



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

روشد

رشد

ماهنامه آموزشی و تربیتی
برای هنر جوان هنرستان
دوره پنجم / دی ۱۴۰۳
شماره بی‌دری ۳۶
صفحه ۲۸

۴

کسب و کار خانوادگی ۳۸

روزهای بهاری در زمستان ۳۰

ماه خانواده ۱





سلام بر تویی که می خواستی
سرباز در خانه هر مسلمان
باشی.
سلام بر تویی که نگذاشتی
تاج امنیت از سرمان بیفتد.
اسطوره من! سرباز قاسم
سلیمانی



اَللّٰهُمَّ صَلِّ عَلَى مُحَمَّدٍ وَآلِ مُحَمَّدٍ وَعَجِّلْ فَرَجَهُمْ



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

مدیر مسئول / محمد صالح مدنی

سرمدیر / مهدی عبدالملکی

مدیر داخلی / الهه قربانی

طراح گرافیک / جواد صفری

ویراستار / کبری محمودی

شورای برنامه‌ریزی / اسفندیار چهارپنده، عباس بیات، محسن

بهرامی، حسن آقابابایی، احمد رضا دوراندیش، فاطمه انصاری

مدیر هنری / کوروش پارسنازاد

دبیر عکس / اعظم لاریجانی

طرح روی جلد / محمد شکیبا

چند رسانه‌ای: علیرضا جمفری

یادداشت سردبیر



نشانی رشد هنرجو
در پیام‌رسان شاد



نظرسنجی رشد
هنرجو



فروش و اشتراک
مجلات رشد

ماه خانواده

قبل ترها هر موقع حالم گرفته بود یا از چیزی خسته می‌شدم و اعصابم به هم می‌ریخت، پس ذهنم به یک چیزی فکر می‌کردم که خیالم را راحت می‌کرد. در ذهنم اسمش را گذاشته بودم «دل خوشی». این دل خوشی یک جورهایی زمین سفت من بود. خیالم تخت بود که آنجا حالم بهتر خواهد شد و هیچ وقت پشتیم خالی نمی‌شود. نه اینکه همیشه لی لی به لالی من بگذارند و لوس و نر باشم، اما هوایم را دارند. مرا دوست دارند و این محبت خاطر من را جمع می‌کند. هنوز هم همین طور است. هنوز هم یک استکان چایی کنار پدر و مادر و خانواده، با چاشنی یک گپ و گفت عصرگاهی و تعریف از اتفاقات روزانه، همان چیزی است که خستگی عالم را از من دور می‌کند.

یک چیزهایی هیچ وقت قدیمی نمی‌شوند. هیچ موقع از من نمی‌افتند. شنیده‌اید که قالی کرمان هر چقدر قدیمی تر می‌شود، ارزشش هم بالاتر می‌رود؟ بالاخره یک چیزهایی هم این طور هستند؛ یعنی اتفاقاً قدیمی تر شدنشان بارزش ترشان هم می‌کند.

بین ما ایرانی‌ها خیلی چیزها این طور هستند، اما مهم‌ترینشان خانواده است. خانواده زمین سفت همه ماست؛ جایی پر از مهر و محبت و آرامش؛ جایی برای خوب بار آمدن و رشد کردن. الان مد شده که همه می‌خواهند ره صدساله را یک شبه بروند. ما ایرانی‌ها سال‌هاست این فناوری را در اختیار داریم. خرجش یک نگاه محبت‌آمیز به پدر و یک بوسیدن دست مادر است. خرجش یک دعای خیر آن‌هاست. معجزه‌ها می‌کند. آدم را پرواز می‌دهد. همین دعای خیر پدر و مادر است که آدم را حاج فاسم سلیمانی می‌کند. روز پدر و روز مادر مبارک! ماه خانواده مبارک!

مهدی عبدالملکی

- ۱ / ماه خانواده
- ۲ / فراز و فرودهای هوش مصنوعی
- ۴ / رمز و راز تبلیغات
- ۶ / همه جا، هیچ جا ...
- ۸ / رازهای مشتری مداری
- ۱۰ / خشم سرکش
- ۱۲ / کتاب خوان باش نه کتابخانه!
- ۱۳ / آن قدر بازی کردم که ...
- ۱۴ / دواي دردي درمان کتاب است
- ۱۵ / کتاب خوان الکی
- ۱۶ / جن رقه (۴)
- ۱۸ / شیر در زنجیر
- ۲۰ / دنیای هنرستان‌ها
- ۲۲ / پل خانواده و فناوری
- ۲۴ / فرش‌های ذهنی
- ۲۶ / چرا در کار گروهی شکست می‌خوریم؟
- ۲۸ / پویانمایی هنر چند وجهی
- ۳۰ / روزهای بهاری در زمستان
- ۳۲ / ناجی جانی می‌شود
- ۳۴ / روزنگار دی
- ۳۶ / مدیریت موفق
- ۳۸ / کسب و کار خانوادگی
- ۴۰ / جای پای هم کلاسی‌های شهید
- ۴۲ / شمشیر دو لبه دیوان استیفا
- ۴۵ / اردبیل؛ گوهری در دامنه سبلان
- ۴۸ / ماجرای چرخ خیاطی

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

قیمت: ۱۸۰/۰۰۰ ریال

نشانی دفتر مجله:

تهران، ایران شهر شمالی، پلاک ۲۶۶

صندوق پستی: ۱۵۸۷۵ / ۶۵۸۵

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۳۱۱۶۱-۹

تلفن: ۰۲۱-۸۸۴۹۰۳۱۶

وبگاه: www.roshdmag.ir

پیام‌نگار: honar@roshdmag.ir

صندوق پستی امور مشترکین: ۱۵۸۷۵ / ۲۳۳۱

تلفن امور مشترکین: ۰۲۱-۸۸۸۶۳۰۸

پیامک: ۳۰۰۸۹۹۵

چاپ و توزیع: شرکت افست



انسان‌ها، خواهند‌خواه با احساسات هدایت می‌شوند. هوش مصنوعی عاری از احساس و در رویکرد خود بسیار کاربردی و منطقی است. مزیت بزرگ هوش مصنوعی این است که هیچ دیدگاه جانب‌دارانه‌ای ندارد و این موضوع تصمیم‌گیری دقیق‌تر را تضمین می‌کند

این سؤال پاسخ دهیم که «مزیت‌ها و عیب‌های هوش مصنوعی چیست؟»

یکی از بزرگ‌ترین مزیت‌های استفاده از هوش مصنوعی این است که می‌تواند به میزان چشمگیری از خطاها بکاهد و بر دقت بیفزاید. تصمیم‌هایی که هوش مصنوعی در هر مرحله از کار اتخاذ می‌کند، با توجه به اطلاعات جمع‌آوری شده قبلی و مجموعه خاصی از الگوریتم‌ها تعیین می‌شود. در صورتی که این موضوع به درستی برنامه‌ریزی شود، خطاها را حتی می‌توان به صفر کاهش داد. مثلاً در محیط واقعی نمی‌توان به یک کارآموز جراحی سخت پزشکی را آموزش داد، ولی با استفاده از هوش مصنوعی می‌توان محیط را شبیه‌سازی کرد تا او بارها و بارها یک جراحی را مشاهده و تمرین کند و بر مهارتش افزوده شود تا در محیط واقعی بهترین تصمیم را بگیرد. همچنین، به جز تمرین کردن، می‌توان بخشی از محاسبات حساس پزشکی، مثل تشخیص خوش خیم یا بدخیم بودن غده و غیره را به هوش مصنوعی واگذار کرد تا با کمترین خطا کار را انجام دهد.

یکی دیگر از مزیت‌های بزرگ هوش مصنوعی این است که انسان‌ها می‌توانند با استفاده از روبات‌های هوش مصنوعی بر بسیاری از خطرهای غلبه کنند. مثلاً برای سفر کردن به ماه ممکن است خطر زیادی وجود داشته باشد، اما با استفاده از روبات‌های شبیه‌ساز هوش مصنوعی می‌توان از این خطر کاست.

در علم پزشکی نیز میزان خطر استفاده از داروهای جدید یا روش‌های جدید بسیار زیاد است، ولی با استفاده از هوش مصنوعی می‌توان شرایط را شبیه‌سازی کرد و داروی مدنظر را در محیط شبیه‌سازی شده امتحان کرد. انسان‌ها تنها سه تا چهار ساعت در روز بازدهی مفید دارند. همچنین، انسان‌ها برای ایجاد تعادل میان زندگی کاری و شخصی خود، به استراحت نیاز دارند، اما هوش

بودن یا نبودن؟ مسئله این است. هر کجا را که نگاه می‌کنیم، همه در تکاپوی پیدا کردن راهی جدید برای بهینه‌سازی و پیشرفت در کسب و کار خودشان هستند. یکی از راه‌های پیشرفت در جهان امروز، استفاده از فناوری‌های جدید در این مسیر است. چالش امروز کسب و کارها، بودن یا نبودن سامانه‌های رایانه‌ای، بودن یا نبودن اینترنت و وبگاه اینترنتی، بودن یا نبودن هوش مصنوعی و غیره است. شما می‌دانید که هوش مصنوعی یکی از شاخه‌های علوم رایانه است که با استفاده از آن دستگاه‌های رایانه‌ای مانند انسان‌ها امکان تفکر، یادگیری و سپس توانایی تصمیم‌گیری مستقل پیدا خواهند کرد. همچنین، یکی از کاربردهای معروف آن تحلیل داده‌های موجود است. یعنی هوش مصنوعی مطلبی را به شما پیشنهاد بدهد یا موضوعی را برای شما پیش بینی کند. این داده‌ها می‌توانند در زمینه‌های پزشکی، آموزشی، صنعت و تجارت باشند و هوش مصنوعی می‌تواند در حوزه مربوطه فعالیت کند.

همه شما درباره عملکرد و کاربردهای هوش مصنوعی به اندازه کافی اطلاع دارید. حالا باید چالش‌های هوش مصنوعی را بررسی کنیم و به

رودهای

رویه‌های

هوش مصنوعی

فناوری

پرهزینه می‌کند. پس، گران بودن دستگاه‌های یکی از عیب‌های بسیار بزرگ است.

برنامه‌های کاربردی هوش مصنوعی اکثر کارهای خسته‌کننده و تکراری را خودکار می‌کنند. بنابراین، از آنجا که برای انجام دادن کارها مجبور نیستیم چیزها را به خاطر بسپاریم یا معماها را حل کنیم، تمایل پیدا می‌کنیم کمتر و کمتر از مغزمان بهره ببریم. این مسئله خطرهایی به دنبال دارد که یکی از مهم‌ترین‌های آن، ایجاد وابستگی بیش از حد است؛ به‌نوعی که باعث اعتیاد به این گونه فضاها می‌شود. علاوه بر آن، باعث کاهش تحرک فرد و افزایش وزن می‌شود. استفاده مداوم از دستگاه‌ها، روحیه اجتماعی ما را تحت تأثیر قرار می‌دهد. کار طولانی مدت با دستگاه، کم‌کم از حجم ارتباط اجتماعی می‌کاهد. انسان‌ها و به‌خصوص کودکان و نوجوانان مهارت پیدا کردن دوست و اعتماد به نفس را از دست می‌دهند و حتی ممکن است دچار افسردگی شدید بشوند. همچنین، کار طولانی مدت با دستگاه‌ها، به سلامت فیزیکی بدن، استخوان‌ها، عضلات و به‌خصوص چشم‌ها آسیب جدی وارد می‌کند. پس باید استفاده از آن را مدیریت کرد.

اخلاق یک ویژگی مهم انسانی است که گنجاندن آن در هوش مصنوعی دشوار است. رعایت اخلاق حرفه‌ای در هر کاری از واجبات کار است. پیشرفت سریع هوش مصنوعی نگرانی‌هایی را در این زمینه ایجاد کرده است که روزی هوش مصنوعی به‌طوری مهارناشدنی رشد کند و کارهای آن خارج از چارچوب عرف اخلاقی و انسانی قرار گیرد یا حتی آن قدر پیشرفت کند که در نهایت انسان‌ها را به قتل برساند یا نسل بشر را منقرض کند.

به‌طور کلی، مزیت‌ها و عیب‌های هوش مصنوعی قابل بحث و تأثیر آن بر صنعت جهانی انکارناشدنی است. این حوزه هر روز به رشد خود ادامه می‌دهد. انسان‌ها حتماً باید به‌طور مدیریت شده از این فناوری استفاده کنند تا بتوانند علاوه بر بهره‌گیری از مزیت‌های فوق‌العاده آن، عیب‌های آن را هم مهار کنند. این موضوع به‌طور یقین سواد هوش مصنوعی یا ارتقای مهارت

انسان‌ها باید به‌طور مدیریت شده از فناوری هوش مصنوعی استفاده کنند تا بتوانند علاوه بر بهره‌گیری از مزیت‌های فوق‌العاده آن، عیب‌های آن را هم مهار کنند. این موضوع به‌طور یقین سواد هوش مصنوعی یا ارتقای مهارت پیشرفت در بسیاری از شغل‌های عصر جدید را می‌طلبد

ارتقای مهارت پیشرفت در بسیاری از شغل‌های عصر جدید را می‌طلبد. بنابراین، افراد بسیاری، در هر حوزه‌ای که مشغول به کار باشند، به‌نوعی به دنبال فراگیری مهارت‌های هوش مصنوعی هستند تا در نهایت از موجی که در راه است عقب نمانند.

مصنوعی می‌تواند بدون وقفه و بی‌پایان کار کند. پس یکی از دیگر از مزیت‌های هوش مصنوعی این است که خیلی سریع‌تر از انسان فکر می‌کند و هم‌زمان چندین کار را با نتیجه دقیق انجام می‌دهد. دستگاه‌های مجهز به هوش مصنوعی حتی می‌توانند کارهای تکراری خسته‌کننده را به راحتی با کمک الگوریتم‌های هوش مصنوعی برای مدتی نامتناهی انجام دهند.

انسان‌ها، خواه‌ناخواه با احساسات هدایت می‌شوند. هوش مصنوعی عاری از احساس و در رویکرد خود بسیار کاربردی و منطقی است. مزیت بزرگ هوش مصنوعی این است که هیچ دیدگاه جانب‌دارانه‌ای ندارد و این موضوع تصمیم‌گیری دقیق‌تر را تضمین می‌کند.

معمولاً همیشه از مزیت‌های هوش مصنوعی و کمکی که می‌تواند به بشریت کند، صحبت می‌شود، اما بهتر است با عیب‌های این حوزه هم آشنا شویم تا درک مادر این زمینه کامل‌تر شود. شاید یکی از بزرگ‌ترین عیب‌های هوش مصنوعی این باشد که کم‌کم تعدادی از کارهای تکراری را با روبات‌ها جایگزین می‌کند. کاهش نیاز به دخالت انسان، به مرگ بسیاری از فرصت‌های شغلی می‌انجامد. یعنی این امکان وجود دارد که پس از مدتی نگران باشیم که مبادا یک روبات جایگزین ما شود! حتی ممکن است پس از گذشت مدتی، یک روبات برای شما مطلب بنویسد! و شما مطالبی را بخوانید که یک دستگاه مجهز به هوش مصنوعی نوشته است!

توانایی ایجاد ماشینی که بتواند هوش انسان را شبیه‌سازی کند، کار کمی نیست. این کار به زمان و منابع زیادی نیاز دارد و می‌تواند هزینه زیادی در برداشته باشد. همچنین، هوش مصنوعی باید روی جدیدترین سخت‌افزارها و نرم‌افزارها کار کند تا به‌روز بماند و آخرین نیازها را برآورد. این موضوع در نهایت آن را بسیار



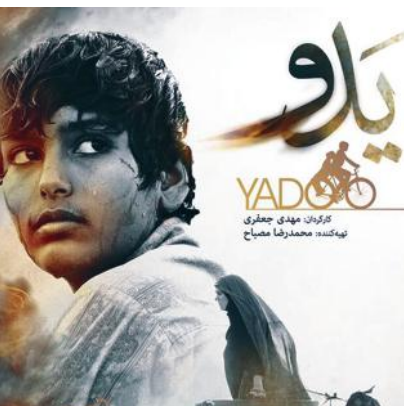
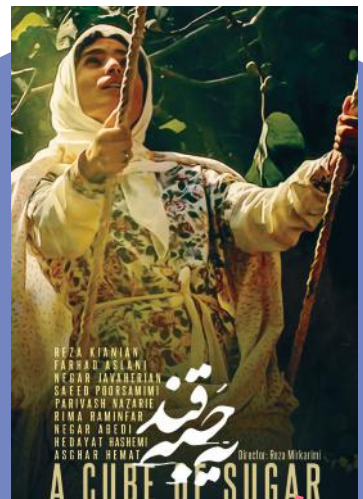
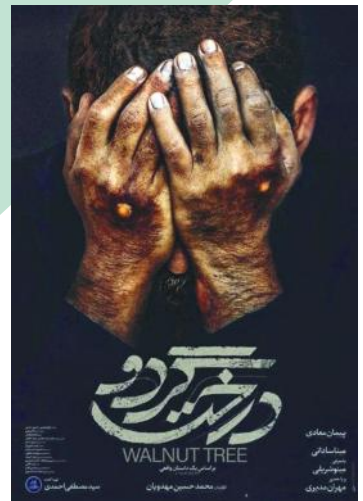


بخوان

تا شماره قبل موضوع بازی را تا جایی جلو بردیم. امروز قرار است انواع شیوه‌های تبلیغ را در حوزه فیلم و مجموعه‌های تلویزیونی (سریال) با هم بررسی کنیم. راستی یادم نرود، هنوز کلی روش هست تا با هم درباره آن‌ها صحبت کنیم که اتفاقاً روش‌های جذابی هستند. بگذارید سر موقع مقرر برای شما تعریف می‌کنم. حالا برویم سراغ روش‌هایی که در حین فیلم و فیلم‌نامه در نظر گرفته می‌شوند. در مراحل تدوین فیلم‌نامه فیلم، همانند بازی، باید برای تبلیغ راهکارهایی در نظر بگیرید؛ تبلیغاتی که به دیده شدن سایرین در فیلم شما منجر شود و محل درآمد شما برای ساخت فیلم را ایجاد کند. مثلاً در انتخاب تجهیزات محیطی از وسایلی استفاده شود که با قید در متن فیلم‌نامه و گویش بازیگران، تبلیغ آن‌ها هم صورت بگیرد. یا به نوعی دیگر، بخشی دیگر از پروژه در محیط آن شرکت یا مجموعه اتفاق بیفتد که تبلیغ آن مجموعه رخ دهد. در روش‌های تبلیغاتی دیگر، همکاری تبلیغاتی با سکوها ارائه‌دهنده خدمات ویدئو می‌تواند پروژه شما را تأمین مالی کند. تاکنون چند روش برای دیده شدن دیگران داخل فیلم یا مجموعه تلویزیونی مطرح شد. برای دیده شدن خود فیلم هم می‌توان از روش‌هایی استفاده کرد که در ادامه مطرح می‌شوند: اولین و ساده‌ترین روش، استفاده از برنشته‌های (بنرهای) تبلیغاتی به صورت ساده و شفاف است. یا شاید در سطح شهر دیده باشید که از بخشی از گفت‌وگوی یک فیلم یا شعار آن برای تبلیغ استفاده می‌شود. این شیوه هم یکی از استفاده‌های برنشته برای تبلیغات فیلم است که کمی خلاقانه است. برای مثال، یکی از موارد تبلیغی در مجموعه تلویزیونی زخم کاری، استفاده از اعلامیه‌هایی تبلیغی (تراکت‌هایی) بود با این مضمون: یک شرکت در حال جذب نیروی انسانی است. در بخش شماره هم اسم

تبلیغات

عبرضا جعفری



در مراحل تدوین فیلم نامه، باید
برای تبلیغ راهکارهایی در نظر
بگیرید: تبلیغاتی که به دیده شدن
سایرین در فیلم شما منجر شود و
محل درآمد شما برای ساخت فیلم
را ایجاد کند

تاکنون فقط بحث تبلیغات فیلم یا بازی
با مثال هایی ارائه شد که صرفاً جنبه تبلیغ
مستقیم داشتند، یا حتی اگر در فیلم یا بازی
برای محصول یا محصولاتی تبلیغ صورت گرفت،
این موضوع به صورت کاملاً مستقیم مطرح شد. اما آیا
در فیلم ها و مجموعه ها یا بازی ها فقط تبلیغات مستقیم
محصول یا شعاری خاص به ما عرضه شده اند یا یک فیلم و
مجموعه تلویزیونی را به صورت مستقیم تبلیغ کنیم؟ پاسخ به این
پرسش قطعاً خیر است. به تبلیغاتی که تا این شماره در دو زمینه
فیلم و بازی به آن ها پرداخته شد، تبلیغات مستقیم می گویند.
دسته دیگری از تبلیغات نیز وجود دارند که کاملاً غیر مستقیم
هستند. با ما همراه باشید تا به طور مفصل به تفاوت این دو
مدل تبلیغ و دنیای عجیب تبلیغ غیر مستقیم وارد شویم.

شرکت مرتبط با سریال نوشته شده بود.
پس شاید برگه های تبلیغی به صورت معمول
خیلی کارآمد نباشند، اما با تغییرات ساختاری
می توانند از گزینه های مطلوب تبلیغات باشند. تبلیغ
فیلم در سایر سکوها یا اینترنتی یا تبلیغ در سایر فیلم ها
و حتی بازی ها، می تواند گزینه مطلوبی برای تبلیغ باشد.
علاوه بر موارد گفته شده، استفاده از پوشش های تبلیغاتی
جمعی نیز می تواند بر دیده شدن بسیار اثرگذار باشد. یکی از
ساده ترین پوشش هایی که برای فیلم و مجموعه های تلویزیونی
می تواند پربازدید شود، استفاده از یکی از گفت وگوهای فیلم
برای اجرا توسط مخاطبان است که می تواند شامل پرداخت
جایزه به بهترین اثر باشد.
در مثالی دیگر، آرایه ای از یک فیلم را در بخش های گوناگون
ایجاد کرد تا مردم در آن معماهای نهایی را حل کنند و
جمعی از حل این معماها به یک نتیجه خروجی منجر
شود. در انتها کسی که خروجی نهایی را پیدا کرد،
برنده جایزه باشد.



شیدنی



مصطفیٰ خواجویی

قلی دیوونه سخت مشغول کار است. چند روزی است که آقای صالحی چند تومانی به او داده تا در کارهای آماده سازی دفتر حسابداری به او کمک کند. از آفتابه و لگن گرفته تا اوراق مستعمل، هر چه هست، توسط قلی بیرون و به زباله دانی می رود. اگر وسیله براق یا جذابی هم باشد، قلی از آن نمی گذرد. داخل جوی آب یازیر پل می گذارد، تا ظاهر با خود به خانه ببرد. قلی حالا دوشغله شده است. از خروس خوان صبح تا صلات ظهر پیش آقای صالحی مشغول حمل و نقل است و عصرها به سیر کوچه و خیابان و فعالیت های عام المنفعه مشغول. قرار است از فردا آقا مرتضی به دفتر آقای صالحی بیاید و مشغول انجام تزئینات چوبی شود؛ کمد و کشو و دیوار نگاره های مالی.

دم ظهر قلی دستاش را به کمر می زند و گردنش را این طرف و آن طرف می کند، بلکه خستگی اش در برود. با صدای مردانه اش می گوید: «صالحی اینجا، صالحی اونجا، صالحی نیست هیچ جا!»

صالحی تا این را می شنود، رنگش سرخ می شود. انسان مؤدب و فرهیخته ای است. بعد از چند لحظه سکوت و تأمل، با لبخند از قلی می پرسد: حالا چرا هیچ جا!

قلی هم با لبخندهای ضربه مانند خود می گوید: «صالحی، تو هم معلمی، هم می خوای دفتر بزنی. به دفعه می بینی ورشکست می شه، می شه همه جا هیچ جا!»

صالحی که تازه معنی ابیات فاخر قلی را دانسته و از گیجی در آمده است، تبسمی می کند و می گوید: «تازه، می خوام به شغل جدید راه بندازم و هر چی قلی تو دنیا است جمع کنم، اونجا بستنی بخورن!»

قلی گوشه لبش لبخندی نمایان می شود و دندان های کرم خورده و نامنظمش بیرون می زنند. جدی می گی!

صالحی می گوید: «نه نمی شه! اونجوری سه شغله می شم. می شم همه جا! هیچ جا!» قلی که انگار تمام آرزوهایش به باد فنا رفته اند، افسرده و غمگین، با لحنی التماس گونه می گوید: «خب صبحا برو مدرسه، عصر بیا دفتر، شبا هم بیا پیش ما قلی ها!»

آقای صالحی از شدت هیجان و حالت قلی به وجد آمده است. برای آنکه دلش نشکند، می گوید: «برنامه ات خیلی هم بد نیست. همین رو اجرا می کنم. فقط شبا خوابم می یاد. هر وقت تو اومدی دفتر، بهت بستنی می دم. بقیه قلی ها رو دیگه نمی خواد بستنی بدم!» قلی با شنیدن این صحبت های صالحی چنان سر و جد آمده که انگار هفت اقلیم تحت سیطره و سلطه او هستند. به هر روی، طبع شعری قلی به جوش می آید و می گوید: «صالحی به دونه اس، قولش خدایی مردونه اس؟

صبح روز بعد، ساعت هشت صبح، آقا مرتضی در حالی که وسایل کار و چوب های بریده را پشت و انت گذاشته است، به دفتر صالحی می آید. نقشه ها از قبل مشخص شده اند. صالحی برای آقا مرتضی صبحانه گذاشته و به مدرسه رفته است.

آقا مرتضی در راه می کند و وارد می شود. قلی مشغول حیف و میل صبحانه است. تا در باز می شود، دستی بر سر کچلش می کشد و سرش را بر می گرداند! دوباره دندان هایش بیرون می افتند. می گوید: «خیلی خوش مزه اس.

حرف مرد یکیه، مرتضی عین من خیکیه.» مرتضی با نگاهی نافذ و خنده ای که در آستانه انفجار است، پس گردنی ای به قلی می زد و می گوید: «مرد حسابی قرار بود بیای اینجا صبحانه من رو بخوری؟»

قلی با ساده دلی خود می گوید: «خب گشتم ام بود.»

قلی با اصرار مرتضی از صبحانه خوری دست می کشد و مشغول خالی کردن چوب ها می شود. هر دسته چوبی که می برد و می آورد، یا بیت شعری نامفهوم یا داستانی را برای مرتضی تعریف می کند. آقا مرتضای درون گرا و کم حرف



هم عالمی دارد. هم خسته است از شنیدن صحبت های بسیار، هم در تفکر پروژه امروز است که باید خوب و تمیز از کار در آید. قلی تا اذان مشغول کار بود. به محض شنیدن صدای اذان، چوب ها را رها کرد و رفت. مرتضی با تعجب می پرسد: «چی شد قلی!» - هیچی! آدم باید کاراش رو درست انجام بده. الان نرم، کارای بعد از ظهروم می شه همه کاره هیچ کاره!

عصر هنگام، آقا مرتضی مشغول نصب کمدهایی است که آماده کرده. آقای صالحی بعد از ناهار و نماز به دفتر می آید تا در جریان امور باشد. آقا مرتضی داستان قلی را تعریف می کند و می خندد. صالحی هم از دنیای بستنی قلی می گوید. هر دو می خندند و پر از سؤال اند. مرتضی به صالحی می گوید: «بد نیست منم هم اینجا مشغول کار باشم و هم دفتر، و بعد از بازسازی مصنوعات چوبی رو بفروشم. وقتی که گرفته نمی شه. نه هیچ کاره ایم، نه همه کاره! آقای خودمانیم در چند جا! همه کارا مونم به هم مربوطه.

قلی دیوونه نتیجه می گیرد: نه همه کاره باشید، نه هیچ کاره! آقای خودتون باشید در چند جا، بدون کم گذاشتن. بستنی فراموش نشه فقط!

لاهیچی

داشتیم از وفاداری مشتری می گفتیم و روش هایی که برای آن به کارتان می آیند:

۱

«مکالمه های خود را خود کار کنید»

تجربه تماس ناموفق با پشتیبانی يك فروشگاه يا يك شرکت و سازمان آزاردهنده است. خیلی از مشتریان وقتی نمی توانند با بخش خدمات مشتری تماس بگیرند، با ناامیدی تلفن را قطع می کنند. کسبوکارها کمک می کنند تا زمانی که نمایندگان بخش خدمات مشتریان گفت و گو، روبات های گفت و گو به در دسترس نیستند، به صورت ۲۴ ساعته در ۷ روز هفته پا به پای مشتریان باشند. این روبات ها هم کمک می کنند پیام های درخواست پشتیبانی کمتر شوند و هم اگر وقتی سؤال با مشتری تماس گرفته شود، پشتیبان انسانی به صحنه بیاید و سؤال را به یکی از پشتیبان ها ارسال کند تا حال روبات هستند و امکان مشکل در آن ها وجود دارد. بهتر است روی کیفیت پشتیبانی خودتان خطر نکنید و از ترکیب متناسبی از پشتیبانی انسانی و روبات های گفت و گو بهره ببرید.

۲

«انتظارهای مشتری خود را بشناسید»

در مورد مشتریان خود بیشتر اطلاعات جمع آوری کنید. ببینید مشتریان شما به دنبال چه چیزی هستند، چه چیزی می خرند و تعداد دفعه های خریدشان چقدر است. هنگام تلاش برای درک نیازهای آن ها، دانستن جزئیاتی مانند سبک زندگی، شغل و علاقه های آن ها نیز مفید است.

اگر می خواهید به مشتری خدمات خوبی ارائه دهید و به بهترین شکل ممکن در متقاعد کردن او عمل کنید، باید نیازهای مشتری و نحوه برآوردن آن نیازها را بشناسید. باید برای شما مهم باشد که بدانید مشتریان چگونه از شما انتظار دارند نیازهایشان را برآورده کنید. سطح خدمات مورد انتظار، از بازاری به بازار دیگر، از صنعتی به صنعت دیگر و تا حدی بین گروه مشتریان، متفاوت است. در مورد بازار خود و سپس هدف و پیام مناسب خود تحقیق کنید تا بدانید مشتریان شما از کسبوکار شما چه انتظاراتی دارند تا بتوانید از این اطلاعات برای متقاعد کردن او استفاده کنید.

۳

«بهانه ای برای ماندن مشتری داشته باشید»

مشتریان تکراری همیشه وقتی وارد مغازه شما شوند خیلی بیشتر از مشتریان جدید خرج می کنند. همچنین، برای کسبوکار، پیدا کردن مشتریان جدید، به خاطر هزینه های تبلیغاتی و... بسیار بیشتر از حفظ مشتریان موجود هزینه در بر دارد. با خودتان فکر می کنید چطوری این کار را بکنید؟! با خلاقیت. مثلاً:

- برای وفادارترین مشتریان خود، هدیه های اضافی (تخفیف و پیشنهاد) ارائه دهید.
- برای آن ها روش های پرداخت متنوع فراهم کنید.
- ارائه خدمات برتر به مشتریانی که بیش از تعدادی مشخص از شما خرید می کنند.
- جامعه ای ایجاد کنید و مشتریان خود را بخشی از جامعه (مانام برند) خود کنید؛ مثل باشگاه مشتریان، کانال، گروه یا حتی مخاطب يك سامانه پیامکی شان کنید.



رازهای موفقیت

۴ بر اساس بازخورد مشتری عمل کنید

در پایان مکالمه با پشتیبانی يك فروشگاه یا سازمان، اگر دقت کرده باشید، جمله‌ای می‌گویند مبنی بر اینکه در نظر سنجی ما شرکت کنید. شنیده‌اید؟! همان که بعضی از ما هیچ وقت هم شرکت جلو بیفتند، البته به شرطی که به آن عمل کنند. زمان مناسب برای بازخورد گرفتن از مشتری، در پایان مکالمه، گپ، در طول سفر محصول، پس از پرداخت و ترانکس است. اما به شرطی که پس از جمع‌آوری بازخورد، بر اساس یافته‌های آن عمل کنید. چطور؟

اول بازخورد مشتریان را تجزیه و تحلیل و دسته‌بندی کنید. در قدم بعدی، هر دسته را برای بهبود حل و فصل آن مشکل به گروه‌های مناسب انتقال دهید. می‌توانید برای هر دسته با خلاقیت خودتان و گروهی که با شما کار می‌کنند، تجربه‌ای رضایت‌بخش برای مشتری رقم بزنید.

۵ از رقبای خود مشتری جذب کنید

تبدیل مشتری رقیب به مشتری خود، بازی «ای» است که هر کسب و کاری دوست دارد در آن برنده شود. برای اینکه این کار را خوب انجام دهید، ارزشمندی برای آن‌ها محسوب می‌شوید. مثلاً در مورد مشکلاتی که مشتریان در خرید از رقبایتان با آن روبه‌رو بوده‌اند، بیشتر بدانید. طبیعی است اگر شما آن مشکلات را با راه حل خوبی برطرف کرده باشید، مشتریان را متقاعد کرده‌اید. هم‌زمان می‌فروشید. حالا اگر يك محصول در هیچ کجا پیدا نشود و شما آن را موجود کنید، چطور؟! پس این هم يك راه دیگر است که توجه سایر مشتریان را به کسب و کار خودتان جلب کنید.

البته همه این نکته‌ها برای رقابت کسب و کاری سالم است. هیچ وقت نباید از راه‌های ناسالم و غیر منصفانه استفاده کنید و به بقیه ضربه بزنید. چیزهای خیلی مهم‌تری از پول و درآمد هم وجود دارند که باید حواستان به آن‌ها باشد.

فاطمه انصاری

سلام. امیدوارم حالتان خوبِ خوبِ خوب باشد هنر جوهای عزیزم. شماهایی که در تلاشید تمام توانتان را برای پرورش یک مهارت یا خلاقیت به کار گیرید. شما که قلب و ذهنتان مملو از ایده و خلاقیت است. هنر جوهایی که یک تکه سنگ را به جواهر یا تکه‌ای آهن را به محصولی کاربردی در زندگی مردم تبدیل می‌کنند؛ آنهایی که با خلاقیتشان معجزه‌نخ و پارچه را با خلق دنیایی زیبا به اطرافیان‌شان نشان می‌دهند. ده‌ها برابر این توانایی‌ها و هنرها را خالق مهربان، پاداش صبر، آرامش و تلاش بندگانش قرار داده است.

از هر طرف که برویم، به بحث خودمان می‌رسیم و سؤال اصلی ذهنمان: این صبر و آرامش را چطور می‌توانیم حفظ کنیم تا در نهایت بتوانیم در کنار تلاش، از پاداش خداوند بهره ببریم؟

قبل از پاسخ دادن به سؤال بالا، بگذارید مروری بر آنچه در قسمت‌های قبل گفتیم داشته باشیم. بیان کردیم یکی از راه‌های مهار خشم، برنامه‌ریزی و مشخص کردن دستورالعمل برای زندگی مان است. این نکته به صورت عمیقی می‌تواند حلال مشکلات باشد و سردرگمی و حسرت از اتفاقات ناگوار آینده را کم کند. یکی از آسیب‌های خشم‌های ناگهانی و آتش فشان‌وار، فشار روحی شدید پس از آن و گاهی ناامیدی است که در پی این

رفتارها در ما بروز می‌کند. برای همین امروز می‌خواهیم همان‌طور که وعده داده بودیم راه‌های کپسولی مهار خشم را بیان کنیم:

۱. **فرار کنید. اولین پیشنهادمان این است! از هر محیطی که خشمگین و عصبی تان می‌کند، هر چه سریع‌تر فرار کنید.**

نکته مهم این است که شخصیت‌ها در مهار خشم با هم متفاوت هستند. در عمل خداوند در این باره دستگاه رونویسی قرار نداده است! برخی از افراد موقع خشمگین شدن به صحبت در آن مورد نیاز دارند. برخی نیازمند تغییر مکان هستند و...

حالا اگر شما از نوع حرف‌بزن‌ها هستید، پیش از بروز خشم، در زمانی که صلح و صفا برقرار است، به طرف مقابلتان در این باره توضیح دهید که در زمان بروز خشم باید صحبت کنید تا خشم‌تان فروکش کند. فقط لطفاً پیش از صحبت کردن، اگر نیاز دارید، کمی آب خنک بخورید یا به دستشویی بروید تا کمی به آرامش برسید. کشیدن چند نفس عمیق دقیقاً پیش از صحبت را فراموش نکنید.

۲. **در زمان بروز خشم مطلقاً تصمیم نگیرید!**

خود تصمیم‌گیری در موقع عصبانیت به دلیل فشار روحی شدیدی که به شما وارد می‌کند، مثل ریختن بنزین روی آتش، بر عصبانیتتان خواهد افزود! اینکه تمام تلاشتان را برای زودتر به نتیجه رسیدن تصمیمتان انجام دهید، باعث تولید چالش‌هایی یکی پس از دیگری می‌شود. این چالش‌ها دومین‌وار سبب ناامیدی و گاهی هم انتقام در لحظه خواهند شد. پس تصمیم‌گیری در زمان بروز خشم ممنوع! با خودتان بگویید، دو روز دیگر تصمیم می‌گیرم. فقط دو روز دندان سر جگر بگذار، بعد تصمیم بگیر.

۳. **برای جلوگیری از خروج مواد مذاب آتش فشان خشم‌تان آب سرد زیادی بنوشید!**

در مواقعی که خشم بر شما چیره می‌شود و در حال ضربه‌فنی شدن

هستید، آب سرد زیاد بنوشید! گلوله‌های قرمز با نوشیدن آب سرد زیاد سرعت عبورشان کاهش می‌یابد و پادهم حس (پاراسمپاتیک) بهتر جواب می‌دهد. در نتیجه، حرکت و پاسخ‌دهی در اندام فوقانی و تحتانی شما بهبود بسیار خوبی پیدا می‌کند. نتیجه همه این جمله‌های علمی که گفتیم، این می‌شود که: نوشیدن آب سرد در زمان عصبانیت باعث یادآوری این موضوع که در شماره‌های ابتدایی گفتیم، مهم به نظر می‌رسد: خداوند خشم را در زن و فام‌تن‌های (کروموزوم) شما قرار داده است. نتیجه وجود خشم در زن ما موضوعی بسیار مهم است و آن این است که تقریباً ۳۰ درصد از حجم خشمی که تجربه می‌کنیم، در قدرت ما نیست! ولی نکته‌ای که خودش «أظهر من الشمس» در زندگی همه‌مان است، این است که هر مقدار خشم افزایش یابد، برای مهارش باید چندین برابر سختی و مصیبت متحمل شد. حالا نوبتی هم باشد، نوبت دادن خبری است که می‌دانم با شنیدنش حسایی ناراحت خواهید شد، ولی چاره‌ای نیست. هر آمدنی رفتنی در پی دارد. این آخرین مطلب از مجموعه بحث‌مان درباره مهار خشم است. در این چهار شماره با معنای خشم آشنا شدیم. اینکه خشم سر و کلاهش دقیقاً از کجا پیدا می‌شود، ما چقدر درگیریم و برای کشیدن افسار اسب خشم چه کارهایی باید انجام دهیم. امیدوارم از نکات گفته‌شده به‌خوبی بهره برده باشید. خیلی ناراحت نباشید. ان شاء الله با موضوع فشار و عوامل و عوارض به‌زودی پیشتان بر خواهیم گشت. در این لحظه‌های آخر بیایید تصمیم بگیریم خشم را جزو خلقیات اصلی بدانیم و برای پر خاشگری‌های ناپهنگام‌مان راه‌های مهار را به کار بگیریم تا از خروج مواد مذاب آتش فشان خشم‌مان جلوگیری کنیم. برایتان تجربه بهترین‌ها را از خدای متعال آرزو مندیم.

تصمیم‌گیری در موقع عصبانیت به دلیل فشار روحی شدیدی که به شما وارد می‌کند، مثل ریختن بنزین روی آتش، بر عصبانیتتان خواهد افزود! پس تصمیم‌گیری در زمان بروز خشم ممنوع!



بفرمایید ببینید



کتاب را در ذهنم می کارم
خودم جوانه می زنم

آن قدر کتاب می خوانم
تا بدانم
که نمی دانم

انتخاب کتاب از روی جلد
مثل خریدن گوشی از روی جعبه است

به عدد آدم ها
نویسنده دارد
کتاب زندگی



کتاب خوان

نویسنده: مهدی فرج الهی

باش نه کتابخانه!



کتاب
مرا می خواند
تا او را بخوانم

کتابخانه نباش
کتاب خوان باش!

گرچه خواندم هر کتابی را
که در اندیشه آگاهی بکار
هر کتابی ارزش یک بار خواندن را ندارد





که

مقدم

آن قدر بازی

نویسنده: مهدی فرج‌اللهی

«اون قدر که»

«اون قدر بازی کردم که دسته بازی گفت: «ولم کن داداش، مگه ارث بابات رو خوردم؟»

سپنتا دربندی

«اون قدر بازی کردم که صفحه کلیدم بلند شد و گفت: «داداش، کلیدام ریخت.»

آرتین مسافر

«اون قدر بازی کردم که وقتی از اتاق بیرون آمدم، پدر و مادرم را نشناختم.»

پویان شرافتی‌نیا

«اون قدر بازی کردم که کوچه‌های آلکاتراز رو از کوچه‌های محله خودمون بیشتر می‌شناسم.»

عرفان بیدگلی

«اون قدر بازی کردم که سازنده بازی بهم پیام داد: «خودمون برای ساخت این بازی این قدر زمان نداشتیم.»

رادین میریستانی

«اون قدر بازی کردم که مادربرد شد قادربرد.»

سامیار انصاری

«اون قدر بازی کردم که دسته بازی گفت: «اگه این قدر درس می‌خوندی، الان پروفسور سمعی ۲ شده بودی.»

ایلیا سیدنورانی

«حالا نوبت شماست که بنویسید.»

آن قدر بازی کردم که

دانش آموزان عزیز کلاس من در موضوع زیاد بازی کردن اغراق کردند. نتیجه این طبع آزمایی را در ادامه می‌خوانید:

«اون قدر پینگ‌پنگ بازی کردم که توپ گفت: اگه راکت دستم می‌افتاد!

محمدعلی اصغری

«اون قدر بازی کردم که پی‌اس ۴ به پی‌اس ۲ تبدیل شد.»

اردلان فیض‌بخش

«اون قدر بازی کردم که دسته بازی بهم گفت: «حالات نمی‌کنم.»

سیدمحمد موسوی

«اون قدر بازی کردم که اداره برق از من تشکر کرد.»

ماهان سبحانی

«اون قدر که دوستم در طول روز برای بازی فیفا وقت می‌ذاره، رونالدو برای تمرین وقت نمی‌ذاره.»

آرتین فولادی

«اون قدر شطرنج بازی کردم که مهره سیاه و مهره سفید با هم دنبالم کردند.»

آرمان اسماعیل زاده

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

سینا طیبانی

«اون قدر بازی کردم که زندگی با من بازی کرد.»

محمد رهام نگاهی

«اون قدر بازی کردم که سازنده بازی آمد گفت: «بیا پولت رو پس بگیر، دیگه بازی نکن.»

کوروش شاهمرادی

اگر یادتان باشد، در شماره قبل درباره بزرگ‌نمایی توضیح دادم. اغراق یا بزرگ‌نمایی به زبان ساده همان زیاده‌روی در توصیف است. از ابوترباب جلی، شاعر، نویسنده و طنزپرداز، در توصیف زیادبودن و طولانی‌بودن صف‌ها هم مثالی آوردم که:

«به هر جا بنگرم کوه و در و دشت

صفی بینم سرش ساوه تهش رشت»

در این شماره به موضوع انواع بزرگ‌نمایی می‌پردازیم و چند مثال دیگر تقدیمتان می‌کنیم. از نظر میزان غنی‌سازی بزرگ‌نمایی، این شگرد به سه گروه تقسیم می‌شود:

مبالغه، اغراق و غلو.

مبالغه به اندازه‌ای از بزرگ‌نمایی گفته می‌شود که هم با عقل جور در می‌آید و هم در عمل ممکن است اتفاق بیفتد. اما کمی سیرداغ و پیازداغش را زیاد کرده‌ایم. مثلاً به دوستان که پنج دقیقه منتظرش مانده‌ایم، بگوییم:

«کجایی، یه ساعته که منتظرتم؟»

اغراق به اندازه‌ای از بزرگ‌نمایی گفته می‌شود که غیرممکن نیست، اما معمولاً اتفاق نمی‌افتد. مثل اینکه به همان دوستان که پنج دقیقه دیر کرده است بگوییم:

«کجایی، زیر پام علف سبز شد؟»

غلو بزرگ‌نمایی در حد لالیگا و غیرممکن است. مثلاً به همان دوست بگوییم: «کجایی پس؟ اسرافیل تو صورش دمید.»

همان‌طور که قبلاً گفتم، برای تمرین بزرگ‌نمایی، از یک شکل ساده و مؤثر شروع می‌کنیم. در این شکل ساده می‌گوییم: «اون قدر بازی کردم که» شکل کلی نوشتن با این قالب به این صورت است:

دوای درد بی درمان کتاب است

نویسنده: علی اکبر مدرس زاده

فروغ صبح دانایی کتاب است
 انیس شام تنهایی کتاب است
 به اهریمن بسی دیس لایک داده
 پروموت اهورایی کتاب است
 بسی افکار مارا بارور کرد
 دوای درد نازایی کتاب است
 به ما حرف قلمبه یاد داده
 که قصوی غایت غایی کتاب است
 بیانم بد ولی معنانش خوب است
 رفیق خوب هر جایی کتاب است
 قوام شعر حافظ از کتاب و
 صفای شعر نیمایی کتاب است
 برای پخمه‌ها سوهان روح و
 برای نخیه لالایی کتاب است
 «خوش آمد گل وزان خوش تر نباشد»
 چرا، باشد چو بگشایی، کتاب است
 علاج دوری از افکار پست و
 سخیف قرن وسطایی کتاب است
 مراد حافظ از آن وعده‌های
 سمرقند و بخارایی کتاب است
 علاج اقتصاد و وضع بورس و
 فروش ارز نیمایی کتاب است
 خریدش هم کلاسی ویژه دارد
 که ابزار خودآرایی کتاب است
 بگیر آن‌طور در دستت که مردم
 ببینند آنچه بنمایی کتاب است
 برای رنگ زرد میلمانت
 دکور با جلد اخراعی کتاب است

پی نوشت

هدف نهایی



کتابخوان

نویسنده: علیرضا خرمی زاده



کتابخانه عمومی شهرمان در تلاش بودند مرا به خاطریک زنگ ساده تلفنم از آنجا بیرون کنند.

بعد از اینکه کم کم همه باور کردند من کتابخوان شده ام، احساس کردم هر شخص اهل مطالعه ای مثل من باید کتابخانه شخصی خودش را داشته باشد. این را یاد گرفته بودم که اگر قطر کتاب های داخل کتابخانه ام کمتر از هشت سانتی متر باشد، یعنی فرد اهل مطالعه ای نیستم. برای همین، مدتی پول هایم را جمع کردم و توانستم لوازم ضروری را بخرم؛ لوازمی که برای کیش رفتن از کتاب فروشی ها نیاز داشتم. حالا از دو طرف به جامعه کمک کرده ام؛ از یک طرف، کتابخانه شخصی ام بالقوه به سرانه مطالعه کشور کمک کرده است و برای بالفعل شدنش فقط کافی است کمی از کتاب های زیادی را که کیش رفته ام بخوانم، و از طرف دیگر، همان طور که می دانید، تمام کتاب فروشی ها به دور بین مدار بسته مجهز شدند و این خود از آمار جرم و جنایت کاسته است.

در آخرین اقدامم برای کمک به سرانه مطالعه، باز از آینه نام نجات دهنده ام را پرسیدم و با خود گفتم، هر چیزی را باید در منبع اصلی اش دنبالش بگردی. این گونه بود که برای اولین بار به نمایشگاه کتاب رفتم. در نمایشگاه کتاب، در اولین و طولانی ترین صفی که دیدم، ایستادم. گفتم حتماً کتاب های

روزی، جایی، در اثر اتفاقی عجیب و تصادفی، حادثه جالبی را تجربه کردم. من آن روز مطالعه کردم و جمله ای خواندم که جهانم را زیر و رو کرد: «اتاق بدون کتاب، مثل بدن بدون روح است.»

از آن روز تصمیم گرفتم تک نفره به پیشرفت کتاب و کتابخوانی کمک کنم. از آینه اتاقم نام نجات دهنده ام را پرسیدم و در مسیر کتابخوان شدن قدم برداشتم. البته با قدم های خیلی خیلی کوتاه شروع کردم، چون پدر بزرگم همیشه می گفت: برداشتن قدم بزرگ ممکن است به آدم آسیب بزند.

برای شروع فرایند کتابخوانی، به تمام کتاب فروشی های سطح شهر سر زدم و با پشتکار فراوان، با تمام قفسه های کتاب عکس گرفتم. با انتشار عکس هایم در فضای مجازی، نوشتیم: «کتاب بلد ولی خواب طلب.»

نمی خواهم خیلی از خودم تعریف کنم، ولی شما نمی دانید من تا چه حد به سرانه مطالعه کشور کمک کردم. من حتی در تمام کتابخانه های شهر هم عکس سختی های خودم را دارم و تمام سختی های این راه را به جان خریدم. مثلاً یکی از عکس هایم را در شرابیطی به ثبت رساندم که نگهبانان

اینجا عالی است که چنین صفی شکل گرفته است. بالاخره نوبتم شد و به من سیب زمینی با سس دادند. خیلی حیف شد. موقعیت درخشانی را از دست دادم. اگر زودتر می رسیدم، حتماً به من هات داگ با پنیر هم می رسید.

در پایان، منی که در انتهای مسیر کتاب و کتابخوانی قرار دارم، برای شما که در ابتدای این مسیر هستید، توصیه ای دارم: کتاب خواندن را اولویت زندگی خودتان قرار دهید تا موفقیت و بلوغ فکری تمام زندگی شما شود.

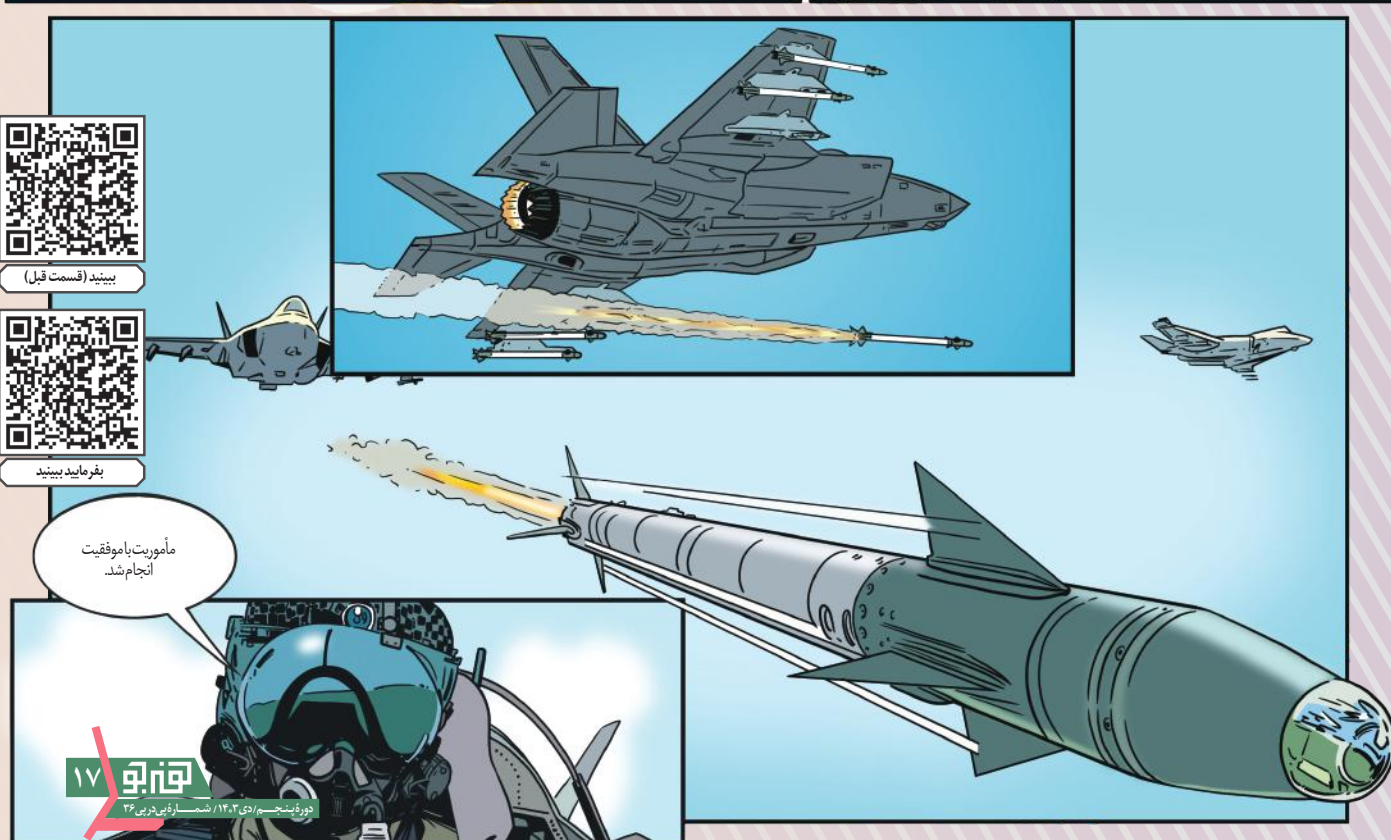
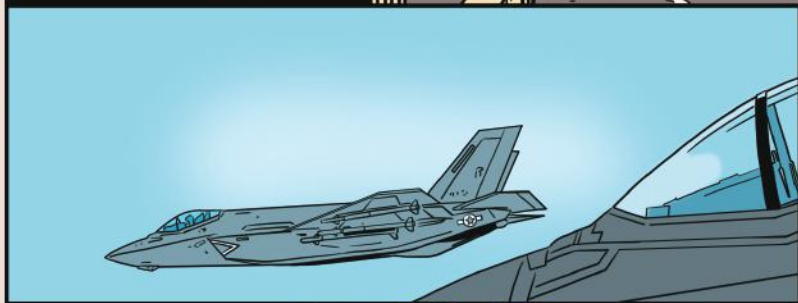
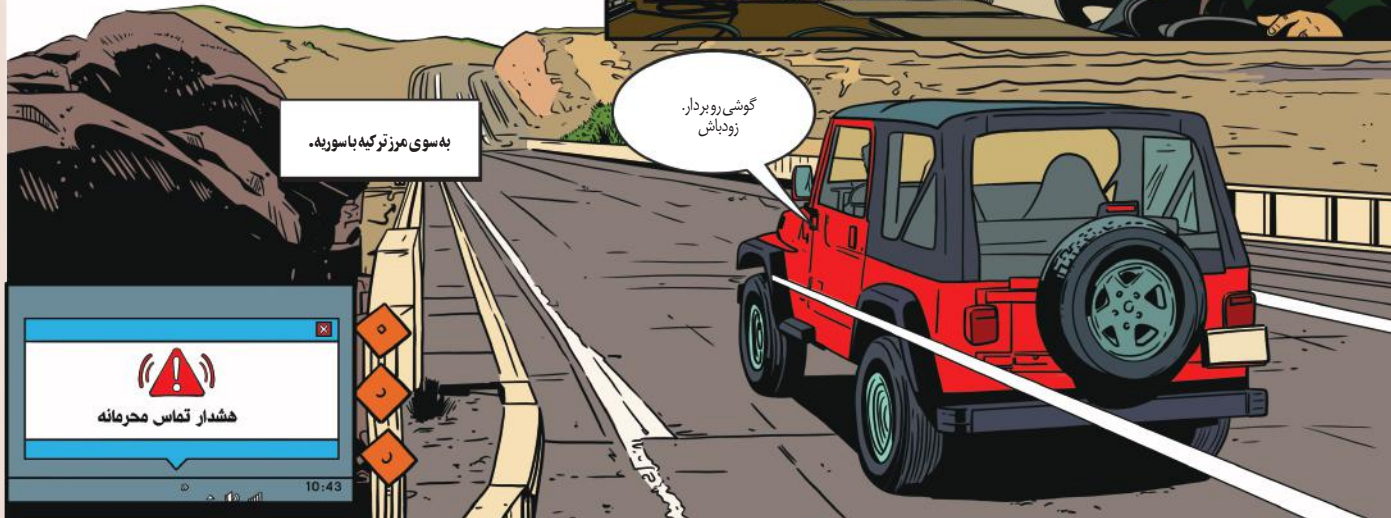
جمله خوبی بود. نه؟ این را روی ظرف سیب زمینی ام نوشته بودند.



جستجو

نویسنده و تصویر گر: فریا زاهدگان





بهار

مقصود حسین مسدودی



به مناسبت میلاد با سعادت امیر المومنین (ع)
شعری از شاعر زنده‌یاد حسین منزوی را که
کمتر شنیده شده است، با جان و دل نوش
خواهیم کرد:

ای آفتاب آینه‌دار جمال تو
وی جلوه جلال خدایی، مثال تو
ای شیر روز و زاهد شب! ای که رنگ عشق
دارند قیل و قال تو و شور و حال تو
سیمرغ قاف‌های ولایت خوشا کسی
که‌اش سایه‌ای است در کنف پر و بال تو
مقصود بعید و توشه کم، آه از رحیل من
کوتاه و پر مخاطره، وای از مجال تو
گفتی جهان! مپاش از این دانه پیش من
من جسته‌ام ز دامگه خط و خال تو
دیو فرشته‌صورت دنیا بهل مرا
من فارغم ز وسوسه‌های وصال تو
گوش دلی کجاست که از چاه بشنود
پژواک خستگی و طنین ملال تو
شاید ز رمز و راز به اعجاز می‌رسد
از شب کسی بپرسد اگر حسب حال تو
در جنگ هیبت تو در صلح رأفت تو
آینه‌وار، شاهده‌ای از اعتدال تو
ای شبرو سلوک مناجات یا علی
کعب الحجاز و کعبه حاجات یا علی

رمیده از عطش سرخ آفتاب کویر
غریب و خسته رسیدم به قتلگاه امیر
زمان هنوز همان شرمسار بهت‌زده
زمین هنوز همین سخت‌جان لال شده
جهان هنوز همان دست‌بسته تقدیر

هنوز نفرین می‌بارد از درو دیوار
هنوز نفرت از پادشاه بدکردار
هنوز وحشت از جانیان آدم‌خوار
هنوز لعنت بر بانیان آن تزویر

هنوز دست صنوبر به استغاثه بلند
هنوز بید پریشیده سر فکنده به زیر
هنوز همه‌سروها که ای جلاد!
مزن! مکش! چه کنی؟ های
ای پلید شیریر!

چگونه تیغ زنی بر برهنه در حمام
چگونه تیر گشایی به شیر در زنجیر

هنوز آب به سرخی زند که در رگ جوی
هنوز، هنوز، هنوز،

به قطره قطره گلگونه رنگ می‌گیرد
از آنچه گرم چکید از رگ امیر کبیر
نه خون، که عشق به آزادگی، شرف، انسان،
نه خون، که داروی غم‌های مردم ایران
نه خون، که جوهر سیال دانش و تدبیر.

هنوز زاری آب، هنوز ناله باد،
هنوز گوش کر آسمان، فسونگر پیر
هنوز منتظرانیم تا ز گرمابه
برون خرامی ای آفتاب عالم‌گیر
نشیم تو نه این کنج محنت آباد است
تو را ز کنگره عرش می‌زنند صغیر
به اسب و پیل چه نازی که رخ به خون شستند
در این سراچه ماتم، پیاده، شاه، وزیر
چون او دوباره بیاید کسی؟

محال محال،
هزاران سال بمانی اگر،
چه دیر
چه دیر!



بخشی از تابلو اسدالله،
اثر حسن روح الامین



شنیدنی



بیستم دی ماه یکی از سخت‌ترین روزها و
خونین‌ترین‌ها برای مام وطن است. ایران
عزیزمان فرزند برومند کاردان و فداکار
خود را در مکر خرس خاله‌های سیاست از
دست داد؛ فرزند عزیزی که در مقابل اجنبی
و بیگانه چون سدی استوار و چون دماوند
محکم بود. محمدتقی امیر کبیر، صدر اعظم
ناصرالدین شاه، در مدت سه سال صدارت
خود چنان نظام امور را سامان داد که بعد از
دهه‌ها هنوز هم از او فداکاری‌هایش نوشته
و گفته می‌شود.

شعری از شادروان فریدون مشیری درباره
امیر کبیر، که پیش از انقلاب در جریان
مبارزات علیه شاه سروده شده است:



از معاصران هم در این مضمون شعر
پروین اعتصامی را برای شما انتخاب
کرده ایم:

از تو می پرسم ای اهورا
چيست سرمايه رستگاري
می رسد پاسخ از آسمان ها
دين خود را به مادر ادا کن
ای گران مایه مادر
جان فدای صفای شما باد
با شما از سر و زَر چه گویم
هستی من فدای شما باد
با شما صحبت از «من» خطا رفت
من که باشم؟ بقای شما باد



اما مادر عاشقانه ترین و بی رباترین کلمه ای است
که انسان می تواند در زندگی اش صدایش بزند.
مادر نفس عاشقانه های مستتر در زندگی روزمره
آدمی است. مادر معنای فداکاری و سوختن
برای فرزند است؛ سوزنده ای که هر چه بیشتر
می سوزد، نورانی تر می شود و گیسوانش رنگ
بی رنگی و خدایی می گیرد. واژه مادر مضمونی
است که از شاعران قدیم تا معاصران به حق در
وصف آن مانده اند.

سعدی علیه الرحمه در این شعر نکوهش می کند
فرزندى را که مادر خود را رنجیده خاطر کرده
است. او الطاف مادر را به رخ خوانندگان می کشد:
جوانی سر از رأی مادر بتافت
دل دردمندش به آذر بتافت
چو بیچاره شد پیشش آورد مهد
که ای سست مهر فراموش عهد
نه در مهد نیروی حالت نبود
مگس راندن از خود مجالت نبود
تو آنی که از یک مگس رنجه ای
که امروز سالار و سرینجه ای
چه پوشیده چشمی بینی که راه
نداند همی وقت رفتن ز چاه
تو گر شکر کردی که با دیده ای
وگر نه تو هم چشم پوشیده ای



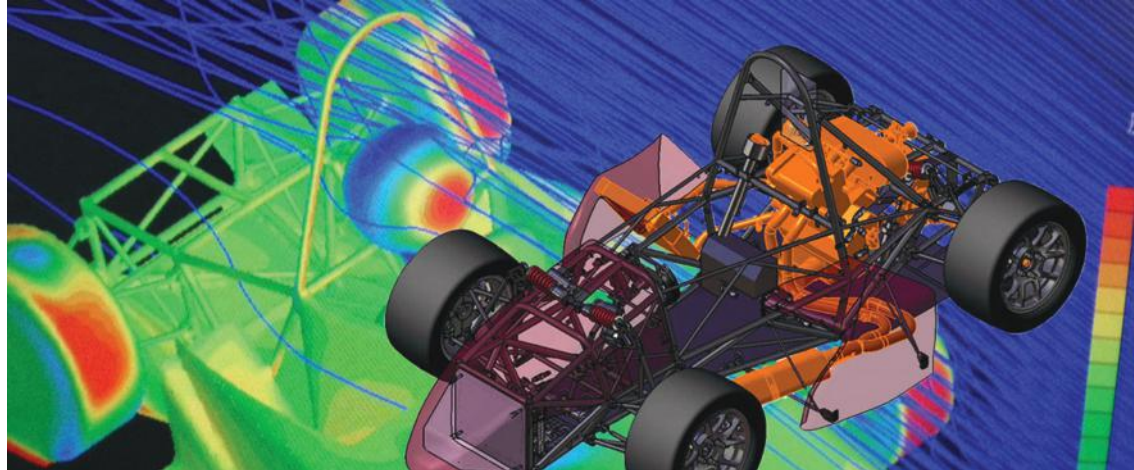
دنیای هنرستان‌ها

حتماً درباره‌ی ژاپن خیلی شنیده‌اید و اصلاً برای بعضی‌ها ضرب‌المثل شده است. مردم همین ژاپن، برای اینکه کشورشان پیشرفت کند، تلاش‌های زیادی کرده‌اند که خوب است تاریخ واقعی‌شان را بخوانید. البته تأکید می‌کنم تاریخ واقعی، نه خبرهای جعلی که خیلی جاها می‌نویسند. ژاپن تا حدود ۱۷۰ سال پیش، یعنی همان زمان سامورایی‌ها، به این شکل نبود. اما از آن موقع شروع به پیشرفت کرد. برای مردمی که کار و تلاش را امری مقدس به حساب می‌آورند، کافی است زمینه‌ای فراهم کنی تا خودشان بقیه کارها را انجام دهند؛ کاری که حاکمان ژاپن انجام دادند. البته بعد که ژاپن به یکی از پنج قدرت اصلی دنیا در زمان خودش تبدیل شد، جنگ‌های جهانی پیش آمدند و ژاپن به عنوان یکی از طرفین اصلی دعوا، خسارت‌های زیادی دید. بعد از جنگ جهانی دوم، ژاپن کاملاً به کشوری اشغال شده با زیرساخت‌های از بین رفته تبدیل شده بود. اینجا باز هم فرهنگ کار و تلاش مردم ژاپن به کارشان آمد و با حمایت دولت توانستند خودشان را سر پا کنند.

یکی از کارهای مهمی که دولت برای زمینه‌سازی پیشرفت ژاپن انجام داد، هفت یا هشت سال بعد از پایان جنگ جهانی دوم، آموزش نیروهای ماهر برای صنعت و کشاورزی و بازار

شهر فرنگ جایی است برای اینکه ببینیم همتایان مادر سایر کشورها در چه حال اند و حال و هوای هنرستانی‌های دنیا چگونه است. هنرستانی‌هایی که خیلی از آن‌ها خودشان یک پای پیشرفت کشورشان شده‌اند و به جای غرزدن و انتظار معجزه، آستین‌هایشان را بالا زده و به کشورشان کمک کرده‌اند؛ مثل بچه‌های کشور ژاپن.

یکی از کارهای مهمی که دولت برای زمینه‌سازی پیشرفت ژاپن انجام داد، هفت یا هشت سال بعد از پایان جنگ جهانی دوم، آموزش نیروهای ماهر برای صنعت و کشاورزی و بازار کار بود که باعث به وجود آمدن دبیرستان‌های تخصصی یا همان فنی و حرفه‌ای خودمان شد



بعضی از رشته‌های صنعتی طراحی می‌شوند که تا در صورت بازنستگی يك فرد، نیاز صنایع آن منطقه برای متخصص جانشین به سرعت تأمین شود.

سری به یکی از این مؤسسه‌های آموزشی می‌زنیم؛ مدرسه خودروی «سودگاو» که در شهری به همین نام در استان چیبای کشور ژاپن قرار دارد. این مدرسه با توجه به نیاز صنعت آن منطقه به مکانیک‌های حرفه‌ای تعمیر و نگهداری خودرو افتتاح شده است. در يك دوره دو ساله آموزش مکانیک درجه دو می‌دهد و بعد در يك دوره سه ساله آموزش مکانیک بدنه خودرو. در این مدرسه چند رشته وجود دارند، مثل تعمیر و نگهداری، سفرشی‌سازی، تحقیقات خودرو، طراحی و مدیریت فروش، اما یکی از آن‌ها جالب‌تر به نظر می‌رسد که رشته ورزش‌های موتوری است. برای تولید وسایل نقلیه مسابقات که هنرجویان این مدرسه در مسابقات فرمول ۴ هم شرکت می‌کنند و هم تولید و تنظیم ماشین را می‌آموزند و هم مدیریت مسابقه و مهارت‌های مدیریت گروه را. يك مربی هم در مدرسه دارند که کارش رانندگی در این مسابقات است. اینکه يك تخصص را در فضایی واقعی می‌آموزند، خیلی جالب است.

هنرجویان و هنرستان‌ها در دنیا خیلی جدی هستند. شما هم هر جایی که هستید، خیلی جدی باشید و با تلاش کردن، قدر جایی را که هستید، بدانید.

کار بود که باعث به وجود آمدن دبیرستان‌های تخصصی یا همان فنی و حرفه‌ای خودمان شد. البته این کار به صورت ابتدایی حتی به فاصله دو ماه بعد از پایان جنگ شروع شد. آن‌ها در ابتدا شروع کردند به آموزش نیروهای بازنستگه ارتش و علاقه‌مندان در رشته‌های شیلات و صنعت و کشاورزی و...، اما بعد از چند سال نظام آموزشی جدید را تصویب کردند و به حالت جدید در آوردند. در این مدرسه‌ها رشته‌های متعددی از صنایع، مثل مکانیک و برق تا ساختمان و نساجی و طراحی داخلی هست، رشته‌های مرتبطی با هنر مثل صنایع دستی و تصویرسازی، رشته‌های مربوط به اقتصاد خانگی که رشته‌های خیاطی و پخت و پز دارند و موارد مربوط به بهداشت و پزشکی. بعضی از هنرستان‌ها فقط دوره سه ساله هنرستان را پوشش می‌دهند که عنوانشان مدرسه عالی حرفه‌ای است، بعضی دیگر يك دوره کامل پنج ساله را که از متوسطه دوم شروع می‌شود و به مدرکی شبیه فوق دیپلم ختم می‌شود و نامش مؤسسه آموزش (کالج) ملی فناوری است. کسانی که علاقه‌مند باشند، می‌توانند در يك دوره دو ساله تخصصی ادامه تحصیل دهند و مدرکی معادل لیسانس دریافت کنند. اما حدود نصف فارغ التحصیلان این دوره‌ها را ادامه می‌دهند، چون طبق آمار خودشان، در سال‌های گذشته، اکثریت آن‌ها پیشنهاد کاری خواهند داشت و اشتغال پیدا می‌کنند. شرکت‌های ژاپنی هم این فارغ التحصیلان را گزینه‌های مطلوبی برای استخدام می‌دانند، چون پنج سال به صورت عملی و نظری با يك تخصص دست و پنجه نرم کرده‌اند و نیروهای باکیفیتی محسوب می‌شوند.

در ژاپن برای هنرجویان هنرستان‌ها يك جایزه ملی وجود دارد که بیش از ۲۰ سال است به هنرجویانی با گواهی‌های حرفه‌ای متفاوت، که از تلاش برای کسب مهارت نشان دارد، اعطا می‌شود. به نام جایزه «جونور مایستر». بر اساس فهرست امتیازی این جایزه که انجمن ملی مدیران هنرستان‌ها منتشر می‌کند، افراد بسته به امتیازی که دریافت می‌کنند، می‌توانند گواهی برنزی، نقره‌ای و طلایی جونور مایستر بگیرند و افرادی که امتیازهای بالاتری کسب کنند، می‌توانند صاحب يك جایزه انفرادی نقدی هم بشوند. درخواست‌های هنرجویان دوبار در سال بررسی و امتیازها رتبه‌بندی می‌شوند. نکته خیلی مهم در آموزش‌های فنی حرفه‌ای این است که حتی برای تربیت جانشینان نیروهای خبره‌ای که در يك صنعت در يك منطقه خاص مشغول به کار هستند،



در ژاپن برای هنرجویان هنرستان‌ها يك جایزه ملی وجود دارد که بیش از ۲۰ سال است به هنرجویانی با گواهی‌های متفاوت، که از تلاش برای کسب مهارت نشان دارد، اعطا می‌شود. به نام جایزه «جونور مایستر»



پل خانان و فن

هائیه عبقری زاده

گاهی روابط بین نسل‌ها عمق کمتری پیدا کند و چندان دوستانه نباشد.

حالا وقتی این رفتارها را با هم مقایسه می‌کنیم، می‌بینیم که احترام به والدین باعث می‌شود خانواده‌ها محکم‌تر و قوی‌تر باشند. وقتی ما به آن‌ها احترام می‌گذاریم، هم آن‌ها احساس خوبی پیدا می‌کنند و هم ما می‌توانیم از تجربه‌ها و دانش آن‌ها استفاده کنیم. احترام گذاشتن به والدین به این معنا نیست که ما نباید نظر و ایده‌های خودمان را داشته باشیم، بلکه به این معناست که از تجربه‌های آن‌ها بهره‌مند می‌شویم. در عین حال، به شخصیت و احساس آن‌ها توجه می‌کنیم.

وقتی ما به بزرگ‌ترها احترام می‌گذاریم، آن‌ها هم با علاقه بیشتری از ما حمایت می‌کنند و راهنمایی‌های ارزشمندی در اختیارمان قرار می‌دهند. خانواده‌هایی که در آن‌ها احترام به والدین و بزرگ‌ترها جریان دارد، معمولاً روابط قوی‌تر و محکم‌تری دارند. این احترام، پایه‌ای برای ایجاد همدلی، محبت و درک متقابل است. در چنین فضایی، نه تنها بزرگ‌ترها احساس حمایت و عشق می‌کنند، بلکه جوانان نیز احساس می‌کنند در محیطی امن و حمایتگر رشد می‌کنند.

پل میان نسل‌ها: قدرت احترام به بزرگ‌ترها در دنیای نوین

تا حالا فکر کرده‌اید چرا باید به پدر و مادر و بزرگ‌ترها احترام بگذاریم؟ شاید بعضی از ما فکر می‌کنیم چون بیشتر درباره فناوری می‌دانیم یا درس‌های جدیدی یاد گرفته‌ایم، دیگر نیازی نیست به حرف‌های بزرگ‌ترها گوش کنیم. اما اگر دقت کنیم، متوجه می‌شویم که احترام گذاشتن به بزرگ‌ترها، نه تنها باعث بهتر شدن روابط ما با آن‌ها می‌شود، بلکه به خود ما هم کمک می‌کند بهتر زندگی کنیم. اما امروزه، به دلیل تغییرات اجتماعی و پیشرفت فناوری، برخی از نوجوان‌ها بیشتر وقت خود را با گوشی، اینترنت و دوستانشان می‌گذرانند و شاید کمتر به والدین و بزرگ‌ترها توجه کنند. این تغییر رفتار باعث شده است

احترام گذاشتن به والدین به این معنا نیست که ما نباید نظر و ایده‌های خودمان را داشته باشیم، بلکه به این معناست که از تجربه‌های آن‌ها بهره‌مند می‌شویم. در عین حال، به شخصیت و احساس آن‌ها توجه می‌کنیم

واده

سآوری



احترام به بزرگ‌ترها یکی از اصول بنیادین انسانی و اخلاقی است. اگرچه زندگی نوین چالش‌های جدیدی در زمینه روابط خانوادگی به وجود آورده است، اما اصولی که از سیره فرزندان اهل بیت (ع) می‌آموزیم، همچنان کاربردی و ضروری هستند. همان رفتارها باعث شده‌اند اهل بیت (ع) الگوی کامل زندگی امروزی باشند. احترام و محبت به والدین و مراقبت از آن‌ها، فارغ از شرایط زمانی و مکانی، می‌تواند پیوندهای خانوادگی را تقویت و زندگی مبتنی بر آرامش و محبت و ارزش‌های انسانی را شکل دهد. در نهایت، این احترام نه تنها نشان‌دهنده ادب و اخلاق فردی ماست، بلکه پایه‌ای است برای ساختن روابطی پایدار، مستحکم و همراه با درک و همدلی. این ارتباط دوسویه به ما کمک می‌کند از هر دو نسل بیاموزیم و بتوانیم در کنار یکدیگر زندگی بهتر و پر معناتری بسازیم.

**احترام و محبت به والدین و
مراقبت از آن‌ها، فارغ از شرایط
زمانی و مکانی، می‌تواند
پیوندهای خانوادگی را تقویت و
زندگی مبتنی بر آرامش و محبت
و ارزش‌های انسانی را شکل دهد**

سؤال‌های سرگرمی

کنید و سر جای شان قرار دهید.

	-		x		=	35
-		+		+		
	x	9	+		=	33
+		-		x		
	+		-		=	9
=		=		=		
12		6		22		

۱	۲	۳	۴	کنید.
۵	۶	۷	۸	

A clear glass jar, partially filled with matches, sits on a green, textured surface. Several matches are scattered on the surface in front of the jar. The matches have dark heads and light-colored stems. The background is a solid green color.

[illegible]

چرا در کار گروهی شکست می‌خورد؟

«مدیر خوب بر سر کار نمی‌گذاریم؟»

در تیم ورزشی، یکی از مهم‌ترین افراد مربی تیم است؛ یعنی مدیر تیم. پس یکی از اصلی‌ترین کارها برای حفظ تیم و حرکت آن به سمت موفقیت، انتخاب مدیر کار بلد است. خیلی وقت‌ها پیش می‌آید که گروه به خاطر نداشتن مدیر کار بلد نابود شده، یا حتی در بسیاری گروه‌های شکست خورده، مدیر توانمند توانسته است آن‌ها را احیا کند. فردی که تیم را خانواده خود بداند و برای سایر اعضا حامی و پشتیبان باشد. می‌توانید داستان صفحه کار گروهی مجله‌های سال گذشته رشد هنرجو را بخوانید که درباره یکی از همین گروه‌هاست.



سهیل اسماعیلی

«باری به هر جهت عمل می‌کنیم؟»

نگذارید گروهتان به چنین شرایطی مبتلا شود که هر چیز و هر کجا که بار خورد، حرکت کند! مقصد و هدف‌هایتان را مشخص کنید تا بدانید به کجا می‌روید. برای موفقیت در هر کاری، هر چند کوچک و پیش‌پاافتاده، باید برنامه‌ای مشخص و منظم داشت. مسلماً در کارهای اشتراکی نیز بیشتر از هر کار دیگری باید طبق برنامه‌ای ثابت و از پیش تعیین شده حرکت کرد. اگر افراد مطابق میل خود و بدون برنامه پیش بروند، نمی‌توان امید به موفقیت گروه داشت. اصلاً این کار جزو اولیه‌ترین اقدام‌هاست. یعنی همین که افراد را دور هم جمع کردید، باید این چیزها را به آن‌ها بگویید، و الا غیر از سردرگمی، نیروها مانند تیراندازی می‌شوند که تیر هر کجا اصابت کرد، بگویند همان‌جا هدف بود!



«به هم اعتماد نمی‌کنیم.»

خیلی وقت‌ها به دلایل متعدد بین افراد بی‌اعتمادی هست. گاهی به خاطر نشناختن همدیگر، گاهی به خاطر رقابت‌های بیجا، گاهی به خاطر نبود صمیمیت یا... باید تا می‌توانید مشکل بی‌اعتمادی را حل کنید و بین هم گروهی‌ها ایجاد کنید. این کار را مدیر خیلی خوب می‌تواند انجام دهد، اما این حرف به آن معنا نیست که سایر هم گروهی‌ها نقش ندارند. بعضی اوقات حتی حرف زدن ساده و صمیمی بین شما و هم گروهی‌ها می‌تواند یخ ماجرا را بشکند. اما همین اتفاق ساده می‌تواند یک گروه را نابود کند. در فضای بی‌اعتمادی، خیلی سخت می‌شود کار و همکاری کرد. خروجی کار گروه هم کم می‌شود. در شرایط بی‌اعتمادی، افراد دیگر نمی‌توانند بایکدیگر ارتباطات قابل قبولی برقرار کنند، در شرایط سخت یکدیگر نیستند و به‌طور کلی گروه را به خطر می‌اندازند.



« مشکلات و بگمگوهای هیئت داریم.»

اختلاف و تعارض بخش جدانشدنی همه اجتماعات بشری است و گروه کاری هم یکی از همین اجتماعات است. وجود اختلاف بین اعضا کاملاً عادی است. این تعارض‌ها زمانی باعث شکست گروه می‌شوند که به حال خود رها شوند. اگر این اختلاف‌ها در سازمان حل نشوند، جو سمی در گروه ایجاد می‌شود؛ به صورتی که هر فرد به دنبال کارهای می‌رود که احتمالاً عیارش را شنیده باشید: «زیر آبنزی». قطعاً چنین گروهی راه به جایی نخواهد برد و محکوم به شکست است. در این مرحله، مدیر باید وارد عمل شود و غائله را ختم به خیر کند. راه‌های این را که چطور می‌توان اختلاف‌های گروه را مدیریت و ختم به خیر کرد، در مجله دو سال گذشته رشد هنر جو به‌طور مفصل آورده‌ایم. می‌توانید آن را مطالعه کنید.



« ارتباط درست را بلد نیستیم.»

یکی از مهم‌ترین چالش‌ها در کار گروهی، ارتباط افراد با یکدیگر است. ارتباط مؤثر باعث می‌شود اطلاعات و مهارت‌ها میان اعضای گروه ردوبدل شوند و کل گروه به سمت رشد حرکت کند. از طرف دیگر، ارتباط درست اعضا باعث ساخته شدن ایده‌ها و نظرهای جدید خواهد شد. هیچ دوفردی ایده‌ها و نظرگاه‌های یکسان ندارند. اشتراک این نظرها با یکدیگر، ایده‌های خلاقانه و جدید برای گروه خواهد داشت. اعضا حتماً باید این مهارت را به دست آورند که چگونه با بقیه ارتباط صمیمی و البته حرفه‌ای و صحیح داشته باشند. چه بهتر که خود مدیر گروه تا قبل از بحرانی شدن شرایط به فکر بیفتد و این آموزش‌ها را به اعضا بدهد.



« از افراد ناکارآمد کمک می‌گیریم.»

حتماً در گروه‌های مدرسه یا خانواده افرادی را دیده‌اید که وظایف خود را به خوبی انجام نمی‌دهند. این افراد به دنبال فرصت هستند تا تکلیفشان را به گردن دیگران بیندازند. از این جور افراد در اعضای گروه‌های کاری نیز به چشم می‌خورند. به علت بی‌کفایتی این افراد، عملکرد گروه دچار مشکل می‌شود و حتی ممکن است گروه شکست بخورد. در این موقعیت، مدیر باید به صورت جدی تذکر بدهد یا عذر فرد را بخواهد. این موضوع با موضوع اعتماد داشتن، که قبل تر گفته بودیم، تناقض ندارد. در واقع این اعتماد نباید تا مرز نابودی گروه ادامه یابد.



بفرمایید ببینید



@roshd_honarjo_adm



بفرمایید ببینید



هنرجویان عزیز سلام. در رابطه با بازار کار در رشته‌های هنرستانی، در این شماره به سراغ رشته پویانمایی (انیمیشن سازی) رفتیم. آقای خزایی در این رشته فعالیت دارند و به عنوان کارآفرین، سابقه، تحصیلات و تجربه‌هایشان شنیدنی است. مطمئن باشید در این مصاحبه‌ها مطالبی ذکر می‌شوند که می‌توانند چراغ راه آینده شما باشند و به موفقیت نزدیک‌ترتان کنند.

«لطفاً خودتان را معرفی کنید.»

مهدی خزایی هستم؛ متولد ۱۳۵۳. از کودکی به هنر علاقه‌مند بودم و سعی کردم به اهدافی که داشتم برسم. الحمدلله راضی هستم.

«آیا شما هنرستانی بودید؟»

بله. از سال ۶۹ تا ۷۲ هنر جو بودم. به هنر علاقه داشتم. ولی در آن زمان این رشته در شهر ما نبود. بنابراین مجبور شدم به مشهد بروم. آنجا ثبت‌نام کردم و قبول شدم، ولی متأسفانه به دلیل مشکل خوابگاه، مجبور شدم برگردم شهرستان خودمان و به اجبار در رشته برق تحصیل کردم.

«تحصیلات و تجربه‌های شما چیست؟»

من در دانشگاه در رشته هنرهای تجسمی ادامه تحصیل دادم و کارشناسی گرفتم. بنده در سال ۱۳۸۳ به همراه استاد مهدی قاسمی و سیدعلی موسوی نژاد «انجمن پویانمایی شهرستان کاشمر» را تأسیس کردیم، آن انجمن هنوز فعال است. همچنین در سال ۱۳۹۷ به همت مهندس هادی رمضان‌پور رشته پویانمایی را وارد هنرستان‌های شهرستان کردیم.

«در حال حاضر مشغول انجام چه کاری هستید؟ از چه زمانی تصمیم گرفتید در این شغل فعالیت کنید؟»

در حال حاضر اولاً معلم و هنرآموز هنرستان هستم؛ در رشته پویانمایی. من از ابتدا به رشته هنر علاقه داشتم. از دوره

هنر پویانمایی چند و چهره‌ای

مصاحبه‌کننده: امیر مهدی مرادیان





کوزه‌گری این رشته چیست؟

❑ خلاقیت و ایده‌پردازی و ذهن نوآور.

❖ شرایط ادامه تحصیل در این رشته چیست؟

❑ هنر جوان بعد از اینکه دیپلمشان را گرفتند، می‌توانند وارد دانشگاه شوند و در رشته‌های نقاشی، گرافیک و رشته پویانمایی مدرک کارشناسی بگیرند. همچنین، در دوره ارشد ادامه تحصیل دهند و در دوره دکتری نیز در زمینه پژوهش هنر ادامه تحصیل دهند. دانشگاه هنرهای زیبای تهران، دانشگاه فردوسی مشهد که البته کلاس‌های آن در نیشابور برگزار می‌شوند، دانشگاه اصفهان، دانشگاه شیراز و شهرهای دیگر این رشته‌ها را ارائه می‌دهند و به‌طور کل پراکندگی خوب و قابل دسترسی دارد.

❖ ارتباط هنر جوان با یک بزرگ‌تر مثل شما که قبلاً مسیر پیش رویشان را پیموده‌اید، چقدر می‌تواند مؤثر باشد؟

❑ سریع‌تر به هدفشان می‌رسند.

❖ این مجله رشد هنر جوان است و مخاطب اصلی آن هنر جوان هستند. اگر توصیه‌ای به آن‌ها دارید، بفرمایید.

❑ به همه هنر جوان که دنبال مهارت هستند توصیه می‌کنم در آینده به دنبال کار آفرینی باشند و خودشان سعی کنند کارگاهی پایه‌ریزی کنند و تعدادی راه کار گیرند تا بتوانند به‌عنوان کارآفرین مشغول شوند.

❖ ممنونم از وقتی که گذاشتید. موفق باشید.

❑ قربان شما، سلامت باشید.



تبلیغاتی انجام دهند و از این طریق درآمدزایی هم داشته باشند. بحث تصویرسازی متحرک (موشن گرافیک)، طراحی پوستر و طراحی آرایه کارهایی است که می‌توانند انجام دهند. می‌توانند با سازمان‌هایی مثل شهرداری، کارخانه‌ها و غیره وارد همکاری شوند و برایشان کارهای تبلیغاتی و تصویرسازی متحرک انجام دهند.

❖ نمونه‌ای از یک پروژه را که انجام داده‌اید، می‌توانید معرفی کنید؟

❑ بله. از کارهایی که با شهرداری انجام داده‌ایم، آموزش کودکان از طریق تصویرسازی متحرک در زمینه‌های حمل و نقل، آتش‌نشانی و فضای سبز است تا با فعالیت‌های شهرداری آشنا شوند و فرهنگ‌سازی شود. همچنین برای صداوسیما پروژه‌های پویانمایی انجام داده‌ایم.

❖ به نظر شما مدت زمانی که یک هنرجوی رشته پویانمایی باید آموزش ببیند تا بتواند وارد بازار کار شود چقدر است؟

❑ کسب مهارت در رشته‌های هنری زمان‌بر است، اما اگر با علاقه، پشت کار و خلاق باشد، سریع‌تر به نتیجه می‌رسد و ظرف یک سال می‌تواند وارد بازار کار شود.

❖ شروع به کار در این رشته چقدر سرمایه و امکانات اولیه نیاز دارد؟

❑ برای رشته پویانمایی در ابتدا باید تیم‌سازی شود. سرمایه‌گذاری هم با توجه به تجهیزات اولیه شامل رایانه، قلم موشی (موس‌پن)، دوربین و... و مکان فعالیت، حدود ۳۰ تا ۵۰ میلیون تومان برآورد می‌شود.

❖ نرم‌افزارهای مورد نیاز این حرفه کدامند و یادگیری آن‌ها چه اهمیتی دارد؟

❑ نرم‌افزارها مکمل هم و ابزاری هستند که برای انجام بهتر و سریع‌تر پروژه در خدمت هنرمند قرار می‌گیرند. فتوشاپ، مایا، تری‌دی مکس، افترافکت، موشن گرافیک و پریمیر نرم‌افزارهای اولیه‌ای هستند که هنر جوان باید با آن‌ها کار کنند. هوش مصنوعی هم به کمک آمده و باید از این فناوری جدید استفاده کنیم.

❖ با توجه به تجربه تان، به نظر شما فوت

ابتدایی وارد مرکز آفرینش‌های هنری کانون پرورش فکری کودکان و نوجوانان شدم و از استادان و مربیان خبره و باتجربه نظیر استاد وزان استفاده کردم. در آنجا استعداد کشف شد و الان در زمینه مجسمه‌سازی و هنرهای تجسمی فعالیت می‌کنم. در کنار معلمی، کارگاهی دارم و در زمینه عنصر (المان) شهری و زیباسازی شهری اشتغال دارم.

❖ هنر جوانی که در این رشته تحصیل می‌کنند چه فرصت‌هایی برای اشتغال دارند؟

❑ رشته پویانمایی شاخه‌های متعددی دارد. در هر قسمتی که علاقه‌مند باشند، می‌توانند به‌طور جداگانه فعالیت کنند؛ به‌عنوان مثال، تصویربرداری، عکاسی، طراحی، انیمیت و متحرک‌سازی، طراحی آرایه، نورپردازی، فیلم‌برداری و غیره. این رشته نیاز به این دارد که تیم‌سازی شود، چون نیاز است عوامل متعددی در کنار هم باشند تا بتوانند یک پویانمایی را تولید کنند.

❖ با توجه به اینکه خودتان در این رشته هنرآموز هنرستان هستید، آیا مطالب کتاب‌های درسی را برای ورود هنر جوان به بازار کار کافی می‌دانید؟

مطمئناً نه، کافی نیست. باید در کنارش آموزش‌های زیادی ببینند. مثلاً کار با نرم‌افزارهایی را که در مدرسه آموزش داده می‌شود، باید وقت بگذارند و به‌خوبی یاد بگیرند. در کلاس‌های آزاد هنری هم شرکت کنند تا بتوانند مهارت بیشتری کسب کنند.

❖ به لحاظ اهمیت، اگر بخواهید در صدی به مهارت عملی و دانش نظری اختصاص دهید، این درصدها چگونه هستند؟

❑ ۲۰ درصد نظری و ۸۰ درصد عملی.

❖ هنر جوان این رشته چگونه می‌تواند مهارت عملی کسب کند؟

❑ باید تمرین و تلاش کنند تکلیف کتاب‌ها را به‌خوبی انجام دهند. برای طراحی کردن خیلی وقت بگذارند، چون تجسم و خلاقیتشان را رشد می‌دهد. همچنین می‌توانند کارهای



ایهام اخلاقی ای به

«۹ دی: روز بصیرت»

۹ دی ماه روزی است که ملت ایران با بینش روشن و قاطع در برابر هجمه‌های دشمنان خارجی و داخلی ایستاد. این روز نمادی از بیداری و هوشیاری ملتی است که هیچ‌گاه زیر بار فریب و نیرنگ نمی‌رود. برای نسلی که در قلب تپنده ایران زاده شده است، این روز نماد قدرت و تشخیص حق از باطل است و بر این موضوع شهادت می‌دهد که اتحاد و ایمان می‌تواند هر توطئه و نفاق را به دست فراموشی بسپارد.

در این مطلب با نگرشی ژرف به سه تاریخ پراهمیت در تاریخ معاصر ایران، یعنی ۹ دی، ۱۳ دی و ۲۶ دی، به موضوع نابودی رژیم اشغالگر قدس می‌پردازیم. این تاریخ‌ها هر یک به‌نوبه خود تصویری از ایستادگی و بیداری ملت ایران را ترسیم می‌کنند و برای نوجوانان بارقه‌ای از الهام و امید آینده‌ای آزاد و آزادانه‌تر هستند.

این سه تاریخ

(۹ دی، ۱۳ دی و ۲۶)

دی) حکایتگر مسیری

هستند که در آن با مقاومت

و بیداری می‌توان به جهانی

بدون ظلم و اشغالگری

دست یافت



«آینده روشن: نابودی رژیم منحوس صهیونیستی»

این سه تاریخ (۹ دی، ۱۳ دی و ۲۶ دی) حکایتگر مسیری هستند که با مقاومت و بیداری می توان به آن دست یافت؛ جهانی بدون ظلم و اشغالگری. همچنان که تاریخ گواه پیروزی های ملت ایران بر ظالمان و ستمگران آینه وار تکرار می شود، امید به زوال رژیم اشغالگر قدس، در دل نسل جوان روز به روز قوت می گیرد. نوجوانان عزیز، بر شماست که با الهام از این رویدادهای تاریخی، به درک عمیق تری از قدرت جمعی و تعهدات اخلاقی خود برسید. با چشمانی بیدار و قلبی آکنده از عشق به وطن، می توانید به سوی جهانی عاری از ظلم و ستم گام بردارید. شعله های امیدی که از دل این تاریخ ها برمی آیند، نویدگر فردایی هستند که در آن حاکمیت حق و عدالت جشن گرفته خواهد شد.



ساری در زمستان

«۱۳ دی: شهادت حاج قاسم سلیمانی»

در ۱۳ دی زمین از خون پاک سرداری سرخ پوش شد که زندگی اش را به مقاومت و ایستادگی تقدیم کرده بود. حاج قاسم سلیمانی، فرماندهی که در مسیر آزادی، نه تنها مرزهای جغرافیایی، بلکه مرزهای قلب ها را نیز فتح کرد. شهادت او نه تنها موجی از اندوه عمیق را به دنبال داشت، بلکه به مثابه چراغی فروزان برای نسل جوان بود؛ نشانی از افتخار و عزمی استوار در دفاع از عدالت و حقانیت.

«۲۶ دی: فرار شاه»

سال ۱۳۵۷، در ۲۶ دی ماه، در کمال ناباوری، پس از هزار سال، حکومت شاهنشاهی به زانو در آمد و شاه ایران به همراه زخم های سالیان متمادی ظلمش، از خاک ایران گریخت. ۲۶ دی روز پیروزی اراده ملی بود که با همتی اخلاقی و وحدتی بی نظیر، نظامی ظالمانه را از میان برد. شاید ۲۰ سال قبل از آن، یعنی سال ۱۳۳۶، کسی حتی تصور سرنگونی رژیم شاهنشاهی را نمی کرد؛ تصور ناممکنی که با اراده مردم ممکن شد؛ مثل نابودی صهیونیست ها که ان شاء الله محقق خواهد شد.

برای هر نوجوان ایرانی، این روز بیانگر این پیام است که امید و ایمان قادر است تاریکی را براند و حاکمیت نور و آزادی را نوید دهد.





سمیه نیری

می‌دانش

گروه پژوهشی او می‌پیوستند و مورد مطالعه قرار می‌گرفتند، غذای بیشتری دریافت می‌کردند و از کار اجباری معاف می‌شدند. البته همه این‌ها شایعاتی بودند که برای دلگرمی زندانی‌ها پخش شده بودند، و گرنه هیچ کس از آزمایشگاه این دانشمند جوان محصور در دیوارهای بتونی اردوگاه، زنده بازنگشته بود تا در مورد جزئیات این «پروژه علمی» بیشتر توضیح دهد. اما پس از پایان جنگ و برچیده شدن بساط این زندان‌ها، حقیقت مخوفی آشکار شد. در واقع، آزمایشگاه این دکتر خوش پوش، یک آزمایشگاه انسانی بود که از کودک خردسال تا

بقراط، پزشک و فیلسوف بزرگ باستانی، که پدر علم طب نیز شناخته می‌شود، سوگندنامه‌ای اخلاقی نوشته بود که همه شاگردانش باید پس از اتمام تحصیل به آن قسم یاد می‌کردند. چون او همیشه می‌گفت: «بدترین خیانت‌ها خیانت پزشک نسبت به بیماری است که به او اعتماد کرده است.» داستان تلخ ما داستان یکی از این بدترین خیانت‌هاست. در سال‌های ۴۵-۱۹۴۰ در اردوگاه‌های کار اجباری آلمانی‌ها در طی جنگ جهانی دوم، معروف بود که یک افسر دانشمند هم حضور دارد؛ دکتر جوانی که کارش تحقیق علمی بود و اسیران زیادی را برای مداوا یا اهداف پژوهشی نزد او می‌بردند. می‌گفتند افرادی که داوطلبانه به

منگله برای مشاهده تأثیر انواع گازها و میزان مقاومت یا واکنش انسان در برابر آنها، اسرای زیادی را به کام مرگ فرستاده بود. برای مشاهده تفاوت نژادها و اثبات برتر بودن نژاد آریایی، افراد متعددی را در معرض مواد رادیواکتیو یا اسیدهای خطرناک قرار می داد تا مدت زمان تحمل آنها را ثبت کند

پیرمرد کهن سال، همگی حکم موش های آزمایشگاهی یک بار مصرف را داشتند.

منگله به شکل جنون آمیزی بدون ذره ای احترام یا حتی اهمیت به جان بیمارانش، صدها نوع آزمایش روی آنها انجام می داد.

مثلاً برای یافتن راهی که بتوان

رنگ چشم را عوض کرد، انواع

مواد شیمیایی را روی چشمان

قربانیانش آزمایش کرده بود و

صدها نفر کور شده بودند. برای

مشاهده تأثیر انواع گازها و

میزان مقاومت یا واکنش انسان

در برابر آنها، اسرای زیادی را

به کام مرگ فرستاده بود. برای مشاهده تفاوت نژادها و اثبات

برتر بودن نژاد آریایی، افراد متعددی را در معرض مواد پرتوزا

(رادیواکتیو) یا اسیدهای خطرناک قرار می داد تا مدت زمان

تحمل آنها را ثبت کند!

پیوند اندام های حیوان به انسان، پیوند دوقلوها به هم، تزریق

سیمان، فلزات و مواد دیگر به بدن اسیران و مشاهده نتایج آن

و ده ها آزمایش خوفناک دیگر که حتی قابل تصور هم نیستند،

از دستاوردهای این مثلاً پزشک دانشمند بودند که امروزه ثابت

شده است هیچ کدام حتی ذره ای ارزش علمی هم نداشتند!

نازی ها به او لقب دکتر انسان شناس و فرشته مرگ داده

بودند و هرگز مانع ارتکاب جنایت هایش نمی شدند. و البته

که سوگندنامه اخلاق پزشکی، که جوزف در جوانی یاد کرده

بود، هم هرگز مانع قساوت او نشده بود.

او به لطف همین تحقیق ها و گزارش های بی ارزش ولی

جهت دهی شده در راستای اثبات ایده برتری نژادی آلمانی ها،

مدال افتخار ارتش را دریافت کرده و به سرعت در حال ترقی

به مراتب بالاتر بود.

اما آرزوهای فرشته مرگ نازی ها با شکست آلمان و تصرف

اردوگاه های اسیران، به کلی از بین رفت. حال او مانده بود

و بار سنگینی از جنایت علیه

بیماران، که البته از هیچ کدام

پشیمان نبود.

منگله در بحبوحه پایان جنگ توانسته بود

با جعل مرگ خود و سپس سرقت مدارک هویتی

قربانیانش و جازدن آنها به اسمش، از خطر دستگیری

فرار کند و تا سال ها با هویتی جدید در قالب کارگر، در آلمان

تحت اشغال زندگی کند. اما با لورفتن تعدادی از دیگر افسران

و مشخص شدن زنده بودنش، مجبور به تغییر دوباره هویت و

فرار به آمریکای جنوبی شد.

پیگیری های مستمر خانواده های قربانیان بی شمار جنایت ها

و بازماندگان و نجات یافتگان از آزمایشگاه وحشت او که

همچنان به دنبال یافتن و دستگیری اش بودند، باعث می شود

زندگی نکبت بار او تا سی سال بعد تکرار همین فرایند باشد:

تغییر هویت و فرار از کشوری به کشور دیگر و پنهان شدن در

روستاها و مناطق دور افتاده؛ زندگی در فشار و ترس از مرگ،

از او یک فراری مادام العمر ساخته بود.

جوزف منگله، پزشک و انسان شناس متخصص و دانشمندی

که می توانست در حرفه خود آینده درخشانی داشته باشد و در

اوج جنگ نقش فرشته نجات صلیب سرخ را بر عهده بگیرد،

تصمیم گرفته بود فرشته مرگ باشد و در طمع مقام های بالاتر

و ثروت و عطیه بیشتر از طرف نازی ها، سوگندنامه اخلاقی

پزشکی اش را به بدترین شکل نقض کند. همین بود که از عرش

اعالی تخصص علمی به خاک سیاه گدایی و فرار مداوم افتاده

بود تا اینکه در نهایت، پس از سال ها غربت و دوری از وطن و

خانواده و فشار روانی مدام، در تنهایی در کلبه دور افتاده ای

در کوهستان های پاراگوئه سکنه کرد و در تنهایی مطلق طعم

مرگ را چشید. سال ها بعد، پس از دستگیری یکی دیگر از

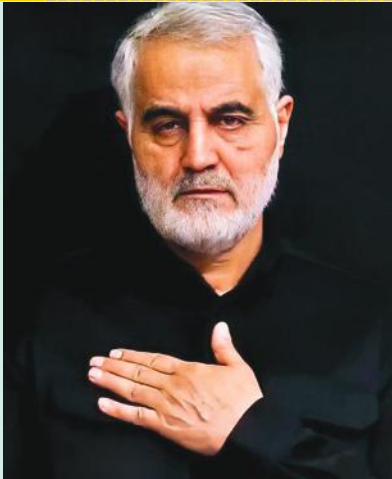
همکاران او، محل مرگ او کشف شد و با آزمایش دی ان ای،

هویتش ثابت و پرونده اش مختومه شد.

پی نوشت

<https://www.urolog-ichistory-museum/the-scope-of-urology-newsletter/issue-1-spring-2020/mengeler-experiments>





«ولادت حضرت عیسی (ع)»

۵ دی

حضرت عیسی (ع) (چهارمین پیامبر اولوالعزم و منجی آیین مسیحیت هستند که در شهر بیت لحم در فلسطین تحت حکومت امپراتوری روم به دنیا آمدند. تولد ایشان از حضرت مریم و سخن گفتن در گهواره و دفاع از معصومیت مادر، آن هم چند روز پس از تولد، از معجزه‌های بزرگ ایشان است. حضرت عیسی (ع) زندگی زاهدانه‌ای داشتند و مدام در حال کوچ و سفر و تبلیغ و تعلیم بین شهرهای گوناگون بودند. این سفرها سرشار از معجزه و پیام‌های اخلاقی و اجتماعی بود که تأثیر بعدها عمیقی بر تاریخ گذاشت. ایشان در قرآن نیز ستایش شده‌اند و همچنان زنده هستند و همراه با حضرت مهدی (عج)، منجی بشریت، ظهور خواهند کرد.

«ولادت حضرت زهرا (س)، روز مادر»

۲ دی

حضرت زهرا (س) دختر بزرگوار پیامبر اسلام، حضرت محمد (ص)، و حضرت خدیجه (س) هستند که در ۲۰ جمادی الثانی سال ۱۸ پیش از هجرت در مکه مکرمه به دنیا آمدند. نام فاطمه به معنی جدا شده و بریده شده است که کنایه از جدا شدن از آتش عذاب است. در حدیثی از پیامبر (ص) آمده است: «ای فاطمه، تو و پیروانت از آتش عذاب بریده شده‌اید.»
چون حضرت زهرا (س) کامل‌ترین الگوی اخلاقی زنان مسلمان شناخته شده و مادر امامان معصوم نیز هستند، روز ولادتشان در کشورمان به عنوان روز مادر نامگذاری شده است تا به عنوان فرصتی برای قدردانی از مادران و ابراز محبت به آن‌ها گرامی داشته شود.

«روز تشکیل نهضت سوادآموزی»

۷ دی

در سال‌های آغازین پس از انقلاب، نرخ بی‌سوادی در ایران به‌طور قابل توجهی بالا بود. برآوردها نشان می‌داد، بیش از ۵۰ درصد از جمعیت کشور در آن زمان بی‌سواد بودند. این وضعیت، به‌ویژه در مناطق روستایی و میان زنان، بیشتر مشهود بود. در سال، ۱۳۵۹ به منظور کاهش بی‌سوادی و افزایش سطح آگاهی و دانش عمومی، به دستور امام خمینی (ره) نهضت سوادآموزی در کشور آغاز شد. هدف اصلی این حرکت ملی، آموزش خواندن و نوشتن به افراد بزرگسال و کودکان بازمانده از تحصیل بود. امروزه نرخ بی‌سوادی در کشورمان به کمتر از ۱۰ درصد کاهش یافته است.

«آغاز سال نوی میلادی»

۱۳ دی

اول ژانویه (۱۱ دی) به عنوان روز آغاز رسمی سال نوی میلادی محسوب می‌شود. چهار قرن پس از حضرت مسیح (ع)، کلیسای کاتولیک تصمیم گرفت از روز تولد ایشان به عنوان مبدأ تاریخ‌نگاری غربی استفاده کند. اما با اینکه منجمان و ریاضی‌دانان مسیحی قرون وسطا برای تطبیق تاریخ بسیار تلاش کردند، ولی به دلیل محاسبات اشتباه در مورد طول دقیق سال شمسی و اصلاح‌ها و جابه‌جایی‌های فراوان بعدی و افزودن روز کبیسه و کم کردن تعداد روزهای سال عادی و... اکنون سال نوی میلادی یک هفته بعد از تولد حضرت مسیح و عدد تاریخ میلادی نیز چهار سال کمتر از زمان دقیق تولد حضرت عیسی است! (لازم به ذکر است که تقویم شمسی که خیام تدوین و اصلاح کرده است، از دقیق‌ترین تقویم‌های جهان شمرده می‌شود و خطای آن کمتر از چند ثانیه است.)





دی ماه در دو دقیقه

«شهادت امیر کبیر»

میرزا تقی خان فراهانی، معروف به امیر کبیر، یکی از شخصیت‌های برجسته تاریخ ایران و صدراعظم ناصرالدین شاه قاجار بود. امیر کبیر از اولین شخصیت‌های سیاسی عصر قاجار بود که نیاز ایران به اصلاحات اساسی و پیشرفت علمی، فنی و اقتصادی را احساس کرد و برای تحقق آن تلاش کرد. نتیجه آن، اصلاحات گسترده و تأسیس مدرسه دارالفنون و دانشگاه و نهادهای اقتصادی، ساخت کارخانه مهمات و توپسازی و اصلاح بودجه و کاهش سهم درباریان بود. البته این تغییرات به دلیل درخطر قرار دادن منافع اشراف، باعث دشمنی آن‌ها با وی شد و با توطئه آن‌ها، امیر کبیر از صدارت عزل و در نهایت در تاریخ ۱۰ دیماه ۱۲۳۰ در حمام فین کاشان شهید شد. هم‌اکنون قبر ایشان در کربلا در صحن جنوب شرقی حرم امام حسین (ع) در قسمت مسقف قرار دارد.

۲۰

دی



«ولادت امام جواد (ع)»

امام رضا (ع) تا سنین میان‌سالگی صاحب فرزندى نمى‌شدند، تا اینکه در ۴۷ سالگی در ۱۰ رجب سال ۱۹۵ هجری قمری، خداوند خانه ایشان را به قدم امام جواد (ع) متبرک کرد. امام جواد (ع) تنها فرزند ایشان هستند که در نه‌سالگی و پس از شهادت پدر گرامیشان به امامت رسیدند و جوان‌ترین امام ما شیعیان محسوب می‌شوند.

۲۲

دی

«ولادت امام باقر (ع)»

ولادت امام محمدباقر (ع) در ۱ رجب سال ۵۷ هجری قمری در مدینه رخ داد. ایشان پنجمین امام شیعیان و فرزند امام زین‌العابدین (ع) بودند. امام باقر (ع) به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین دانشمندان و فقیهان اسلام شناخته می‌شود و به‌خاطر دانش عمیق خود در علوم گوناگون، به «باقرالعلوم» معروف هستند. در دوره امامت ایشان، به دلیل ضعف بنی‌امیه و کم‌شدن خفقان سیاسی، ایشان توانستند مدرسه‌های علمی برپا کنند و شاگردان زیادی را تعلیم دهند که در ترویج علم و دانش اسلامی نقش مهمی داشتند و پایه‌گذار مکتبی علمی بودند که امام صادق (ع) در مدینه بنا کرد.

۱۳

دی

«ولادت امام علی (ع) و روز پدر»

در ۱۳ رجب سال ۲۳ قبل از هجرت، مردم مکه شاهد بودند که دیوار کعبه به ناگهان شکافته شد و بانویی باردار به درون آن رفت و پس از سه روز، به همراه طفلی همچون قرص ماه، از همان نقطه بازگشت. تولد امام علی (ع) همچون تمام زندگی پیرکشتان، معجزه‌آسا و همراه با شگفتی بود. سرپرستی ایشان مدتی پس از تولد به پسرعمویشان حضرت محمد (ص) سپرده می‌شود.

در کشور ما روز ولادت امام علی (ع)، پدر امامان معصوم و پدر معنوی شیعیان جهان، به‌عنوان روز پدر شناخته و گرامی داشته می‌شود. این روز فرصتی است تا علاوه بر یادآوری مقام و جایگاه والای امام علی (ع) و الگوگیری از ایشان، از محبت و فداکاری پدران نیز تجلیل شود.

۲۵

دی

«شهادت سردار سلیمانی، روز جهانی مقاومت»

سردار سلیمانی، از فرماندهان باتجربه دوران دفاع مقدس، فرمانده ارشد نیروهای قدس و ژنرال بزرگ مبارزه با داعش و وحشت‌افکنی (تروریسم) بود که در ساعت ۱:۲۰ دقیقه بامداد تاریخ ۱۳ دی ۱۳۹۸، هنگام ورود به فرودگاه بغداد، به همراه شهید ابومهدی المهندس، فرمانده حشد الشعبی و سایر همراهانشان،

به دستور ترامپ، توسط یک پهپاد آمریکایی مورد حمله قرار گرفت و به شهادت رسید. ایشان علاوه بر تخصص و هوش بالای نظامی و راهبردی، چهره‌های نورانی و بانفوذ بود. به همین دلیل محبوب دل ایرانیان و سایر ملت‌های منطقه بود.

بعد از شهادت ایشان، مقام‌های آمریکایی هرگز از این واقعه عذرخواهی نکردند و کشورمان هم ضمن محکومیت سیاسی (دیپلماتیک) و انتقام نظامی و حمله به پایگاه عین‌الاسد، به‌طور رسمی سیاست اخراج آمریکایی‌ها از منطقه را در پیش گرفت و اعلام کرد تا خروج کامل نیروهای نظامی بیگانه از منطقه، انتقام سردار شهید محقق نخواهد شد. به همین مناسبت، روز ۱۳ دی به‌عنوان «روز جهانی مقاومت» نامگذاری شده است تا ذات واقعی آمریکا و استعمار را پشت لبخندها و دستکش مخملین به همگان یادآوری کند. از زمان شهادت سردار سلیمانی تاکنون، همان‌طور که رهبر عزیزمان پیش‌بینی کرده بودند که خون این شهید عزیز گریبان آمریکایی‌ها را خواهد گرفت، ده‌ها پایگاه مهم آمریکایی در افغانستان، عراق، سوریه و یمن تخلیه شده و سایر پایگاه‌ها نیز در انتظار تخلیه هستند.

۱۳

دی

«فرار شاه»

در ۲۶ دی ۱۳۵۷، محمدرضا شاه پهلوی پس از چندین ماه مبارزه خیابانی با مردم انقلابی و کشتارهای متعدد در شهر بور و آبان همان سال و شکست حربه‌های گوناگون، از سرکوب گرفته تا تغییر نخست‌وزیرها و تبلیغات رسانه‌ای، در نهایت تسلیم فشارهای فزاینده ناشی از انقلاب اسلامی و اعتراضات گسترده مردم شد و کشور را ترک کرد. پس از خروج وی از ایران، هیچ کشور خارجی و کسانی که او بیشتر از آنها به‌عنوان دوست یاد می‌کرد، از جمله اروپایی‌ها و آمریکا، حاضر به پناه‌دادن به او نشدند. در نهایت هواپیمای او پس از جابه‌جایی بین فرودگاه‌های چندین کشور، به مصر رفت و در آنجا تحت حکومت انور سادات، مستبد بدنام مصری، یک سال پایانی عمر خود را سپری کرد. یک سال بعد انور سادات نیز به دست یک انقلابی مصری کشته شد.

۲۶

دی



بفرمایید ببینید

در شماره پیش درباره ارکان صحبت کردیم و امروز درباره رکن مدیریتی صحبت خواهیم کرد. در ابتدا باید با ویژگی‌های مدیریت آشنا شد:

۱ اولین نکته درباره ویژگی مدیریت، تعامل مناسب و سازنده با درون و برون سازمان است. یعنی باید در عین حال که با اعضای مجموعه خود همراه باشد، از کج‌روی و مشکلاتی که ممکن است آن‌ها برای مجموعه ایجاد کنند جلوگیری کند. علاوه بر این، مدیر باید بتواند با مجموعه‌های فروش محصولات خود، خرید مواد اولیه و شریک‌های تجاری خود تعامل سازنده داشته باشد.

۲ مدیر باید در مقابل شکست روحیه مقاومتی داشته باشد. اکثر کسب و کارها در مسیر رسیدن به پیشرفت با موانع متعددی مواجه می‌شوند که می‌تواند راه را برای نیل به هدف دشوار کند. به همین منظور، مدیر باید علاوه بر حفظ توانمندی خود در مواجهه با مشکلات، با سایر اعضای مجموعه نیز به نحوی تعامل داشته باشد که آن‌ها نیز روحیه خود را از دست ندهند.

۳ صلابت در رأی یکی دیگر از ویژگی‌های شخصیتی مدیر است. مدیر باید در تصمیم‌گیری‌ها، بر آنچه بر اساس برنامه‌ریزی تخصصی است، تا حد امکان بر پیاده‌سازی اصرار کند. در بسیاری از مواقع نیز باید کارهای مهم‌تر را در اولویت اجرایی مجموعه خود قرار دهد. به طور مثال، در مجموعه چند کارشناس نظرات متفاوتی می‌دهند که ممکن است هر یک به تنهایی حائز اهمیت نیز باشد. اینجا است که مدیر باید با توجه به دید کارشناسی خود

نسبت به آینده مجموعه، با صلابت بهترین تصمیم را پیاده کند.

نکته: این صلابت رأی به معنای یکدندگی نیست. مدیر در صورتی که مبتنی بر نظر کارشناسی خود متوجه شد تصمیمی در حال اجرا باعث آسیب رسیدن به مجموعه می‌شود، باید فوراً از اجرای آن جلوگیری کند.

۴ مدیر باید نسبت به کسب و کار خود آینده‌نگر باشد. نباید بگوید چو فردا شود فکر فردا کنیم. باید برای هر مرحله از کسب و کار برنامه‌ریزی مدون داشته باشد. چشم‌انداز مناسبی داشته باشد که هدف نهایی از کسب و کار چیست و در صورت محقق نشدن هر مرحله برنامه‌ای جایگزین برای نیل به هدف داشته باشد.

۵ از لحاظ رشته‌ای، بهترین مدیر شخصی است که در زمینه فنی کسب و کار موجود تجربه داشته و با ادبیات کلی فنی این کسب و کار آشنا باشد. علاوه بر این، بهتر است رشته تخصصی مدیر در حوزه مدیریت باشد یا حداقل در زمینه فنی چند سال به عنوان کارشناس ارشد یا معاونت فعالیت کرده باشد.

مدیر علاوه بر حفظ توانمندی خود باید در مواجهه با مشکلات، با سایر اعضای مجموعه نیز به نحوی تعامل داشته باشد که آن‌ها نیز روحیه خود را از دست ندهند

علیرضا جعفری

وظایف مدیر به این شرح هستند:

۱. تأمین مالی: برنامه‌ریزی برای تأمین مالی یکی از اصلی‌ترین وظایف مدیر کسب و کار است. شاید در ابتدای شروع کار درآمدی وجود نداشته باشد، اما برنامه‌ریزی برای مراحل درآمدی و وظیفه اصلی مدیر است.

۲. تأمین منابع انسانی: بنا بر نیاز ارکان اساسی و توسعه مجموعه، منابع انسانی مرتبط با هر بخش باید بر اساس تخصص تأمین شوند. شناخت و تعیین تخصص و تعهد منابع انسانی از وظایف مدیر است.

۳. تأمین مواد اولیه: تأمین مواد اولیه ارزان، باکیفیت و با حجم مناسب بر عهده مدیر است.

۴. مذاکره با مشتریان و تعیین راهبرد فروش: بخشی از این مسئولیت بر عهده مدیر و بخش دیگر بر عهده رکن تجاری است. بعد از شناسایی بازار فروش و تحلیل در قیمت‌گذاری نسبت به رقبا، که بر عهده رکن تجاری است، بخش مذاکرات نهایی در حوزه فروش کلان (کسب و کار با کسب و کار) به عهده مدیر است. فروش خرد بر عهده اعضای فروش (رکن تجاری) است.

۵. مذاکره با همراهان تولید: امروزه عمده کسب و کارها شریک‌هایی تجاری در حوزه‌های گوناگون دارند یا بخشی از تولید خود را با

بنا بر نیاز ارکان اساسی و توسعه مجموعه، منابع انسانی مرتبط با هر بخش باید بر اساس تخصص تأمین شوند. شناخت و تعیین تخصص و تعهد منابع انسانی از وظایف مدیر است

مجموعه‌های دیگر هماهنگ می‌کنند. این دست از مذاکرات بر عهده مدیر است.

۶. تأمین توسعه‌دهنده مالی: در صورتی که در برنامه‌ریزی کسب و کار نیاز به توسعه مالی برای کسب و کار دیده شده باشد، مدیر موظف است با همکاری رکن تجاری، مذاکرات گسترده‌ای برای توسعه مالی نمانام خود انجام دهد.

۷. تنظیم بخش آموزش و توسعه فنی: با همکاری رکن فنی، نیاز است مدیریت بخش‌های گوناگون منابع انسانی خود را آموزش دهد.

۸. رهبری و تقسیم مناسب منابع و وظایف: اگر مدیر در برخی امور نامربوط وارد شود، کسب و کار از ریل اصلی خود خارج می‌شود. علاوه بر این، مدیر باید به وظیفه خود اتمام‌پورزد تا نمانام خود را به نحو احسن توسعه دهد.

ق

مشکلات و فرازونشیب در هر کاری هست و حتماً هر کارآفرینی پذیرای مشکلات کاری اش است. کارآفرین در طول کار از مشکلات نمی ترسد و از عهده آن ها برمی آید. این جمله از بندر خیرمند است؛ پدر يك خانواده کارآفرین در گچساران، استان کهگیلویه و بویر احمد.

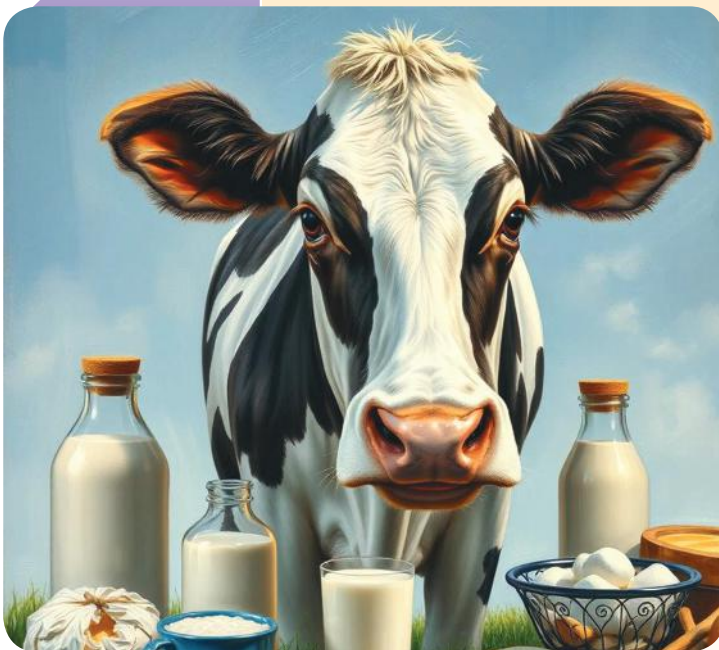
اگر تا الان تصور می کردید کارآفرینی و راه اندازی يك كسب و کار به این نیاز دارد که چند شريك از دوستان یا افراد غریبه پیدا کنید و بعد از آن کار را شروع کنید، باید بگویم در اشتباهید. چرا از خانواده کمک نگیریم و كسب و کار را با خانواده راه بندازیم؟! طبق آمار مؤسسه های بین المللی، حتی در اروپا و آمریکا نیز بیشتر كسب و کارها از نوع خانوادگی هستند. در این نوع كسب و کار که به سرعت هم در حال گسترش است، افراد خانواده، کار و کاسبی خودشان را یا به صورت گروهی و در يك مجموعه، یا به صورت تعاونی و زنجیره ای شروع می کنند. بسیاری از مشکلاتی که ممکن است در انجام کار گروهی یا بین افراد يك سازمان پیش بیاید، در جایی که افراد يك خانواده کنار هم قرار می گیرند، بسیار کمتر خواهد بود. افراد يك خانواده درك بیشتری از هم دارند و طبیعی است مشکلات و بگو مگوها هم بین آن ها کمتر است. نمی دانید چه میزان از وقت و انرژی يك شرکت یا کاسبی ممکن است صرف چنین چیزهایی شود! حتی در شرایطی که هر كسب و کاری ممکن است از لحاظ مالی به مشکل بخورد، شرایطی که به راحتی می تواند هر مجموعه ای را از پا در بیاورد، كسب و کار خانوادگی را خیلی راحت تر می توان مدیریت کرد. خانواده به راحتی می توانند هزینه هایشان را کمتر یا صرفه جویی کنند و شرایط را تحمل کنند تا کار از این خطر عبور کند.



خانوادگی

رقیسه از سسلانی

طبق آمار مؤسسه های بین المللی، حتی در اروپا و آمریکا نیز بیشتر كسب و کارها از نوع خانوادگی هستند. در این نوع كسب و کار افراد خانواده، کار و کاسبی خودشان را یا به صورت گروهی و در يك مجموعه، یا به صورت تعاونی و زنجیره ای شروع می کنند





پاستوریزه کردن شیر را خریده و در کارخانه خودش شیر پاستوریزه و محصولات لبنی را با نام و نشان خودشان تولید می‌کند. مواد اولیه را هم از دامداری پدر و برادرش تهیه می‌کند. این یعنی همیشه منبع قابل اطمینان تهیه مواد اولیه را دارد و محصولاتش از نظر هزینه تمام شده به صرفه‌تر خواهند بود؛ هم حاشیه سود بیشتر برای اوست و هم قیمت بهتر برای مصرف‌کننده.

و علی‌خیرمند یک مجتمع صنایع غذایی با کارآفرینی برای دهه‌ها نفر بنا کرده است. گوشت و مواد لبنی اولیه را هم از زنجیره خانوادگی تأمین می‌کند. برای هر کارخانه‌ای تهیه مواد اولیه با کیفیت و با هزینه مناسب، از نان شب واجب‌تر است. اصلاً دستیابی به چنین منبعی، برای هر کارخانه یا تولیدی، مانند پیدا کردن معدن طلاست. تعاونی خانواده خیرمند همین منبع طلاست.

این فعالیت‌ها غیر از مغازه‌های عرضه محصولات لبنی و رستوران این خانواده هستند که با مواد اولیه تازه و زنجیره از تولید تا مصرف خودشان اداره می‌شود.

کسب و کار خانوادگی یکی از راه‌های اصلی رونق فضای کسب و کار و تولید در همه جای دنیاست. در کشور عزیز ما، در آداب و فرهنگ ما و در سفارش‌های دینی مان هم خانواده جایگاه ویژه‌ای دارد که می‌تواند کلید حل بسیاری از مشکلات پیچیده اقتصادی باشد.

این‌ها را گفتیم تا بدانید، معدن طلای اصلی، همان خانواده است.

کسب و کار خانوادگی یکی از راه‌های اصلی رونق

فضای کسب و کار و تولید در همه جای دنیاست.

در کشور عزیز ما، در آداب و فرهنگ ما و در

سفارش‌های دینی مان هم خانواده جایگاه

ویژه‌ای دارد که می‌تواند کلید حل بسیاری از

مشکلات پیچیده اقتصادی باشد

پشتیبانی، همدلی و داشتن انگیزه بین اعضا هم به‌خاطر رابطه خانوادگی بسیار بیشتر خواهد بود و این خود باعث افزایش کار مفید و بهروری می‌شود. اگر بخواهیم فهرستی از امتیازات کسب و کار خانوادگی تهیه کنیم، حالا حالا باید بنویسیم، اما در خط اول این فهرست می‌توان این جمله را آورد که خانواده از همه چیز مهم‌تر است و این کسب و کار رابطه و محبت بین اعضای خانواده را محکم‌تر و عمیق‌تر می‌کند. خانواده خیرمند که اهل گجساران هستند، ۲۰ سال پیش این کار را با هزینه‌ای چهار میلیون تومانی شروع کردند. حالا ده‌ها شغل برای بقیه ایجاد کرده‌اند و بسیار هم موفق هستند. آن‌ها به‌صورت زنجیره‌ای شروع به تولید کردند و محصولاتشان را در زنجیره‌های بعدی‌ای که خودشان راه‌اندازی کردند، فراوری هم می‌کنند.

پدر خانواده یک دامداری دارد. خانه‌اش را هم وسط همین دامداری بنا کرده است تا شش دانگ حواسش به کارش باشد. طوری با عشق و علاقه درباره دامداری صحبت می‌کند که هنر جوان رشته دامداری و کشاورزی و اصلاً هر کسی که قصد راه‌اندازی کسب و کاری را دارد، باید تعصب و علاقه به کار را از او یاد بگیرد. دامداری پدر روزانه یک تن شیر تولید می‌کند و برای پاستوریزه کردن آن راه کارخانه پسر می‌فرستند.

رحمان، پسر آقای خیرمند هم یک دامداری بزرگ تأسیس کرده و گوشت قرمز و شیر تولید می‌کند. از طرف دیگر، با ماشین‌های کردن زمین‌های کشاورزی ۱۵ هکتاری پدرش، کشت علوفه را به‌صورت عمده انجام می‌دهد تا هم خوراک دامداری خودش و پدرش باشد و هم آن‌ها را به فروش برساند. کسانی که دامداری می‌کنند، می‌دانند، یکی از مهم‌ترین هزینه‌ها برای نگهداری دام، علوفه و غذای دام است و همین بر قیمت شیر و گوشت خواهد افزود و حتی مدیریت‌نشدن آن ممکن است دامدار را ورشکست کند.

رحیم خیرمند، دیگر برادر این خانواده، دستگاه‌های

جای پای هم ک

شهید



وقتی ساعت ۴ بعد از ظهر در یک عصر پاییزی وارد هنرستان شدم، گویی به یک باره به چهل سال پیش پرتاب شده بودم. حس و حال عجیبی داشتم. قلبم تندتر می زد. بدنم داغ و پاهایم بی حس شده بودند. باورم نمی شد. حالا من بعد از چهل سال وارد حیاط پر از خاطره هنرستان شهید شده بودم؛ حیاطی که جای جایش از خاطرات هم کلاسی های شهیدم نشان می داد. حیاط هنرستان دست نخورده باقی مانده بود؛ بدون کوچک ترین تغییر فیزیکی، دورتادور حیاط ساختمان مرکزی کلاس ها بودند و واحد اداری هنرستان. سمت دیگر حیاط هم کارگاه ها بودند. محل زمین فوتبال با تیر دروازه، تور فلزی دو زمین والیبال و یک زمین بسکتبال، بخشی از حیاط را تشکیل می دادند. خاطرات زنگ ورزش و مسابقه های داخلی هنرستان در یادم زنده شد. مسابقه های ورزشی بین رشته ها خیلی گرم و پر حرارت در طول سال تحصیلی برقرار بودند. ظهرها لایه لایه ساعت ناهار و نماز مسابقه های ورزشی برگزار می شدند. بچه ها دورتادور زمین حلقه می زدند و تیم کلاسشان را پر شور تشویق می کردند.

آن روز با تعدادی از هم کلاسی ها قرار گذاشته بودیم پس از مدت ها دیداری تازه کنیم. قبل از جمع شدن دوستان، تصمیم گرفتیم در کلاس ها و کارگاه ها قدم بزنیم. آخر جای جای هنرستان برابیم خاطره بود. کلاس ها و کارگاه ها را به یاد هنر جوان شهید نام گذاری کرده بودند. تصویرهای هم کلاسی های شهید در قاب عکس های زیبایی بالای سر در نصب شده بودند. به هر طرف سر می چرخاندم، قاب عکس شهیدی نگاهم را میخکوب می کرد. الحق می بایست نام هنرستان را شهید می نامیدند. هنرستان ما در طول هشت سال دفاع مقدس، حتی در دوران انقلاب، شهیدان زیادی را تقدیم کشور و انقلاب اسلامی کرده بود.

در سال های جنگ تحمیلی یعنی بین سال های ۵۹ تا ۶۷، هنرستان شهید، درست مثل سایر هنرستان ها و دبیرستان ها، در اعزام به جبهه ها نقش پررنگی داشت. قبل از هر عملیات، تعدادی از هنر جوان همراه با معلمان شان خود را به لشکر ۲۷ محمد رسول الله (ص) یا لشکر سیدالشهدا (ع) می رساندند.

در این فکرها بودم که خود را مقابل در ورودی کلاس شهید حسین مختار دیدم؛ کلاس بچه های رشته ماشین ابزار، کلاسی که چهار سال با هنر جویانش خاطره دارم. حسین بامزه ترین بچه کلاس بود. خیلی گوشت شیرین بود. در کلاس کسی نبود که عاشقش نباشد. اردو که می رفتیم، همه

کلاسی های د

دوست داشتند او در کابین یا در چادرشان باشد. وقتی با حسین بودی، گذشت زمان و سختی‌ها فراموش می‌شد؛ از بس بامزه بود و با معرفت. بودن در کنار حسین، عین خوشی و حال خوب بود. حسین پدرش را در کودکی از دست داده بود. مادر پیری داشت که در خانه‌ای چهل پنجاه متری زندگی می‌کرد. انسان از روحیه بالایی حسین مات و مبهوت می‌ماند. هیچ‌گاه چهره‌اش را منهای لبخند نمی‌دید. بامرام و دوست‌داشتنی بود. حواسش به همه بچه‌های کلاس بود. به همه کمک می‌کرد. در روزهای کارگاه در کارها به همه کمک می‌کرد. به قول بچه‌ها، آخر معرفت بود. حسین در عملیات نصر ۴ در رشته کوه‌های سر به فلک کشیده کردستان، در منطقه سردشت به شهادت رسید. هر وقت نام حسین مختار به میان می‌آید، نمی‌توانم به یاد حسن شجاعی، یکی دیگر از هم کلاسی‌هایم، نیفتم. در عملیات نصر ۴ حسن و حسین در کنار هم در گردان مسلم‌بن عقیل لشکر سیدالشهدا (ع) انجام وظیفه می‌کردند. سایه به سایه هم در دره‌های عمیق و قله‌های بلند با دشمن بعثی می‌جنگیدند. برخلاف حسین که پرحرف و شیطان بود، حسن ساکت و آرام بود. چهره آرامی که لبخند ریزی گوشه لبش نقش بسته بود. چنانچه می‌خواستی میان هیاهوی نبرد آرامش پیدا کنی، کافی بود در کنار حسن قرار بگیری. انرژی آرام‌بخش او به تو هم سرایت می‌کرد. تن صدایش آرام بود. آرام حرف می‌زد. کم حرف می‌زد. گویی مجسمه آرامش بود.

در عملیات نصر ۴ بیسیم‌چی گردان بودم. وقتی پشت بیسیم خبر شهادت حسن و حسین را شنیدم، گوشی بیسیم از دستم رها شد. در پاهایم احساس ضعف کردم. روی زمین نشستم. در لحظه سنگینی بیسیم را روی کمرم چندین برابر حس کردم. باورش برآیم سخت بود! در یک روز دو هم کلاسی، دو برادر، دو رفیق، دو

هم‌رزم را از دست داده بودم. در آن لحظه به یاد مادر پیر حسین افتادم. آخر چگونه می‌خواستیم شهادت پسرش را به او بگوییم.

روز تشییع پیکر پاک دو هم کلاسی، در حیاط هنرستان قیامتی بود. هنرجویان، معلم‌ها، پدر و مادرها، اهل محل، همه و همه آمده بودند. در آن روز چشم‌ها مثل ابر بهاری بارانی بود. آن روز احساس می‌کردم در و دیوار هنرستان نیز در حال گریه کردن هستند. در فضای هنرستان غم و اندوه حکم فرما بود. حالا مزار حسین و حسن در بهشت‌زهرادر کنار هم آرام خوابیده‌اند؛ در ست مثل روزهایی که در کلاس درس کنار هم می‌نشستند.

حال و روز هر چند ماه هنرستان همین بود. بعد از هر عملیات، تعدادی از هنرجویان و هنرآموزان به ملکوت اعلا پرواز می‌کردند و شربت شهادت را با افتخار می‌نوشیدند. به یاد هنرجویان شهید حمله‌ها برپا می‌شد. مراسم دعا برگزار می‌شد. مسابقه‌های ورزشی پی‌ریزی می‌شد و کارگاه‌ها و مکان‌های هنرستان را به یاد شهیدان تازه‌سفر کرده نام‌گذاری می‌کردند. کم‌کم طوری شده بود که مکان برای اسم‌گذاری کم آمده بود. حالا روبه‌روی کلاس رشته اتومکانیک ایستاده‌ام. کلاس را به نام شهید ناصر رئوف سرشت مزین کرده‌اند. چهره آرام و معصوم ناصر با آن لبخند ملیح همیشگی در قاب زیبایی به من زل زده است. در برابر ناصر بی‌اختیارم. هر وقت عکس او را می‌بینم، در هر شرایطی که باشم، بی‌اختیار اشک در چشمانم حلقه می‌زند. با ناصر ماه‌ها در جبهه کنار هم بودیم. در گردان تخریب لشکر ۲۷ محمد رسول الله (ص)، در عملیات بدر کنار هم بودیم. در همان گردان بود که زاویه‌ها و مقامات اخلاقی ناصر را کشف کردم. در عمرم دیگر انسانی به مهربانی ناصر ندیدم. واقعاً نمی‌خواهم اغراق کنم. ناصر به معنای واقعی کلمه، مهربان، با معرفت و دوست‌داشتنی بود. زحمت کش، کاری و دقیق بود. فوتبالش هم حرف نداشت. قدی کشیده و اندامی لاغر داشت. سبک‌بال حرکت می‌کرد؛ سبک‌تر از هر پرنده‌ای. آخر هیچ

دل‌بستگی‌ای به دنیا نداشت. بعضی از بچه‌ها در جبهه شخصیتشان جووری بود که نوربالا می‌زدند. گویی مال این دنیا نیستند و چند صبح‌ی آمده‌اند تا برای ما اتمام حجت بشود و پرواز کنند. ناصر را که می‌دید، به راحتی می‌فهمیدی داداشمان به شدت نوربالا می‌زند. ناصر کلی از کارهای سنگر را بی‌منت و بدون نوبت انجام می‌داد. چادر را تمیز می‌کرد. ظرف‌های غذای بچه‌ها را می‌شست. سفره آماده می‌کرد. هنگام تقسیم غذا حسابی به همه می‌رسید. اگر چیزی ته قابلمه می‌ماند می‌خورد و اگر هم نمی‌ماند نان خالی می‌خورد. همیشه به شوخی به او می‌گفتم ناصر تو این قدر این جور کارها را می‌کنی تا شهید بشوی. ما تو را لازم داریم. تو را به خدا این قدر خوب نباش!

خلاصه ناصر فرشته‌ای بود که به صورت انسان در آمده بود و در کنار ما زندگی می‌کرد. وقتی به نام و نام خانوادگی ناصر رئوف فکر می‌کنم، می‌بینم چقدر اسمش به شخصیتش می‌آمد. خوبی‌های ناصر و نوربالایش خلاصه در عملیات کربلای ۵ کار خودش را کرد. ناصر در شلمچه، در منطقه کانال دریاچه ماهی آسمانی شد. البته سال‌ها مفقود الاثر بود. وقتی دوستان آزاده از عراق به ایران برگشتند، برآیمان تعریف کردند که ناصر چگونه با جان‌فشانی جلوی بعثی‌ها ایستادگی کرد و به فیض شهادت رسید.

توصیه می‌کنم ادامه مطلب را در شماره بعد دنبال کنید. می‌خواهم شمارا با بهترین معلم دنیا، معلمی که هنرجویان هنرستان برایش جان می‌دادند، آشنا کنم.

در سال‌های جنگ تحمیلی، یعنی بین سال‌های ۵۹ تا ۶۷، هنرستان شهید، درست مثل سایر هنرستان‌ها و دبیرستان‌ها، در اعزام به جبهه‌ها نقش پررنگی داشت. قبل از هر عملیات، تعدادی از هنرجویان همراه با معلمان‌شان خود را به لشکر ۲۷ محمد رسول الله (ص) یا لشکر سیدالشهدا (ع) می‌رساندند

دولت شمشیر علی اشرفزاده

دیوان استیفا

خاطر آن ناراحت و ناراضی بوده‌اند. از دیرباز، حتی در زمان خسرو پرویز، پادشاه ساسانی، غالب مردم به خاطر پرداخت آن برای تأمین هزینه‌های جنگ ساسانی‌ها با رومیان، به شدت ناراضی بودند. همین مقدمه‌ای شد که دعوت پیغمبر اسلام را بپذیرند. شاهان صفوی نیز آن را از ولایات‌ها می‌گرفتند و همه افراد، از صنعتگر، کشاورز و بازرگان را مجبور به پرداخت آن می‌کردند. البته شاردن در سفرنامه معروف خود به وضع خوب این افراد در دوره صفویه، در مقایسه با همتایان

سلام هنرجویان عزیز. به شماره چهارم مجله خوش آمدید. امروز می‌خواهیم در خصوص یک پدیده رازآلود صحبت کنیم؛ پدیده‌ای که بین مردم، هم مخالف و هم موافق دارد. مخالفانی که زمین را به آسمان می‌دوزند تا از آن فرار کنند. بله، ببینید چه موجود وحشتناکی در نگاه بعضی مردم هست که آن‌ها از آن فرار می‌کنند! فرقی نمی‌کند کارلوس کیروش پرتغالی باشید یا از اتر پول‌داران ایرانی. فرار از آن طبیعی است. ایرانی‌های دوره‌های باستان نیز همیشه به



اگر کسب و کار شما بزرگ محسوب می‌شود و جزو کارخانه‌ها، کارگاه‌های بزرگ و صنایع مهم کشور هستید، باید اظهارنامه مالیاتی را پر کنید و در خرداد ماه هر سال، تکلیف مالیات سال قبل خود را مشخص و پرداخت کنید

اروپایی، نیز اشاره کرده است. در عهد سلجوقیان نیز «دیوان استیقا» مسئولیت آن را بر عهده داشته است! به هر حال، در زمان‌های قدیم، هر جا مردم حس می‌کردند وقتی آن را می‌دهند، اثر مثبتی در زندگی اجتماعی‌شان ندارد، ناراضی هستند. در تاریخ معاصر، امیرکبیر نیز آن را پدیده‌ای مبارک دانسته و جزو فعالیت‌های اصلاحی و اساسی دوره صدر اعظمی خود لحاظ کرده است. اقتصاددانان آن را از جنس هزینه می‌دانند.

فرقی نمی‌کند چه شغلی داشته باشید. اصلاً شاغل باشید یا غیر شاغل، وقتی انواع هزینه‌های ماهانه را محاسبه می‌کنید، مثل اجاره، قبض‌های آب، برق، تلفن و گاز، خوراک و پوشاک، مهد و مدرسه، دارو و درمان، مسافرت و پذیرایی (مهمان)، به ناگاه به یک هزینه اقتصادی برمی‌خورید. این هزینه همان پدیده‌ی رازآلود و «شمشیر دلبه» قصه‌ی ماست. شاید تاکنون متوجه شده‌اید می‌خواهیم در مورد چه چیزی صحبت کنیم. بله، درست حدس زدید. در این شماره می‌خواهیم در مورد «مالیات» صحبت کنیم.

مالیات برای مردم با ویژگی‌هایی متنوع مثل «پیچیده، مرموز، پول‌زور یا نشانه‌ی فرهنگ» شناخته می‌شود. از روزگار قدیم، زندگی اجتماعی و جمعی در شهرها نیازمند پیشرفت و تغییرات مثبت بوده است. برای مثال، احداث جاده، خیابان، کتابخانه، پارک و بوستان، مراکز خرید در شهر، بیمارستان و... همگی به بهتر شدن وضعیت زندگی اجتماعی ما در شهر کمک می‌کنند. اما اولین منابع برای تأمین مالی (یا پول) این خدمات چیست؟ قطعاً مالیات به عنوان پولی که همگی در پرداخت آن سهمی دارند، اولین گزینه و بسیار حائز اهمیت است. همه‌ی مردم از منافع مالیات در ارائه خدمات بهتر بهره‌مند می‌شوند.

اگر بخواهیم این پدیده را در یک کلام تعریف کنیم، باید آن را معادل مبلغی بدانیم که همه‌ی شهروندان

هر کشور بر اساس قانون و به صورت بدون عوض به دولت خود پرداخت می‌کنند تا صرف هزینه‌های عمومی کشور شود.

بنابراین، مالیات بخشی از «تکلیف شهروندی» محسوب می‌شود و در ازای آن حقی برای مردم ایجاد می‌شود؛ «حق بهره‌مندی از خدمات عمومی بهتر».

چند سطر بالاتر گفتم، این پدیده مثل شمشیر دو لبه است. راستی تا حالا اصطلاح شمشیر دو لبه را در چه موردی شنیده‌اید؟ اگر اندکی در فضای رسانه‌ای پرسه زده باشید، این اصطلاح را در خصوص فضای مجازی حتماً شنیده‌اید. پدیده اینترنت و فضای مجازی یک شمشیر دو لبه است؛ یعنی هم «فرصت» است و هم «تهدید»، هم «سازنده» است و هم «تخریب‌کننده»، هم «توسعه‌دهنده» ذهن است و هم «اسیرکننده» آن. راستی، چرا مالیات شمشیر دو لبه است؟ برای پاسخ به این سؤال، باید مشخص کنیم از دیدگاه چه کسی می‌خواهیم پاسخ دهیم؟ دولت، مردم یا شرکت‌ها؟

به‌طور کلی، مالیات می‌تواند هم نقش فرصت را ایفا کند و در صورت رعایت عدالت مالیاتی، باعث بازتوزیع ثروت در جامعه و متوازن شدن دهک‌های درآمدی «به نفع فقرا و افراد کم‌برخوردار» شود و هم در صورت نبود عدالت مالیاتی، می‌تواند تهدید محسوب شود. این یک معنا از شمشیر دلبه بودن مالیات است. اگر منافع مالیاتی که به‌طور عمده درآمد مالیاتی دولت نیز نامیده می‌شوند، در خدمت صنایع و شرکت‌ها باشند، می‌توانند نقش سازنده ایفا کنند، ولی اگر خلاف این قضیه باشد، نقش تخریب‌کننده را در اذهان مردم و شرکت‌ها ایفا می‌کنند. در واقع، مردم به تکلیف شهروندی خود عمل می‌کنند، ولی از حقوق شهروندی برخوردار نمی‌شوند. امام علی علیه السلام در نامه ۵۰ نهج البلاغه به مالک اشتر فرمودند: «هر کسی که مالیات بگیرد، ولی زمین را آباد نکند، شهرها و مردم را هلاک کرده است.»

به نظر من اکنون مفهوم شمشیر دو لبه بودن مالیات کاملاً برای شما روشن شده باشد! در سال‌های اخیر، خوشبختانه مالیات ابزار تشویق فعالیت‌های خوب (مثل تولید) بوده است و هر سال،

مالیات بر تولیدکننده و کسب و کارهای تولیدی (کارآفرینی) کاهش پیدا کرده است. این یک خبر خوب است. از طرف دیگر، مالیات توانسته است خیلی از افراد سودجو در زمینه‌های گوناگون را به دام بیندازد. یعنی قبل از این مالیات نمی‌دادند، ولی بالاخره در تور مالیاتی افتادند. گفتم تور، یاد صید و صیادی و انواع ماهی افتادم. بله، درست حدس زدید. در مالیات‌ها ما آدم‌ها و کسب و کارها (صاحبان مشاغل)، همان ماهی‌ها هستیم که توی تور اداره مالیاتی می‌افتیم. البته در ادبیات اقتصادی به مالیات‌دهندگان ماهی نمی‌گویند، بلکه آن‌ها «مؤدی» نامیده می‌شوند. «مؤدی کسی است که تکلیف مالیاتی خود را ادا می‌کند و می‌پردازد.»

هنر جوان عزیز، می‌دانستید یکی از دغدغه‌های مؤدیان مالیاتی، مسئله هزینه کرد مالیاتی است که آن‌ها پرداخت می‌کنند؟ به عبارت دیگر، اینکه مالیاتی که من کارآفرین یا بنگاهدار اقتصادی می‌پردازم قرار است کجا خرج شود، از سؤال‌ها و مطالبات جدی مؤدیان در خصوص اعلام محل هزینه کرد و مصرف مالیات‌های پرداختی است. و خبر خوش این است که از تابستان سال ۱۴۰۳، برای اولین بار در تاریخ نظام مالیاتی کشورمان، اعلام شد که صاحب هر کسب و کاری می‌تواند انتخاب کند که مالیات پرداختی‌اش در کدام استان کشور خرج شود. چه خبر خوبی! این امر دغدغه مالیات‌دهندگان را برطرف می‌کند، چرا که آن‌ها احساس رضایت خواهند کرد و اطمینان خاطر خواهند داشت که مالیات پرداختی‌شان صرف ایجاد زیرساخت و خدمات عمومی در همان استانی خواهد شد که کسب و کار آن‌ها تعیین می‌کند. بنابراین، مؤدیان در موقع ارائه «برگه (فرم) تبصره ماده ۱۰۰ خودشان»، محل خرج کرد مالیات‌های پرداختی را با تخصیص آن‌ها به پروژه‌های اولویت‌دار ملی و استانی تعیین می‌کنند و به این شکل مشارکت مؤثری در توسعه کشور و اجرای طرح‌های سازنده در زمینه‌هایی مثل بهداشت و درمان، آموزش، راه و ترابری خواهند داشت.

اما صاحبان مشاغل چه کسانی هستند؟ خیلی ساده بگویم، بسیاری از فروشگاه‌ها و مغازه‌هایی که در کوچه و خیابان می‌بینیم، کارگاه‌ها و قهوه‌سراها (کافی شاپ‌ها) و رستوران‌ها و مراکز تفریحی همان

خب، داشتیم در مورد ضرب المثل‌های مالیاتی صحبت می‌کردیم. این را هم بگویم که ضرب المثل خارجی هم در خصوص مالیات داریم: در آمریکا شایع است ضرب المثلی درست شده است که از دو چیز نمی‌توان فرار کرد: اول مرگ و دوم مالیات! اما نگران نباشید، مالیات این قدر هم که راجع به آن شنیده‌اید، بد نیست. فرهنگ مالیاتی و احساس مسئولیت خیلی از مردم در قبال جامعه، خود نشانه‌ای از این موضوع است.

و اما کلام آخر: در همه جای دنیا مالیات به دو دسته کلی مستقیم و غیر مستقیم تقسیم می‌شود. منظور از مالیات مستقیم، مالیات بر انواع درآمد (حقوق، درآمد املاک و ...) و حتی مالیات بر دارایی (مالیات بر ارث متوفی) است، حال آنکه مالیات غیر مستقیم آن است که به عنوان بخشی از قیمت هر کالا پرداخت می‌شود. پس همه ما برای خرید به فروشگاه‌ها رفته و به ناچار مالیات پرداخت کرده‌ایم. دم عید هم که می‌شود، یک برگه عوارض شهرداری به خانه‌ها می‌رود که نوعی مالیات غیر مستقیم از نوع عوارض است.

شاید در رسانه‌ها موضوع مالیات بر ارزش افزوده را نیز شنیده باشید که یکی از بزرگ‌ترین منابع مالیاتی غیر مستقیم محسوب می‌شود و از همه مراحل تولید تا مصرف کالا اخذ می‌شود: از زمانی که گندم کشاورز به آرد آسیابان، سپس به نان نانوا تبدیل می‌شود و در پایان سر سفره خانه‌هایمان قرار می‌گیرد، مالیات آن، مرحله به مرحله، اخذ می‌شود و همه در پرداخت این نوع مالیات سهیم هستند.

هنرجویان عزیز، امیدوارم در کسب و کار آتی خود درآمد فروش بالایی داشته باشید تا با پرداخت به موقع مالیات، به توسعه یافتگی شهر و دیار و در یک کلام، میهن عزیزمان کمک کنیم. خدا قوت!

صاحبان مشاغل هستند. این‌ها به علت اینکه درآمد فروش کمی دارند و مثل شرکت‌ها و کسب و کارهای صنایع بزرگ نیستند، به جای پرداختن «اظهارنامه مالیاتی»، برگه تبصره ماده ۱۰۰ را پر می‌کنند تا جزو مشاغل کوچک مقیاس حساب شوند و مالیات کمتری بپردازند. اما اگر کسب و کار شما بزرگ محسوب می‌شود و جزو کارخانه‌ها، کارگاه‌های بزرگ و صنایع مهم کشور هستید، باید اظهارنامه مالیاتی را پر کنید و در خرداد ماه هر سال، تکلیف مالیات سال قبل خود را مشخص و پرداخت کنید.

خب، شاید الان که این مطلب را می‌خوانید، با خودتان فکر کنید چه می‌شد اگر اصلاً مالیات نمی‌دادیم! اجازه بدهید در این باره با استادان ادبیات فارسی شوخی کنیم. به قول شیرین سخنان پارسی‌زبان:

«آسوده کسبه که مؤسسه نداره / از بیمه و مالیاتش خبر نداره.»

یعنی اگر می‌خواهید از مالیات و در دسر‌ها و احياناً زحمت‌های مالیاتی آسوده خاطر باشید، همان بهتر که اصلاً سراغ کسب و کار نروید. اما این فقط یک مزاح است! به نظر نگارنده، اساس مالیات پدیده‌ای مثبت و خوب است و خدا را شکر قوانین مالیاتی و مواردی که در بالا اشاره شدند، همه در جهت نگاه مثبت به مالیات هستند. آیا می‌دانستید که امسال، با همان خبر خوش سازمان مالیاتی که گفتیم، ۱۴۲ پروژه از محل پرداخت‌های مالیاتی مؤدیان به طور کامل تأمین اعتبار شده‌اند. در برگه‌های مالیاتی (مثل اظهارنامه‌ها یا برگه تبصره ماده ۱۰۰)، در مجموع ۱۹۱۵ طرح ملی و استانی قرار گرفته است که مؤدیان می‌توانند به دلخواه برای خرج کردن مالیاتشان آن‌ها را انتخاب کنند. ۱۶۰۲ پروژه آن هم مورد استقبال مؤدیان قرار گرفته است. این هم خبر خوش بعدی!



امسال در مدرسه برای اولین بار قرار است هر ماه یکی از استان‌های کشور را معرفی کنیم تا دانش‌آموزان هر چه بیشتر با توانمندی‌ها و ویژگی‌های ایران پهناور آشنا شوند. این ماه به استان زیبای اردبیل تعلق داشت و دانش‌آموزان کلاس‌های محتوای برنامه صبحگاهشان را به معرفی ظرفیت‌ها، توانمندی‌ها و نقاط قوت این استان اختصاص دادند. آنچه در زیر می‌خوانید، مجموعه مطالبی است که در روز پایانی این رویداد به شکل نشریه چاپی و به نام اردبیل زیبا در مدرسه تهیه و در آرشيو فعاليت‌های دانش‌آموزی ثبت شد.

استان اردبیل با مساحتی حدود ۱۸ هزار کیلومتر مربع یعنی ۱/۰۹ درصد از مساحت کل کشور در شمال غرب ایران و با کشور جمهوری آذربایجان هم‌مرز است. این استان با وجود ظرفیت‌های گسترده اقتصادی همچون منابع غنی آب، دشت‌های وسیع و حاصلخیز، مراتع، منابع و جاذبه‌های طبیعی ارزشمند، موقعیت جغرافیایی منحصر به فرد، نزدیکی به کشورهای منطقه قفقاز و اشتراک فرهنگی و قومی با این کشورها، به دلیل کمبود زیرساخت‌های مناسب اقتصادی و توجه اندک به سرمایه‌گذاری، آن‌چنان که شایسته بوده، پیشرفت نکرده است. استان اردبیل به لحاظ شرایط جغرافیایی

دو منطقه با اقلیم کاملاً متفاوت دارد.

این دو منطقه از نظر ارتفاع از سطح دریا،

شیب زمین، منابع آب سطحی و زیرزمینی، نوع

و میزان بارندگی، رطوبت و درجه حرارت، پوشش

گیاهی، کاربری اراضی (جنگل، مرتع، زراعی، باغی،

بایر و مسکونی)، جنس پوسته زمین، زمین‌ریخت‌شناسی

(ژئومورفولوژی)، عارضه‌نگاری (توپوگرافی)، محل سکونت

اهالی (کنار رودخانه و مرکزیت سیاسی)، ساختار اقتصادی و حتی

آداب و رسوم و فرهنگ متفاوت از هم هستند. بنابراین، تحلیل

پویایی اشتغال نیز بر مبنای همین دو منطقه شکل گرفته است.

بر اساس اطلاعات سند آمایش سرزمین استان، در تعیین

کسب و کارهای مزیت‌دار و رشته‌های رایج و دارای اولویت

از تحلیل مصاحبه‌های تخصصی، طبقه‌بندی داده‌ها و منابع

کتابخانه‌ای و میدانی استفاده شده است. مبنای این اولویت‌بندی

فراوانی و میزان اشاره کارشناسان به کسب و کارهای رایج در هر

استان و اولویتی است که این مشاغل در فهرست مزیت‌سنجی

دارند. در این تحلیل به مشاغل موجود، مشاغل قابل توسعه و

مشاغلی که هنوز در استان راه‌اندازی نشده‌اند و ظرفیت ایجاد

آن‌ها وجود دارد، اشاره شده است. مزیت‌های شغلی استان

به ترتیب اولویت در ادامه آمده‌اند.



بفرمایید ببینید

دریاچه قله سیلان



پردیس زمین‌شناسی (ژئوپارک) شیروان دره‌سی



آبشار سردابه





دامداری به عنوان یکی از کسب و کارهای اصلی مردم استان اردبیل، به صورت پرورش دام سنگین (گاو) و دام سبک مانند گوسفند در حال انجام است و به میزان قابل توجهی شیر و گوشت تولید می شود. از این رو، ظرفیت بسیار خوبی برای پرورش هر دو نوع دام دارد. بررسی ها نشان می دهند، این استان با توجه به روستاهای خود که مناطق بزرگی برای بیلاق هستند، به لحاظ پرورش دام سنگین شرایط بهتری دارد؛ به طوری که قطب بیلاق منطقه پیرامون خود محسوب می شود.

با توجه به نیاز بازار هدف به گوشت گوسفند و بره، پرورش این دام نیز مزیت بالایی دارد. در سال های اخیر، پرواربندی گوسفند، به دلیل سودآوری بالا و خطرپذیری پایین، طرفداران بسیاری پیدا کرده و با اقبال عمومی روبه رو شده است. از مزیت های اقتصادی این کسب و کار می توان به اشتغال زایی در مناطق گوناگون، تولید گوشت مرغوب و پشم اشاره کرد. گوسفند در مقایسه با دیگر دام ها به جیره نگهداری کمتری نیازمند است.

در استان اردبیل شتر دو کوهانه نیز پرورش می یابد. شتر دو کوهانه گونه ای کمیاب است که عشایر شاهسون از زمان های دور در استان پرورش می دادند. این حیوان با توجه به ساختار بدنی خاصش، با شرایط آب و هوایی سرد و خشک تطابق یافته و قادر است در راه های کوهستانی و پر برف رفت و آمد کند. شیر این شتر از لحاظ ویتامین سی بسیار غنی است و می توان از آن به آسانی فرآورده های لبنی تهیه کرد. از آنجا که پرورش این دام مزیت اقتصادی دارد، راه اندازی واحد پرورش شتر دو کوهانه پیشنهاد می شود.

زراعت یکی از حوزه های بخش کشاورزی است و تولید بسیاری از محصولات که به عنوان کالای ضروری در سبد غذایی خانوارها قرار دارند، در این حوزه جای می گیرد. یکی از محصولات که در این استان به میزان زیاد تولید می شود، سیب زمینی است. این محصول به آب زیادی نیاز دارد که خوشبختانه از این نظر در استان اردبیل مشکلی وجود ندارد و می توان در زمینه توسعه کشت این محصول اقدام کرد. با توجه به اینکه سیب زمینی اردبیل در کشور معروف است و مرغوبیت بالایی دارد، بازار فروش بسیار خوبی نیز برای آن وجود دارد. بنابراین، از این نظر دغدغه ای برای کشاورز وجود نخواهد داشت.

گندم از محصولات زراعی دیگری است که به مقدار زیاد در استان تولید می شود. کشت این محصول به هر دو صورت آبی و دیم انجام می شود. توسعه کشت این غله مهم از پیشنهاد های شغلی در این حوزه است. در میان محصولات کشاورزی، کاشت گندم مزیت بالایی دارد. گندم در یک بازه زمانی هشت ماهه به مرحله برداشت و به مرحله سوددهی می رسد. دولت همه ساله گندم را به صورت تضمینی خرید می کند. البته خود کشاورز هم می تواند گندم را بفروشد و درآمد خوبی کسب کند. کود شیمیایی و بذر نیز به شکل یارانه ای در اختیار کشاورزان قرار می گیرد. بنابراین، گسترش تولید این غله راهبردی ارزش افزوده زیادی به دنبال دارد.

کشت گیاهان دارویی نیز در استان اردبیل رونق دارد و گونه هایی از این گیاهان کشت می شوند. با تبلیغات صحیح و فرهنگ سازی، افراد کارجو می توانند به کشت این محصولات روی آورند و ارزش



♥ باغ مزار شیخ امین الدین جبرائیل کلخوران



♥ بقعة شیخ حیدر مشکین شهر



♥ محوطه باستانی شهر بنری



♥ جنگل فندقلو

افزوده خوبی را برای استان به ارمغان آورند. انواع گیاهان دارویی مانند نعناع فلفلی، نعناع سبز، سرخارگل، همیشه بهار، خار مریم، کدو طبی، زیره سیاه و گل محمدی در این استان کشت می شوند. گیاهان دارویی به شکل های گوناگون قابلیت فرآوری و عرضه به بازار را دارند. بازار این گیاهان صرفاً مختص بازارهای داخلی نیست و برای تولیدات گیاهان دارویی ایران تقاضای بین المللی نیز وجود دارد. باغداری یکی دیگر از حوزه های مهم بخش کشاورزی است و تولید بسیاری از محصولات بارزش که اهمیت فراوانی برای تازه خوری و همچنین صنایع غذایی دارند، در این حوزه صورت می گیرد. استان اردبیل نیز به خاطر اقلیم سردسیر، محل مناسبی برای تولید محصولات متنوع باغی است. یکی از دلایل موفقیت باغداران اردبیلی در زمینه تولید محصولات باغی، استفاده از سامانه های نوین آبیاری تحت فشار است.

میوه های هسته دار آلبالو، گیلاس و آلو از مهم ترین محصولات باغی استان هستند که به میزان بالایی تولید می شوند. البته توسعه باغ های این محصولات نیازمند وجود زمین کافی است. لازم به یادآوری است، آلو نسبت به میوه های دیگر میزان تولید کمتری دارد. بررسی ها نیز نشان می دهند برای تولید آن مزیت پایین تری وجود دارد. محصولات سردسیری دیگری مانند سیب و گلابی نیز در این استان به میزان خوبی تولید می شوند. سیب یکی از محصولات باغی مهم با خواص زیاد است که علاوه بر تازه خوری، در بسیاری از صنایع غذایی مهم نیز کاربرد دارد. این محصول به صورت مستقیم و غیر مستقیم اشتغال زیادی ایجاد می کند. گلابی نیز با استقبال زیاد مردم روبه روست و خواص و کاربردهای زیادی نیز دارد، اما با توجه به گسترده بودن بازار فروش سیب نسبت به گلابی می توان گفت، احداث باغ سیب نسبت به گلابی مزیت بیشتری دارد.

یکی از محصولات که کاشت آن در این استان پیشنهاد می شود، زغال اخته است. زغال اخته برای رشد مناسب به رطوبت نیاز دارد. مه باعث بالا رفتن رطوبت نسبی هوا و رشد مناسب درختچه زغال اخته می شود. این گیاه آب دوست در کنار جریان های دائمی آب مانند رودخانه ها و چشمه ها بهتر رشد می کند. در واقع می توان گفت، مهم ترین عامل منفی در پرورش درختچه زغال اخته، کم آبی است که موجب ایجاد تنش، ریزش میوه ها و زرد شدن برگ های این درخت می شود. تمام گونه های زغال اخته در برابر شرایط جوی نامناسب تا دمای منفی ۴۰ درجه مقاوم هستند. بنابراین، احداث باغ های



❖ ورنی بافی دشت مغان



❖ گلیم بافی عنبران



❖ دریاچه سوها یمن



❖ سیب زمینی



❖ پنبه

می آید، نسبت به سرمایه ای که در ابتدا گذاشته می شود، زیاد است. پرورش ماهیان زینتی به آب کمتری نیاز دارد و از آب های شهری می توان برای پرورش آن ها استفاده کرد. مشاغل خدماتی از گذشته یکی از راه های مهم کسب درآمد بوده است. یکی از مشاغل خدماتی که درآمدزایی بسیاری دارد، فعالیت های مربوط به گردشگری است. خوشبختانه در استان اردبیل ظرفیت بسیار خوبی برای انجام چنین فعالیت هایی وجود دارد. به عنوان مثال، شرایط احداث اقامتگاه بومگردی، اقامتگاه تفریحی و رستوران بومی فراهم است. اقامتگاه های بومگردی فرصت مناسبی هستند تا گردشگران ضمن بازدید از جاذبه های گردشگری هر منطقه، زیستن به سبک سنتی و ساده را تجربه کنند.

ساخت و طراحی اقامتگاه های تفریحی گردشگری به عنوان راهبرد جذب گردشگر، یکی از اصلی ترین عناصر در توسعه صنعت گردشگری محسوب می شود. طراحان و معماران باید با ارائه ایده های جدید و جذاب، اقامتگاه هایی را طراحی کنند که توانایی جذب گردشگران با سلیقه های متنوع را داشته باشند. در پایان، پیرایه زیر فرصت های اشتغال و کارآفرینی استان اردبیل را به طور خلاصه به نمایش گذاشته است.

زغال اخته در استان سردسیر اردبیل به خوبی پاسخگو خواهد بود. صنایع غذایی از نمونه فعالیت های مهم در کشور به شمار می رود؛ عرصه ای که در صورت حمایت و برنامه ریزی می تواند به قطب تأثیرگذاری در توسعه صادرات غیرنفتی تبدیل شود. یکی از ظرفیت هایی که در حوزه صنایع غذایی در استان اردبیل وجود دارد، راه اندازی کارخانه ای در خصوص تولید محصولات جانبی سیب زمینی است. با توجه به مقدار انبوه تولید سیب زمینی، سرمایه گذاری در این زمینه سودده و اشتغال آفرین خواهد بود. همان طور که پیشتر آمد، استان اردبیل تولیدات خوبی در زمینه میوه های سردختی مانند سیب، گلابی، گیلاس و آلبالو دارد. این میوه های لذیذ در صنایع غذایی متعددی کاربرد دارند. تولید کنسنتره، آبمیوه، چیپس میوه، میوه خشک، کمپوت، لواشک و مربا از فرآورده های قابل تولید در این استان هستند.

با توجه به اینکه میزان مناسبی از گیاهان دارویی نیز به صورت خودرو و کشت شده در این استان وجود دارد، وجود واحدی صنعتی در خصوص فرآوری این گیاهان، به منظور تولید عرقیات و گیاهان خشک شده، به همراه بسته بندی آن ها، ارزش افزوده خوبی در استان ایجاد می کند و به توسعه کشت این گیاهان نیز کمک می کند.

شیلات از حوزه های شغلی سودده است. استان اردبیل نیز به لحاظ غنی بودن از لحاظ منابع آبی، برای پرورش ماهی بسیار مستعد است. با توجه به اقلیم اردبیل، پرورش ماهیان سردابی مانند قزل آلا بسیار جوابگوست و توسعه آن از پیشنهاد های شغلی در حوزه شیلات است. این نوع ماهی بین مردم طرفداران زیادی دارد. از این رو، راه اندازی و پرورش آن، علاوه بر توسعه اشتغال پایدار، سوددهی خوبی خواهد داشت.

با توجه به وجود آب شیرین در این استان، پرورش ماهیان زینتی از دیگر فعالیت هایی است که می توان در این حوزه سرمایه گذاری کرد و درآمد بسیار خوبی کسب کرد. تولید آبزیان زینتی در ایران در زمرة کارهای زودبازده است. با توجه به نوع اقلیم ایران و موقعیت جغرافیایی ما در جنوب غرب آسیا، امکان تولید و صادرات به کشورهای دیگر نیز فراهم است. میزان سودی که به دست

زراعت	باغداری	دامداری	پرورش طیور	پرورش شیلات	صنایع تبدیلی	صنایع دستی	صنایع غذایی	صنعت	خدمات
کشت سیب زمینی	احداث باغ گیلاس	پرورش گاو	مرغ گوشتی	ماهی سردابی	احداث سردخانه	قالی بافی	فرآوری سیب زمینی	تولید ظروف یکبار مصرف	احداث اقامتگاه بومگردی
کشت گندم	احداث باغ آلبالو	زنبورداری	مرغ تخمگذار	ماهی زینتی	بسته بندی محصولات کشاورزی	گلیم بافی	تولید آبمیوه	تولید مصنوعات چوبی	احداث رستوران بومی
کشت جو	احداث باغ سیب	پرورش گوسفند بره	بوقلمون		احداث کشتارگاه صنعتی دام	جاجیم بافی	بسته بندی محصولات	تولید پوشاک	احداث اقامتگاه تفریحی
کشت گیاهان دارویی	احداث باغ گردو	پرورش شتر دوهان	بلدرچین		بسته بندی گوشت	معرق کاری	تولید کمپوت		خدمات خودرو
کشت کلزا	احداث باغ گلابی		کبک		درجه بندی و بسته بندی زعفران	تولید زیورآلات سنتی	تولید لواشک و مربا		خدمات ساختمانی
کشت زعفران	احداث باغ به				بسته بندی عسل		فرآوری گندم		تعمیر لوازم منزل
کشت آفتابگردان	احداث باغ آلو				بسته بندی غلات		تولید حلوائی سیاه		مرمت فرش
	احداث باغ زغال اخته						تولید روغن کلزا		



مادر برای چرخ خیاطی

پرهام قنبرسی

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

اون‌ها رو از کار بیکار می‌کنه، کارخونه‌اش رو
آتش زدن. نزدیک بود خودش رو هم بکشن.

دست آخر آقای سینگر ۱۷۰ سال پیش
چرخ‌های خیاطی تقریباً شبیه چرخ‌های امروز
رو ساخت. به آقای هم به نام هارو، مثل اینکه
یک سال قبل از ایشون این کار رو کرده بود،
از سینگر شکایت کرد. خلاصه سرت رو درد
نیارم. پول چرخ‌های خیاطی به جیب این دو
نفر واریز می‌شه. اما کارخونه سینگر همین
الان هم هست و خیلی معروفه.

«واقعاً آدمایی شبیه من برای پیشرفت
بشر چقدر زحمت می‌کشن و رنج تحمل
می‌کنند! حالا پدر بزرگ بالاخره برای منم
لباس می‌دوزید؟»

♦ ما رو باش روی دیوار کی داریم یادگاری
می‌نویسیم! آره، به خصوص آدمایی شبیه
تو! خانم برات می‌دوزی؟

مادر بزرگ: «معلومه که برای نوه عزیزم
می‌دوزم.»

بیشتر زحمت ما رو می‌کشید.

«سینگر کیه؟!»

♦ سینگر کسی نیست، البته هست، نه نیست!
ای بابا. منظورم چرخ خیاطی سینگره. آقای
سینگر چرخ خیاطی‌ها رو ساخت. البته نه،
شایدم چرا!! ای بابا از دست تو!

«به من چه پدر بزرگ؟! یعنی بالاخره این
چرخ خیاطی چطوری ساخته شد؟»

♦ خیلی‌ها برای ساخت چرخ خیاطی تلاش
کردن؛ از ۲۳۰ یا ۲۴۰ سال پیش تا الان.
خیلی‌هاشون موفق نشدن، بعضی‌هاشون
موفق شدن، اما نتونستن برای خودشون ثبت
اختراع کنند. بعضی‌هاشون مثل آقای والت
هانت، چرخ خیاطی ساخت، اما چون فکر کرد
ممکنه خیلی از خیاط‌ها که اون موقع دستی
کار می‌کردن روزی نون خوردن بندازه، اون رو
ثبت اختراع نکرد و قید میلیون‌ها پول روزد.
حتی ۲۰۰ سال پیش آقای تیمونیه که یه خیاط
فقیر فرانسوی بود، یه چرخ خیاطی ساخت، اما
بعضی از خیاط‌ها که فکر می‌کردن این اختراع

«وای پدر بزرگ، چه شال و ژاکت قشنگی
دارید! از کجا خریدیدش؟»

♦ از یه جای خوب و مطمئن. با سلیقه و
با عشق.

«خب پدر بزرگ، دست ما رو هم بگیر با
خودت ببر اینجاها. زمستونم شده و منم
لباس می‌خوام.»

♦ باشه. می‌گم برای تو هم بیافن و بدوزن.
نوه گل خودمی دیگه، چه کارت کنم!

«بدوزن؟ مگه کار دستته؟!»

♦ آره دیگه. مادر بزرگت برام بافته.

«جدی پدر بزرگ؟! پیراهن و شلوار رو هم
مادر بزرگ براتون دوخته؟»

♦ بله.

«یا خدا! نمی‌دونستم مادر بزرگ بلده. چقدر
مادر بزرگ هوای شما رو داره!»

♦ منم هواسو دارم! چی فکر کردی؟! اوایل
زندگی مون با دست برام می‌دوخت، بعد که
سینگر اومد، با اون کارش راحت‌تر شد و



