالمان به خطر بیفتد. از قدیم الایام، مادر بزرگ ها در قصه های زیبای کودکانی که برای ما تعریف می کردند، بعضی مواقع به این ضرب المثل زیبای فارسی می رسیدند که: «جیک جیک مستونت بود، فکر مستونت نبود!» این ضرب المثل برای افرادی که کار می رود که هیچ آینده نگری ای ندارند و فقط به فکر خوش گذرانی خود در زمان حال هستند. اگر همه ما برای روزهای خاصی که در آن ها حوادث گوناگونی وجود دارند، فکر نکرده باشیم، با مشکلات و خسارت های زیادی روبه رو می شویم. ممکن است یک فرد بتواند خسارت های کوچک را جبران کند، اما آیا در مورد خسارت های

بزرگ، چنین امکانی برای همه ما وجود دارد؟ فکر کنیم تا الان حدس زده اید که می خواهیم در خصوص چه مفهوم مهمی صحبت کنیم. بله، درست حدس زدید: بیمه. بیمه آن چیزی است که بدون آن هرگز نباید مسافرت کنیم، نباید کار کنیم، نباید آسوده خاطر باشیم و در یک کلام نباید زندگی کنیم. تنها با بیمه است که می توانیم با فراغ بال و خیال آسوده زندگی کنیم.

در همه شهر ها و روستاها، در حین رانندگی و گذر از معبر های اصلی، مؤسسه هایی به چشمان می خورند که با عنوان مؤسسه بیمه، برای جبران زیان های مالی و جانی احتمالی به وجود آمده اند. بیمه یک توافق و قرارداد رسمی بین دو نفر است. یک طرف قرارداد و توافق بیمه، همه ما مردم هستیم. ما به عنوان «بیمه شونده» یا «بیمه گذار» در یک طرف و آن مؤسسه ای که کار بیمه و تعهد در قبال خسارت را بر عهده می گیرد، در طرف دیگر، «بیمه گر» نامیده می شود.

در کشور عزیزمان ایران، مؤسسه های متعددی برای بیمه به وجود آمده اند. شاید خیلی از شما ها با نوعی از بیمه تحت عنوان شخص ثالث که برای سر نشینان هر خودرو الزامی هست، آشنا باشید! بعضی از بیمه ها مثل شخص ثالث در کشور ما اجباری هستند و برخی اختیاری. در سفر های خودرویی، حتماً رانندگان این نوع بیمه را در کنار گواهی نامه رانندگی و برگه معاینه فنی به همراه دارند، چون

در غیر این صورت، مستلزم پرداخت جریمه خواهند شد. البته بین خانواده‌ها، بیمه‌های درمانی از شهرت بیشتری برخوردارند. موقعی که مریض می‌شویم، اولین چیزی که به آن فکر می‌کنیم، استفاده از خدمات بیمه‌ای است که حق بیمه آن را پرداخت کرده‌ایم.

هر کارآفرین، همانند سرپرستی که تمام اعضای خانواده و ساختمان و تجهیزات منزل خود را بیمه می‌کند، باید به فکر بیمه خانواده بزرگ افراد شاغل در محیط کار، خود کارگاه و تجهیزات آن باشد.

« انواع بیمه

بعضی از بیمه‌ها اجباری هستند. به عبارت دیگر، طبق قانون، افراد باید آن بیمه‌ها را داشته باشند. بعضی دیگر از بیمه‌ها اختیاری هستند و افراد داوطلب می‌شوند برای حوادث احتمالی از آن‌ها استفاده کنند.

بیمه‌ها، از نظر خدماتی که به بیمه‌شوندگان ارائه می‌کنند هم انواع متفاوتی دارند: بهداشت و درمان، بیکاری، عمر، از کار افتادگی، روستاییان، بدنه خودرو و موتورسیکلت، سر نشین خودرو (شخص ثالث)، آتش سوزی، منزل مسکونی، اداری و تجاری، و کسب و کار.

طبق قانون، کلیه سازمان‌ها، صاحبان بنگاه‌ها، شرکت‌ها، کارخانه‌ها، کارگاه‌ها و کارفرمایان و کارآفرینان وظیفه دارند همه کارمندان و کارگران خود را در مقابل حادثه‌های ناشی از کار بیمه کنند. در واقع، کارگران باید برای حادثه ناشی از کار بیمه شوند تا اگر حادثه‌ای برای آن‌ها پیش آمد، بتوانند هزینه‌های درمان یا از کار افتادگی را دریافت کنند.

شاید خیلی از شما هنر جوان عزیز ماجرای پیرمردی مسیحی را که در زمان امام علی (علیه السلام) نابینا شده بود و به تکیه دچار شده بود، یادتان باشد. امام علی (ع) در ماجرای آن پیرمرد، که روزگاری توانمند بود و اکنون به فقر و مریضی دچار شده بود،

گفتند که بر عهده حکومت و اجتماع است که تا فرد زنده است، او را سرپرستی کند و از بیت المال به او مستمری بدهد. مستمری مبلغی است که به عنوان کمک هزینه زندگی به فرد نیازمند پرداخت می‌شود.

در کشور ما، سازمان تأمین اجتماعی با دریافت حق بیمه از افراد جامعه، به ویژه کارگران، آن‌ها را در مقابل حادثه‌ها و مشکلات زندگی بیمه می‌کند. این بیمه انواع متفاوت (بیکاری، از کار افتادگی، درمانی و مستمری بازنشستگی) دارد و به شکل‌های گوناگون از افراد حمایت می‌کند. سازمان تأمین اجتماعی، مشروط به اینکه فرد در دوران سلامت و اشتغال، بیمه بوده باشد، به او مبلغی پرداخت می‌کند. طبق قانون، صاحبان کسب و کار ملزم هستند کارمندان و کارگران خود را بیمه تأمین اجتماعی کنند و در صورت بیمه نکردن جریمه خواهند شد.

« بیمه کسب و کار

انواع متعددی از بیمه وجود دارد که صاحبان مشاغل می‌توانند از آن استفاده کنند. بیمه به شما کمک می‌کند از شر کتلتان در برابر خطراتی که ممکن است در طول مراحل کار رخ دهد محافظت کنید. انتخاب نوع بیمه کسب و کار ممکن است سخت به نظر برسد، اما با بررسی دقیق می‌توانیم به این مهم برسیم. در ادامه به برخی از این موارد می‌پردازیم:

● **مسئولیت عمومی:** این نوع بیمه، از کسب و کار شما در برابر مسائلی مثل «صدمه و آسیب بدنی به شخص دیگر» و «خسارت مالی به اموال شخص دیگر» محافظت می‌کند.

● **اموال تجاری:** به حفاظت از متعلقات شما یا ساختمان و تجهیزات مورد استفاده برای اداره کسب و کار کمک می‌کند. توجه داشته باشید، این بیمه خسارت ناشی از زلزله یا سیل را پوشش نمی‌دهد. برای محافظت از کسب و کار خود در برابر این گونه مطالبات، باید بیمه جداگانه‌ای مانند بیمه حوادث خریداری کنید.

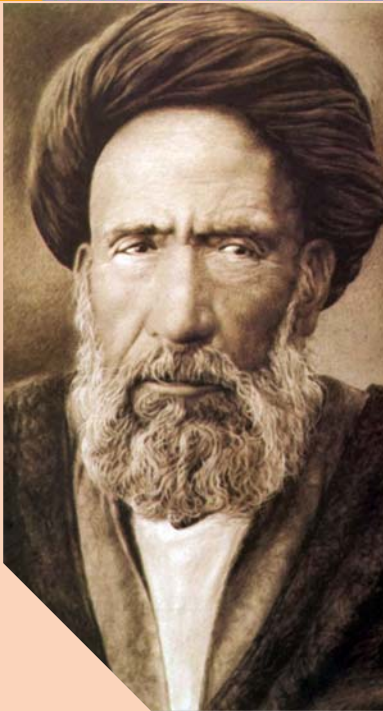
● **درآمد مشاغل:** برای اینکه کسب و کار

خود را از زیان مالی در امان نگه دارید، می‌توانید از بیمه درآمد مشاغل برای جبران درآمد از دست رفته خود استفاده کنید. بنابراین، می‌توانید از این پوشش برای کمک به پرداخت هزینه‌های جاری مانند اجاره، قبض آب و برق، یا حقوق و دستمزد کارکنان استفاده کنید. این نوع بیمه هم حائز اهمیت است و کمک شایانی به ما می‌کند.

برخی از بیمه‌نامه‌های صاحبان مشاغل قابل سفارشی‌سازی هستند. بنابراین می‌توانید سایر پوشش‌های بیمه تجاری را برای محافظت بیشتر اضافه کنید. به عنوان مثال، اگر کسب و کار شما خدمات حرفه‌ای به مشتریان ارائه می‌دهد، ممکن است بخواهید بیمه‌نامه مسئولیت حرفه‌ای دریافت کنید. این پوشش می‌تواند از کسب و کار شما در برابر ادعاهای اشتباه در خدمات حرفه‌ای ارائه شده محافظت کند.

در واقع بیمه همانند چتری حمایتی برای کسب و کارها عمل می‌کند و خود مجموعه کسب و کار شامل کارگاه و کارخانه، شرکت، نیروی انسانی و تجهیزات فیزیکی هم همگی اعضای خانواده بزرگی هستند که در زیر این چتر حمایتی، بدون دغدغه و نگرانی، به فعالیت‌های تولیدی اشتغال دارند.

هر کارآفرین، همانند سرپرستی که تمام اعضای خانواده و ساختمان و تجهیزات منزل خود را بیمه می‌کند، باید به فکر بیمه خانواده بزرگ افراد شاغل در محیط کار، خود کارگاه و تجهیزات آن باشد



« شهادت شهید مدرس »

۱۰

آذر

مدرس زنده است، تا تاریخ زنده است. این جمله توصیف امام خمینی (ره) از جایگاه بالای شهید مدرس است؛ سیاستمدار و روحانی بزرگی که در اعتباربخشیدن به قانون اساسی مشروطه و مقاومت در برابر استبداد نقش مهمی داشت. در دوران سیاه هرج و مرج و بی‌دولتی بعد از افول قاجاریه و دوران استبداد و یکه‌تازی رضاخان، شهید مدرس ریاست مجلس مشروطه را بر عهده داشت و با رویکرد ملی‌گرایانه و منش اسلامی سعی کرد کشور را از افتادن به ورطه تجزیه یا احیای پادشاهی نجات دهد. او در این مسیر بسیار تلاش کرد.

پس از روی کار آمدن رضاخان و گسترش قدرت او و پایه‌ریزی یک نظام پادشاهی دیگر، شهید مدرس با او و ایده‌های تمامیت‌خواهانه‌اش به شدت به مقابله برخاست. البته طولی نکشید که رضاخان، با تهدید و تطمیع یا دستکاری نتایج انتخابات مجلس، تمامی مخالفان خود و یاران مدرس را حذف کرد و کوشید خود ایشان را نیز ترور کند. البته این حربه ناکام ماند و این عالم مجاهد، پس از اصابت سه تیر، به‌طرز معجزه‌آسایی زنده ماند و به مبارزه‌اش ادامه داد. در نهایت، رضاخان پس از قبضه قدرت و یکه‌تازی کامل، دستور داد ایشان را به شهر کاشمر تبعید کنند. چندی بعد هم در همانجا او را به شهادت رساندند.

« روز بسیج مستضعفان »

۵

آذر

پس از وقوع انقلاب اسلامی و گسترش حرکت‌های خودجوش مردمی برای دفاع از کشور، کمک به محرومان و اجرای پروژه‌های اجتماعی، وجود یک نهاد نظام‌مند و گسترده که این انرژی عظیم را مدیریت کند، بسیار حس می‌شد. به همین دلیل، امام خمینی (ره) در ۵ آذر سال ۱۳۵۸ دستور تأسیس بسیج مستضعفان را صادر کردند. بسیج مستضعفان علاوه بر نقش بسیار مهمش در جذب و هماهنگی داوطلبان در طول جنگ تحمیلی، در دوران بازسازی‌های بعد از آن، در نهضت سوادآموزی، جهاد سازندگی و روستاها و مناطق محروم نیز نقش مهمی ایفا کرد.



« شهادت میرزا کوچک‌خان »

۱۱

آذر

میرزا کوچک‌خان جنگلی از مهم‌ترین شخصیت‌های تاریخ معاصر ایران و رهبر نهضت جنگل است. او در دوران مشروطه و پس از آن در استان‌های شمالی به مبارزه با استبداد شاهان قاجار و استعمار روس و انگلیس پرداخت و تلاش کرد استقلال و آزادی را برای مردم ایران به ارمغان بیاورد. میرزا کوچک‌خان در رهبری جنبش جنگل به دنبال ایجاد یک حکومت ملی و مستقل بود. برنامه او ابتدا تشکیل دولت ملی در گیلان و سپس گسترش آن به سایر نقاط ایران بود. در سال ۱۳۰۰، بعد از کسب پیروزی‌های بسیار و شکست قوای خارجی و وطن‌فروشان داخلی، متأسفانه به دلیل خیانت اطرافیان، در حالی که زخمی شده بود، به شهادت رسید. سرش به عنوان غنیمت، توسط قوای قزاق، به فرماندهی رضاخان، به تهران منتقل شد. شهادت او نماد ایستادگی در برابر ظلم و فساد است و یادش همواره در تاریخ ایران زنده خواهد ماند.

« روز بزرگداشت شیخ مفید »

۹

آذر

شیخ مفید (زاده قرن پنجم هجری) یکی از بزرگ‌ترین علمای شیعه و فیلسوفان اسلامی است که یکی از پایه‌گذاران مکتب کلامی شیعه نیز شناخته می‌شود. از ایشان آثار مهمی در زمینه‌های فقه، اصول دین و کلام باقی مانده است و تلاش‌هایشان بر توسعه فقه و علوم اسلامی تأثیر عمیقی گذاشته است. از آثار مشهور این فقیه دانشمند می‌توان به کتاب‌های «الاختصاص» و «الکافی» اشاره کرد که از معتبرترین کتاب‌های حدیث تشیع محسوب می‌شوند.



تماشا کن

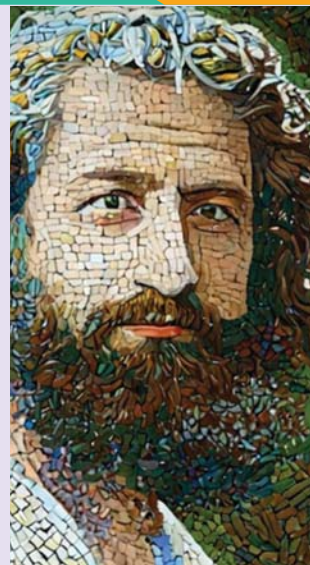
روز دانشجو

۱۶

آذر

۱۶ آذر هر سال، به یاد وقایع ۱۶ آذر ۱۳۳۲ در کشور ما، روز دانشجو نامگذاری شده است. در این روز دانشجویان دانشگاه تهران به اعتصاب و تظاهرات دست زدند و پاسگان (گارد) سلطنتی وارد دانشگاه شدند و با خشونت تمام دانشجویان را سرکوب کردند. این اتفاقات موجب شهادت سه دانشجو به نام‌های احمد قندچی، محمود شریعت‌زاده و مصطفی بزرگ‌نیا شد. علت اصلی اعتراض دانشجویان، سفر ریچارد نیکسون، معاون رئیس‌جمهور وقت ایالات متحده بود که به فاصله چند ماه پس از کودتای آمریکایی و سقوط دولت ملی مصدق اتفاق می‌افتاد. هدف از سفر نیکسون، تقویت قدرت سلطنت در ایران و جلوگیری از تشکیل دولت ملی بود تا منافع استعماری آمریکا و انگلستان را در ایران تأمین کند.

اکنون، در این روز، مراسم و برنامه‌های متعددی در دانشگاه‌ها و مراکز آموزشی برگزار می‌شوند و مسئولان کشوری، با حضور در دانشگاه‌ها، مسائل و چالش‌های ملی و دغدغه‌های دانشجویی را بررسی می‌کنند.



شهادت علامه دستغیب

۲۰

آذر

شهید آیت‌الله سید عبدالحسین دستغیب یکی از شخصیت‌های برجسته و مؤثر در نهضت اسلامی ایران و از علمای بزرگ معاصر شیعه بود. ایشان پنجمین شهید محراب و امام جمعه شیراز بود که زندگی پرپر کتی داشت. ایشان در دوران پهلوی، به دلیل مبارزه و تبلیغات در مساجد، توسط ساواک دستگیر و زندانی شد. پس از انقلاب و در دوران امامت جمعه نیز مدام در جبهه‌ها حضور می‌یافت و جزو علمای مجاهد و خط مقدم بود. کتاب‌های زیادی نیز از ایشان به یادگار مانده‌اند، از جمله کتاب‌های ارزشمند «گناهان کبیره» و «مهدی موعود».

ایشان سرانجام در ۲۰ آذر ۱۳۵۶ در هنگام اقامه نماز، در یک اقدام وحشت افکنانه، توسط گروهک منافقین به شهادت رسید.

روز تجلیل از شهید تندگویان

۲۹

آذر

مهندس شهید، علی تندگویان، اولین وزیر نفت پس از انقلاب اسلامی بود. در دوران دفاع مقدس و در شرایط سخت بمباران سکوها نفتی و پالایشگاه‌های کشور خدمت کرد. در مدیریت منابع نفتی بسزایی داشت و تلاش زیادی کرد تا در شرایط سخت جنگی تولید و صادرات نفت همچنان پایدار بماند.

شهید تندگویان که با وجود خطرات بسیار زیاد جنگ به وظایف خود ادامه می‌داد، در هنگام بازدید از پالایشگاه نفت آبادان در آبان ۵۸، به اسارت نیروهای بعثی درآمد و پس از مدتی در زندان‌های عراق به شهادت رسید. پیکر ایشان پس از جنگ تحویل وطن شد و در نهایت در بهشت‌زهر مدفون شد. ایشان بلندپایه‌ترین اسیر ایرانی دوران دفاع مقدس نیز محسوب می‌شود.

شب یلدا

۳۰

آذر

شب یلدا که به شب چله نیز معروف است، یکی از جشن‌های باستانی ایرانیان است که در طولانی‌ترین شب سال، یعنی شب ۳۰ آذر برگزار می‌شود. این شب به دلیل طولانی‌تر بودن شب و کوتاه‌تر بودن روز، در ایران باستان نماد امید به نور و زندگی دوباره است. یلدا به‌نوعی نماد پیوند خانواده و دوستی‌ها نیز به شمار می‌رود. حافظ و شاهنامه‌خوانی، دورهمی با بزرگان خانواده و آویزان کردن شال و گرفتن هدیه از رسم‌های دیگر این شب محسوب می‌شوند.

روز قانون اساسی

۱۲

آذر

در دوازده آذر سال ۱۲۸۵، اولین قانون اساسی ایران، موسوم به قانون اساسی مشروطه، به تصویب مجلس اول رسید. این قانون یکی از بزرگ‌ترین دستاوردهای حرکت مشروطه بود که به دنبال ایجاد یک نظام عادلانه و مردم‌باورانه (دموکراتیک) و محدود کردن قدرت ظالمانه سلطنت بود. قانون اساسی مشروطه، اصولی را برای اداره کشور تعیین کرد و بر پایه آن، نهادهایی چون مجلس شورای ملی تأسیس شدند. این قانون مفاهیم عدالت، حقوق بشر، آزادی‌های فردی و اجتماعی و اصل تفکیک قوا را به رسمیت شناخت و به‌عنوان یک سند تاریخی، بر تحولات سیاسی و اجتماعی ایران تأثیر عمیقی گذاشت.

شهادت حضرت فاطمه (س) و ایام فاطمیه

۱۵

آذر

حضرت فاطمه‌الزهرا (س) دختر گرامی پیامبر (ص) و حضرت خدیجه (س) هستند. در مکه متولد شدند و تحت تعلیمات پیامبر و الهامات الهی، در مقام والای عصمت قرار داشتند. در وقایع مهم پس از رحلت پیامبر اکرم (ص) که در میان مسلمین بر سر جانشینی پیامبر (ص) اختلاف ایجاد شده بود، ایشان از مهم‌ترین افرادی بودند که برای تغییر این وضعیت و روشنگری مسلمانان تلاش می‌کردند. آن حضرت با سخنرانی در مسجد مدینه و خواندن خطبه غرالی که به خطبه فدک معروف شد، از تحریف تاریخ و فراموشی وصیت پیامبر (ص) در روز غدیر جلوگیری کردند.

روشنگری‌های ایشان از طرف حاکمان وقت تحمل نشد و موجب شد در نهایت به قصد بیعت اجباری به خانه ایشان هجوم ببرند و ایشان را مجروح کنند. طولی نکشید که ایشان در اثر جراحات‌های ناشی از این اتفاق به شهادت رسیدند. به دلیل اینکه طبق وصیت خودشان مخفیانه و شبانه، توسط همسر گرامی‌شان، امام علی (ع)، به خاک سپرده شدند. در مورد تاریخ دقیق شهادتشان اطلاعی در دست نیست، ولی به‌طور تقریبی، فاصله بین ۳ جمادی‌الثانی و ۱۳ جمادی‌الاول (بیست روز) سال ۱۱ هجری قمری، به‌عنوان روز شهادت ایشان در نظر گرفته می‌شود که به ایام فاطمیه معروف است. محل دقیق مزار مطهر ایشان نیز مشخص نیست، ولی به احتمال فراوان درون محدوده قبرستان بقیع در مدینه واقع است. نحوه شهادت و تدفین ایشان همگی به‌نوعی حرکتی اعتراضی و روشنگری محسوب می‌شود.

نمای متفکرات

علیرضا جعفری

خب، بعد از شناخت هویت نمانام (برند)، وقت آن است که بخش‌های هر نمانام را توضیح دهیم. هر نمانام در ابتدا (از همان روز اول) نیازمند سه رکن اجرایی است:

۱. مدیریت؛ ۲. فنی؛ ۳. تجاری.

به عبارت دیگر، هر کسب و کار از روز اول برای راه افتادن حداقل به سه بخش نیاز دارد. به صورت عمومی، این سه رکن باید هر کدام در جایگاه خود وظایف مربوط را به بهترین نحو انجام دهند تا کار با خروجی موفق همراه باشد. قبل از پرداخت به روحیه و وظیفه هر رکن کسب و کار، آفت‌های توجه نکردن به آن‌ها را می‌آوریم.



بین و بخوان

«ماجرای اول»

معمولاً چند نفر که با یکدیگر دوست هستند، شروع به راه اندازی کسبوکار می کنند و چون هر یک بخشی از کار را در حوزه فنی بلد است، با یکدیگر کار را جلو می برند. زمان خرید مواد اولیه می رسد، خب، هر دفعه یکی از سه همکار برای خرید مراجعه می کند. پس کسبه ای که خرید از آن ها صورت می گیرد، هر دفعه مواد اولیه را به یک فرد می فروشند. خب نماند این کسب را از روی مسئول خریدش نمی شناسند. پس احتمال دارد مواد اولیه را با قیمت بالاتر به آن ها بفروشند. از طرف دیگر، در بزنگاه هایی که به تصمیم گیری یکپارچه احساس نیاز می شود، با توجه به برابری رأی افراد، امکان دارد جهت دهی مناسبی برای کسبوکار صورت نگیرد. علاوه بر این، ممکن است بین افراد در خود کسبوکار بحث آغاز شود. پس در ماجرای اول، نبود هر عضو، به خصوص رکن مدیریتی، به رسیدن آسیب های حادی به کسبوکار منجر می شود.

«ماجرای دوم»

همان افراد، یک مدیر را برای خرید، فروش محصول، مذاکره و به نوعی تمامی کارهای بیرون کسبوکار انتخاب می کنند و بقیه افراد به امور فنی می پردازند. این حجم از کار باعث می شود مدیر با مجموعه خود کاملاً غریبه شود و بیشتر با بیرون مجموعه تعامل داشته باشد.

مشکل بعدی که احتمال بروز آن وجود دارد، بحث های مالی است، زیرا مابقی افراد از ریز مباحث مالی مطلع نیستند. در این مورد، شاید فرایند تولید یا آماده سازی خدمات در کسبوکار به درستی پیش برود، اما با توجه به نبود تمرکز برای فروش و نبود رکن تجاری، آن هم در دوره ای که

به فروش نیاز است، کسبوکار با چالش های عدیده ای دست و پنجه نرم می کند؛ یعنی تولید انباشته در کسبوکار و فروش نزدیک به صفر.

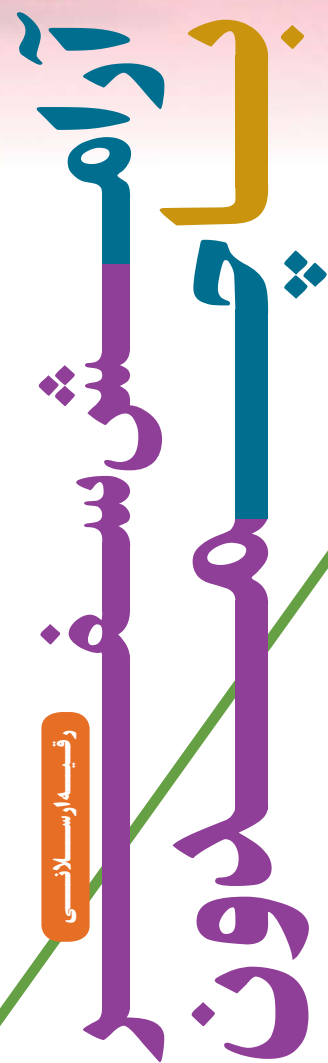
«ماجرای سوم»

رکن های تجاری و مدیریتی وجود دارند، اما رکن فنی وجود ندارد و این بخش از کار به صورت برون سپاری صورت می پذیرد. در این کسبوکار، بخش فروش نماند و بازاریابی خوب پیش می رود و بحث های مدیریتی و تولیدی نیز درست و در مسیر خود هستند، اما در زمانی که کسبوکار به بلوغ خود برسد، با توجه به نبود تسلط بر موضوعات فنی توسط دورکن مدیریتی و تجاری، امکان دزدیده شدن کار توسط مجموعه فنی وجود دارد که می تواند به کل کار را از بین ببرد.

می توان چندین ماجرای دیگر را نیز در زمینه مشکلات نپیرداختن به همه رکن های کسبوکارها بیان کرد. به طور عمده، در شروع کسبوکارها کمتری داده می شود. در این شماره به اهمیت هر رکن پرداخته شد. در شماره های بعد با جزئیات به وظیفه و روحیه هر رکن، به خصوص رکن تجاری، خواهیم پرداخت.

هر نماند نیازمند سه رکن اجرایی است:

۱. مدیریتی ۲. فنی ۳. تجاری
- هر کدام از این سه رکن باید وظایف مربوط را به بهترین نحو انجام دهند تا کار با خروجی موفق همراه باشد



چمد
رسان
اوقات
جذاب
حوص
خود

کار چمدون چیست؟

یک جمله بین سرمایه‌گذاران وجود دارد که می‌گویند صنعت غذا همیشه جواب می‌دهد. در واقع این جمله یعنی این صنعت همیشه مشتری خودش را دارد و از دایره انتخاب مردم خارج نخواهد شد. شاید غیر از صنعت غذا موارد دیگری هم به ذهن شما برسد که از همین قاعده پیروی کنند. تا شما به آن‌ها می‌اندیشید، مایکی دیگر از این صنایع را که همیشه جواب می‌دهد، به شما معرفی می‌کنیم؛ صنعت بازی و سرگرمی. این بخش هم همیشه مشتریان و طرفداران خودش را دارد. در این شماره با یک شرکت نوآفرین آشنایی شویم که به نظر می‌رسد هنر جوان کامپیوتر و گرافیک به خوبی بتوانند با آن ارتباط بگیرند. محمدرضا ریاحی متولد ۱۳۷۵، کارشناس الکترونیک از دانشگاه آزاد اصفهان و بنیان‌گذار تیم چمدون.

جرقه اولیه ایده چمدون در سال ۹۵ در خوابگاه صنعتی شریف به ذهن اعضای گروه رسید. اتفاقی که افتاد این بود که اتوبوس‌های صفحه‌نمایش (مانیتور) دار تازه راه‌اندازی شده بودند و اکثر افراد، به‌خصوص قشر دانشجوی، تمایل داشتند با این اتوبوس‌ها سفر کنند. این موضوع موجب شکل‌گیری نوعی رقابت بین اتوبوس‌های صفحه‌نمایش دار و اتوبوس‌هایی شد که این امکان را نداشتند. در این رقابت اتوبوس‌های بدون صفحه‌نمایش عملکرد ضعیف‌تری داشتند.

هوایما و اتوبوس به اینترنت نیاز ندارد. اوبه یک شبکه محلی متصل می شود، درست مانند آنکه به اینترنت متصل شده باشد. البته جعبه های کودک چمدون، هر زمان که به اینترنت دسترسی داشته باشند، به طور خودکار به روزرسانی می شوند. به صورتی که معمولاً کاربر متوجه نمی شود به اینترنت متصل نیست و تمام محتوا در اختیارش قرار می گیرد.

چالش های چمدون چیست؟

محمدرضا ریاحی معتقد است: «گروه چمدون نسبت به الان بزرگ تر بود. بعضی مشکلات مالی و مشکلات شخصی دوستان باعث شد نتوانند چالش ها را بپذیرند و از ما جدا شدند. قطعاً چالش های مالی برای تمام گروه ها وجود دارد، اما ما چالش های دیگری را هم تجربه کردیم. ما در بازه اول شروع فعالیت خود ادبیات بازارمان را نمی فهمیدیم. ادبیاتی به شدت سنتی که جای کار بسیار داشت. باید تلاش می کردیم بازار را متوجه این موضوع کنیم که مسیر چیست و ما در بازه چه چیزی صحبت می کنیم. در حال حاضر هم نمی توانیم بگوییم به این ادبیات مسلط شده ایم. اما یکی از بزرگ ترین چالش های ما همین ادبیات بازار بود. موضوع نیروی انسانی قطعاً یک چالش است، چرا که نیروی خوب بسیار کم پیدا می شود. ما کمتر با این چالش روبه رو بودیم، چون بچه ها از قبل با همدیگر کار می کردند. ما از سال ۹۳ در یک گروه بودیم و با هم کار می کردیم، همین موضوع باعث شد چالش نیروی انسانی را چندان حس نکنیم و بیشتر چالش های چمدون در حوزه های بازار و مالی باشند.»

چالش جذب سرمایه گذار

کار چمدون یک کار سخت افزاری است. هنر جویان این رشته ها می دانند که زیر ساخت سخت افزاری به تأمین مالی زیادی نیاز دارد؛ چرا که قرار نیست صرفاً یک نرم افزار تحویل داده شود. بناس یک

وسیله کمکی تولید شود که نرم افزارها بتوانند به آن متصل شوند. گروه محمدرضا، زمانی که از مرحله های اولیه خود گذشتند، اوضاع بسیار چالش برانگیزی را تجربه کرد. دنبال این بودند که محصول داشته باشند و بگویند نسخه اولیه محصولشان آماده است و باید وارد بازار شود. در این زمان بود که به فکر افتادند نمی توانند با سرمایه خودشان به جلو حرکت کنند و باید جذب سرمایه کنند تا بتوانند زنده بمانند!

حالا نوآفرین چمدون به دنبال این است که بتواند بازار خود را بین خط های حمل و نقل هوایی گسترده تر کند و فرایند مالی و تجاری خودش را بهبود ببخشد. درباره پنج سال آینده به این فکر می کند که بتواند در اغلب روش های حمل و نقل، از خط های هوایی گرفته تا حتی تاکسی های اینترنتی، بازار خود را بگسترده. چمدون در ایران رقیب جدی هم ندارد. صنعت بازی و سرگرمی همیشه جواب می دهد، فقط باید درست حرکت کرد.



نوآفرین چمدون به دنبال این است که بتواند بازار خود را بین خط های حمل و نقل هوایی گسترده تر کند و فرایند مالی و تجاری خودش را بهبود ببخشد

اردوها از بهترین برنامه‌های هنرستان بودند. در هنرستان فنی شماره ۲ برنامه‌های جالب و جذاب و دوست‌داشتنی کم نبودند. مجموعه متنوع برنامه کار گروهی بعد از پایان کلاس‌های درسی منتظر بچه‌ها بودند. در آن برنامه‌ها بچه‌ها گروه‌بندی شده بودند. هر گروه سرگروهی داشت. گروه‌ها کارهای کمک‌درسی انجام می‌دادند. انجام تکلیف درسی و رفع اشکال درسی و مباحثه گروهی درسی و آمادگی برای امتحانات از کارکردهای گروه‌ها بود. نقش کار گروهی برای برطرف کردن ضعف‌های درسی بچه‌ها خیلی زیاد بود. بچه‌های زیادی از کارهای گروهی استقبال می‌کردند. در کنار کار گروهی، شرکت در فعالیت‌هایی نظیر عضویت در تعاونی هنرستان، گروه تبلیغات، گروه تغذیه و بهداشت، گروه کتابخانه، انجمن اسلامی و انجمن‌های هنری هنرستان مورد استقبال بچه‌ها قرار می‌گرفت.

با وجود این‌ها، بین فوق برنامه‌ها، برنامه اردوها در نگاه بچه‌ها نمک دیگری داشت. استقبال بچه‌ها از اردوها بی‌نظیر بود. در هنرستان انواع اردوها با اهداف متفاوت برنامه‌ریزی می‌شدند. هفته و ماهی نبود که در هنرستان فنی شهید ۲ اردو برگزار نشود. بچه‌ها کشته و مرده اردو بودند. هر اردو هدف و سرفصل مخصوص داشت. اردوهای سیاحتی و زیارتی، فرهنگی و هنری، تفریحی و

خاطرات اردوهای

علی اصغر جعفریان، یک هنرجوی قدیمی



ورزشی، جهادی، تفریحی و ورزشی، و مهارت‌های زندگی. حالا، بعد از سال‌ها، فارغ‌التحصیلان هنرستان فنی دور هم که جمع می‌شوند، نقل‌مجلسشان تعریف خاطرات همان اردوهاست.

کتل خاکی

اواسط آبان‌ماه بود. برگ‌های رنگارنگ درختان حیاط هنرستان را فرش کرده بودند. سوز و سرما پاییزی حال و هوای تهران را از فضای تابستانی خارج کرده بود و بوی پاییز در همه‌جا به مشام می‌رسید. اگر در پوشیدن لباس مناسب حواست را خوب جمع نمی‌کردی، امکان سرماخوردن روی شاخش بود. بچه‌های هنرستان فنی شهید در یک شب صاف مهتابی داشتند به زحمت هن‌وهن کنان از مسیر فرحزاد به طرف امامزاده داوود (س) پیش می‌رفتند. سوز سرد استخوان سوزی از سمت قلعه پوشیده از برف پاییزی به سمت صحرا می‌وزید. اردوی امامزاده داوود بین بچه‌های هنرستان زیاد طرفدار داشت. شاید به خاطر مسیر زیبای کوهستانی و همچنین زیارت امامزاده بود، یا شاید هم شنیدن خاطرات بچه‌هایی که در اردوی سال قبل شرکت کرده بودند، بچه‌ها را به آن اردو ترغیب کرده بود! خلاصه، اردوی امامزاده داوود از پرطرفدارترین اردوهای هنرستان بود.

مسیر سخت اردو باعث می‌شد ظرفیت نفرات اردو مثل سایر اردوها نباشد. معمولاً بیش از ۳۰ نفر را به اردو نمی‌بردند. آن سال بچه‌ها بیش از سه برابر ظرفیت در اردو ثبت‌نام کرده بودند. بنابراین، برای انتخاب بچه‌های اردوی آن سال، کار به قرعه‌کشی از بین ثبت‌نام‌شدگان کشیده بود. بچه‌ها مسیر را تا دره فرحزاد با ماشین طی می‌کردند. در ادامه کوله‌پشتی‌ها را به دوش می‌کشیدند و ابتدا حدود ۴۵ دقیقه صحرای

بعد از ده فرحزاد را طی می‌کردند و بعد خود را به رشته‌کوه‌های بلند البرز می‌رساندند. آن‌ها باید از کتل خاکی که شبی بسیار تند و طولانی داشت بالا می‌رفتند؛ آن هم در هوای سرد پاییزی. در جای‌جای آن شیب لکه‌های برف پاییزی نیز به چشم می‌خوردند. بعضی مواقع حتی بین مسافران آن راه دیده شده بود که به خاطر سختی راه و شیب تند کتل خاکی، تصمیم به برگشت گرفته بودند.

به هر حال، مسیر اردو برای نوجوانان پرشور آن زمان پرچالش و جذاب به حساب می‌آمد. اگر می‌توانستی کتل خاکی را با موفقیت بالا بروی و به قلعه برسی، تقریباً شاخ راه را شکسته بودی و احساس پیروزی را در وجودت درک می‌کردی. بعد از کتل خاکی به تپه سلام می‌رسیدی و از یک راه مالرویی باریک در کنار دره‌ای بسیار عمیق، پس از یک ساعت کوه‌پیمایی، کشان کشان خودت را به ده امامزاده داوود (س) می‌رساندی. از خاطرات جالب یکی از سال‌های آن اردو این بود که بچه‌ها موفق به بالا رفتن از کتل خاکی نشده بودند و مسیر را برگشته و به تهران آمده بودند. آن‌ها در کتل خاکی به برف و یخبندان برخورد کرده بودند. تلاششان نتیجه نداده بود. آقای موافق، مربی اردو، به خاطر حفظ امنیت و سلامت بچه‌ها، از ادامه دادن مسیر منصرف شده بود.

معاون پرورشی هنرستان، یعنی حاج محمود موافق، در اجرای اردوها دقت زیادی داشت. در هر اردو هدف متفاوتی را دنبال می‌کرد. او که کشور خود را درگیر جنگ تحمیلی می‌دید، خوب می‌دانست علاقه‌مندی هنر جوانان برای حضور در جبهه‌ها، روز به روز بیشتر خواهد شد. به همین خاطر، بعضی از اردوها را با هدف آشنایی بچه‌ها با شرایط سخت و بالا بردن صبر و استقامت آن‌ها طراحی می‌کرد.

اردوی امامزاده داوود فرصت مناسبی بود تا هنرجویان با انواع آموزش‌ها آشنا شوند، تا اگر روزی به حضور در جبهه تصمیم گرفتند، حضورشان با آمادگی بهتر و تأثیرگذارتر باشد.

اردوی شب‌های چهارشنبه

از جمله اردوهای یک‌شنبه معروف هنرستان که تقریباً در ماه یکی دو بار برگزار می‌شد، اردوی شب‌های چهارشنبه جمکران بود. سه‌شنبه‌ها هنرجویان بعد از یک روز پرکار درسی، ساعت پنج بعد از ظهر آماده سوار شدن به اتوبوس می‌شدند. آن‌ها مشتاقانه روزهای هفته را می‌شمردند تا به شب چهارشنبه برسند. دو ساعت طول می‌کشید تا به قم برسند. نماز مغرب و عشا را در حرم نورانی و معنوی حضرت معصومه (سلام الله) همراه معلم مهربان و مربی تربیتی هنرستان، حاج محمود، به‌جا می‌آوردند. آنگاه یک دل‌سیر در فضای روحانی حرم زیارت می‌کردند. سپس به مسجد مقدس جمکران مشرف می‌شدند. بساط شام را به اتفاق مربیان در فضایی دوستانه فراهم می‌کردند. دعای توسل و نماز امام زمان (عج) اردوی مسجد جمکران از برنامه‌های به‌یادماندنی آن اردوها بود. صفا و اخلاص خاص دوره نوجوانی در کنار مربیان، تأثیر ژرف و عمیقی در روح و روان بچه‌ها می‌گذاشت.

دعای توسل و نماز امام زمان (عج)

اردوی مسجد جمکران از برنامه‌های

به‌یادماندنی آن اردوها بود. صفا و

اخلاص خاص دوره نوجوانی در کنار مربیان

دوست‌داشتنی، تأثیر ژرف و عمیقی

در روح و روان بچه‌ها می‌گذاشت

نقش هنرجویان در برگزاری و اجرای برنامه‌های اردوها بسیار پررنگ و چشم‌گیر بود. حاج محمود موافق مربی هوشیار و باتجربه‌ای بود که سعی می‌کرد بستر و امکانات اردوها را فراهم کند و اجرای اکثر برنامه‌های اردوها را به هنرجویان بسپارد. آن‌گونه بود بچه‌ها در اردوها در زمینه‌های گوناگون کسب تجربه می‌کردند. تقویت حس تعاون و همکاری از طریق به عهده گرفتن مسئولیت به خوبی انجام می‌شد. در اردوها زندگی دسته‌جمعی تمرین می‌شد. به صورت ناخودآگاه بسیاری از ناهنجاری‌ها مثل افسردگی، تنبلی، انزوا، ضعف، نداشتن اعتماد به نفس، و احساس تنهایی درمان و التیام می‌یافت. همچنین، شکوفایی استعدادهای فردی و اجتماعی از جمله اتفاقات اردوها بود.

خاطرات اردوهای جمکران را هرگز نمی‌توانم فراموش کنم؛ اردوهایی که در آن‌ها می‌توانستی خودت را بشناسی و با خدای خود راز بگویی و با امام زمان خود آشنا بشوی و در دلد هایت رابه او بگویی. هر بار اردوی جمکران شبی بی‌نظیر و فراموش‌نشدنی را در اذهان هنرجویان بر جا می‌گذاشت؛ اردویی که در فضای معنوی برگزار می‌شد. از تأثیرات همان اردو بود که بچه‌ها با خود قرار می‌گذاشتند برای خانواده و جامعه فردی پاک و مفید باشند. نمازهایشان را منظم بخوانند و برای پروردگارشان بنده خوبی باشند.

پیوندشان را با ائمه اطهار مستحکم‌تر کنند و ادامه‌دهنده راه دوستان و معلمان شهیدشان باشند.

حالا که به دوستانم در آن اردوها فکر می‌کنم، درمی‌یابم، بسیاری از آن‌ها که پای ثابت اردوهای جمکران بودند، به درجه بالای شهادت رسیده‌اند: شهید حسین مختار، شهید حسن شجاعی، شهید مهدی صابری، شهید محسن تقی زاده، شهید محسن عبدالرحمن، شهید جلیل ذکایی، شهید علی دهقانان، شهید محمد موافق و معلم و استاد همه این کاروان شهدا، شهید حاج محمود موافق. روحشان شاد.

اردوهای هنری در جبهه

یکی از اردوهای جالب و استثنایی هنرستان فنی شهید شماره ۲، اردوهای هنری اعزام به جبهه‌ها بود. بخش تبلیغات و هنری هنرستان یکی از فوق برنامه‌های جذاب و پرطرفدار بود. گروه سرود، گروه نمایش، گروه روابط عمومی و گروه نقاشی از جمله گروه‌های تشکیل دهنده آن بخش بودند. آقای موافق مربی همه فن حریف هنرستان، که ماشاءالله در رشته‌های گوناگون تبحر خوبی داشت، از جاذبه و تأثیر هنر به خوبی آگاه بود. بنابراین برای ظهور و بروز استعدادهای هنرجویان در هنرستان امکانات خوبی فراهم آورده بود و کارگاه هنر برپا کرده بود. بچه‌ها بعد از پایان ساعت رسمی مدرسه تا نزدیک‌های شب در کارگاه‌ها تمرین و هنر نمایی می‌کردند.

در یکی از سال‌های جنگ، یعنی سال ۱۳۶۳، آقای موافق تصمیم گرفت اردویی را برای اعزام گروه سرود و نمایش و نقاشی به جبهه‌های جنوب اختصاص بدهد. وقتی فصل امتحانات ثلث دوم به پایان رسید و فتیه آموزش پایین آمد و بوی اسفند و پایان سال به مشام رسید، چراغ اردوی هنری جبهه شعله‌ور شد. هدف اردو اجرای برنامه‌های نمایش و سرود بین رزمندگان اسلام بود. اطلاعیه اردو در تابلوی اعلانات هنرستان هنرجویان را دور خود جمع کرد. بچه‌ها با تعجب به هم نگاه می‌کردند و از یکدیگر می‌پرسیدند، آخر این دیگر چه جور اردویی است؟ تا آن روز چنین اردویی برگزار نشده بود. اردو و جبهه‌های جنگ و هنرجویان، مگر می‌شود؟

اردو پانزده روزه بود. مکان اردو جبهه‌های جنوب، پادگان محبوب رزمندگان، یعنی دوکوهه، در نزدیکی شهر اندیمشک و دزفول، منطقه جنگی اهواز و خرمشهر، قرارگاه ثارالله در منطقه فکه بود. چند روز بعد از نصب اطلاعیه، معاون مهربان و سخت‌کوش هنرستان، آقای شیرازی و سایر هنرجویان، اتوبوس اردوی هنری هنرجویان را بوق زنان از جلوی در هنرستان را بدرقه کردند. بچه‌ها در آن اردو هر شب در یکی از جمع‌های رزمندگان حاضر می‌شدند و برای آن‌ها سرود اجرا می‌کردند. اجرای آن‌ها همراه می‌شد با تشویق رزمندگان.

آن‌ها با اجرای خود، شور و حال تازه‌ای در فضای سنگرها و رزمندگان ایجاد می‌کردند. کار بچه‌ها حسابی در جبهه‌ها گرفته و صدا کرده بود. تقاضاهای واحدهای رزمندگان برای اجرا در مقرشان زیاد شده بود.

بچه‌های شرکت‌کننده در آن اردو، پس از سال‌ها، هنوز که هنوز است، به محض اینکه فرصتی پیدا کنند، خاطرات خوش آن اردو را برای دوستان و اطرافیان تعریف می‌کنند؛ خاطراتی که برای اولین بار از نزدیک با فضای جبهه‌ها و گردان‌های عملیاتی آشنا شده بودند. شاید تأثیرات همان اردوی چندروزه بود که از همان جمع و سایر هنرجویان برای اعزام به جبهه‌ها اقدام کردند. آن‌ها برای آموزش خود را به سپاه معرفی کردند. لباس بسیجی به تن کردند و مشفقانه خود را به صف‌های بسیجیان جبهه‌ها رساندند.

بچه‌ها در اردوها در زمینه‌های گوناگون کسب تجربه می‌کردند. تقویت حس تعاون و همکاری از طریق به عهده گرفتن مسئولیت به خوبی انجام می‌شد. در اردوها زندگی دسته‌جمعی تمرین می‌شد

پیشنهادطوری!

چند نفر از بچه‌های هنرستان را می‌شناسید که در زمینه‌های هنری ذوق و استعداد دارند؟ یا مثلاً می‌توانند برای کسانی که در دروسشان به خدمات فوری نیاز دارند، یک فوریت درسی راه بیندازند؟! خب، کنار درس و کارگاه، کارهای گروهی هیجان‌انگیزی کرد!

که سردزمین فرصت

مهدی اعظم نبوی / نقیسه فضلی

انتخاب کرده‌اند. انتخاب همدان به‌عنوان پایتخت گردشگری آسیاد سال ۲۰۲۴ و کتیبه‌های گنج‌نامه، موزه‌ها، تپه عباس آباد، مجتمع تله‌کابین گنج‌نامه، تپه هگمتانه، بازار تاریخی، آرامگاه‌های بوعلی و باباطاهر و سراب‌های گیان و گاماسیاب و دیگر جاذبه‌ها سبب شده‌اند علاقه‌مندان به تاریخ و طبیعت همدان را برای گذران اوقات فراغت انتخاب کنند. این استقبال به شکل‌گیری انواع خدمات گردشگری در استان نیز کمک کرده است. تأسیساتی گردشگری همچون هتل‌ها و هتل آپارتمان‌ها، مهمان‌پذیرها، دفترهای خدمات گردشگری و مسافرتی، واحدهای پذیرایی بین‌راهی، مجتمع‌های پذیرایی و اقامتی، مجتمع‌های خدماتی بین‌راهی، مراکز سرگرمی و تفریحی، سفره‌خانه‌های سنتی، اقامتگاه‌های بوم‌گردی و اردوگاه (کمپ)‌های اقامتی از جمله مواردی هستند که زمینه اشتغال مناسب نیروی جوان استان را فراهم آورده‌اند. بسیاری از نوجوانان همدانی با تحصیل در رشته گردشگری در شاخه فنی و حرفه‌ای یا کار دانش، و گذراندن درس‌هایی همچون راهنمای عمومی گردشگری، راهنمای موزه، راهنمای گردشگری محلی و فرهنگی، طبیعت‌گردی (اکوتوریسم)، راهنمای گردشگری سلامت و ادامه تحصیل در دوره‌های

تا به حال اسم «لیگ فرصت» که در فارسی همان تیم‌گان است، به گوشتان خورده است؟ مسابقه‌ای برای آشنایی هرچه بیشتر نوجوانان همدانی با فرصت‌های اشتغال و کارآفرینی در شهر و روستای خودشان. این طرح با استقبال خوب همدانی‌ها روبه‌رو شده و هنرجویان زیادی متقاضی شرکت در آن هستند. من هم به همراه چهار نفر دیگر از دوستانم در نخستین دوره این مسابقات حضور پیدا کرده‌ایم. برای کسب آمادگی و شرکت در مسابقه، یک کتابچه در اختیار ما قرار داده شد. مطالب این کتابچه در پنج بخش توانمندی‌ها و فرصت‌های اشتغال و کارآفرینی را در استان همدان معرفی می‌کنند.

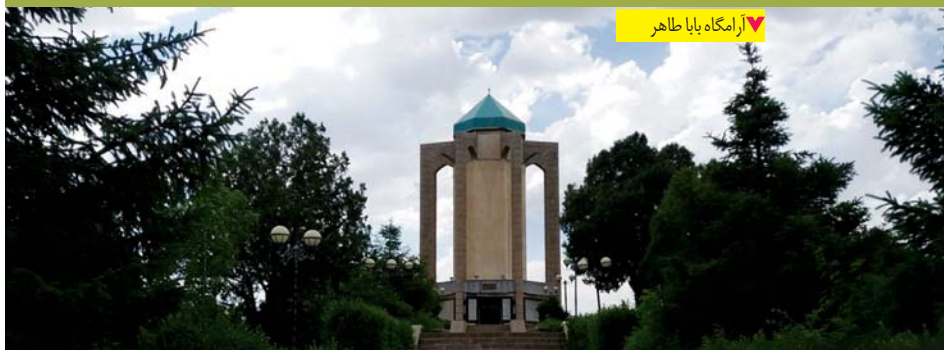
بخش اول: گردشگری تاریخی، فرهنگی و طبیعی

همدان با قدمتی سه‌هزار ساله و انواع جاذبه‌های طبیعی و تاریخی و فرهنگی، هر ساله میزبان انبوه گردشگران داخلی و خارجی است. فقط در نوروز ۱۴۰۳ بیش از نهمصد هزار نفر استان همدان را به‌عنوان مقصد گردشگری

انتخاب همدان به‌عنوان پایتخت گردشگری آسیاد در سال ۲۰۲۴ و کتیبه‌های گنج‌نامه، موزه‌ها، تپه عباس آباد، مجتمع تله‌کابین گنج‌نامه، تپه هگمتانه، بازار تاریخی، آرامگاه‌های بوعلی و باباطاهر و سراب‌های گیان و گاماسیاب و دیگر جاذبه‌ها سبب شده‌اند علاقه‌مندان به تاریخ و طبیعت همدان را برای گذران اوقات فراغت انتخاب کنند



تماشا کن



♥ آرامگاه بابا طاهر



♥ آرامگاه ابن سینا

کارشناسی و کارشناسی این رشته، می‌توانند تخصص و مهارت لازم را برای فعالیت در گردشگری به دست آورند. تنوع اشتغال در صنعت گردشگری به گونه‌ای است که از همان دوره متوسطه و از سطح‌های پایین‌تر این رشته، زمینه شروع به کار، کسب تجربه و حتی کارآفرینی گردشگری فراهم می‌شود. مدیر هتل، مهمان‌دار هواپیما، مدیر رستوران، برنامه‌ریز رویدادها، مشاور سفر، مدیر دفتر خدمات مسافرتی، مدیر گشت (تور)، کارشناس خدمات مشتری، کارشناس منابع انسانی، کارشناس بازاریابی گردشگری، مدیر فنی دفتر خدمات مسافرتی، صادرکننده و فروشنده بلیت‌های داخلی و خارجی، مؤسس و راه‌انداز دفتر خدمات مسافرتی، مؤسس و راه‌انداز هتل و اقامتگاه بوم‌گردی، مسئول پذیرش، راهنمای گردشگری ایران‌گردی و جهانگردی، راهنمای گردشگری طبیعت‌گردی، راهنمای گردشگری زمین گردشگری (ژئوتوریسم)، و راهنمای موزه و بناهای تاریخی تنها برخی از شغل‌هایی هستند که با تحصیل در رشته گردشگری می‌توان در آن‌ها مشغول به کار شد.

بخش سوم: گردشگری کشاورزی

هر ساله با فرا رسیدن فصل برداشت محصولات کشاورزی در استان، جشنواره‌های متنوعی با محوریت نوع محصول برگزار می‌شوند که زمینه جذب گردشگران داخلی و خارجی را فراهم می‌کنند. برگزاری جشنواره گردو، سیب، زردآلو، گیلاس و انگور از نمونه جشن‌های فصلی در بخش کشاورزی هستند که شادی و امید را در میان مردم نهادینه می‌کنند و برای گردشگران جذاب و دیدنی هستند. گردشگری کشاورزی به‌طور عمومی به مناطق روستایی مربوط است و گردشگران این حوزه به دنبال آرامش روحی و کسب تجربه‌های بکر در این گونه مناطق هستند. اگر زیرساخت‌های حضور گردشگر در مزرعه فراهم باشد، کارآفرینی، تولید و درآمدزایی خوبی در این زمینه به دست می‌آید. باغ‌زمر در شهرستان ملایر یک نمونه موفق در کارآفرینی گردشگری و گردشگری کشاورزی است. تحصیل در رشته‌های مرتبط همچون باغداری، طبیعت‌گردی (اکوتوریسم) و گردشگری می‌تواند برای نوجوانان همدانی زمینه‌های بهره‌برداری بیشتر و مناسب‌تر از فرصت‌های گردشگری و کشاورزی را فراهم آورد.

بخش چهارم: کشاورزی و باغداری

علاوه بر گردشگری، کشاورزی نیز در استان همدان رونق دارد. محصولات همچون گردو، کشمش، سیر، گشنیز و رازیانه از شهرت جهانی برخوردارند. همدان رتبه اول تولید سیب‌زمینی در کشور را داراست و زمینه استقرار صنایع تبدیلی و تکمیلی پیشرفته در آن به خوبی فراهم است. فراوری بیش از یک میلیون تن سیب‌زمینی ذخیره‌شده در سردخانه‌های استان از خام‌فروشی جلوگیری و ثروت و اشتغال پایدار تولید می‌کند و بر بهبود رشد اقتصادی، تداوم کشاورزی و تضمین و تأمین

کارشناسی و کارشناسی این رشته، می‌توانند تخصص و مهارت لازم را برای فعالیت در گردشگری به دست آورند. تنوع اشتغال در صنعت گردشگری به گونه‌ای است که از همان دوره متوسطه و از سطح‌های پایین‌تر این رشته، زمینه شروع به کار، کسب تجربه و حتی کارآفرینی گردشگری فراهم می‌شود. مدیر هتل، مهمان‌دار هواپیما، مدیر رستوران، برنامه‌ریز رویدادها، مشاور سفر، مدیر دفتر خدمات مسافرتی، مدیر گشت (تور)، کارشناس خدمات مشتری، کارشناس منابع انسانی، کارشناس بازاریابی گردشگری، مدیر فنی دفتر خدمات مسافرتی، صادرکننده و فروشنده بلیت‌های داخلی و خارجی، مؤسس و راه‌انداز دفتر خدمات مسافرتی، مؤسس و راه‌انداز هتل و اقامتگاه بوم‌گردی، مسئول پذیرش، راهنمای گردشگری ایران‌گردی و جهانگردی، راهنمای گردشگری طبیعت‌گردی، راهنمای گردشگری زمین گردشگری (ژئوتوریسم)، و راهنمای موزه و بناهای تاریخی تنها برخی از شغل‌هایی هستند که با تحصیل در رشته گردشگری می‌توان در آن‌ها مشغول به کار شد.

بخش دوم: کشت گیاهان دارویی

استان همدان بیش از هزار و شصت گونه گیاهی دارد که از این تعداد سیصد گونه دارویی به شمار می‌آیند و از این نظر همدان رتبه چهارم را در کشور داراست. بیش از نود درصد رازیانه و گشنیز تولیدی استان به ترتیب از شهرستان‌های رزن و نهاوند است. مصرف اندک آب، درآمدزایی بالا و زمینه مناسب صادرات از مهم‌ترین مزیت‌های کشت گیاهان دارویی در استان هستند.

علاوه بر این، ایجاد سلامت‌کده‌های طب سنتی و ترویج استفاده از گیاهان دارویی ظرفیتی است که می‌توان از آن برای رونق گردشگری سلامت در استان استفاده کرد. گزنه، نعنای فلفلی، سنبل‌الطیب، گل محمدی و زعفران از دیگر گیاهان دارویی هستند که در استان همدان کشت می‌شوند. متأسفانه عمده این محصولات به صورت خام بسته‌بندی می‌شوند و بخشی هم در تولید عرقیات و دمنوش‌های گیاهی مورد استفاده قرار می‌گیرند. عمده این فعالیت‌ها هم در قالب کارگاه‌های خانگی هستند. برداشت به روش سنتی و نبود



♥ شیر سنگی



♥ غار علیصدر



♥ دشت میشان



♥ انگور

♥ گنبد علویان



♥ گنجنامه



استان همدان بیش از هزار و شصت گونه گیاهی دارد که از این تعداد سیصد گونه دارویی به شمار می آید. از این نظر همدان رتبه چهارم را در کشور داراست

افراد جامعه از تولیدات خانگی برای رفع مایحتاج خانواده تاراه اندازی مشاغل خانگی، کسب و کارهای کوچک، ایجاد کارگاه های بزرگ و کارخانه ها، تولیدکننده باشند. هشتادوپنج رشته فعال صنایع دستی استان مانند سفال و سرامیک، منبت و معرق چوب، رودوزی، تراش سنگ های قیمتی و نیمه قیمتی، زیورآلات سنتی، گلیم و چرم وجود دارد که ظرفیت مناسبی برای جهش تولید است.

تحصیل در رشته هایی چون طلا و جواهرسازی، قلم زنی، منبت کاری، معرق کاری، آینه کاری، طراحی طلا و جواهر، سفال و لعاب، سفال گری، کاشی سازی، تراش سنگ های قیمتی، تراش و تزیین شیشه و کریستال، دانش و مهارت کافی را در اختیار علاقه مندان به کار در این حوزه قرار می دهد.

این درخت با بر خورداری از قیمت بالا، هم داخل استان طرفداران زیادی دارد و هم قابلیت صادرات در سطح ملی و بین المللی دارد. در صورت احداث باغ گردو، تا چندین سال نیاز به سرمایه گذاری و کشت دوباره وجود ندارد، زیرا درخت گردو عمر طولانی و تا ده ها سال قابلیت برداشت دارد. میوه گردو به دلیل ماندگاری طولانی می تواند چند ماه و حتی چند سال مورد مصرف قرار گیرد. از این رو، برای نگهداری آن هیچ نیازی به سردخانه نیست.

از چوب درخت گردو برای منبت کاری، خراطی و کنده کاری، ساخت مجسمه و اشیای تزئینی و ساخت آلات موسیقی استفاده می شود. همچنین، در آرایه گری (دکوراسیون) داخلی و ساخت روکش های چوب بسیار کاربرد است. مغز گردو نیز به عنوان سومین خشکبار پرطرفدار دنیا بسیار مورد توجه است. علاوه بر این ها، روند رو به افزایش مصرف گردو در صنعت نان و شیرینی پزی، استفاده از گردو های طعم دار به عنوان میان وعده های سالم و مقوی، محصولات جدیدی همچون شیر گردو و کره گردو، راه را به روی روش های جدید مصرف گردو باز می کند. این دو محصول بر اساس محبوبیت شیرهای گیاهی و کره های آجیلی ساخته شده اند و در بازار پذیرش آسان تری دارند. بسیاری از انواع جدید شکلات مثل ترکیب گردو و عنب، به دلیل خواص فوق العاده، مورد استقبال فراوان مصرف کنندگان قرار گرفته اند.

این نوآوری ها در فراوری گردو می تواند ارزش افزوده زیادی برای صادرات گردو و فراورده های آن داشته باشد. نوجوانان همدانی با استفاده از این فرصت ها و کسب مهارت و دانش کافی، امکان فعالیت و کارآفرینی و کسب درآمد را خواهند داشت.

بخش پنجم: صنایع دستی

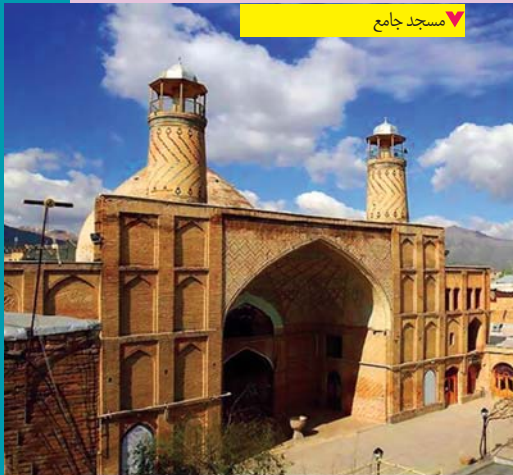
یکی دیگر از حوزه های اشتغال و کارآفرینی، صنایع دستی، به ویژه صنعت سفال و سرامیک در کل استان (منطقه ویژه فناوری های پیشرفته همدان و شهر جهانی سفال و سرامیک لالچین) است. ایجاد تشکلهای تخصصی صنایع دستی و پرداخت تسهیلات موجب شده است تک تک

مواد غذایی تأثیر می گذارد. فراورده های سیب زمینی شامل خلال یا سیب زمینی سرخ شده منجمد آماده طبخ (فرنیج فرازی)، برگک (چیپس)، پودر، پوره، نشاسته، گرانول، پرک، نان، سوخاری، بخارپز و جز این ها می شود. این فراورده ها بیشتر از صد تا دویست درصد ارزش افزوده ایجاد می کنند. تحصیل در رشته هایی همچون کشت و کار ماشینی، زراعت غلات و صنایع غذایی، امکان اشتغال و نوآوری در مرحله های کاشت، داشت و برداشت و فراوری سیب زمینی را برای نوجوانان همدانی فراهم می آورد.

یکی از بزرگترین پروژه ها در شهرستان ملایر، به عنوان قطب انگور کشور، احداث پالایشگاه انگور و فراهم شدن امکان فراوری این محصول در سطح جهانی و صادرات است. صرف بسته بندی یا فروش به صورت فله، امکان بهره برداری از ظرفیت های اشتغال در بیش از یازده هزار هکتار باغ انگور را محقق نخواهد کرد. اما فراوری انگور به شکل مکمل های غذایی همچون محصولات جویذنی از عصاره انگور، تولید پماد و لوسیون از عصاره هسته انگور و تولید درازه کشمش روکش دار، تولید مربای انگور در مقیاس صنعتی، بسته بندی شیره سفید به صورت فیل سیل (یکی از کم هزینه ترین روش های بسته بندی است که در عین حال ماندگاری مناسبی نیز برای محصول فراهم کرده و در اندازه ها و شکل های متفاوت و مناسب قابل دسترس است)، بسته بندی خوشه به خوشه انگور و تولید و بفرو ری می با استفاده از شیره انگور به عنوان شیرین کننده، از دیگر ایده هایی هستند که بسیاری از جوانان ملایری با تحصیل در رشته های مرتبط در شاخه فنی و حرفه ای و کار دانش می توانند با آن ها در توسعه باغداری، صنایع فراوری و تبدیلی ملایر نقش مهمی ایفا کنند.

از دیگر باغ های این شهرستان می توان به گردو اشاره کرد که فعالیت در این زمینه مزیت بالایی دارد، زیرا شرایط اقلیمی استان برای تولید آن بسیار مناسب است و بازار مصرف بهتری دارد. گردو در شهرستان نویسرکان شهرت جهانی دارد. این درخت چندساله و مقاوم است و پس از رشد کامل، تا ۱۸ کیلوگرم محصول تولید خواهد کرد. محصول نهایی

♥ مسجد جامع



♥ کلیسای گریگوری استنفان





دو نیم خنک پدر بزرگ در جهان سین یخچال

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



♦ وای پدر بزرگ، ۲۵۰۰ سال پیش عجب مخی
داشتن! من همین الان هم اینا همه با هم به
ذهنم نمی رسه!

«آره دیگه. این جور یاست.

♦ چطوری به ذهنتون رسیده پدر بزرگ؟!

«دیگه حتماً اون موقع ها هم به پرهامی کسی
بوده که پدر بزرگ ها از دستشون داغ کنن و به
آب خنک نیاز داشته باشن. ناچار بودن از اینا
بسازن که به موقع کار دست بچه ها ندن!

♦ هه، عالی بود پدر بزرگ. خیلی قشنگ گفتید!

بقیه از ما یاد گرفتن.

♦ جدی می گید پدر بزرگ؟ همین یخچالا؟

«همین یخچالا رو نمی دونم پرهام جان، اما
اولین یخچال توی دنیا که داخلش مواد غذایی
رو نگهداری می کردن تا گرمای خرابشون نکنه،
تو ایران بوده. از حدود ۲۵۰۰ سال قبل، ایرانیا
محفظه بزرگ گنبدی شکلی درست می کردن
که دیواره هاش از شن و خاکستر و خاک رس و
سفیده تخم مرغ درست می شد و نزدیک دو متر
ضخامت داشت. بعد یخهایی رو که از زمستون
درست می شد، داخلش می ریختن و داخل
گودال چال می کردند. یه سوراخ کوچیک هم
می داشتن تا هوای خنک وارد شه. هوای گرم
هم که خودش دوست داره به سمت بالا حرکت
کنه، از سوراخ بالایی گنبد بیرون می رفت.
این طوری یخهای زمستون رو برای تابستون
هم نگه می داشتن و حتی مواد غذایی رو هم
نگهداری می کردن.

«نمی دونم این آب خنک چیه که حتی
توی هوای پاییزی هم می چسبه. سلام بر
حسین (ع).

♦ آره پدر بزرگ. جیگر آدم می یاد؛ به
خصوص تو تابستونا.

«پرهام جان، البته این آب خنک یه کاربرد دیگه
هم داره که خیلی برای توی خوبه.

♦ جدی پدر بزرگ؟! چی؟

«وقتایی که باید از دست پدر بزرگت یه کتک
مفصل بخوری، این آب خنک من رو آرام
می کنه.

♦ هه، راست می گی پدر بزرگ. خدا خیرش بده
اونی رو که یخچال رو درست کرد، منو نجات
داده. اگه قدیم بود که یخچال نداشتیم، باید
هر روز حسابی

راستی پدر بزرگ، یخچال چه وقتی اومد ایران؟
«یخچال از اولش مال ایران بود پسر گلم،



بازار گرمی و راضی کردن مشتری خوبه، اما حد و اندازه هم داره. از اندازه اش بیشتر، دیگر اسمش عوض می شه، بیش می گویند گول زدن و اغوا کردن مشتری. دروغ گفتن و گول زدن مشتری روش پول درآوردن نیست.



فراخوان

سیزدهمین دوره جشنواره ملی دوسالانه عکس و تصویرگری رشد



سازمان پژوهش و برنامه ریزی آموزشی از عکاسان و تصویرگران سراسر کشور برای شرکت در سیزدهمین دوره جشنواره ملی دوسالانه عکس و تصویرگری رشد دعوت به عمل می آورد. این جشنواره از تصویرگران و عکاسان محترم دعوت می کند با نگاه خلاقانه خود، براساس موضوعات جشنواره، لحظاتی به یادماندنی و تأمل برانگیز را به تصویر بکشند و با هنر خویش دریچه ای نو به روی مخاطبان بکشایند. نگرش اندیشمندانه و آثار هنرمندانه شما، غنابخش جشنواره خواهد بود.

■ محورهای این دوره از جشنواره، بر فضاسازی مدرسه های امروزی، روش های نوین آموزشی و نیازهای تصویری مجلات رشد، کتاب های درسی و عموم منابع آموزشی و تربیتی تمرکز ویژه دارند.

عکاسان و تصویرگران می توانند در دو گروه سنی در این جشنواره شرکت کنند:

۱. هنرمندان بزرگسال: (الف) عکاسان و تصویرگران حرفه ای؛ (ب) معلمان و مربیان.
۲. هنرمندان دانش آموز: دانش آموزان ۱۳ تا ۱۸ ساله.

تبصره: معلمان و مربیانی که در سمت های اداری آموزش و پرورش هستند، مشمول گروه (ب) می شوند.

موضوعات جشنواره در هر گروه سنی:

- الف) هنرمندان بزرگسال:
۱. مدرسه، خانه دوم
- محورها:
- الف) موقعیت های متنوع تربیتی (مناسبت ها، انواع مراسم، اردوها و جشن ها)؛
- ب) اتفاقات و رخداد های جالب مدرسه.

۲. نهاد خانواده

- محورها:
- الف) مدرسه و خانواده؛
- ب) مسجد و خانواده؛
- ج) مدرسه، مسجد و خانواده
۳. کتاب درسی
- محورها: باز آفرینی تصویری؛
- الف) قصه ها، شعرها و...؛
- ب) فعالیت های علمی؛
- ج) سرزمین پرگهر ایران (بناهای تاریخی، مناسبت های ملی و دینی، محیط زیست، حیات وحش، طبیعت، آیین های قومی و منطقه ای و...).
- نکته: رویکرد جشنواره، استفاده مناسب

از آثار برگزیده در تکمیل بسته های تربیت و یادگیری (کتاب درسی، مجلات رشد، تولیدات چند رسانه ای و... است).

۴. بخش جنبی

۱. شعار سال (جهش تولید با مشارکت مردم).
 ۲. مهدویت.
- ب. هنرمندان دانش آموز:
۱. آزاد
 ۲. کتاب های درسی: تمام موضوعات و رخدادها در همه گونه (ژانر) های عکاسی و تصویرسازی که مستقیم یا غیرمستقیم با کتاب درسی ارتباط داشته باشند.