



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

ISSN: 1606-9080 • www.roshdmag.ir

روشن

مجله

ماهنامه آموزشی و تربیتی
برای هنرجویان هنرستان
دوره پنجم / اسفند ۱۴۰۳
شماره پیاپی ۳۸
صفحه ۴۸



۳۸ باهوش مصنوعی کنار بیایید!

۲۰ دنیای هنرستان‌ها

۸ کیف جادویی

رَمَضَانُ





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

مدیر مسئول / سید سعید بدیعی

سرمدیر / مهدی عبدالملکی

مدیر داخلی / الهه قربانی

طراح گرافیک / جواد صفری

ویراستار / کبری محمودی

شورای برنامه‌ریزی / اسفندیار چهاربند، عباس بیات، محسن

بهرامی، حسن آقابابایی، احمد رضا دوراندیش، فاطمه انصاری

مدیر هنری / کوروش پارسائزاد

دبیر عکس / اعظم لاریجانی

طرح روی جلد / محمد شکیبا

چند رسانه‌ای / علیرضا جعفری

یادداشت سرمدیر



نشانی رشد هنرجو
در پیام‌رسان شاد



نظرسنجی رشد
هنرجو



فروش و اشتراک
مجلات رشد

پر تلاش و بی‌وقفه

سوار بر ماشین زمان ذهنتان شده‌اید و زمان را به بیست سال بعد می‌برید. می‌خواهید ببینید چه اتفاقی افتاده و چه چیزی تغییر کرده است؟ شاید فکر کنید ماشین زمان خیالی است. ایرادی ندارد. چشمانتان را ببندید و خودتان را در بیست سال بعد تصور کنید. چه تصویری از خود می‌بینید؟ بهتر بگوییم، دوست دارید چطور آدمی باشید؛ با چه ویژگی‌هایی؟ این سؤال ساده و مهم است. این تصویر هر چه باشد و هر چقدر با بقیه متفاوت باشد، دو موضوع برای همه یکسان است: زمان و تلاش. زمانی که مثل برق و باد می‌گذرد. همان زمان که با چشم بسته در حال تصور آینده هستید، ناخودآگاه احساس می‌کنید چقدر زمان کمی باقی مانده است برای ساختن «خود» آرزوهایم! چقدر کار زیاد است! کاش به بیست و چهار ساعت شبانه‌روز، دو ساعت اضافه شود تا به کارها برسیم!

و «خود» آرزوهایم را که در تصور با چشم بسته دوست دارید، کم‌کم در این ماشین خیالی زمان، به بیست سال آینده خودتان بچسبانید. همین لحظه است که ناخودآگاه با خودتان می‌گویید: چقدر باید تلاش کنم؟ چقدر فاصله دارم با «خود» آرزوهایم؟

چشمانتان را باز کنید. در این ماشین زمان و سفر خیالی بیست ساله، چیزی با عنوان «نمی‌شود»، «نمی‌توانم»، «امکانات کم است»، «حوصله ندارم» یا «خسته شدم» را مشاهده کردید؟! پاسخ حتماً یک «نه» غلیظ است!

پس شروع کن. کارها زیاد و زمان کم است و چاره در تلاش است. باید جنگید و جلود رفت. آینده‌ات و آینده جامعه‌ای که در آن زندگی می‌کنیم، منتظر تلاش ما هستند؛ حتی اگر امکاناتمان هم کم باشند. شهید حسن تهرانی مقدم، پدر علم موشکی ایران، یک جمله معروف دارد که می‌گوید: «فقط انسان‌های ضعیف به اندازه امکاناتشان کار می‌کنند.»

مهدی عبدالملکی

- ۱ / پر تلاش و بی‌وقفه
- ۲ / فب لب چیست؟
- ۴ / اغراق و تبلیغ
- ۶ / هر که کارش بیش؛ استخدام نیرو بیشتر
- ۸ / کیف جادویی
- ۱۰ / بزرگ‌نمایی استرس می‌آورد
- ۱۲ / پاک‌کن اخم و غم
- ۱۳ / آن قدر درس خواندم که ...
- ۱۴ / کاش باشیم از محبت پر
- ۱۵ / از کوره در رفتن
- ۱۶ / جن رقه (۶)
- ۱۸ / صنایع ادبی
- ۲۰ / دنیای هنرستان‌ها
- ۲۲ / اسیر فضای مجازی نشوید
- ۲۴ / فرش‌های ذهنی
- ۲۶ / کار تیمی به توان جمع
- ۲۸ / بازار کار بکری ال سی
- ۳۰ / رمضان و نوروز، تجلی خانه‌تکانی دل‌ها
- ۳۲ / خسی در میقات
- ۳۴ / روزنگار اسفند
- ۳۶ / کارخانه ایده‌های جدید
- ۳۸ / باهوش مصنوعی کنار بیاید!
- ۴۰ / بعد از سی و هشت سال
- ۴۲ / هدف‌های زندگی، زندگی هدفمند
- ۴۵ / سرزمین رنگ‌ها
- ۴۸ / پردازشگرها

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

قیمت: ۱۸۰/۰۰۰ ریال

نشانی دفتر مجله:

تهران، ایرانشهر شمالی، پلاک ۲۷۰

صندوق پستی: ۱۵۸۷۵ / ۶۵۸۵

تلفن: ۹-۸۸۸۳۱۱۶۱-۲۱-۰۲۱ (داخلی ۵۴۰)

نمابر: ۰۲۱-۸۸۴۹۰۳۱۶

وبگاه: www.roshdmag.ir

پیام‌نگار: honar@roshdmag.ir

صندوق پستی امور مشترکین: ۱۵۸۷۵ / ۲۳۳۱

تلفن امور مشترکین: ۰۲۱-۸۸۸۶۳۰۸

پیامک: ۳۰۰۰۸۹۹۵

چاپ و توزیع: شرکت افست

امیر محمد ناظم

فیل

چیس

کاری هم ایجاد نشده‌اند و به دنبال این نیز نیستند. فیل‌ها نشان داده‌اند ظرفیت لازم برای توانمندسازی افراد خلاق، دانشجویان و متخصصان طراحی، مخترعان و صاحبان ایده را دارند تا آن‌ها بتوانند دستگاه و ابداعات هوشمندانه و خلاقانه خود را به ظهور برسانند. به این ترتیب، فیل‌ها حتی در تولید محدود خلاقیت‌ها و نوآوری‌ها، با توجه به اولویت‌ها و امکانات محلی و شرایط خاص شرکت‌های نوآفرین (استارت‌آپ‌ها)، بر صنایع بزرگ و تولید انبوه برتری دارند.

فیل یک نمونه فنی برای نوآوری و اختراع است؛ محرکی برای کارآفرینی در سطح محلی و بومی. فیل همین‌طور می‌تواند فضایی برای آموزش

و نوآوری باشد: مکانی برای بازی، ساخت، آموزش، راهنمایی و اختراع. همه فیل‌ها فرایند و ابزار مشترک را به اشتراک می‌گذارند. مثلاً به عنوان کارکرد آن در محیط آموزشی، به جای اتکا بر آموزش ثابت، آموزش در فضای صحیح و با ابزار و امکاناتی که دانش‌آموزان بتوانند به صورت عملی با موضوعات دست‌وپنجه

است که چنین فضاهایی هم‌اکنون در سراسر دنیا با عنوان «کارگاه‌های اجتماعی» پدید آمده‌اند. حرکتی که با نام جنبش «فیل‌ها» در جریان است و شعاری مثل «خودت انجام بده»، و مفاهیمی مثل «سخت‌افزارهای متن‌باز» وجود دارند که با آن‌ها می‌توان کارهای گوناگون انجام داد و با «جنبش‌های متن‌باز» و نیز «اشتراک دانش و فناوری» همراهی ملموس دارند.

فیل همان کارگاه ساخت دیجیتال است. کارگاه‌های ساخت دیجیتال بیش از بیست سال است که در دنیا مورد استفاده قرار می‌گیرند و در آن‌ها تجهیزاتی وجود دارند که به آن‌ها کنترل عددی یا به اصطلاح «NC» گفته می‌شود که رایانه کنترل‌شان می‌کند.

فیل به‌طور کلی به مجموعه‌ای از ماشین‌های ساخت دیجیتال مجهز است که برای کار با طیف وسیعی از مواد و مصالح و برای رسیدن به هدف ساخت «تقریباً هر چیزی» و پژوهش در حوزه ساخت به کار می‌رود. در واقع در فیل‌ها فناوری ساخت دیجیتال به کمک ساخت نمونه‌های اولیه، تولید محدود و حتی تولید انبوه در موارد خاصی می‌تواند انجام شود؛ اگرچه فیل‌ها قدرت رقابت با تولیدات انبوه و صنایع ساختی حرفه‌ای را ندارند و اصلاً برای چنین

به عنوان یک انسان، خلق کردن در «DNA» (دی‌ان‌ای) ما وجود دارد. مهم نیست شما سازنده وسایل خانه باشید، یا آشپز. سازنده روبات کودک یا شرکت طراح لباسی باشید که نمونه‌های پارچه می‌سازد، یا حتی کسی که تمام وقتش را پای رایانه می‌گذراند! ذهن‌های همه ما پر از ایده است. می‌توانیم خیلی چیزها را بسازیم یا بهتر کنیم، اما دست‌وپالمان بسته است. گاهی اوقات نمی‌دانیم از کجا شروع کنیم و بسیاری اوقات هم هزینه امتحان کردن و ابزار و محیط لازم را نداریم. هر کدام از ما می‌تواند بیاموزد چگونه بسازد، بازسازی کند، دوباره استفاده و خلق کند. تنها چیزی که به آن نیاز داریم، محیط مناسب است؛ جایی که در آن بتوانیم افرادی مثل خودمان را ملاقات کنیم؛ آموزش ببینیم و از ابزار ساخت دیجیتال استفاده کنیم. خبر خوب این

فیل به‌طور کلی به مجموعه‌ای از ماشین‌های ساخت دیجیتال مجهز است که برای کار با طیف وسیعی از مواد و مصالح و برای رسیدن به هدف ساخت «تقریباً هر چیزی» و پژوهش در حوزه ساخت به کار می‌رود



فب لب یک کارگاه جامع و کامل
است. چیزهایی که شما برای
پرورش و ساختن هر ایده‌ای
لازم دارید، از مرحله اول یعنی
طراحی‌های دیجیتال تا ساخت
نمونه‌های اولیه، حتی بادستگاه
سی‌ان‌سی و چاپگر سه‌بعدی، در آن
جمع شده‌اند



ب
ت؟

فب لب‌ها برای کسانی است که پر از خلاقیت هستند
و دنبال دو بال پرواز می‌گردند؛ یعنی همه هنرچوها.



پی‌نوشت‌ها

1. fabrication laboratory
2. Numeric Control

طراحی آن را طراحی می‌کنید و با نرم‌افزارهای تحلیل،
قبل از آنکه نمونه‌ای بسازید، به صورت مجازی آزمایش
می‌کنید. بعد از آن نوبت نمونه‌سازی اولیه و آزمون
واقعی روی آن است. هم ابزار ریخته‌گری و هم چاپگر
سه‌بعدی است و می‌توانید آن را بسازید. اگر موفقیت‌آمیز
بود، می‌توانید آن را برای ثبت کردن و تجاری کردن به
قطعه‌سازی‌ها ارائه دهید. چرا که نه؟! اگر هم شکست
خوردید، می‌توانید بارها و بارها این کار را تکرار کنید تا
کارتان بهبود یابد. آموزش‌های هر مرحله را می‌توانید
در همین محیط و با کمک بقیه دنبال کنید.
احتمالاً اگر بخواهید چنین کاری را خارج از یک فب لب
انجام دهید، بعد از طراحی باید دنبال کارگاه ریخته‌گری
بگردید و بعد از آن دنبال کسی که برای شما آزمون
انجام دهد. و این چرخه فقط یک بار انجام شود. بعد از
آن، برای هر مرحله از بهبود باید این کار را بارها و بارها
انجام دهید. حتماً زمان و هزینه زیادی هم خواهد برد!

نرم کنند، صورت می‌گیرد؛ آنجا که دانش‌آموزان به منظور
یافتن راه حل چالش‌ها یا استفاده از ایده‌شان در زندگی،
وارد چرخه تصویرسازی، طراحی، نمونه‌سازی، بازتاب و
تکرار می‌شوند. این کاری است که همیشه در کارگاه‌های
هنرستان اتفاق می‌افتد، اما کارگاه‌های هنرستان معمولاً
برای انجام کار تخصصی و با ابزارهای مخصوص آن
تجهیز شده‌اند. مثلاً کارگاه طراحی دوخت که معمولاً با
ابزار دوخت و برش پر شده و مثلاً نرم‌افزارهای طراحی
در کارگاه دیگری وجود دارند. فب لب یک کارگاه جامع و
تکمیل است. چیزهایی که شما برای پرورش و ساختن هر
ایده‌ای لازم داشته باشید، از مرحله اول که طراحی‌های
دیجیتال است، تا ساخت نمونه‌های اولیه، حتی بادستگاه
سی‌ان‌سی و چاپگر سه‌بعدی جمع شده است.
فرض کنید که برای جایگزینی یک قطعه در جلوبندی
ماشین ایده‌ای به ذهنتان رسیده است و قصد دارید آن
را طراحی و امتحان کنید. در این صورت با نرم‌افزارهای



بخوان

آغاز

علیرضا جعفری



ایر اف و تبلیغات



در شماره قبل با تبلیغ غیر مستقیم آشنا شدید. در این شماره درباره تبلیغ اغراق آمیز صحبت خواهیم کرد. تبلیغ اغراق آمیز به گونه ای از تبلیغ گفته می شود که در آن بیش از حد به یک موضوع پرداخته می شود. در این نوع تبلیغ، دو نوع خروجی حاصل خواهد شد:

۱. تکرار تبلیغ یا شعار تبلیغاتی منجر به این می شود که شما، به عنوان مخاطب، وقتی این محصول را در عرضه عمومی (مثلاً در فروشگاه مواد غذایی) دیدید، برای یک بار هم که شده است، آن را تجربه کنید.

۲. تکرار بیش از حد باعث می شود مخاطب از شنیدن و دیدن نشان شما دل زده شود و نه تنها خرید نکند، بلکه سایرین را نیز توصیه به نخریدن کند. پس می توان نتیجه گرفت، تبلیغ اغراق آمیز می تواند برای نشان شما مثل راه رفتن روی لبه شمشیر باشد. اما اشاره به این نکته خالی از لطف نیست که تبلیغ اغراق آمیز در اکثر مواقع با موفقیت چشمگیری در فروش همراه بوده است. علاوه بر این، تبلیغات اغراق آمیز بودجه بسیار کلانی را به همراه خواهد داشت. خوب حالا این نوع تبلیغ برای چه کسب و کارهایی مفید است؟ در تبلیغات اغراق آمیز باید محصول یا خدمتی که تبلیغ می شود، به وفور در اختیار کاربران قرار گیرد، به عبارت دیگر، این تبلیغ برای محصولات خرد یا با تولید محدود اصلاً مفید نیست. به طور مثال، بهتر است در حوزه مواد غذایی از تبلیغ اغراق آمیز استفاده کنیم که کاربر روزمره با آن در ارتباط است و امکان خرید بالایی از محصول در روز وجود دارد. به عنوان مثالی دیگر، حتی محصولی مثل لنت خودرو که مصرفی است و شمار فروش بالایی دارد، ممکن است با شکست در این نوع تبلیغ مواجه شود. نکته بعدی این است که در تبلیغات اغراق آمیز هر ادعایی که در تبلیغ رخ می دهد، باید در واقعیت نیز وجود داشته باشد. یعنی اگر ویژگی باید وجود داشته باشد، بلکه باید علاوه بر اینکه این ویژگی باید وجود داشته باشد، بلکه باید به نحو احسن کار کند.

بهتر است نشانهای معتبر برای فروش بیشتر خود از تبلیغات اغراق آمیز استفاده کنند، چون مخاطب احتمال دارد به نشانهای ناشناخته در حین تبلیغ اغراق آمیز اهمیت کمتری بدهد. از طرف دیگر، نشانهای ناشناخته با تبلیغات انبوه ممکن است با شکست مواجه شوند، زیرا همان طور که گفته شد، هزینه های

زیادی را متحمل می شوند و فروش نامناسب باعث از بین رفتن تمام سرمایه مفید آنها خواهد شد. نکته آخر اینکه بهتر است به صورت متمرکز از یک روش ارائه تبلیغ برای تبلیغات اغراق آمیز استفاده نشود. برای مثال، همه بودجه صرف تبلیغات آگهی نمایی نشود. حال نوبت آن است که در زمینه فیلم و زنجیره و بازی در این راستا صحبت کنیم. بازی ها بعد از اینکه ویژگی خاصی با به روز رسانی به آنها اضافه می شود، معمولاً از این مدل تبلیغ در بسترهای گوناگون استفاده می کنند تا مخاطبان را به به روز رسانی بازی خود مجاب کنند. در بازی هایی که جدید هستند و اخیراً معرفی شده اند، این امکان هست که از این تبلیغ به صورت خلاق و در بسترهای مطلوب شروع به فعالیت کنند، اما احتمال شکست در این ساختار تبلیغاتی، خطر آن را بالا می برد و توصیه آن را برای بازی های جدید سخت می کند. در فیلم نیز بهتر است بعد از چند هفته، با برش هایی از فیلم، سناریوی تبلیغ اغراق آمیز استفاده شود و در ابتدای پخش یا توزیع فیلم بهتر است این نوع از تبلیغ به کار نرود. برای مجموعه های تلویزیونی نیز می توان در قسمت های میانی از این مدل تبلیغ استفاده کرد. حال آیا فیلم و بازی بسترهای مناسبی برای تبلیغ اغراق آمیز هستند؟ پاسخ کاملاً مشخص است. خیر. زیرا در صورت استفاده از این نوع تبلیغ در بستر فیلم یا بازی، شاکله اصلی این دو بستر دچار اختلال می شود و مخاطب کاملاً از ادامه بازی یا دیدن فیلم یا مجموعه تلویزیونی دلسرد می شود. در شماره بعد با ما همراه باشید تا درباره ضد تبلیغ با هم صحبت کنیم.

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



شنیدنی

هر که کارش بیش؛ استخدا م‌نیز

«درست می‌گم!»

همه چیز عادی بود، تا اینکه ...
حمیدرضا در حال تعریف خاطره‌ای برای معلمش بود که با تکان پدر از خواب پرید. دست راستش را مشت کرد و چشمان خواب‌آلودش را چند لحظه‌ای فشار داد. چشمانش را که باز کرد، دنیا دور سرش می‌چرخید. کم‌کم سیاهی به سفیدی روز عادت کرد و پدرش را دید. آقا مرتضی با نگاهی عاقل‌اندر سفيه به حمیدرضا گفت: «می‌شه بفرمایین چی عادی بود تو خواب که پیهو ...»

حمیدرضا که تازه متوجه شده بود در خواب حرف زده، از ترس آنکه حرف نامربوطی به زبان آورده باشد، سگرمه‌ها را در هم فرو برد و به نشانه آتش قبل از طوفان، مؤدب و موزون رو به پدر کرد و پرسید: «همه چیز چی عادی بود؟»

پدر که رنگ و رخ پسر را دید، پیش خود عهد کرد تا شوخی مردانه‌ای با پسر نکرده، دست از سرش بردارد! با لبخندی دوگانه از روی وقار پدرا نه و شوخی‌های رفیقانه، گفت: «تو خواب صحبت از تصمیم‌های کبری خانم و پترس فداکار بود. اون وسطا هم یه بهار خانومی بود که گل دست شما می‌داد. همه چیز این گل دادن عادی بود، تا اینکه چای خواستگاری روی کت و شلوارت ریخت ... درست می‌گم!»

«برهوت قلی دیوانه»

پترس فداکار میانه کوبر به شلتاق می‌رفت. رخصتی که سوار بود، مویی حنایی داشت. اسب تشنه و پترس به دنبال فداکاری بود. هر چه می‌رفتند، کوبر بن ناپیدای خود را هویدا تر می‌کرد. از دور شب‌چی خیال‌انگیز با هیبتی بدقواره نمایان شد. اسب از ترس رم کرده بود و قدم از قدم بر نمی‌داشت. همین که اسب می‌ایستاد، شب‌چ هم می‌ایستاد. تا راه می‌افتاد، او هم راه می‌افتاد. پترس از اسب پیاده شد و سوی شب‌چ رفت. شب‌چ با هر قدم او قدمی بر می‌داشت و نزدیک‌تر می‌شد. پترس، علاوه بر فداکاری، دل‌نترس و شجاعی هم داشت. هر چه نزدیک‌تر می‌شد، از بدریختی شب‌چی اش کمتر و ظاهر انسانی‌اش آشکارتر می‌شد.

اسب مو حنایی دو سه گامی عقب‌تر، در پی پترس روان بود. حمیدرضا بر لبه سنگی زرد رنگ نشست و همین که قلی دیوانه را دید که کت و شلوار مرتبی به تن کرده بود، از شدت تعجب چشمانش درشت شد و رفتار عاقلانه او را نگاه کرد.

میان پترس و قلی دیوانه ده قدم بود ...

قدم دهم: قلی دیوانه دست در جیب کرد و مشت پل تانخورده، میخ و بادام بیرون آورد.

قدم نهم: پترس افسار اسب را سفت در دست گرفته بود. نگاهی به اطراف انداخت تا مگر سدیار و دیندی پیدا کند و شهر را از سیلاب نجات دهد.

قدم هشتم: قلی دیوانه پول‌ها را مرتب کرده بود و می‌شمارد.

قدم هفتم: پترس با انگشت به بالونی اشاره کرد که حامل تعداد زیادی ساندویچ بود.

قدم ششم: حمیدرضا در حال تعریف ماجرا برای معلمش آقای صالحی بود که به او گفت: همه چیز عادی بود، تا اینکه ...

مصطفی خواجویی



«تعبیر خواب»

قلی با قد دو متری خود، وقتی می‌دود، تلوتلو می‌خورد و کج می‌شود. با همین شمایل و با سرعتی ویرانگر، سمت صالحی می‌دود. صالحی غافل‌گیر از رفتار قلی، نمی‌داند بماند و له شود، یا فرار کند و قطاری از آدم را دنبال خود بکشد. و البته قرار بر فرار مقدم‌تر است. صالحی بعد از بلند شدن از زمین، به قلی نگاهی می‌اندازد و می‌گوید:

«چی شده قلی! اینا چرا این جوری دست به سینه‌ان؟»

قلی با صدای بم و خش‌دار می‌گوید: «اینام حقوق می‌خوان! می‌خواهی بگم بیان وایسن تو دفتر کار کنن! از دیروز که من پول آبدار خونه رو از تو گرفتم، هی دارم براشون ساندویچ و میخ و بادام می‌خرم!» صالحی در بن‌بست بدی افتاده است؛ از طرفی درد زمین خوردن و از طرفی شادی حرف‌های قلی!

راستش حمیدرضا دوباره داشت پت‌رس، صالحی و قلی دیوانه‌نه‌چندان کت‌وشلوا را می‌دید که بالنی از کارمندان فراوان بادام و میخ و ساندویچ خورده را حمل می‌کرد!

صالحی در کنج ذهنش حرف‌های دلش را مرتب می‌کرد که مثلاً چیزی بگوید تا قلی متوجه شود، اما قلی گوشش به این حرف‌ها بدهکار نبود. او همکار و پول می‌خواست...

این بار برخلاف شماره‌های گذشته که قلی دیوانه نتیجه می‌گرفت، آقای صالحی با نگاهی مظلومانه به حمیدرضا، نتیجه گرفت: اولاً متناسب با توسعه کار باید توسعه نیرو داد. دوم اینکه: پول‌هایی را که به هزار درد سر چای ریختن و آب حوض خالی کردن و قتل و غارت پشه‌های ماداگاسکار به دست می‌آید هم نباید خرج بادام و ساندویچ و میخ کرد که عاقبتش می‌شود داستان‌های غیرعادی...

«بیداری»

حمیدرضا بعد از دیدن آن همه خواب‌های عادی و جر و بحث با پدر، به مدرسه می‌رود. در زنگ تفریح، آقای صالحی (معلم درس حسابداری) به میان دانش‌آموزان آمده و مشغول خوش و بش با آنان است. چند روزی است آقای صالحی مؤسسه حسابداری راه انداخته و حمیدرضا و پدرش مشغول ساخت وسایل چوبی دفتر او هستند. نزدیک او می‌روند. حمیدرضا با آب و تاب از خوابی که دیده تعریف می‌کند و بلند می‌خندد.

آقای صالحی با همان لبخندهای ملیح و معلمانانه حمیدرضا را نگاه و از قریحه خلاقش تعریف می‌کند و با لحنی جدی و شوخی می‌گوید: «قلی رو که نمی‌دونم، ولی تو حتماً دیوانه شدی. حتماً بعد دیوانه شدن تو، قلی عاقل شده و کت‌وشلوا پوشیده.

راستش دیروز اولین حقوق قلی رو دادم. برم ببینم داره با پولاش چی کار می‌کنه که بلیت خواب‌تورو هم خریده و اومده اونجا!»

بعد از مدرسه، معلم و شاگرد با هم جلوی نجاری آقای مرتضی می‌روند. قلی دیوانه دوست و رفقا را جمع کرده و دست به سینه نگه داشته است. گویا منتظر آمدن کسی هستند...



بفرمایید ببینید

معمداً آفاجانپور

فروش فرایندی است که طی آن یک مشتری راغب (یعنی کسی که به کسب و کار شما به نحوی تمایل و واکنش نشان داده است)، به خریدار تبدیل می شود. هر قیف فروش اقداماتی را که باید انجام شوند تا افراد را از یک مرحله درون قیف به مرحله بعدی بفرستید، مشخص می کند. فرایند فروش به شکل یک قیف توصیف می شود، چون در ابتدا با جذب افراد زیادی شروع می شود. بعد محدود می شود و تنها

تا حالا شده است به مشتریانتان دسته بندی شده نگاه کنید؟ یعنی بدانید هر کدام از آدم هایی که با کسب و کار شما سروکار دارند، در چه مرحله ای از ارتباط با شما هستند. بگذارید راحت تر صحبت کنیم! هر کسی که از دم در مغازه رد می شود یا به فروشگاه اینترنتی تان سر می زند که خریدار نیست! از طرف دیگر، حتماً شنیده اید هر چقدر پاخور یک مغازه بیشتر باشد، رونق بیشتری هم دارد، چون آدم های بیشتری احتمال دارد از آن مغازه یا کسب و کار خرید کنند. خیلی سر در گم شدید؟! می خواهیم همه این حرف ها را داخل یک قیف جادویی بریزم و به شما تحویل دهم؛ طوری که خیلی ساده متوجه قضیه بشوید و هم زمان، با یک فرمول جادویی برای کار با مشتریانتان هم آشنا شوید. این قیف جادویی معروف است به «قیف فروش». در ابتدا بهتر است بدانیم اصلاً قیف فروش چیست؟ قیف

قیف فروش فرایندی است که طی آن، یک مشتری راغب (یعنی کسی که به کسب و کار شما به نحوی تمایل و واکنش نشان داده است)، به خریدار تبدیل می شود

کسانی که محصول را خریداری می کنند، باقی می مانند.

از قانون «پاخور» به یاد داریم که هر چه ورودی ها بیشتر باشند، قطعاً خروجی بیشتری نیز خواهید داشت، اما کاهش تعداد افراد در مراحل قیف فروش اجتناب ناپذیر است و این نباید شما را نگران کند.

شما هرگز نمی توانید همه افرادی را که در مراحل ابتدایی قیف قرار دارند، به خریدار تبدیل کنید. با این حال، قیف هایی که به درستی طراحی شده باشند، می توانند بیشترین تعداد افراد ممکن را به خریدار تبدیل کنند.

صاحبان کسب و کارها باید به طور دائم قیف فروش خود را بهینه سازی و آزمایش کنند تا اثربخشی بیشتری داشته باشد.

مشتری راغب یکی از مفاهیمی است که در دنیای کسب و کار و تجارت زیاد کاربرد دارد. اما مشتری راغب کیست؟

ما در قیف فروش با سه دسته مشتری روبه رو هستیم که یکی از آن ها مشتری راغب است. مشتری راغب کسی است که به محصول یا خدماتی که شما ارائه می کنید، علاقه مند است. این فرد از طریق آگهی ها یا کسب و کار شما آشنا شده و به آن واکنش نشان داده است. سپس اطلاعاتی مانند شماره تلفن، نشانی رایانامه و... را با شما به اشتراک می گذارد و از این طریق علاقه اش را ابراز می کند.

تصور کنید شخصی برگه ای (فرمی) را در وبگاه شما پر می کند. با شما تماس می گیرد و درباره محصول اطلاعاتی دریافت می کند، یا در شبکه های اجتماعی کسب و کار شما را دنبال می کند. این فرد یک سرخ یا مشتری راغب است. از آنجا که شما اطلاعات مشتری مانند شماره تلفن، رایانامه یا حساب کاربری (اکانت)

شبکه های اجتماعی را در اختیار دارید، باید با او ارتباط برقرار کنید. با این روش مشتری راغب را به مرحله بعدی قیف سوق می دهید.

در مرحله بعدی قیف فروش با مشتری بالقوه سروکار دارید. **مشتری بالقوه** کسی است که با محصول مورد نظر آشنایی اولیه دارد و در میانه قیف قرار می گیرد. این مشتری امکان زیادی برای تبدیل شدن به خریدار واقعی دارد، زیرا فقط باید یک مرحله دیگر از قیف را پشت سر بگذارد. اما باز هم تعدادی از مشتریان بالقوه از خرید منصرف می شوند و تعداد افرادی که به مرحله آخر، یعنی **خریدار واقعی**، می روند، کاهش پیدا می کند.

هر مشتری فرایندی را پشت سر می گذارد که با خرید محصول به پایان می رسد. این فرایند شامل بیشتر دانستن از نامان شما، پیدا کردن اطلاعات بیشتر در مورد محصول یا خدمات، تصمیم گیری برای خرید و در نهایت خرید است. برای برخی از محصولات مثل کالاهای مصرفی با قیمت پایین تر، این فرایند می تواند در عرض چند دقیقه اتفاق بیفتد.

برای مثال تصور کنید یک مشتری در حال مرور شبکه های اجتماعی آگهی یک پیراهن را می بیند. او برای آشنایی بیشتر درباره محصول، روی پیوند کلیک می کند و در صورتی که به نظرش مناسب باشد، آن را می خرد. برای این محصولات، قیف فروش ساده است. تنها به یک فروشگاه الکترونیکی و روشی برای جذب مشتری نیاز است. اگر چه یک شرکت همچنان می تواند با ایجاد تجربه ای عالی برای مشتری و خلق فرصت های فروش بیشتر کالا، قیف را بهتر طراحی کند.

اما محصولاتی که قیمت های بالایی دارند، به قیف فروش پیچیده تری نیاز دارند. برای مثال، فرایند فروش نرم افزارهای سازمانی غالباً چندین لایه دارد. این لایه ها شامل بازاریابی تارنمایی، برگزاری وبینست (وبینار)، تماس های فروش، منابع قابل بارگیری و ارائه های حضوری می شوند. در این موارد، ممکن است ماه ها طول بکشد تا

مشتری راغب به مشتری بالقوه و در نهایت به مشتری واقعی تبدیل شود.

قطعاً با این توضیحات حدس زده اید چرا به این فرایند قیف فروش می گوئیم. ما در یک وبگاه فروشگاهی افراد زیادی را به عنوان بازدید کننده خواهیم داشت. از این افراد، عده کمی به مرحله بعد، یعنی ارتباط با وبگاه، وارد می شوند و در آخر تنها تعداد معدودی از آنان از وبگاه ما خرید خواهند کرد. بنابراین، در قیف فروش، هر چه از بالا به پایین حرکت می کنیم، از تعداد کاربران کاسته خواهد شد. قیف فروش را می توان به این اجزا تقسیم کرد:

➤ **جذب:** بازاریابی و تبلیغات که بازدید کننده را به وبگاه شما هدایت می کند.

➤ **تبدیل:** پیشنهادی که باعث می شود کاربر بخواهد اطلاعات تماسش را با ما به اشتراک بگذارد.

➤ **خرید کردن:** تلاش هایی که باعث می شوند کاربران به خریدار تبدیل شوند.

➤ **لذت:** ارائه خدمات با کیفیت که باعث می شود مشتریان از کیفیت محصولات ما راضی باشند و دوباره از فروشگاه ما خرید کنند.

هر مشتری فرایندی را پشت سر می گذارد که با خرید محصول به پایان می رسد. این فرایند شامل بیشتر دانستن از نامان شما، پیدا کردن اطلاعات بیشتر در مورد محصول یا خدمات، تصمیم گیری برای خرید و در نهایت خرید است

بزرگ‌نم است

فاطمه انصاری

سلام به هنرچوهای عزیزم؛ شماهایی که برای به‌دست آوردن حال خوب تمام تلاشتان را می‌کنید و قبل از ورود به رشته مورد علاقه‌تان، شغل‌تان را مشخص کرده‌اید. به گمانم قبل‌تر راجع به اینکه اگر مسیر شغلی‌تان را بدانید چه مزیت‌هایی دارد، صحبت کردیم.

اینکه از شکست دورتان می‌کند، فشار روزمرگی‌ها و افکار منفی را تا حد زیادی خنثا می‌کند و یکی از بزرگ‌ترین مزیت‌هایش دور شدن از خانه‌نشینی است. چون هدف را می‌دانید، امید و انگیزه دارید و برای پیشرفتتان تلاش می‌کنید. این سبب می‌شود از خود زندگی و معاشرت‌ها لذت

ابراز کردن فراتر از توانمان، سبب می‌شود توقع آدم‌های اطرافمان از ما بالا برود و دچار بحران فشار روانی و در نهایت آسیب شویم

ایای رس ی آورد

ببرید. علاوه بر همه این حسن‌ها، این انتخاب می‌تواند شمارا از برخی اختلال‌های روانی هم کیلومترها دور کند. نشاط واقعی در جانتان تزریق کند و فشار روانی، اضطراب و حتی خشم را کمتر کند.

در شماره قبل بحث فشار روانی را شروع کردیم. اینکه منشأ فشار روانی چیست؟ اگر بی‌توجهی کنیم، چقدر می‌تواند مخرب باشد. این باور که اضطراب و فشار روانی هم‌معنی هستند، اشتباه رایجی است. این دو با هم متفاوت هستند، اما سرچشمه‌شان یکی است. در واقع نگرانی سبب به وجود آمدنشان می‌شود. وارد وجودمان که شد، کم‌کم درگیرمان می‌کند. این درگیری آن قدر زیاد می‌شود که با تغییر ماهیت، به اختلال فشار روانی تبدیل می‌شود. اگر به این اختلال بی‌توجهی کنیم و مهیار نشود، مرحله بعدی اضطراب خواهد بود.

میزان فشار روانی‌ای که از طریق ارث و ژن به ما می‌رسد، چیزی نزدیک به ۳۰ درصد است. سؤال اینجاست که چه باید بکنیم تا این درصد بیش از اندازه رشد نکند و در اختیارمان باشد؟

در شماره قبل از شما خواستم بنویسید چه چیزهایی به شما فشار روانی می‌آورد و چه زمان‌هایی بیشتر درگیرتان می‌کند و فشارش برایتان آزاردهنده است. لطفاً نوشته‌هایتان را بیاورید تا سراغ درمان برویم.

درصد زیادی از ما، زمانی که نیاز به پاسخ دادن یا توضیح دادن سؤال یا مطلبی به شخص دیگری هستیم، فشار روانی زیادی را تحمل می‌کنیم. فشاری که تحمل می‌کنیم، به دلیل این است که می‌خواهیم جواب خوب و قابل قبولی ارائه بدهیم.

نکته کنکوری دقیقاً در همین جا نهفته شده است. زمانی که از خودمان انتظار زیادی داریم، بحران فشار روانی به سراغمان می‌آید. زمان‌هایی که انتظار داریم خراب

نکنیم، خودش منشأ فشار روانی می‌شود. اینکه در جمع دوستان، در جمع‌های فامیل، سر کلاس درس و موقع ارائه درس، موقع انتخاب لباس و... می‌خواهیم خیلی خوب دیده شویم و مجبور می‌شویم ظاهر و باطنمان را تغییر دهیم. آنجایی که مجبور می‌شویم بیش از آنچه هستیم جلوه کنیم، دقیقاً در همان زمان‌ها دچار بحران می‌شویم. مشکلاتمان چندبرابر می‌شود و (مثل آن کیک) راه رفتن اولیه خودمان را هم فراموش می‌کنیم. در این مواقع، همه چیز از اختیارمان خارج می‌شود و نتیجه فقط افزایش صعودی سطح نگرانی‌مان خواهد بود.

با همه این اوصاف راه درمان چیست؟ راه درمان این است که از خودمان به اندازه انتظار داشته باشیم. ماجرا این است: زمانی که بیش از حد از خودمان انتظار داریم، ناخودآگاه خودمان را وارد یک دومینوی شکست می‌کنیم. چطور؟

به این صورت که خودمان را قبول نداریم و بیشتر می‌خواهیم. این قبول نداشتن سبب کاهش رشد می‌شود و حتی جاهایی مثل موانع پتنی جلوی رشدمان را می‌گیرد و در نهایت شکست حتمی است. ما باید خودمان را همان‌طور که هستیم معرفی کنیم. اگر زبان انگلیسی را در حد مقدماتی یا کمتر بلدیم، هیچ نیازی نیست نشان دهیم زبان انگلیسی ما عالی است. اگر فقط رنگ کردن در را بلدیم، هیچ احتیاجی نیست درباره برق کاری و... هم اظهار نظر کنیم و ادعا کنیم این‌ها را هم می‌دانیم. ابراز کردن فراتر از توانمان، سبب می‌شود توقع آدم‌های اطرافمان از ما بالا برود و دچار بحران فشار روانی و در نهایت آسیب شویم.

اگر کاری از شما خواسته شد و درست و حسابی انجامش دادید، هیچ نیازی نیست جزئیات را تک‌به‌تک بیان کنید. این توضیحات اضافی، باعث بالا رفتن توقع از شما می‌شود و البته گاهی باعث می‌شود مورد نقد و سرزنش قرار گیرید و حتی توبیخ شوید که چرا فلان انتخاب را نکردید! در نتیجه به نظرشان انتخاب شما آن قدرها ارزشمند نبوده است. همین نقدها و توبیخ‌ها مثل ترمزگیر عمل و انگیزه‌تان را کم می‌کند. علاوه بر همه آسیب‌هایی که گفتیم، شمارا دچار وسواس در کلام هم می‌کنند. می‌ترسید

از اینکه کدام قسمتش را باید بگویند و کدام را نباید بگویند تا کمتر نقد شوید. همین عوامل به ظاهر کوچک ممکن است آینده کاری‌تان را دچار بحران کنند و ترس از صحبت کردن، معرفی خود و... در جمع بر شما چیره شود. اگر دقت کنید، امروز پشت سر هم به شما نکته کنکوری می‌گویم.

نکته بعدی این می‌شود که به هر کسی گزارش ندهید و توصیف زیادی نکنید. به هر کسی باید به اندازه جایگاه و شخصیتش توضیح بدهیم. حریم داشته باشیم و اجازه ندهیم هر کسی به خودش اجازه دهد به راحتی وارد حریممان شود.

رعایت حریم باعث کاهش ترس و نگرانی‌هایمان خواهد شد. این طوری راحت‌تر از پس مشکلاتمان برمی‌آییم و بهتر می‌توانیم برنامه‌ریزی کنیم. پس فشار روانی از ما دور‌تر خواهد شد. وقتی فشار روانی‌تان زیاد شد، همان‌جا بایستید. توان، انتظارات و مرز حریمتان را برای خودتان مرور کنید تا ایراد کار را بیابید. ببینید کجایش از چیزی که باید نشان دادید، یا به چه کسی بیش از حد توضیح دادید. اگر فشار روانی‌تان بر مبنای توضیحات زیادی بود، با روش مرزگذاری تنظیمش کنید. باید آن قدر تمرین و تکرار کنید تا به ملکه ذهنتان تبدیل شود. در پناه خدای کار درست موفق باشید.

به هر کسی گزارش ندهید و توصیف زیادی نکنید. به هر کسی باید به اندازه جایگاه و شخصیتش توضیح بدهیم. حریم داشته باشیم و اجازه ندهیم هر کسی به خودش اجازه دهد به راحتی وارد حریممان شود. رعایت حریم باعث کاهش ترس و نگرانی‌هایمان خواهد شد

از محبت خارها گل می شود
سنگ خارا این چنین شل می شود
بی محبت می شود سوهان روح
عقل کل از دست او خُل می شود

«اگر داری تو عقل و دانش و هوش»
نکن حرفم رو دایورت و فراموش
«تو نیکی می کن و در دجله انداز»
برایت می شود روزی پس انداز

زندانی است انسان
زندانی است و در بند
در پشت هر نقابی
غیر از نقاب لبخند



پاک کن اخم و غم

نویسنده: مهدی فرج الهی

خنده باید پادر میونی کنه
تا آدم احساس جوونی کنه

می کشد دیو غصه را در بند
طرح تعویض اخم با لبخند

نبیند اخم و غم این صورت ما
به لبخندی بیا مهمان بکن چشمان ما

به روی لبخند
آغوش گشود
لبهایم





آن قدر درس خواندم که...

نویسنده: مهدی فرج‌اللهی

به نوشتن شوخی پرداختیم.

آن قدر درس خواندم که.....

گلچینی از نوشته‌های دانش‌آموزان عزیزم در مدرسه‌ام را در ادامه تقدیمتان می‌کنم.

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

پورشان شریفی

«آن قدر درس خواندم که نمره‌ام ۱۷ شد! خودتان حساب کنید قبلاً چند می‌گرفتم.

رادین غلامی

«آن قدر درس خواندم که بازی گفت: «به ما هم سر بزن.»

امیرعلی مولایی

«آن قدر درس خواندم که در شناسنامه نامم شد خرخون السلطنه اول، بنیان‌گذار سلسله خرخوانیان.

اردلان فیض‌بخش

«آن قدر درس خواندم که پدرم آمد و گفت: «اینا رو جمع کن بابا بریم فوتبال ببینیم. تو که درس نمی‌خونی. ادا در نیار.»

رهام گازرانی

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

پارسا خسرویان

«آن قدر درس خواندم که مدیر مدرسه به من گفت:

قبلاً گفتیم. باز هم می‌گویم. اگر لازم باشد، برای چندمین بار هم خواهیم گفت. اغراق و بزرگ‌نمایی یکی از مهم‌ترین شگردها در ساختن طنز و شوخی است و آن وقتی است که ما در توصیف رویدادها، اتفاق‌ها، آدم‌ها و هر چیز دیگری زیاده‌روی کنیم. ما در زندگی روزمره، معمولاً از بزرگ‌نمایی استفاده می‌کنیم. برای مثال فکر کنیم مسئول بوفه مدرسه، هنگام زنگ تفریح تنها یک دقیقه در بوفه را دیر باز کند. احتمالاً یکی از این جماعت منتظر و گرسنه می‌گوید: «کجایی آقا، یه ساعته منتظریم؟» این در حالی است که زنگ تفریح در نهایت بیست دقیقه است و اگر کسی بخواهد یک ساعت جلوی بوفه بایستد، حتماً دلش برای ناظم مدرسه تنگ شده است.

در این مثال، بزرگ‌نمایی اتفاق افتاده است. کاری که ما خیلی وقت‌ها در مواجهه با دیگران انجام می‌دهیم، اما دوست نداریم دیگران از آن برای خودمان استفاده کنند و برای توصیف اشتباه‌های خود از شگرد کوچک‌نمایی استفاده می‌کنیم.

برای نمونه، دوست عزیزمان، همین طور که قابلمه آش را در دست دارد، با قیافه‌ای حق به جانب می‌گوید: «چیزی نشده، لب‌پر زد.» در حالی که ظرف آش از دستش بر گشته و کل آن روی فرش ریخته است. در فرصت دیگری سراغ کوچک‌نمایی هم خواهیم رفت که روی دیگر سکه بزرگ‌نمایی است.

اگر خاطرتان باشد، در شماره قبل سراغ موضوع آلودگی هوا رفتیم و با این شگرد مطالب جالبی خواندیم. این بار سراغ موضوع درس خواندن رفتیم و با این شکل

«از اینجا مستقیم برو برای کارشناسی.»

آرتین نصیری

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

محمد آر شام طاهری

«آن قدر درس خواندم که چشمانم گفت: «کی پول اضافه کار ما رو می‌دی؟»

آرین بیوک‌نژاد

«آن قدر درس خواندم که درس‌ها از دست من قایم شده بودند.

آریا آزاده

«آن قدر درس خواندم که کتاب‌هایم گفتند: «ما دیگه چیزی نداریم. برو سراغ پایه بعدی.»

پارسا بالازاده

«آن قدر درس خواندم که مزه کلمه‌ها را می‌فهمم.

پویان اویسی

«آن قدر درس خواندم که جلسه بعد معلم شده بودم.

آرین اکبری مهر

حالا نوبت شماست که دست به کار شوید و بنویسید. از ظرفیت بزرگ‌نمایی استفاده و این عبارت را با مزه و طنزآمیز کامل کنید.

آن قدر درس خواندم که.....

کاش باشدیم از محبت پر

السلام ای جوان خوش خنده
ای به قربان شکل تو بنده
این اداهای شیک و مجلسی ات
ای به قربان صورت چاق
به چه خوب و خوش است اخلاقت
نه تو را اخمی و نه دعوی است
و نه داد و هوار و غوغایی است
روح مردانگی به هیكل نیست
مهرورزی شبیه گل گل نیست
هست کار ارادل و اوباش
نعره و حقد و کینه و پر خاش
کاش باشیم از محبت پر
تا نباشد کسی ز ما دلخور
تک ما اگر بپر خاشیم
می توانیم شادمان باشیم؟
یک محیط پر از غمی داریم
حال و احوال مبهمی داریم
می شود کله ها پر از آتش
عصبی می شویم و دائم غش
می کنیم از نبردهای زیاد
استرس ها و دردهای زیاد
در پس چشم و چال یک یکمان
می شود جای پنجه بو کس عیان
ریشه هر نحیف و هر گولاخ
باشد از تیزی کسی سولاخ
طعمه خشم می شود اینجا
امنیت بشم می شود اینجا
پس بیاییم اهل دل باشیم
مهربان و فلکسیبل باشیم
شهر افراد خوش دل و هم دل
می شود یک مدینه فاضل
ه توی وزن جا نشد هر گز
تا به شعر دگر خدا حافظ

علی اکبر مدرس زاده



پی نوشت

د حقت: بغض، خصومت، دشمنی، عداوت، عناد، کین، کینه، کینه‌ورزی



از کوره در رفتن

نویسنده: علیرضا خرمی زاده

آنجا نشست. انگار که داشتند صندلی بازی می کردند، و عجیب تر از آن این بود که هر سه نفر آن ها خوش حال و راضی بودند. حالا که کمی عمیق تر فکر می کنم، می بینم مهربان و خوش اخلاق بودن هم چیز بدی نیست. ولی اگر من و امثال من نبودیم که خوش خلقی بقیه به چشم نمی آمد! پس من راه خودم را می روم؛ شما هم راه درست خودتان را بروید. فقط به نظر من شما راه سخت را انتخاب کرده اید. امیدوارم موفق باشید. یا حداقل کمی شبیه من عصبی باشید!

البته اگر همه مثل من بودند، دنیا جای خیلی جالب تری می شد. فکر کنید، هیچ کسی نمی توانست به آرامی در هیچ صفی بایستد و همه در خیابان ها داد می زدند و با هم در گیر می شدند. اصلاً شاید این بهترین راه برای حل معضل شد آمد (ترافیک) باشد: با عصبانیت رانندگی کنیم تا همه فرار کنند! به نظر شما راهکار هوشمندانه ای نیست؟

جایم را به دیگران بدهم. فقط خیالم از صف گوشت راحت است؛ چون اصلاً توان مالی ایستادن در آن را ندارم. وقتی اشتباهی از سمت من رخ می دهد، چرا باید در سکوت به انتقادهای دیگران گوش دهم و برای اصلاح رفتار خودم تلاش کنم؟ چرا باید یک سوزن به خودم بزنم، وقتی می توانم با جوال دوز سراغ بقیه بروم و همیشه طلبکار باشم؟

کار راحت تر چیست؟ آفرین! همه تقصیر ها را گردن یک نفر دیگر بیندازم و طوری با خشم و عصبانیت حرف بزنم که کسی به خودش اجازه ندهد در مورد اشتباه هایم با من صحبت کند. البته من که اصلاً اشتباه نمی کنم؛ من فقط دارم شما را امتحان می کنم!

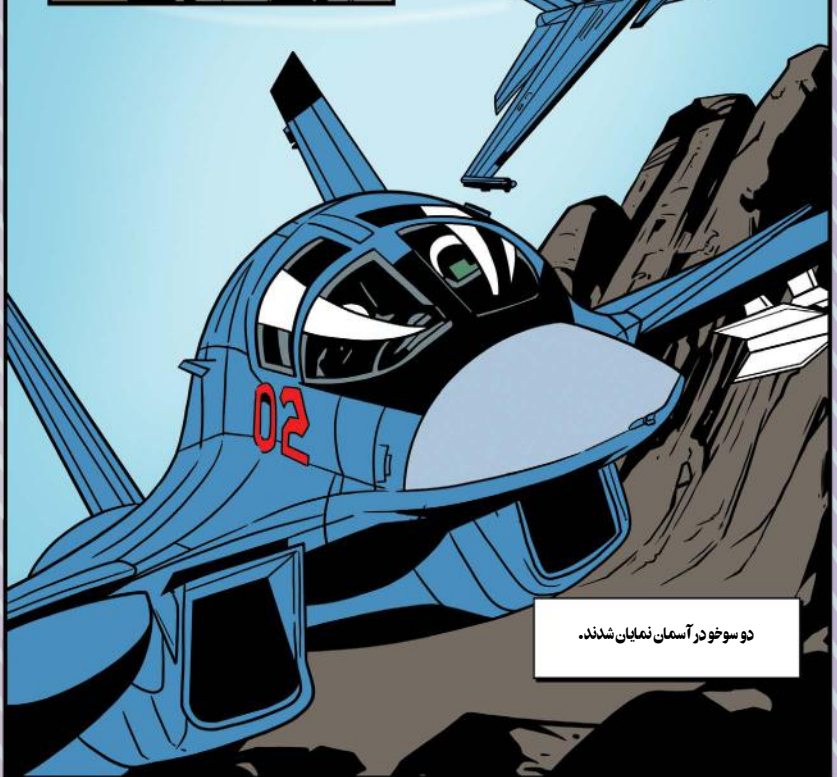
بعضی ها یک طوری رفتار می کنند که اصلاً برای من قابل درک نیست. مثلاً همین دیروز دو نفر را در اتوبوس دیدم که جایشان را دادند به دو پیر مرد؛ آن هم بدون اینکه عصبانی شوند. چطور ممکن است؟ مگر می شود بدون عصبانیت جای خودت را به یک نفر دیگر بدهی؟ یا کسی را دیدم که وقتی در مترو جایش را داد، یک نفر دیگر کمی آن طرف تر، از جای خودش بلند شد و نفر قبلی رفت

خیلی ها خواستند به من انگ عصبی بودن بزنند، ولی بدانید و آگاه باشید که من عصبانی نیستم. فقط فن بیانم «شبیه یک دایناسور در حال انقباض» است! من برای حل مسائلم سراغ راه های ساده می روم، چون فکر کردن سخت است. چه بخواهید بپذیرید و چه نخواهید، زود از کوره در رفتن راحت تر از دندان روی جگر گذاشتن و از غوره حلوا ساختن است!

وقتی کسی جای من را در صف نان می گیرد، چطور بدون دعوا و درگیری جایم را پس بگیرم؟ محترمانه از او درخواست کنم که به عقب صف برگردد؟ در جامعه ای که ماهرگز به عقب بر نمی گردیم، مگر اینکه ماشین زمان داشته باشیم، که من یکی ندارم، آیا این خواسته من منطقی است؟

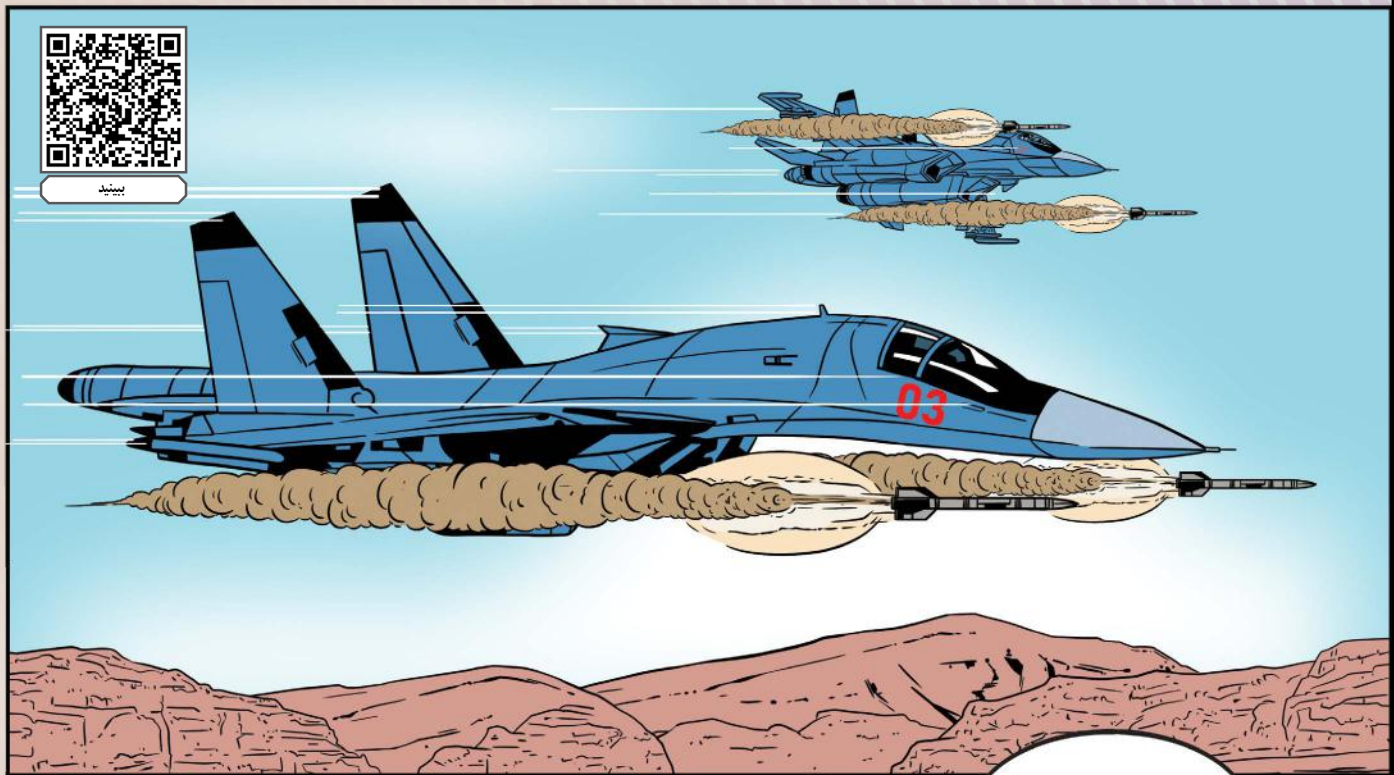
پس ناچارم داد و بیداد کنم و در صورت مقاومت فرد صف گیر با او گلابیز شوم تا حتم را پس بگیرم. اگر امروز در صف نان این کار را نکنم، فردا مجبورم در صف بنزین، صف عابر بانک، صف مرغ منجمد، برزیلی و هزاران صف دیگر







ببینید





شنیدنی

میلاد یاس

پیامبر مهربانی ها فرمود:

مثل خدیجه پیدا نخواهد شد. خدیجه در آن هنگام که مردم مرا تکذیب کردند، تصدیق کرد، و مرا با ثروت خود برای پیشرفت دین خدایاری نمود. خدا به من دستور داد، خدیجه را به قصر زمری که در بهشت دارد و هیچ رنج و زحمتی در آن نیست، بشارت دهم.

در شناخت این بانوی عظیم الشان، که مادر حضرت زهرا (س) است و با فداکاری هایش مسیر رشد اسلام را هموار ساخت، گاهی کوتاهی هایی شده است که بر خود لازم دیدیم در این باب گفت و گویی داشته باشیم.

بانویی که از داشتن ثروت دنیا در مکه شخصیتی بی دلیل بود، در راه حضرت رحمت للعالمین چنان فداکاری کرد که وقتی در شعب ابی طالب چشم از جهان می بست، پارچه برای کفن و منزلگاه آخرش پیدا نشد و پیامبر (ص) عباى خود را کفن ایشان کرد.

بانوی مکه گرچه خداوند مال بود

در جست و جوی موهبتی لایزال بود

معشوق را چو یافت به او داد هر چه داشت

آری که کمترین هنرش بذل مال بود

دلدادۀ جمال مهی نو دمیده شد

چون بدر کاملی که خراب از هلال بود

اعداد عاجزند ز درک حساب دل

کی عشق پاک در گرو سن و سال بود؟

دوشیزگان به بنت خویلد حسد برند

از بس که در سراچه حسنش جمال بود

پیغمبری که خال و خطش رشک یوسف است

مدهوش آن فضایل و آن خط و خال بود

پیمان به جای دخترکان با خدیجه بست

چون شرط وصل خاتم خوبان، کمال بود

آباد، باغ عترت از آن ازدواج شد

میلاد یاس در گرو آن وصال بود

عمری پس از وفات غریبانه اش، رسول

در حسرت خدیجه نیکو خصال بود

افشین علا

سفره رنگین

ماه مبارک رمضان مصادف شده است با اسفندماه. فرصتی است تا با هم درباره این ماه مبارک شعری بخوانیم.

آن که از فرط گنه ناله کند زار کجاست؟

آن که ز اغیار برد شکوه بر یار کجاست؟

باز ماه رمضان آمد و بر بام فلک

می زند بانگ منادی که گنهگار کجاست

سفره رنگین و خدا چشم به راه من و توست

تا که معلوم شود طالب دیدار کجاست

بار عام است خدا را به ضیافت بشتاب

تا نگویی که در رحمت دادار کجاست

مرغ شب نیمه شب دیده به ره می گوید

سوز دل ساز بود دیده بیدار کجاست

ماه رحمت بود ای ابر خطاپوش بیار

تا نگویند که آن وعده ایثار کجاست

حق به کان کرمش طرفه متاعی دارد

در دیوار زند داد خریدار کجاست

آن خدایی که رحیم است و کریم است و غفور

گوید ای سوتهدلان عاشق دلدار کجاست

من ژولیده به آوای جلی می گویم

آن که با توبه ستاند سپر نار کجاست

ژولیده نیشابوری

معتمد حسین مسادلی

دوش شب سحر نداشت

بی روی دوست، دوش شب ما سحر نداشت
سوز و گداز شمع و من و دل اثر نداشت
مهر بلند، چهره ز خاور نمی نمود
ماه از حصار چرخ، سر باخت نداشت
آمد طبیب بر سر بیمار خویش، لبیک
فرصت گذشته بود و مداوا اثر نداشت
دانی که نوش داروی سهراب کی رسید
آنکه که او ز کالیدی بیشتر نداشت
دی، بلبل گلی ز قفس دید و جان فشاند
بار دگر امید رهایی مگر نداشت
بال و پری نزد چو به دام اندر افتاد
این صید تیره روز مگر بال و پر نداشت
پروانه جز به شوق در آتش نمی گذاشت
می دید شعله در سرو پروای سر نداشت
بشنو ز من که ناخلف افتاد آن پسر
کز چهل و عجب، گوش به پند پدر نداشت
خرمن نکرده توده کسی موسم درو
در مزرعی که وقت عمل برزگر نداشت
من اشک خویش را چو گهر پرورانده ام
دریای دیده، تا که نگویی گهر نداشت

پروین اعتصامی

در بیست و پنجمین روز از اسفندماه ۱۲۸۵ هجری شمسی در شهر تبریز چشم به جهان گشود. رخشنده اعتصامی، که بعدها به پروین اعتصامی معروف شد، فرزند یوسف اعتصامی آشتیانی، ملقب به اعتصام الملک، از نویسندگان اواخر دوره قاجار بود که در کودکی به تهران مهاجرت کردند.

پروین تحصیلات خود را در تهران و در مدرسه آمریکایی ها به پایان برد و در همان جا مشغول تدریس شد. با پسر عمویش ازدواج کرد که عمر این پیوند بعد از قریب به سه ماه به پایان رسید. اما این شاعر نامی کشورمان، در ۳۵ سالگی، به علت ابتلا به بیماری حصیه، جان خود را از دست داد و در حرم مطهر حضرت معصومه (س) دفن شد.

دنیای هنرستان ها

دنیا هنر مند

حروفنگاری می کند و می توانید ببینید که این هوش مصنوعی چطور می اندیشد.

اما علت تحسین های بین المللی برای این ابزار، فقط توانمندی آن نبود. اگر اخبار مربوط به هوش مصنوعی را دنبال کنید، می دانید که پروژه های مشابه در کشورهای دنیا هزینه هایی چند میلیارد دلاری نیاز دارند، اما این پروژه موفق تنها با پنج میلیون دلار آموزش دیده و چند میلیون دلار تمام هزینه های آن بوده است!

این در حالی بود که چین از نظر فناوری های مربوط به پردازنده (چیزی که زیر ساخت اصلی پروژه های هوش مصنوعی است) تحریم است و دستش باز نیست. همه این حرف ها تنها یک دلیل داشت؛ نیروی انسانی خوب و توانمند. فقط یک نیروی ماهر و حرفه ای است که می تواند بر همه محدودیت ها غلبه کند و موفقیت را به بهانه های گوناگون گره نزند.

۱۲ سال پیش، زمانی که گزارش سازمان های بین المللی نظام آموزش چین را بهتر از همه دنیا معرفی کرد، رئیس جمهور وقت آمریکا بعد از مطالعه گزارش اعتراف کرد، «پس آن ها در همه زمینه ها از ما بهتر خواهند شد». حالا در یکی از پیشرفته ترین زمینه های رقابتی، نتیجه این اعتراف پیش چشم همه دنیا است.

هوش مصنوعی «دیپ سیک» که چند هفته پیش رونمایی شد، تا چند روز همه دنیا را مشغول خودش کرد. قدرتمندی و توانایی های این فناوری چینی در برخی موارد مثل برنامه نویسی، از رقیبان آمریکایی خودش جلوتر است و با سامانه پیچیده تفکر عمیق «R1» می تواند نتایج حیرت آوری داشته باشد. جالب آنکه روند فکر کردنش را هم برای شما

«دیپ سیک» با سامانه

پیچیده تفکر عمیق «R1»

می تواند نتایج حیرت آوری

داشته باشد. جالب آنکه

روند فکر کردنش را هم برای

شما حروفنگاری می کند

و می توانید ببینید که این

هوش مصنوعی چطور

می اندیشد

deepseek



این برنامه‌های آموزش حرفه‌ای بعد از دوره متوسطه در چین هم ارائه می‌شوند. محور آموزش این مدرسه‌ها شامل دوره‌های تخصصی انواع مشاغل است که بعد از گذراندن آن‌ها، فارغ التحصیلان معمولاً با پیشنهادها بهتر وارد بازار کار می‌شوند. از ۲۵ سال قبل، وزارت آموزش و پرورش چین به فارغ التحصیلان مدرسه‌های متوسطه حرفه‌ای اجازه داده است که با امتحان ورودی معادل سازی شده در برنامه‌های آموزش عالی، مثل فارغ التحصیلان دبیرستان، پذیرفته شوند. برای این فارغ التحصیلان امکان گرفتن مدرک «benke» (کارشناسی) از طریق یک دوره اما در تعداد محدودی از رشته‌ها وجود دارد.

از آنجا که آموزش در چین معمولاً مهم‌ترین عامل در کسب موقعیت شغلی خوب است و در این زمینه بازار کار بسیار رقابتی است، سطح جدیت در آموزش و جدیت خانواده‌ها و تلاش دانش آموزان در این حوزه بسیار بالاست. تقریباً همه دانش آموزان چینی به این اعتقاد دارند که میزان موفقیت در زندگی و آینده آن‌ها به حد زیادی به میزان تلاش آن‌ها در درس خواندن بستگی دارد.

رونمایی از هوش مصنوعی دیپ سیک و گرم شدن بحث درباره آموزش در چین بهانه‌ای شد تا دوباره درباره چین و ویژگی‌های آموزش مهارتی و فنی و حرفه‌ای آنجا بگوییم.

چین در حال حاضر دومین اقتصاد بزرگ دنیاست که برای رسیدن به این جایگاه روندی طولانی و راه‌های مهمی را پیموده است. تولیدات چینی در حوزه‌های گوناگون به تمام دنیا صادر می‌شوند و غیر از این بازار بزرگ، به اندازه جمعیت خودشان را هم پوشش می‌دهند. بسیاری از شغل‌ها در چین در خانه‌ها انجام می‌شوند و افراد آموزش دیده‌ای که مهارت بلدند، با حمایت‌های دولت، شغل‌های خانگی مربوط به مهارت خود را دارند. شروع این فرایند به حدود ۷۰ سال پیش مربوط است. اصلاحات اقتصادی بزرگ، اما جالب‌ترین نکته، هم‌زمانی شروع این اصلاحات با قوانین جدید آموزش فنی و حرفه‌ای و سرمایه‌گذاری‌های دولت چین در زمینه‌هایی مثل آموزش معلمان ماهر فنی و حرفه‌ای، توسعه ساخت هنرستان‌ها در همه نقاط چین با کمک مردم، توسعه رشته‌های زیر پوشش هنرستان‌ها که الان حدود ۲۵۰ رشته‌اند و بومی‌سازی این آموزش‌ها با منطقه‌ای است که هنرستان در آن واقع شده است. مثلاً در منطقه‌ای که نیاز مردم و هدف اقتصادی آن کشاورزی است، هنرستان‌ها بر رشته‌های کشاورزی تمرکز دارند.

اگر بخواهیم درباره نظام آموزشی چین صحبت کنیم، تقریباً مشابه ایران است؛ به این صورت که دوره متوسطه دوم در این کشور معمولاً از ۱۶ سالگی شروع می‌شود و در ۱۸ سالگی به پایان می‌رسد. با توجه به شهریه بالای دبیرستان‌ها، بیشتر دانش آموزان، به‌خصوص از مناطق روستایی، تحصیل در مدرسه‌های فنی و حرفه‌ای را انتخاب می‌کنند تا بتوانند به محض فارغ التحصیلی وارد عرصه کار شوند. دوره متوسطه عمومی (دبیرستان) سه سال طول می‌کشد و دوره متوسطه حرفه‌ای سه یا چهار سال به طول می‌انجامد. دبیرستان ارشد با عنوان «gaozhong known» و دبیرستان حرفه‌ای در چین با عنوان «zhongzhuan known» شناخته می‌شود. آموزش فنی و حرفه‌ای در دوره‌های بالاتر با نام zhuanke هم وجود دارد که به دو یا سه سال تحصیل تمام وقت پس از متوسطه نیاز دارد. مثل دوره‌های آموزش تکمیلی فنی و حرفه‌ای در ایران، که در دانشگاه‌های فنی و حرفه‌ای اداره می‌شوند.

آموزش در چین معمولاً مهم‌ترین عامل در کسب موقعیت شغلی خوب است و در این زمینه بازار کار بسیار رقابتی است، سطح جدیت در آموزش و جدیت خانواده‌ها و تلاش دانش آموزان در این حوزه بسیار بالاست

هائیه عبقری زاده

پیرافان



فکر می‌کردم ثروت یا سلامتی کلید خوشبختی است. اما هر چه بیشتر گذشت، زندگی نشانم داد، خوشبختی نه در شهرت است، نه در ثروت، بلکه در آرامش است: آرامشی که بیش از هر جایی در کنار خانواده معنا پیدا می‌کند

در کودکی گمان می‌کردم خوشبخت‌ترین انسان دنیا آن مردی است که سر خیابان اسباب‌بازی فروشی دارد. تصورم این بود که او میان عروسک‌ها و ماشین‌های کوچک زندگی می‌کند و هیچ دغدغه‌ای ندارد. اما چند سال بعد، وقتی مجبور بودم صبح زود برای رفتن به مدرسه از خواب بیدار شوم، نظرم تغییر کرد. فکر می‌کردم پسر همسایه



سای مجازی نشوید

که مدرسه نمی‌رود و می‌تواند بیشتر بخوابد، خوشبخت‌ترین فرد دنیاست.

نوجوان که شدم، خوشبختی را در شهرت و زندگی پرزرق و برق ابرستاره‌ها (سوپر استارها) می‌دیدم. بعدها فکر می‌کردم ثروت یا سلامتی کلید خوشبختی است. اما هر چه بیشتر گذشت، زندگی نشانم داد، خوشبختی نه در شهرت است، نه در ثروت، بلکه در آرامش است؛ آرامشی که بیش از هر جایی در کنار خانواده معنا پیدا می‌کند.

این روزها، نزدیک عید نوروز، وقتی می‌بینم مردم با حال و هوای خوبی به استقبال سال نو می‌روند، دوباره معنای آرامش را در میان خانه‌ها و خانواده‌ها حس می‌کنم. تکاپوی آماده‌شدن برای نوروز، خریدهای کوچک و بزرگ، تمیز کردن خانه‌ها و جمع شدن دور هم برای لحظاتی شاد، همگی نشان می‌دهد خوشبختی در همین لحظه‌های ساده و واقعی است. خانواده جایی است که در آن می‌توان بدون نقاب زندگی کرد؛ جایی که در آغوشش از تلاطم‌های دنیا فاصله می‌گیری و دلگرمی‌هایش به تو امنیت می‌دهد. هیچ ثروتی جای لبخندهای گرم خانواده را نمی‌گیرد و هیچ شهرتی نمی‌تواند احساسی را که هنگام جمع شدن دور سفره‌ای ساده با عزیزانت داری، جایگزین کند. اما این را هم باید گفت، حال خوب و خوشبختی واقعی در دنیای مجازی پیدا نمی‌شود. زیست مجازی، هر چند پرزرق و برق، نمی‌تواند جای ارتباط‌های واقعی را بگیرد. عید نوروز یادآوری می‌کند که خوشبختی در کنار خانواده و در شادی‌های کوچک و بی‌ریا نهفته است، نه در تعداد پسندها یا دیده شدن در فضای مجازی! کاش این لحظات را قدر بدانیم و به جای دنیای مجازی، در دنیای واقعی زندگی کنیم!

حال خوب و خوشبختی واقعی در دنیای مجازی پیدا نمی‌شود. زیست مجازی، هر چند پرزرق و برق، نمی‌تواند جای ارتباط‌های واقعی را بگیرد



فروش های ذهنی

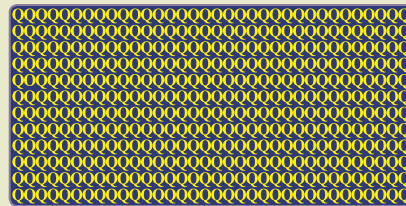
مجموعه عمیق

سؤال

۱ معمماً یک قاتل سریالی افراد را می ربود و آن ها را اودار می کرد از دو قرصی که یکی سمی بود، یکی را انتخاب کنند. پس از آنکه قربانیانش یکی از دو قرص را انتخاب می کردند، خودش هم قرص دیگر را برمی داشت و می خورد. چه اتفاقی می افتاد که قربانیانش قرص سمی را برمی داشتند و می مردند، اما خودش قرص غیر سمی را برمی داشت و نمی مرد؟



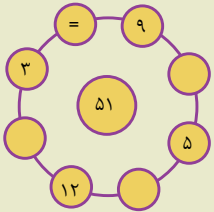
۲ در میان حروف های Q، یک حرف نامربوط هم وجود دارد. آیا می توانید در مدت ده ثانیه آن را پیدا کنید؟



۳ از میان این ده قطعه شکل، کدام چهار قطعه می توانند کنار هم قرار گیرند و دقیقاً عین شکل سفید سمت راست را تشکیل دهند؟



۴ داخل دایره های خالی، علامت های جمع، منها و ضرب قرار دهید، به گونه ای که عدد حاصل، عدد دایره وسط باشد. از هر علامت فقط یک بار می توانید استفاده کنید.



۵ هر کدام از ردیف های افقی و عمودی را با شکل ها و عددهای متفاوت پر کنید. داخل هر مربع باید عدد و شکلی متفاوت باشد و هیچ کدام از این عددها و شکل ها در ردیف های افقی و عمودی تکراری نباشند. فکر کنید و دست به کار شوید.

۱	۲	۳	۴	۵
۲	☆	○	۵	
		۲		◇
		۱		
		◇	☆	○
۳	۵			

۶ یک بازرگان می خواهد تعداد ۱۷ دستگاه خودرو را میان سه فرزندش تقسیم کند. قرار است بزرگترین فرزند تعداد یک دوم، فرزند وسطی یک سوم و کوچکترین فرزند یک نهم از خودروها را صاحب شوند. برای تقسیم خودروها دچار مشکل می شوند. اما عموی آن ها با استفاده از ترفندی جالب، خودروها را به طور منصفانه بین هر سه برادرزاده اش تقسیم می کند. به نظر شما او چگونه می تواند این کار را انجام دهد؟

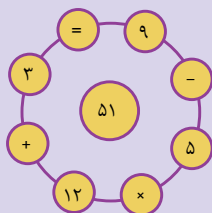


۷ در یک مزرعه، تعدادی مرغ و گاو وجود دارد که روی هم ۳۵ سر و ۹۴ پا دارند. آیا می توانید تعداد مرغ ها و گاوها را حدس بزنید؟

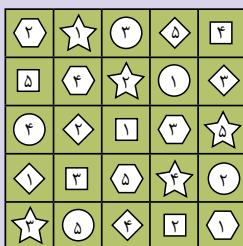
«سلام به هنرجویان عزیزی که شاید سراغ
هویه کاری رفته باشید. در این ویدئو قرار است
راه هویه کاری درست را با همدیگر مشاهده کنیم.»



بفرمایید ببینید



۴. <<



۵. <<

۸. از میان چهار گزینه داده شده، کدام یک باید جایگزین مربع خالی شود؟ **راهنمایی:** در چینش عددهای سه مربع، یک رابطه مشخص وجود دارد که به شما کمک می‌کند گزینه درست را حدس بزنید.

۱۶	۵۱	۱۲
۲۶	۱۷	۱۹
۲۰	۳۳	۴۳
۱۴	۴۹	۱۰
۲۴	۱۵	۱۷
۱۸	۳۲	۴۱

۹	۵۲	۵
۱۹	۱۸	۲۰
۱۳	۲۷	۴۴

ب

الف

۹	۵۲	۵
۱۹	۱۸	۲۰
۱۳	۲۷	۴۲

د

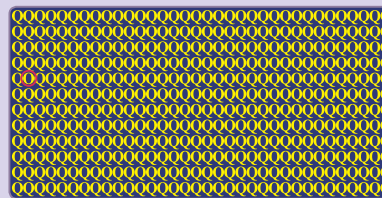
ج

جواب

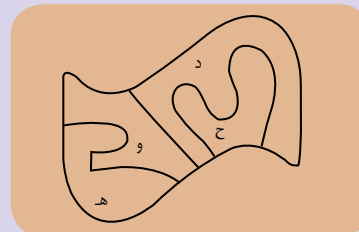
۱. << هیچ کدام از دو قرص سمی نبودند. آب داخل لیوان سمی بود.



۲. <<



۳. <<



۶. << عمومی بچه‌ها خودروی خودش را هم به تعداد ۱۷ خودرو اضافه می‌کند. تعداد خودروها ۱۸ دستگاه می‌شود. آن وقت بزرگ‌ترین فرزند که سهمش یک دوم بود، صاحب ۹ خودرو می‌شود. فرزند وسطی هم که سهمش یک سوم بود، صاحب ۶ خودرو می‌شود. کوچک‌ترین فرزند که سهمش یک نهم بود، صاحب دو خودرو می‌شود. بنابراین، $17 = 9 + 6 + 2$ خودرو. عمو هم دوباره خودروی خودش را برمی‌دارد و مشکلی پیش نمی‌آید.

۷. << تعداد مرغ‌ها ۲۳ عدد و تعداد گاوها ۱۲ عدد. توضیح. گفتیم که تعداد سرها، چه گاو یا مرغ باشند، ۳۵ تاست. هر حیوان هم حداقل دو تا پا دارد. بنابراین $35 \times 2 = 70$ تعداد حداقل پاها خواهد شد. اما در سؤال تعداد پاها ۹۴ عدد ذکر شده است. بنابراین $94 - 70 = 24$ یعنی ۲۴ تا پا باقی می‌ماند. اما گاو چهار تا پا دارد نه دو تا پا. بنابراین $24 \div 2 = 12$ تعداد گاوها دوازده رأس می‌شود. تعداد کل مرغ‌ها و گاوها ۳۵ تاست. بنابراین $35 - 12 = 23$ تعداد مرغ‌ها هم ۲۳ تا می‌شود. حالا برای امتحان کردن صحت محاسبه‌مان، این گونه می‌نویسیم: تعداد پاهای مرغ‌ها $23 \times 2 = 46$ ؛ تعداد پاهای گاوها $12 \times 4 = 48$ ؛ $46 + 48 = 94$ ؛ تعداد پاها بر اساس سؤال که ۹۴ عدد ذکر شده بود، درست از آب درآمد. تعداد سرها (۲۳ سر مرغ با ۱۲ تا سر گاو در مجموع می‌شود ۳۵ سر).

۸. << گزینه ب. دلیل. اگر به عددهای داخل مربع‌ها به ترتیب نگاه کنید، متوجه می‌شوید از عددهای زوج پنج تا کم شده و به عددهای فرد سه تا اضافه شده است.

رسیدن به نقطه‌ای که بتوانیم ادعا کنیم کسب و کار و محل کارمان واقعاً کار تیمی انجام می‌دهند، به طور خودبه‌خودی و خودکار امکان‌پذیر نیست. تازه با دستور و نامه‌نگاری هم نمی‌شود این کار را به همه ابلاغ کرد و انتظار داشت از فردا همه مطابق ابلاغ رفتار کنند! اما حالا فرض کنید به همه کارکنان آموزش دهید و بگویید در موقعیت‌های گوناگون چه کاری انجام دهند. این آموخته‌ها به تدریج به رفتار و سپس آرام‌آرام به بخشی از فرهنگ افراد در محل کار تبدیل می‌شود. وقتی این فرهنگ شکل بگیرد، محیط کار به شکلی سرگرم‌کننده‌تر، پربازده‌تر و خلاقانه‌تر تجربه خواهد شد. ما در ادامه چند کاری را که باید به بقیه یاد بدهید فهرست می‌کنیم. می‌توانید از روی همین نسخه کار را در بیاورید.

«تقسیم کار کنید»

کار تیمی به این معنی نیست که همه افراد همه کارها را با هم انجام دهند، بلکه به معنای مشخص و مرتب بودن شرح وظایف و تقسیم هر پروژه به قسمت‌های جزئی تشکیل دهنده آن است. به بیان راحت‌تر، یعنی هر کس مسئولیتی را که برای رسیدن به آن باید کار کند و به سرانجام برساند، بداند. سپس باید با توجه به تخصص، علاقه و در دسترس بودن هر فرد، مشخص شود چه کسی، چه کاری را انجام خواهد داد تا افراد بر سر مسئولیت‌هایی که دو خط پیش تعریف کرده‌اید بنشینند! داشتن مدیر پروژه خوب در انجام چنین فرایندی کمک بزرگی خواهد کرد؛ اما اگر چنین شخصی در دسترس نبود، اعضای تیم می‌توانند پای تخته سفید، بر سر این مسائل با هم به توافق برسند. این همان فرهنگ است که گفتیم.

«کمک بخواهید»

برای اینکه کاری انجام شود، لازم است روی وظیفه خود تمرکز کنید و تلاش. حالا اگر به‌تنهایی زورتان یا توانتان به آن نرسید، یا اصلاً برای بهتر شدن عملکرد و خروجی نیاز بود از بقیه همکاران کمک بگیرید، باید بتوانید کمک بگیرید؛ این یعنی کار تیمی. پس اگر زمانی به انگیزه، تخصص یا حمایت نیاز داشتید، کمک بگیرید.

«با صدای بلند کار کنید»

حالا تیم شما جان گرفته است و شما هم در حال انجام وظایف خود هستید. اکنون وقت آن است که با صدای بلند کار کنید! این یعنی بسیار مهم است که افراد تیم، در حین پیش‌بردن پروژه، در ارتباط باقی بمانند. اگر در انجام وظایف خود نقاط مثبت یا درخشانی داشتید، یا در حین کار به مشکلی برخوردید، در کار تیمی باید آن‌ها را با هم‌تیمی‌ها به اشتراک بگذارید و به گوش بقیه برسانید. برگزاری جلسه‌های کوتاه و سرپایی، که در آن هر فرد گزارشی غیررسمی و سریع از روند انجام کار خود ارائه می‌دهد، می‌تواند به افراد تیم کمک کند از پس مشکلات ارتباطی خود ب آیند و سرنوشتشان را تغییر دهند. خود این جلسه‌ها صمیمیت را در گروه بیشتر می‌کنند و بسیار هم آموزنده‌اند.

سهیل اسماعیلی

کار تیمی
توان بزرگ



« با بیان جزئیات و وضوح بالاتر، کمک بگیرید

وقتی از هم‌تیمی‌های خود راهنمایی یا کمک کلی می‌خواهید، توقع زیادی از آن‌ها نداشته باشید. افراد در محیط کار سرشان شلوغ است و نمی‌دانند کار را از کجا شروع کنند. هم‌زمان هم وقت این را ندارند که بر جزئیات کاری شما مسلط شوند. به جای آن یک طرح یا نمونه اولیه را با آن‌ها به اشتراک بگذارید تا ببینند سمت و سوی کار شما چیست تا بتوانند کمک‌تان کنند. لازم نیست این طرح را زیاد شسته و رفته کنید. همین که مسئله با جزئیات بیشتر و واضح‌تر باشد، کار تمام است. همکاران شما وقتی بدانند هنوز در مراحل اولیه کاری هستید و هنوز انرژی و زمان زیادی برای طرح‌تان نگذاشته‌اید، راحت‌تر و آزادانه‌تر نقطه نظر ایشان را بیان می‌کنند. این یکی از بهترین حالت‌های کار تیمی در محیط کار است.



« برای کار تیمی ویدئوچک بسازید

کار تیمی به جلسه‌های بازبینی (ویدئوچک) نیاز دارد. جلسه‌های بازبینی می‌توانند تغییرات زیادی در نتیجه ایجاد کنند. این گونه جلسه‌ها یک ویژگی مهم دارند: اینکه یک برنامه، طرح یا گزارش خاص را مرکز توجه قرار می‌دهند و فضایی را برای نقد و بررسی محترمانه کار گروه ایجاد می‌کنند. افراد را تشویق کنید نقش یک «وکیل مدافع» را ایفا کنند و از تمام زاویه‌ها سؤال بپرسند. انجام این کار در مرحله طراحی باعث می‌شود اعضای تیم در جزئیات و نیازمندی‌هایی به توافق برسند که در غیر این صورت ممکن بود از قلم بیفتند.



« با هم جشن بگیرید

قدر کار هم‌تیمی‌هایتان را بدانید. برای کوچک‌ترین تلاش‌ها و زحمات‌هایشان قدردان باشید و از آن‌ها تشکر کنید. در کار تیمی باید هنگامی که به نقاط عطف در مسیر هدف تیم رسیدید، جشن بگیرید. این جشن‌ها در انگیزه افراد غوغا می‌کنند. حس مفیدبودن و قدردانی زحمات‌ها، حتی اگر بدون پول هم باشد، روز و ماه فرد را می‌سازد. سرریز شادی این جشن‌ها امید و انگیزه سایرین را هم می‌سازد و همه جمعی بودن خوشبختی و موفقیت را یاد می‌گیرند.



بفرمایید ببینید

بازار کار بکری ال سی

آموزش دیدن، ارتباط گیری و داشتن توقع پایین، سه واژه مورد تأکید در این شماره مصاحبه‌مان بود؛ وقتی از مصاحبه‌شونده پرسیدیم چگونه هنرجویان وارد بازار کار شوند؟

در این شماره به سراغ رشته الکترونیک رفتیم و با مهندس سعید صبری گفت‌وگو کردیم. ایشان از بنیان‌گذاران شرکت «ساز روباتیک هامین» هستند و تجربه‌های موفقی داشته‌اند. در ادامه بیشتر با ایشان آشنا می‌شویم:

«لطفاً خودتان را معرفی کنید.»

سعید صبری هستم؛ کارشناسی مهندسی روباتیک دانشگاه صنعتی شاهرود.

«آیا شما هنرجوی هنرستان بودید؟»

خیر. رشته من نظری بود.

«در حال حاضر مشغول انجام چه کاری هستید؟»

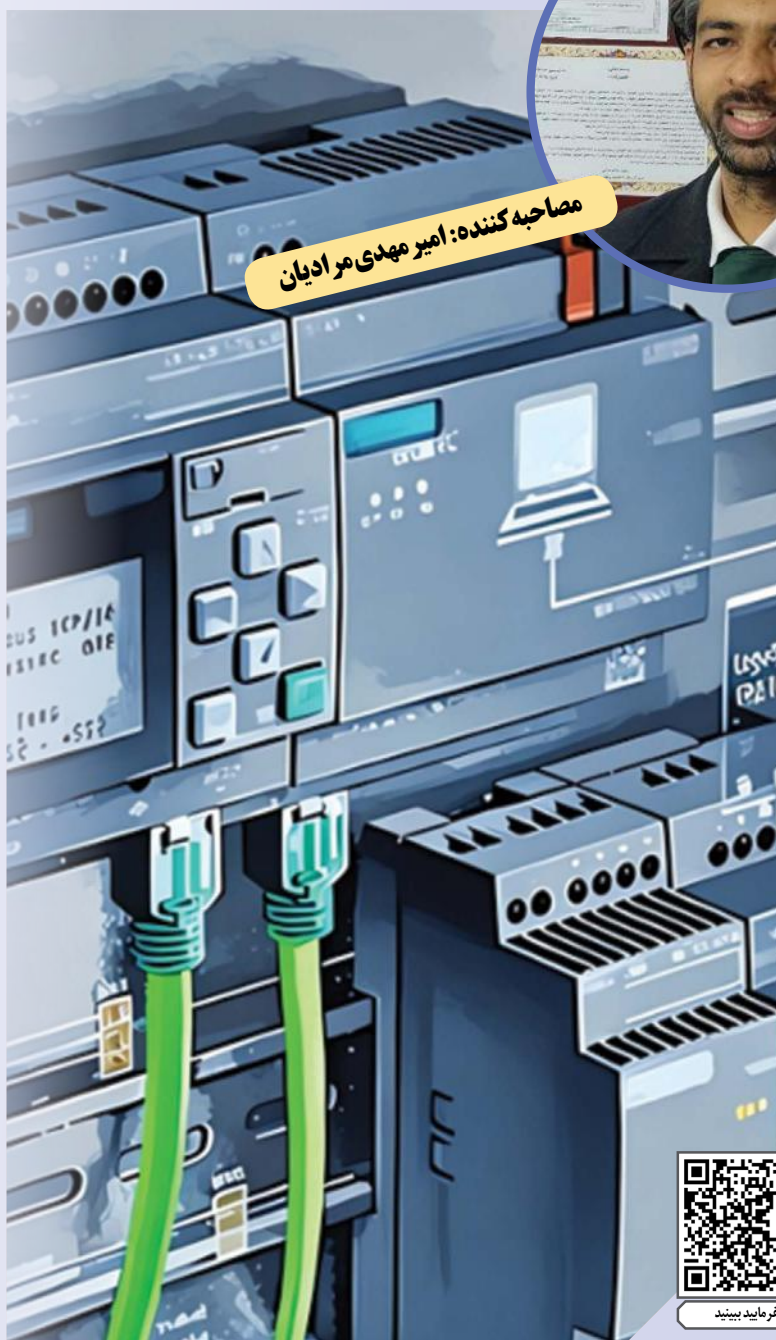
در هنرستان هنرآموز رشته الکترونیک هستم. در پژوهش سرا به عنوان رابط پژوهشی فعالیت می‌کنم. همچنین شرکتی داریم در حوزه تولید ابزار آموزشی و فناوری که چند سالی است آن را با تعدادی از هنرآموزان تأسیس کرده‌ایم و در آن فعالیت می‌کنیم.

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

من ابتدا در زمینه بازار کار شناختی نداشتم. بعد از اینکه وارد دانشگاه شدم، دوست داشتم در دستگاه‌های اجرایی و گروه‌های خلاق، کسب‌وکاری را پیش ببرم. بعد از مدتی، حوزه‌های فنی مهندسی و پژوهشی را به عنوان زمینه اصلی فعالیت انتخاب کردم. البته از سال ۸۹ کار تیم‌سازی و انجام پژوهش را نیز تجربه کرده بودم.

«می‌دانم که در مسیر رسیدن به موفقیت

شکست‌های فراوانی وجود دارند؛ روایتی از یکی از شکست‌ها و تلاش خودتان برای موفقیت برآیمان بگویید.



بفرمایید ببینید



فرقی نمی‌کند چه رشته‌ای می‌خواهید داشته باشید. از شما خواهش می‌کنم با توجه به اینکه آینده کشور ما دست شماست، سعی کنید بزرگ فکر کنید و برای بزرگ شدن از کوچک شروع کنید. فعالیت داشته باشید و تجربه کنید. شکست ترس ندارد. اگر موفقیتی هست، مطمئناً پشتش شکست‌های زیادی بوده است، در حالی که ما فقط موفقیت‌ها را می‌بینیم. سعی کنید از موقعیتی که دارید استفاده کنید و گروه بسازید. در کنار گروه‌ها رشد کنید. شاید همین گروه‌ها در آینده کسب و کارهای موفق باشند. همچنین، سعی کنید به‌روز باشید.

«در رابطه با شرکت فعلی‌تان بفرمایید.»

نیازی از دستگاه را متوجه شدیم و برای رفع آن نیاز اقدام کردیم. حوزه اصلی فعالیتان آموزش بود. با هدف اینکه بتوانیم فناوری را با قیمت پایین به دانش‌آموزان ارائه دهیم، شروع کردیم. ابتدا دو نفر بودیم، اما الان ۱۶ نفر شده‌ایم. نام شرکتان را «ساز روباتیک هامین» انتخاب کردیم. متأسفانه یا خوشبختانه، کشورمان آن قدر مسئله‌های عجیب غریب دارد؛ مانند چوب‌نبه‌ای پر از سوراخ. شما باید مسئله را پیدا کنید و دستتان را داخل آن سوراخ کنید؛ مانند پتروس فداکار. در این صورت هم خبر دنیا را دارید و هم آخرت را. پس مسئله را پیدا کنید و حلش را شروع کنید.

«خیلی ممنون از وقتی که برای مصاحبه گذاشتید. موفق باشید.»

خواهش می‌کنم. امیدوارم مفید باشد.

پی‌نوشت‌ها

1. PLC
2. SIMATIC S7



باید مشخص شود. اگر قرار است در حدیک فن‌ورز (تکنسین) باقی بماند، در حد اینکه فردا روزی یک کارخانه استخدامی داشته باشد و نیروی ساده بخواهد، برای این کار همان عملی را یاد بگیرد. ولی اگر برای خودش مسیر رشد متصور است، لازم است ادبیات فنی کار را یاد بگیرد. بنابراین اگر بخواهد در رده مدیران میانی قرار بگیرد، لازم است دانش آموزش هنرستانی‌ای که عملی‌اش صد است، به لحاظ نظری هم خودش را تقویت کند. بنابراین، من درصد خاصی را اختصاص نمی‌دهم، چون بسته به هدف‌گذاری دانش‌آموز، ممکن است متفاوت باشد.

«به نظر شما مدت زمانی که هنرجو در این رشته باید آموزش ببیند تا بتواند وارد بازار کار شود، چقدر است؟»

این هم بسته به علاقه هنرجو متفاوت است. توصیه می‌کنم هنرجو در کنار کلاس‌های مدرسه، دوره‌هایی را که در بیرون برگزار می‌شوند رصد در آن‌ها شرکت کنند. همچنین توصیه می‌کنم روابطشان را گسترش دهند. شرکت در همین دوره‌ها می‌تواند آن‌ها را با افراد جدید در زمینه رشته‌شان آشنا و مرتبط کند.

«اگر بخواهیم کلیدواژه‌هایی مهم از صحبت شما بگوییم، می‌شود دوره‌دیدن، ارتباط و پایین آوردن سطح توقع. درست است؟»

بله. البته اضافه کنم که به‌طور عمومی صنعت ما مهارت و تخصص خاصی نیاز ندارد. ما معمولاً سطح دانشمان را می‌بریم در سطح سرهم کردن یک شاتل فضایی، ولی چیزی که لازم داریم، بستن پیچ است. این را می‌گوییم برای اینکه پس‌فردا اگر مدرک گرفتند، نگویند مدرک دارم. بلکه برای رشد کردن توقع را باید بیاوری پایین. بچه‌های هنرستان معمولاً این توقع پایین را دارند.

«نرم‌افزارهای موردنیاز این حرفه چیست؟ یادگیری آن‌ها چه اهمیتی دارد؟»

من در رابطه با «پی‌سی‌ال»^۱ صحبت می‌کنم، در حوزه کسب و کارهای کوچک با قیمت‌های پایین نرم‌افزار «دلتا»^۲ و در کسب و کارهای بزرگ با قیمت بالا و صنعت‌های بزرگ، نرم‌افزار «زیمنس استپ سون»^۳ مناسب‌اند؛ بسته به اینکه دانش‌آموز بخواهد در کدام حوزه فعالیت کند، نرم‌افزارهای دیگری هم هستند.

«این مجله رشد هنر جوست و مخاطب اصلی آن هنرجویان هستند. اگر توصیه‌ای به آن‌ها دارید، بفرمایید.»

به‌عنوان یک برادر به شما عرض می‌کنم،

اولین شکست رسمی ما سال ۹۱ رقم خورد؛ آنجایی که گروه‌مان به واسطه اختلافات شخصی از هم پاشید؛ ما قرار بود در یک مسابقه شرکت کنیم، اما یکی از اعضای گروه نتوانست پیش بیاید و از گروه جدا شد و کار ما تقریباً با شکست مواجه شد. البته تلاش خودمان را کردیم و به هر سختی‌ای بود کار را رساندیم، ولی نتیجه‌ای را که می‌خواستیم نگرفتیم. البته باید اضافه کنم، نتیجه‌نگرفتن شکست ما نبود، بلکه به‌هم خوردن آن رابطه و به‌هم خوردن گروه شکست ما بود.

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

با توجه به اینکه هنرجویان در محیط هنرستان مهارت‌هایی را یاد می‌گیرند که نیازشان در جامعه وجود دارد، از تعمیر کولر و سیم‌کشی ساختمان گرفته تا راه‌اندازی خط تولید، می‌توانند از همین الان کنار مدرسه‌شان در بعدازظهرها یا روزهای تعطیل یا دوران فراغتشان بروند سر کار. من پیشنهاد می‌دهم مجموعه‌ای از بچه‌های هنرستان ببینند کنار هم گروهی تشکیل بدهند و برای خودشان اسم انتخاب کنند؛ حتی کارت ویزیت برای خودشان چاپ کنند و بروند کار انجام بدهند. مثلاً در تابستان برای تعمیر و بازدید از کولر‌ها می‌توانند این گروه را تشکیل بدهند. در کنارش بچه‌ها کار گروهی و ارتباط‌گیری با مشتری را یاد می‌گیرند. می‌فهمند به کدام مشتری اعتماد کنند و به کدام مشتری نه. چگونه پول را مطالبه کنند و غیره. این‌ها اهمیت دارند.

«با توجه به اینکه خودتان هنرآموز هنرستان هستید، به نظر شما آیا آموزش‌های هنرستان و مطالب کتاب‌های درسی برای ورود به بازار کار کافی هستند؟ آیا آن‌ها را مفید می‌دانید؟»

مفید هستند، اما کافی نیستند. مهارت ارتباط‌گیری و گروه‌سازی آموزش داده نمی‌شود. ارتباط با مشتری آموزش داده نمی‌شود. همچنین باید توجه داشته باشیم که همه کار را قرار نیست معلم انجام دهد. دیگر مانند گذشته نیست که معلم دست دانش‌آموز را بگیرد و به او چیز یاد بدهد! امروزه دانش‌آموز خودش باید با بسترهای آموزشی موجود که غنی هم هستند، بهترین آموزش‌ها را کسب کند، یا بهتر بگویم کتاب‌ها باید به سبک دانشجویی نگاه شوند نه به سبک دانش‌آموزی.

«به لحاظ اهمیت، اگر بخواهید در صدی به مهارت‌های عملی و دانش نظری موردنیاز این رشته اختصاص دهید، این درصد‌ها چگونه‌اند؟»

این به دانش‌آموز بستگی دارد. هدف دانش‌آموز



المهام اخلاقی



رمضان و نوروز، تجلی خانه تکانی دل ها

تالاقی این دور خداد مبارک، ما را به سفری دوگانه دعوت می کند؛ سفری به سوی معنویت و نور؛ سفری به سوی تازگی و امید. در این ایام می توانیم همزمان با برپایی سفره های افطاری و سحری، سفره دل را نیز بگسترانیم. می توانیم با تلاوت قرآن و دعا قلبمان را صیقل دهیم و همزمان با دیدوباز دیدهای نوروزی، کدورت ها را از دل ها بزداییم. بیایید در این ماه پربرکت، با قلبی پاک و روحی تازه، به استقبال سال نو برویم. بگذاریم که نور رمضان در دل هایمان بتابد و شکوفه های بهار روحمان را تازه کند. بگذاریم که این تالاقی مبارک، سرآغاز تحولی عظیم در زندگی ما باشد. بیایید در این فرصت گران بها، نه تنها خانه هایمان را، بلکه قلب هایمان را نیز از هرگونه آلودگی پاک کنیم و با امیدی تازه، به استقبال آینده ای روشن تر گام برداریم.



چه تقارن شگفت انگیزی! رمضان، ماه رحمت و مغفرت، در آستانه بهار، با عطر شکوفه های نوروز در هم می آمیزد. گویی هستی خود را برای تحولی عظیم آماده می کند. در این هنگامه مبارک، نه تنها طبیعت رخت نو بر تن می کند، بلکه دل های ما نیز فرصتی دوباره برای نوسازی و پاکیزگی می یابند. رمضان فرصتی است برای بازگشت به خویشتن. با روزه داری، نه تنها از خوردن و آشامیدن پرهیز می کنیم، بلکه از تمامی وابستگی های دنیوی رها می شویم. در این سکوت و آرامش، صدای قلبمان را بهتر می شنویم و به عمق وجودمان سفر می کنیم. این سفر، همچون خانه تکانی ای است که گردوغبار یک سال گذشته را از زاویه های روحمان می زداید. کینه ها، حسادت ها، ناامیدی ها و هر آنچه دل را تیره ساخته، فرصتی برای پاک شدن می یابند. نوروز، با تمام زیبایی هایش، یادآور آغازهای دوباره است. با رویش جوانه های تازه، قلب ها نیز جانی دوباره می گیرند. در این ایام، سنت ها و آداب و رسوم، ما را به ریشه هایمان پیوند می زنند و حس تعلق و همبستگی را در ما زنده می کنند. اما نوروز تنها به خانه تکانی ظاهری محدود نمی شود، بلکه فرصتی است برای خانه تکانی درونی، برای آشتی با خود و دیگران، و برای گشودن پنجره های دل به روی نور و امید.

سعدینیری

که شرح حال احوالات خودش در زمان معلمی در تهران یا روستاهای دورافتاده است نیز ابایی ندارد که اشتباه‌های خودش را نیز صادقانه بیان و خویشتن را نقد کند (مانند کتاب مدیر مدرسه و کتاب نفرین زمین). در حالی که هم‌عصران او و سایر روشنفکران آن زمان، بی‌توجه به جامعه خود، غرق در هزل و رمان‌های عاشقانه یا داستان‌های افسانه‌ای یا پوچ‌گرایانه یا سیاه بودند، جلال در آتش دغدغه اجتماعی و حسرت اصلاح وضع مردم می‌سوخت. او علاوه بر سفرهای متعدد درون ایران و رفتن به روستاها و مناطق دورافتاده و سال‌ها زندگی بین عشایر و طیف‌های محروم جامعه، برای یافتن الگوهای مناسب و پندگرفتن از تجربه‌های دیگران، اقدام به چندین سفر به روسیه، آمریکا، اروپا و حتی فلسطین نیز کرد که روایت و پندهای همه آن‌ها را در قالب سفرنامه‌هایش مستند کرده است.

در ایران نیز کانون نویسندگان را تأسیس کرد تا نسل جدیدی از ادیبان و شاعران جوان و با دغدغه را تربیت و حمایت کند. از طرف دیگر، در بی‌مهری آن روزهای جامعه به شعر نو و عزلت‌نشینی نیما یوشیج، هم او بود که تا آخرین لحظات حیات نیما از وی و میراث ادبی‌اش حمایت کرد.

اما نقطه عطف تحولات فکری جلال، حج سال ۴۳ و بازگشت او به تدین است. جلال که سال‌ها بحث و زندگی و معاشرت در بین کمونیست‌ها و توده‌ای‌های چپ و اشراف و سرمایه‌داران راست را تجربه کرده بود و در اوایل جوانی از خانواده مذهبی خود جدا شده بود، در نهایت در چهل سالگی، پس از پختگی و تحولات معنوی و سیر آفاقی و انفسی، دوباره به مسیر مذهب باز می‌گردد و به سفر حج می‌رود که جزئیات آن را در کتاب «خسی در میقات» ذکر کرده است. در جایی، در ذکر احوال خود در برابر خدا می‌گوید: «آنجا بود که من فهمیدم خسی هستم که به میقات آمده، نه کسی که به میعاد.»

از این نقطه تا پایان حیات کوتاه‌مدتش، نقطه اوج جلال و بلوغ کامل فکری او را شاهد هستیم که منجر به چاپ کتاب‌های معروف «ولایت عزرائیل، غرب‌زدگی، پنج داستان و کارنامه سه‌ساله» می‌شود. البته پس از این کتاب آخر، به‌شدت تحت نظارت ساواک قرار می‌گیرد.

هم‌حزبی‌هایش به سمت آمریکا غش کرده‌اند و نه منافع ملی ایران. به همین دلیل با دلسردی از این گروه نیز جدا شد.

البته با وجود همه ناراحتی‌ها، در کودتای بیست‌وهشت مرداد به میدان آمد و جلوی در خانه دکتر مصدق به دفاع و تشویق مردم پرداخت که مورد ضرب و شتم او باش قرار گرفت و مجروح شد.

از اینجا بود که جلال آل احمد به کلی از سیاست و فعالیت حزبی کناره‌گیری کرده و به سمت فعالیت‌های پژوهشی و فرهنگی روی آورد. چون فهمید، تا زمانی که اکثریت مردم به بلوغ فکری و درک منافع ملی نرسند، همچون شعبان بی‌مخ‌هایی، باز چیده قدرت‌های بزرگ و چپ و راست خواهند بود.

در این دوره، جلال به همراه همسرش سیمین دانشور، که او نیز بانویی فرهیخته بود، به ترجمه کتاب‌های متعدد از زبان‌های دیگر و نوشتن رمان و داستان‌های تمثیلی از جامعه ایرانی روی آوردند که کم‌کم به یک حرکت نوین فرهنگی و سبک جدیدی در ادبیات معاصر موسوم به نثر تجربی اجتماعی تبدیل شدند.

هیچ‌یک از نوشته‌های جلال بی‌دلیل و بی‌دغدغه نبود. او در همه آثارش به دنبال بررسی جامعه و مردم خود و یافتن مشکلات و راه‌حل‌های گشت. حتی در ترجمه‌ها و مقاله‌ها و سفرنامه‌هایش نیز از منظر یک روشنفکر با دغدغه، به دنبال ریشه‌های محرومیت‌های مردم و اصلاح امور بود. ابایی نداشت که سایر روشنفکران بی‌دغدغه و مغرور و متکلف، یا وابسته به روزنویسان و قلم‌به‌مزد‌ها را به تازیانه بی‌رحم قلمش بنوازد. از جمله در کتاب‌های «خدمت و خیانت روشنفکران» و «از رنجی که می‌بریم».

نوشته‌های جلال ساده، روان و عامیانه بودند. نمی‌خواست علم و سواد خود را به رخ مردم عادی بکشد. هدف او همراه کردن و شیرفهم کردن مخاطب به زبان ساده بود، نه فخر فروشی متداول نویسندگان آن زمان. او صریح، بی‌پرده و با زبانی آغشته به هیجان و احساسات عمیق و بدون تعارف نظر‌اتش را بیان و نقد می‌کرد. از سنن جاهلی جامعه ایران، تنش‌های قومی بی‌حاصل، مشکلات عدیده مردم و ظلم خان‌ها، جامعه طبقاتی و چندطبقی، فقر و بی‌سوادی، دربارون، سیاسیون، احزاب فاسد و غفلت و منفعت‌طلبی شخصیت‌های تأثیرگذار اجتماعی و... همه موضوعات مورد بحث نوشته‌های جلال بودند؛ حتی در بسیاری از کتاب‌هایش

اصالتاً طالقانی بود، ولی در تهران به دنیا آمد. پدر و خانواده او همگی روحانی و سنتی بودند، ولی خودش به درس‌های نوین علاقه داشت و با وجود برنامه‌ریزی پدرش برای رفتن به حوزه نجف، او ماندن در تهران و شاگردی در بازار را انتخاب کرد. البته این چیزی بود که به خانواده گفته بود و واقعیت این بود که پنهانی بعد از ظهر‌ها به دار الفنون می‌رفت، تا اینکه دیپلم گرفت و توانست وارد دانش‌سرای عالی ادبیات تهران شود.

در دوره دانشگاه، علاوه بر تسلط بر تاریخ و ادبیات ایران، با زبان‌های انگلیسی، فرانسوی و روسی نیز آشنا شد و فعالیت ترجمه را آغاز کرد. با ورود به فضای نویسندگی و ترجمه بود که با طیف‌های روشنفکران ایرانی، از چپ‌ها گرفته تا ملی‌گراها و راست‌ها، آشنا شد. در دوره دکتر ارتبه یک را کسب کرد و استخدام وزارت فرهنگ شد.

در میانه جوانی، زمانی که هنوز بیست‌وپنج‌ساله نشده بود، به اقتضای تحولات دهه بیست شمسی، به حزب توده پیوست و حتی عقاید دینی‌اش نیز به سستی گرایید. پس از سه سال فعالیت و درخشش و رشد سریع در حزب توده و رسیدن به مراتب بالا، ناگهان به یک دوراهی دشوار رسید. او کاملاً متوجه شد، این حزب در جهت برآوردن منافع شوروی فعالیت می‌کند و نه ایران. به همین دلیل، پس از مشاجره فراوان با رؤسای حزب برای تغییر رویه، در نهایت به همراه چند تن دیگر از آن جدا شد. پس از چندی نیز به یکی از احزاب جبهه ملی پیوست و سردبیر نشریه هفتگی آن‌ها شد.

در طی مناقشه‌های ملی شدن صنعت نفت و مبارزه‌های ضد استعماری، دوباره به این نتیجه رسید که بسیاری از

جلال در همه آثارش به دنبال بررسی جامعه و مردم خود و یافتن مشکلات و راه‌حل‌ها می‌گشت. حتی در ترجمه‌ها و مقاله‌ها و سفرنامه‌هایش نیز از منظر یک روشنفکر با دغدغه، به دنبال ریشه‌های محرومیت‌های مردم و اصلاح امور بود

سی‌درم‌یقه‌ات

جلال که اکنون عاقله‌مردی ۴۵ ساله شده بود، برعکس بیشتر هم‌عصرانش که به دلیل خفقان ایجادشده در دهه‌چهل از صراحت و نقادی روی برگردانده بودند، بی‌پروایی و جسارت را در بیان حرف حق به اوج رسانده بود و به‌تنهایی به نمادی از جریان روشنفکری زنده و نقاد تبدیل شده بود.

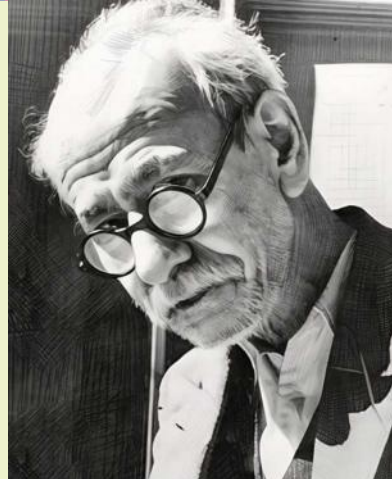
وی در نهایت در شهریور سال ۴۸، پس از برکناری از سمتش در وزارت فرهنگ، به طرز مشکوکی در باغی در شهر اسالم گیلان به مرگی زود هنگام از دنیا رفت و پیکرش در شهر ری مدفون شد.

نثر ساده و زبان صریح جلال ادبیات و فضای روشنفکری معاصر ما را چندین پله به جلو پرتاب کرد؛ ادبیاتی که سرخورده از دوره شکست‌های پی‌درپی و تحقیر جهانی، در حالت تحیر و غمگینی مدل بوف کوری و تکلف‌کلیدری بود، ناگهان جای خود را به ادبیاتی واقع‌بین، نقاد و پردغدغه و پرغوغولی بسیار ساده جلال داد. آل احمد به جای بحث «هنر برای هنر» و هنر بی‌درس، مفهوم «مسئولیت نویسنده» را پیش کشید. از نظر او مسئولیت نویسنده و روشنفکر در قبال مردم و جامعه عصر خویش وظیفه‌ای ذاتی و بخشی از اخلاق حرفه‌ای او بود، نه لطف یا انتخاب نویسنده. جلال می‌گفت روشنفکری که برای مردم قلم نزنند، اصلاً روشنفکر نیست؛ هرچند نوشته‌اش سرشار از صنایع ادبی و هنری باشد. او این قبیل افراد را زینت‌المجالس اشراف می‌نامید، نه یک روشنفکر!

میراث جلال برای ما و نسل نویسندگان پس از خود بسیار فراتر از یک سبک ادبی، بلکه یک سبک اخلاقی گران‌بها بود که او به قیمت عمر و جانش بهای آن را پرداخت.

به پاس خدمات گران‌بهای جلال در احیای ادبیات متعهد و دغدغه‌مند، بزرگ‌ترین جایزه ادبی کشور مان به نام ایشان ثبت شده و هر ساله آثار نویسندگان جوان که با الگوگیری از منش اخلاقی و تعهد فکری او آراسته شده‌اند، به داورى گذاشته می‌شوند.

به پاس خدمات گران‌بهای جلال در احیای ادبیات متعهد و دغدغه‌مند، بزرگ‌ترین جایزه ادبی کشور مان به نام او ثبت شده است



«بزرگداشت خواجه نصیرالدین طوسی، روز مهندس»

۵

اسفند

۵ اسفند روز بزرگداشت خواجه نصیرالدین طوسی، دانشمند برجسته ایرانی، در کشورمان روز مهندس نام‌گذاری شده است. ایشان که از دانشمندان و ریاضی‌دانان دوره ایلخانی بودند، در حوزه‌های گوناگون از علوم، نجوم، فلسفه و معماری و علوم اجتماعی سرآمد زمان بودند و دستاوردهای مهمی داشتند؛ از جمله تأسیس رصدخانه مراغه و نگارش اثری چون «زیج الحساب» در حوزه رصد و نجوم، و «اخلاق ناصری» در سیاست و حکومت‌داری. خواجه نصیر با ترجمه و تالیف کتاب‌های علمی و فلسفی، ایران را به مرکز علم در قرون وسطا تبدیل کرده بود و در ایرانی کردن فرهنگ مغولان نقش مهمی داشت. همچنین، در دوره پر آشوب ایلغار، هلاک‌و‌بواسطت و نقش سیاسی خود، مانع تخریب میراث فرهنگی ایران از جمله کتابخانه بزرگ قلعه الموت، شد و به توسعه علوم و فرهنگ کمک شایانی کرد.

«کودتای پهلوی اول»

۳

اسفند

در ۳ اسفند سال ۱۲۹۹ شمسی، با میدان‌داری قوای قزاق به فرماندهی رضا میرپنج، معروف به رضاخان، کودتایی رخ داد که به برکناری احمدشاه و نابودی حکومت قاجار منجر شد. این کودتا با حمایت انگلیس صورت گرفت و فساد و ضعف حکومت قاجار آن را تسهیل کرد. پس از پیروزی سریع کودتا، رضاخان با همکاری انگلیسی‌ها به تدریج در عمل همه طرح‌های جمهوری و مشروطه را لغو کرد و سلسله پادشاهی جدیدی را به اسم خود بنا نهاد. در طول سلطنت رضاخان که او سیاست‌های دیکتاتوری و مشت آهنین را در پیش گرفته بود، علاوه بر سرکوب گسترده اقوام و عشایر و آزادی‌خواهان در سراسر ایران، کم‌کم حتی اطرافیان و یاران وفادار و همکاران سابق وی نیز مورد اتهام و در نهایت بازداشت یا قتل قرار گرفتند؛ مانند تیمورتاش، سردار اسعد بختیاری و سپهدار تنکابنی. در بیست سال دوره سلطنت وی، با وجود تلاش‌های نخبگان ملی برای تغییر اوضاع و پیشرفت کشور، که در بعضی مواقع هم موفقیت‌آمیز بود، اما حرکت کلی ذیل تصمیم‌های خودسرانه شخص رضاخان صورت می‌گرفت که در مواردی که امری خوشایند وی نمی‌بود، افراد و حتی نامداران، به راحتی تبعید یا زندانی و شهید می‌شدند؛ مانند شهید مدرس، کمال‌الملک، استاد فرشچیان. در نهایت در شهریور ۱۳۲۰، رضاخان توسط متفقین و همان کسانی که او را سرکار آورده بودند، از قدرت برکنار و به تبعید فرستاده شد و سه سال بعد در تبعید درگذشت.

«درگذشت علامه علی‌اکبر دهخدا»

۷

اسفند

علامه علی‌اکبر دهخدا (۱۲۷۵-۱۳۴۴ شمسی) ادیب، نویسنده، شاعر و محقق برجسته ایرانی بود. ایشان با نگارش «لغت‌نامه دهخدا»، مهم‌ترین فرهنگ لغت زبان فارسی، میراثی ماندگار بر جای گذاشت. دهخدا در سیاست نیز فعال بود و در جریان نهضت مشروطه نقش مهمی ایفا کرد. مقالات انتقادی‌اش در روزنامه «صور اسرافیل» که اکنون در قالب کتاب «چرند و پرند» مستند شده است، بر بیداری مردم تأثیر بسیاری داشت. آثار ادبی او شامل طنزهای اجتماعی، شعرها و پژوهش‌های ارزشمندند. دهخدا با تلاش بی‌وقفه خود تأثیر عمیقی بر زبان، فرهنگ و تاریخ ایران گذاشت و نامش در تاریخ ایران جاودانه شد.

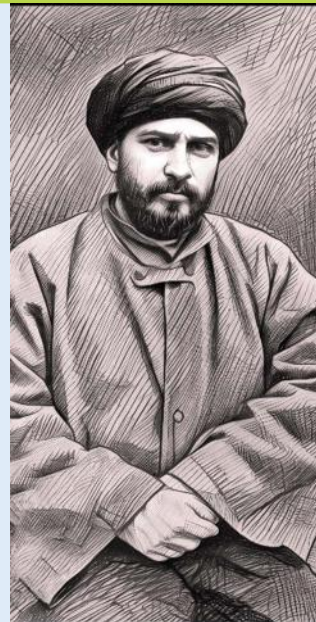
«شروع ماه مبارک رمضان»

۱۲

اسفند

ماه مبارک رمضان امسال از ۱۲ اسفند آغاز می‌شود و احتمالاً تا ۱۳ فروردین سال آینده ادامه خواهد داشت. یعنی شروع سال جدید به برکت این ماه آراسته خواهد شد. این ماه به عنوان یکی از ارکان اسلام، برای مسلمانان اهمیت زیادی دارد و طبق دستور صریح قرآن، در آن روزه‌گرفتن برای افراد واجد شرایط واجب شده است. فلسفه ماه رمضان توجه بیشتر به تزکیه نفس، تقویت رابطه با خدا و تلاوت قرآن و آشتی با آن و پاک‌شدن از پلیدی‌های یک‌ساله است. شب قدر در این ماه شبی مقدس است که مسلمانان در آن به دعا و عبادت می‌پردازند و از خداوند طلب بخشش می‌کنند. برکت رمضان به حدی است که حتی خواب روزهدار نیز در این ماه عبادت محسوب می‌شود.





۲۵

اسفند

« بمباران شیمیایی حلبچه »

بمباران شیمیایی حلبچه در ۲۵ اسفند ۱۳۶۶ یکی از تلخ‌ترین جنایت‌های جنگی تاریخ جنگ تحمیلی و بلکه جهان است. در این حمله، نیروهای رژیم بعث عراق برای اولین بار از گازهای سمی که از شرکت‌های آلمانی و بلژیکی خریده بودند، علیه مردم بی‌دفاع حلبچه استفاده کردند. این فاجعه به کشته‌شدن حدود پنج هزار نفر، از جمله زنان و کودکان، و مجروح شدن هفت هزار نفر دیگر منجر شد. بمباران شیمیایی حلبچه نماد دردناک نقض حقوق بشر و استفاده از تسلیحات ممنوعه در جنگ است که متأسفانه نهادهای مدعی حقوق بشر و کشورهای غربی هیچ‌گاه آن را محکوم و پیگیری نکردند، بلکه با فروش تسلیحات مشابه بیشتر به صدام، همچنان به گسترش جنایت‌های وی دامن زدند.

۲۵

اسفند

« بزرگداشت پروین اعتصامی »

پروین اعتصامی، شاعر برجسته ایرانی، در ۲۵ اسفند ۱۲۸۵ در تبریز زاده شد. شعرهای او با مضمون‌هایی چون اخلاق، عدالت، ظلم‌ستیزی و حمایت از محرومان شناخته می‌شود. وی در ۳۵ سال عمر کوتاه خود، سبک منظره‌ای را در شعر فارسی پایه‌گذاری کرد. ایشان در دوره پهلوی اول به دلیل سیاست‌های سرکوبگرانه مغضوب شد و به اجبار از صحنه ادبی کنار گذاشته شد؛ هر چند قدرت و صلابت شعرهایش، بدون توجه به این محدودیت‌ها، همچنان محبوب و تأثیرگذار باقی ماند. ایشان در نهایت در سال ۱۳۲۱ در اثر تب زیاد از دنیا رفت. آرامگاهش در حرم حضرت معصومه (س) در قم قرار دارد. بی‌ربنج، زین پیاله کسی می نمی خورد
بی‌دود زین تنور به کسی نان نمی دهند
تیمار کار خویش تو خود خور، که دیگران
هرگز برای جرم تو تاوان نمی دهند

۲۶

اسفند

« ولادت امام حسن مجتبی علیه السلام »

امام حسن مجتبی (ع) در ۱۵ رمضان سال سوم هجری در مدینه به دنیا آمدند. ایشان دومین امام شیعیان و نخستین فرزند حضرت علی (ع) و حضرت فاطمه (س) بودند که به خاطر فضایل اخلاقی، شجاعت و به خصوص اکرام و سخاوت در تاریخ اسلام شناخته می‌شوند. امام حسن (ع) در طول دوران حکومت کوتاهشان با تهدیدهای فراوانی، از خیانت اطرافیان گرفته تا حمله‌های امویان، روبه‌رو بودند و در نهایت به دلیل همراهی نکردن مردم با او و سستی ایمان و اراده فرماندهان و حامیان‌شان و همچنین برای جلوگیری از نابودی اسلام و مقید و مجبور کردن معاویه به حفظ سنت نبوی و آشکار کردن ذات واقعی غاصبان خلافت به مردم ساده‌اندیش، صلح مشروطی امضا کرد که البته بعدها معاویه همه بندهای آن را نقض کرد.
روز ولادت امام حسن (ع) در تقویم ایران اسلامی به عنوان «روز اکرام» نیز شناخته می‌شود.

۲۹

اسفند

« ملی شدن صنعت نفت »

ملی شدن صنعت نفت در ایران در سال ۱۳۳۲ با تأیید مجلس شورای ملی و با حمایت‌های علما و مردم، به دستور دکتر محمد مصدق، نخست‌وزیر وقت، انجام شد. پیش از آن، شرکت نفت انگلیس مالک منابع نفتی ایران بود. در سال ۱۳۳۱، دکتر مصدق قانونی را به مجلس ایران تقدیم کرد که بر اساس آن، منابع نفتی ایران به دولت واگذار می‌شدند. پس از تصویب قانون، محمدرضا شاه تحت فشار عمومی آن را امضا کرد. انگلیس با اعتراض و تهدید نظامی مواجه شد، اما مصدق با حمایت مردم و نیروهای مسلح، این تلاش‌ها را ناکام گذاشت. ملی شدن نفت به یکی از منابع مهم درآمد و قدرت ایران تبدیل شد.

۱۵

اسفند

« روز درختکاری »

روز درختکاری مناسبتی جهانی است که به منظور ترویج فرهنگ کاشت درخت و حفاظت از محیط‌زیست برگزار می‌شود. این روز در تقویم‌های گوناگون متفاوت است و در ایران ۱۵ اسفند تعیین شده است. درختکاری نمادی از احترام به طبیعت، حفظ منابع طبیعی و مقابله با تغییرات اقلیمی است که در اسلام و سنت نبوی نیز بر آن تأکید بسیاری شده است. معمولاً با توجه به تعمد و تأکیدات رهبری برای زنده نگه داشتن این سنت، همه‌ساله تدابیری در شهرها برای پخش نهال رایگان اندیشیده می‌شود. توصیه می‌شود شما عزیزان نیز با مراجعه به شهرداری منطقه خود و دریافت نهال رایگان و کاشت آن، به این سنت حسنه و حرکت جهانی بپیوندید.

۱۸

اسفند

« بزرگداشت سید جمال الدین اسدآبادی »

سید جمال الدین اسدآبادی (۱۲۱۷-۱۲۷۵ شمسی) متفکر، سیاستمدار و مصلح برجسته ایرانی بود که برای اتحاد جهان اسلام و مبارزه با استعمار تلاش کرد. او با سفرهای متعدد به کشورهای اسلامی و اروپایی، ایده‌های اصلاح‌طلبانه خود را منتشر کرد و نقش مهمی در بیداری اسلامی داشت. سید جمال الدین نشریه «عروة الوثقی» را تأسیس و با رهبران سیاسی و فکری جهان اسلام همکاری کرد. وی چندین بار از جمله در شهر ری، به تحریک اشراف و عوامل خارجی که فعالیت‌های او را تهدیدی برای خود می‌دیدند، مورد تعرض و ضرب و شتم قرار گرفت. ولی هیچ‌گاه از ادامه تلاش برای بیداری مردم و اتحاد در برابر نفوذ استعمار در کشورهای منطقه، دست برداشت. افکار او در ترویج آگاهی سیاسی و اجتماعی تأثیر عمیقی داشت و الهام‌بخش بسیاری از جنبش‌های آزادی‌خواهانه در جهان اسلام و افراد روشنفکر دیگری شد که راهش را ادامه دادند.

کارخانه ایده‌ها

علیرضا جعفری

« مرحله صفر

در مرحله صفر، بخش تحقیق و توسعه به دنبال مطالعات درباره منابع زیرساختی اعم از تجهیزات و وسایل ساخت پروژه جدید و تأمین کنندگان آن است. به علاوه، در مرحله صفر برخی مسائل مالی و تجهیزات برآورد می‌شود تا هزینه نهایی انجام پروژه در مقیاس‌های کوچک و بزرگ مشخص شود. به نوعی، در مرحله صفر مطالعات پیشین از طرح و نحوه تعامل با بازیگران پروژه مشخص می‌شود. بعد از اتمام این نوبت، گزارشی جامع به رکن مدیریتی و در صورت نیاز به رکن تجاری داده می‌شود.

« مرحله یک

بعد از تأیید گزارش مرحله صفر مبنی بر امکان‌پذیری اولیه پروژه، گروه‌هایی از مجموعه افراد فنی برای شبیه‌سازی پروژه ایجاد می‌شوند تا شبیه‌سازی و آزمون‌های رایانه‌ای ساختارهای جدید انجام گیرد. ممکن است گروه‌های شرکت‌کننده در مرحله یک از چندین تخصص متفاوت فنی با یکدیگر همکاری کنند. بعد از انجام بخش‌های گوناگون شبیه‌سازی، اطلاعات شبیه‌سازی و نتایج آن به صورت گزارش به رکن مدیریتی داده می‌شود.

در شماره قبل با بعضی ویژگی‌های روحی و وظایف افراد دخیل در حوزه فنی آشنا شدیم. در این شماره با جزئیات به مشخصات بخش «تحقیق و توسعه» خواهیم پرداخت.

هر مجموعه در حوزه فنی نیاز دارد پویایی لازم را برای ارائه محصولات خلاق و نوآور داشته باشد. بخشی از خلاقیت‌ها و تعیین مسیرها، همان‌طور که در چند شماره قبلی اشاره شد، باید از طرف رکن مدیریتی مشخص شوند، اما برخی دیگر را مجموعه تحقیق و توسعه ارائه می‌کند. به عبارت دیگر، می‌توان گفت امکان‌سنجی قابلیت اجرای ایده‌های جدید را بخش تحقیق و توسعه بررسی می‌کند.

بگذارید با یک مثال ساده، روند وظایف بخش تحقیق و توسعه را با یکدیگر مرور کنیم. فرض کنید مدیریت ایده ساخت یک محصول یا ارائه خدمات جدید را به بخش تحقیق و توسعه داده است. فرایند کاری که بخش تحقیق و توسعه باید صورت دهد، به این شرح است:

سای جدید



قسمت قبل

« مرحله دو

در مرحله دوم، طراحی‌های اولیه برای ساخت سازه بر اساس تجهیزاتی که در شبیه‌سازی مورد نیاز بوده است، ایجاد می‌شود. در این طراحی‌ها سعی می‌شود ابعاد محصول بر اساس مشخصات تجهیزات مورد نظر بهینه شود. در صورتی که این امر میسر نباشد، تجهیزاتی که انتخاب شده‌اند، باید تغییر کنند و طراحی جدیدی انجام پذیرد. بعد از طراحی نهایی، بسته به احتمال خرابی قطعات و تجهیزات، باید حداقل دو برابر قطعات و تجهیزات پایه برای سازه طراحی شده تعبیه شود تا در صورت خرابی از قطعات ذخیره استفاده شود.

۳

« مرحله سه

ساخت نمونه اولیه در این مرحله صورت می‌گیرد. بر اساس سازه طراحی شده و قطعات خریداری شده، سرهم‌بندی (مونتاژ) قطعات روی سازه صورت می‌گیرد. در صورت وجود هرگونه ایراد و مشکل در تطبیق قطعات و سازه، باید مشکل در حد امکان به صورت جزئی اصلاح شود. در غیر این صورت مجدداً از ابتدا طراحی صورت می‌پذیرد.

۴

« مرحله چهار

نوبت آن رسیده است که در شرایط عادی، از ساختار آزمون‌های فنی گرفته شود. در صورتی که ساختار نتواند آزمون‌های اولیه را با موفقیت پشت سر بگذارد، بسته به نوع مشکل، این امکان وجود دارد که طراحی اولیه محصول دوباره انجام شود. بعد از موفقیت نمونه اولیه در آزمون‌های پایه، نوبت به آزمون‌ها در شرایط خاص می‌رسد. برای هر محصول شرایطی در نظر گرفته شده است که در صورت خطا، تجهیزات چقدر امکان تغییر مقاومت نسبت به شرایط عادی را دارند.

۵

« مرحله پنج

این مرحله شامل ارسال تأییدیه استانداردهای لازم برای نمونه اولیه است. یعنی هر محصول بعد از آزمون در آزمایشگاه خود مجموعه، باید در مؤسسه‌های ارائه‌دهنده استاندارد نیز آزموده شود تا گواهی‌نامه‌های مربوط به آن استاندارد را دریافت کند.

این بخش برخی از شرح وظایف گروه تحقیق و توسعه است که جزئی از رکن فنی است.

بی‌نوشت‌ها

1. R&D
2. NO
3. FO

۲

بخش تحقیق و توسعه به دنبال مطالعات درباره منابع زیرساختی اعم از تجهیزات و وسایل ساخت پروژه جدید و تأمین کنندگان آن است

هر محصول بعد از آزمون در آزمایشگاه خود مجموعه، باید در مؤسسه‌های ارائه‌دهنده استاندارد نیز آزموده شود تا گواهی‌نامه‌های مربوط به آن استاندارد را دریافت کند

۶

تا حالا با چت جی بی تی کار کرده اید؟ با دیپ سیک چطور؟ این اسم ها نام دو مدل از زبان های هوش مصنوعی است که قادرند با شما چت کنند و به سؤال هایتان در زمینه های گوناگون پاسخ بدهند. البته دنیای هوش مصنوعی فقط به یک روبات گپ زننده مربوط نیست. این هوش مصنوعی که همه می بینیم، تازه در ابتدای راه است و ساده ترین کاربری های ممکن از آن در دنیارونمایی شده اند.

هوش مصنوعی فناوری ای است که با الگوریتم های برنامه نویسی، از داده هایی که در اختیارش می گذارند، آموزش می بیند و می تواند با ترکیب این داده ها در موقعیت های گوناگون نتیجه های جدید خلق کند

باهوش مصنوعی کنار بیاید!

رقیة رسانی

بقیة رقیب‌هایتان با استفاده از هوش مصنوعی بتوانند محصولی ارائه دهند یا طوری به مشتریان خدمت برسانند که شما اگر دست‌نچینانید، به‌کل از صحنه رقابت خارج شوید و مجبور باشید کار را تعطیل کنید. این مثال نجاری می‌تواند برای هر کسب‌وکار دیگری اتفاق بیفتد. تصور کنید تا چند سال آینده وارد یک رستوران شوید و فناوری بینایی ماشین، به‌محض ورود و از روی قیافه شما، طبعتان را تشخیص دهد و بدون آنکه شما سفارشی بدهید، غذای موردعلاقه‌تان با ترکیبی عالی از نظر سازگاری با مزاج شما، روی میز بیاید. این شاید خلاصه کلام باشد که تک‌تک افراد باید خودشان را برای ورود به دنیای کسب‌وکار دیجیتال بر پایه فناوری‌هایی مثل هوش مصنوعی آماده کنند. نگران از بین رفتن شغل‌ها نباشید. این موضوع فعلاً منتفی است. بیشتر به این فکر کنید که چگونه می‌توانید هوش مصنوعی و سایر فناوری‌های دیجیتال را برای کسب‌وکار خودتان به خدمت بگیرید. قضیه را باید بسیار بیشتر از سرگرمی و استفاده‌های دم‌دستی و محصولاتی حاضری که بقیه ساخته‌اند و فقط مصرف‌کننده‌شان هستیم، جدی گرفت. در هوش مصنوعی باید مولد ایده‌های جدید باشیم. این رمز موفقیت خودتان و کشورتان در آینده دنیاست.

مهم‌ترین اتفاقی که در آینده کسب‌وکارها می‌افتد این است که در اکثر شغل‌ها شکل کار عوض خواهد شد و از همه مهم‌تر اینکه رقابت در آینده کسب‌وکار، به‌طور شگفت‌انگیزی به میزان تسلط و استفاده صاحب کسب‌وکار از ابزار هوش مصنوعی بستگی خواهد داشت

واقعیت را به ما نشان دهند. ما معتقدیم، هوش مصنوعی در آینده نمی‌تواند جایگزین همه مشاغل شود و جای عامل انسانی را بگیرد. آخرش باید یک کاربری وجود داشته باشد که از الگوریتم‌ها استفاده کند، یا نتایج آن را روی زمین پیاده کند. به فرض آنکه غول‌های فناوری دنیا بخواهند کار را طوری جلو ببرند که همه چیز در روبات‌هایی خلاصه شود که به هوش مصنوعی مجهز هستند و هر کدام در قسمت خاصی می‌توانند جای یک عامل انسانی را بگیرند، چند مشکل اساسی را هنوز نمی‌توانند حل کنند. مثلاً، روبات‌ها هنوز احساس انسانی را آموزش ندیده‌اند و همین احساسات بخش مهمی از تصمیم‌گیری‌های انسان‌ها هستند. با دانستن اینکه هوش مصنوعی می‌تواند خودش را ترمیم کند و از داده‌های جدید برای غنی‌تر کردن داده‌های اولیه‌ای که با آن‌ها آموزش دیده است استفاده کند، و با فرض اینکه مولای درز این قسمت نرود، تازه بخش نرم‌افزاری کار حل شده است و با قسمت‌های سخت‌افزاری دیجیتال، که بر اثر بعضی اتفاق‌ها هنگ می‌کند و ممکن است از مدار خارج شود و در کارایی سامانه اختلال ایجاد کند، چه می‌کنند؟! چه سامانه‌ای می‌تواند از این فرایند پشتیبانی کند؟! تازه، بگذریم از اینکه کدام کشور و چه کسی امکان پرداخت چنین هزینه سنگینی را دارد که همه چیز را با روبات‌های خاصی جایگزین کند؟ پس نظریه از بین رفتن شغل‌ها فعلاً منتفی است. به نظر می‌رسد، مهم‌ترین اتفاقی که در آینده کسب‌وکارها می‌افتد و باید خودمان را برای آن آماده کنیم، این است که در اکثر شغل‌ها شکل کار عوض خواهد شد و از همه مهم‌تر اینکه رقابت در آینده کسب‌وکار، به‌طور شگفت‌انگیزی به میزان تسلط و استفاده صاحب کسب‌وکار از ابزار هوش مصنوعی بستگی خواهد داشت. این یعنی آنکه، اگر صاحب یک مغازه نجاری هستید، در آینده ممکن است

هوش مصنوعی فناوری‌ای است که با الگوریتم‌های برنامه‌نویسی، از داده‌هایی که در اختیارش می‌گذارند، آموزش می‌بیند و با ترکیب این داده‌ها در موقعیت‌های گوناگون می‌تواند نتیجه‌های جدید خلق کند. این داده‌ها چگونه به الگوریتم‌ها آموزش داده می‌شوند؟ از راه‌هایی مثل یک فایل اکسل ساده تا تصویرهایی که بینایی ماشین تحلیل می‌کند و هوش مصنوعی آن‌ها را به خاطر می‌سپارد! بعد از اینکه ابزار هوش مصنوعی را آموزش دادید، حالا می‌توانید برایش رابط کاربری ایجاد کنید تا با کاربرد آن مرتبط باشد و بتوانید از آن استفاده کنید. به یاد داشته باشید، هوش مصنوعی می‌تواند در همان زمینه‌ای که آموزش دیده است، کاربرد هم داشته باشد. نمی‌توانید جدولی از اعداد را به آن آموزش بدهید و حالا بخواهید برایتان غزل زیبایی بسازید! غیر از داده‌ها، هوش مصنوعی زیرساخت هم لازم دارد که ساده‌ترین آن یک رایانه مجهز به زبان برنامه‌نویسی است. شاید مهم‌تر از زبان برنامه‌نویسی، توان محاسباتی و پردازش رایانه باشد. در واقع، هر ابزار هوش مصنوعی، متناسب با بزرگ و کوچک بودنش، به پردازشگر نیز نیاز دارد تا از پس پردازش خواسته‌ها بر آید. این ابزار هوش مصنوعی اما مهم‌ترین ربطش به مجله رشد هنر جو این است که چه تأثیری روی آینده کسب‌وکارها و مشاغل خواهد گذاشت. خیلی‌ها اعتقاد دارند، هوش مصنوعی می‌تواند جایگزین انسان‌ها شود و همه مشاغل را تعطیل خواهد کرد. بعضی دیگر اما معتقدند، هوش مصنوعی اصلاً به کاسبی مردم کاری نخواهد داشت و همه این‌ها در نهایت یک سرگرمی به سرگرمی‌های مردم اضافه خواهند کرد. به نظر می‌آید اما این نوع نگاه‌ها هر دو اغراق‌آمیز هستند و نمی‌توانند

علی اصغر جعفریان، یک هنر جوی قدیمی

بعد از سی و هشت سال

به ساعت نگاه می کنم، نگران دیر رسیدن هستم. باید عدسی را بار می گذاشتیم و به مراسم می رساندیم. ساعت خودرو شش صبح را نشان می دهد. هوا تاریک است. نشانگر تاریخ خودرو، روز جمعه ۲۱ دی ماه سال ۱۴۰۳ را نشان می دهد. شاگردان شهید حاج محمود موافق برای سی و هشتمین سال شهادت معلمشان سالگرد گرفته اند. سی و هشت سال است جسم حاج محمود از بینمان رفته است. اما لحظه ای و روزی، یادش از خاطرمان و از قلیمان هرگز فراموش نشده است. فکر می کنم حاج محمود چه تأثیر عمیق و مؤثری بر روح و جان شاگردانش گذاشته است که پس از سی و هشت سال فراموشش نکرده اند.

حسین، هم کلاسی دوران هنرستان، کنارم نشسته است. از حسین می پرسم تا به حال به خانه دوستان جعفر رفته است؟ نشانی اش را بلد است؟

در راه خانه جعفر هستیم. همان جایی که قرار است در زیر زمین خانه بساط بار گذاشتن عدسی را برپا کنیم. صدای راهنمای مسیر یاب بلند می شود: پنجاه متر دیگر به راست برانید. یادم می افتد، آهان، خیابان دامپزشکی، خدا را شکر درست آمده ایم. حالا خیال من راحت می شود. زمان کافی را برای آماده کردن عدسی مراسم داریم.

ساعت ۱۱ به بهشت زهرا (س)، قطعه ۵۳، ردیف ۱۸ می رسیم. صندلی هادر کنار مزار



شهید موافق چیده شده اند. روبان گل ها را باز می کنم. گلبرگ های گل رُز را برپر میکنم و اطراف اسم زیبای «شهید حاج محمود موافق» را پر از گلبرگ می کنم. نام استاد مهربان بین گلبرگ ها چشم نواز می شود. مابقی گل های رنگارنگ میخک را روی سنگ مزار پخش می کنم. مزار معلم پرورشی دوست داشتنی هنرستان غرق در گل می شود. برادر و خواهران شهید موافق در کنار مزار حضور دارند. هر سه نظاره گر آن صحنه هستند. قطره های اشک دور چشمانشان حلقه زده است. یکی از خواهران به زیارت می آید: خوش به حال محمود با این همه شاگردان باوفایش. خجالت می کشم. سکوت می کنم. خسته شده ام. کنار مزار می نشینم. خیره

به تصویر خندان حاج محمود هستیم. نگاه حاج محمود ناخودآگاه مرا به فروردین سال ۱۳۶۲ میبرد.

اسفند سال، ۱۳۶۱ بعد از گذراندن دوره آموزشی نظامی در پادگان امام حسین (ع)، تحت عنوان نیروهای مردمی، یعنی بسیج، به کردستان سرفراز اعزام شده بودم. پایگاه مادر روستایی به نام کوچک علیا، روستایی بین شهر سقز و بوکان، قرار داشت؛ روستایی سرسبز و زیبا در کنار یک رود آرام در دامنه کوه های بلند کردستان. آن سال گروهک های از خدا و خلق بیخبر، مزاحمت های زیادی برای روستاییان زحمت کش آن دیار ایجاد کرده بودند. آن ها همکاری و هماهنگی تنگاتنگی را با رژیم بعث صدام (عراق) داشتند. هدف گروهک ها جدا کردن استان کردستان از ایران جان بود. بر همین اساس، سپاه پاسداران انقلاب اسلامی ایران، پایگاه هایی را در آن استان به وجود آورده بود. مأموریت آن پایگاه ها تأمین امنیت مردم و روستاها و ایجاد آرامش برای مردم بود؛ مردمی که کسب و کارشان دامداری و کشاورزی بود و آزارشان حتی به مورچه نیز نمی رسید؛ مردمی ساده و صمیمی و مهربان و اهل کار و تلاش و دوست داشتنی.

در آن روستا، به اتفاق چند نفر از همکلاسی های هنرستان، مشغول خدمت و محافظت از سرزمین دوست داشتنی مان ایران جان بودیم. آن سال تعداد زیادی از بچه های هنرستان از رشته های ماشین ابزار، برق، راه و ساختمان و انفورماتیک (داده ورزی)، به صورت بسیجی به جبهه ها اعزام شده بودند.

شور و حال هنرستان در آن سال ها وصف ناپذیر بود. فکرش را نکنید، آن سال یعنی سال ۱۳۶۱، وقتی وارد کلاس های هنرستان می شدی، ده ها صندلی خالی را می دیدی که هنرجوی آن، کلاس و درس

را ترک کرده و خود را به جبهه های جنگ تحمیلی رسانده است. آن هنرجویان، در آن سال ها، مهم ترین وظیفه و تکلیف خود را در آن شرایط، دفاع از سرزمین و انقلاب اسلامی می دیدند.

آنها فکر می کردند اگر سرزمین نباشد، پس درس خواندن نیز معنایی ندارد. سرزمین نباشد، پیشرفتی به وجود نخواهد آمد! رشدی آغاز نخواهد شد! آخر بنای هر ساختمانی را باید بر زمینی احداث کرد. دشمن تاین دندنان مسلح، تهاجمش را همه جانبه به صدها کیلومتر از وطن عزیزمان آغاز کرده بود؛ بخش هایی از خاک و شهرهای ایران جان را اشغال کرده بود.

در این بین، محمود موافق، مربی پرورشی هنرستان، نقش بی بدیلی در شکوفایی فکر و استعداد هنرجویان بازی می کرد. خلق و خوی آن معلم مهربان و برنامه های فرهنگی آن مربی خوش فکر، کار خودش را کرده و تأثیر به سزایی روی هنرجویان هنرستان گذاشته بود.

هنرجویان پیام های آن برنامه ها و درس ها را به درستی و خوبی فهمیده بودند. هنرجویان در آن برهه حساس از زمان، تکلیفشان را به خوبی شناخته و پادر راه وظایفشان گذاشته بودند. در آن سال، به هر پایگاه اطراف شهر سقز و بوکان پامی گذاشتی، می توانستی تعدادی هنرجوی هنرستان را پیدا کنی.... ادامه خاطرات این قسمت را در شماره بعد پیگیری کنید.

شهید محمود موافق، مربی پرورشی هنرستان، نقش بی بدیلی در شکوفایی فکر و استعداد هنرجویان بازی می کرد. خلق و خوی آن معلم مهربان و برنامه های فرهنگی آن مربی خوش فکر، تأثیر به سزایی روی هنرجویان هنرستان گذاشته بود

علی اشرفزاده

را نجات می دهند؛ مثلاً «دست ها و پاهای پرتوان!» این مشهورترین دیالوگ کارآگاه گجت بود: «بازوان پرتوان، برسید به داد این ناتوان!»

در این قسمت باید مثل کارآگاه گجت ذره بین به دست بگیریم و شروع کنیم به بررسی ورودی ها و خروجی های جیبمان! شاید باید دوباره مثل درس علوم که ذره بین به دست به سراغ طبیعت پیرامون خود می رفتیم تا گیاهان را مشاهده کنیم، اینجا نیز لازم باشد در محیط پیرامون خود به دقت پول های ورودی و خروجی زندگی اقتصادی خود را مشاهده کنیم. این ریزبینی به درد می خورد و ما را در سند بودجه و تنظیم اسناد مالی کمک می دهد. خب، بیایید بدون معطلی شروع کنیم!

نگهداری اسناد مالی

بعد از تعیین اهداف، نوبت فهرست کردن درآمدها و هزینه ها است. احتمالاً نتوانید در خصوص درآمد و هزینه آینده اظهار نظر کنید، ولی حتماً خواهید توانست درآمد

سلام هنر جوان عزیز. به شماره جدید مجله خوش آمدید. همیشه وقتی بحث از ریزبینی و دقت می شود، اولین تصویری که در ذهن من نقش می بندد، به یک پویانمایی خاطره انگیز مربوط می شود. یک کارآگاه به نام کارآگاه گجت با ذره بینی بزرگ. کارآگاه گجت اسم یک شخصیت پویانمایی قدیمی است. احتمالاً خیلی از پدر و مادرها او را می شناسند و با او خاطره دارند. گجت یک کارآگاه خصوصی خنگ و دست و پا چلفتی است که همیشه در حال خراب کاری است. البته ویژگی هایی نیز دارد که به کمکش می آیند و او

وقتی شما ثبت و ضبط دقیقی از معامله ها و هزینه های خود داشته باشید و یک نظام منظم برای بایگانی این سابقه درست کنید، می توانید بهتر مدیریت کنید که پولتان از کجا می آید و چگونه خرج می شود

هدف‌های زندگی، زندگی هدفمند

مدارک و سابقه راحت شود. همچنین می‌توانید این کار را با نرم‌افزارهای رایانه‌ای هم انجام دهید. وقتی ثبت سابقه را به یک عادت منظم تبدیل کنید، بهتر می‌توانید پولتان را مدیریت کنید. می‌توانید مطمئن شوید بیشتر از درآمدتان خرج نمی‌کنید. برای اهداف بزرگ مثل سفر یا تحصیل برنامه‌ریزی کنید و پولتان را برای چیزهایی خرج کنید که برایتان اهمیت بیشتری دارند.

نگهداری اسناد به شیوه‌ای مؤثر

برای اینکه نظام بایگانی‌تان به درد بخورد، باید مرتب و کامل و کار با آن آسان باشد. هر وقت رسید یا مدرکی می‌گیرید، یا در رایانه ذخیره می‌کنید، بلافاصله آن را بایگانی کنید. اگر مدارک هایتان گم شود یا یادتان برود پول را کجا خرج کرده‌اید، بودجه‌ریزی‌تان به مشکل می‌خورد.

اگر از رایانه استفاده می‌کنید، حتماً از اطلاعاتتان نسخه پشتیبان بگیرید. جای مناسبی برای فایل هایتان پیدا کنید. اگر کمد بایگانی ندارید، می‌توانید از جعبه‌های پلاستیکی مخصوص بایگانی یا حتی یک جعبه مقوایی استفاده کنید. مهم این است که همه مدارکتان را مرتب در یک جا نگه دارید تا دسترسی به آن‌ها آسان باشد.

چگونگی استفاده از اسناد مالی

داشتن سوابق مالی به شما کمک می‌کند برای پول خود بهتر برنامه‌ریزی کنید. وقتی بدانید چقدر درآمد دارید و کجاها پول خرج می‌کنید، می‌توانید اهداف مالی‌تان را مشخص کنید و تصمیم بگیرید روی چه چیزهایی بیشتر تمرکز کنید. با این کار می‌توانید مطمئن شوید خرج هایتان در مسیر رسیدن به اهدافی مثل پس‌انداز یا خریدهای مهم است.

مخارج و هزینه‌های ثابت و انعطاف‌پذیر (متغیر) برخی از هزینه‌ها و مخارج هستند که حتماً باید انجام دهید. اما برخی هزینه‌ها نیز انتخابی‌اند. هر دو نوع مخارج باید در بودجه شما وجود داشته باشد و اهمیت هم دارند. هر کدام نیز به‌طور متفاوتی بر بودجه شما

برنامه‌ریزی کنید. پولی که والدین به‌صورت هفتگی به شما می‌دهند نیز یک منبع درآمد منظم محسوب می‌شود، اما این پول هیچ مدرک یا سند کتبی ندارد. در حالت‌هایی مثل این، نیاز است اسناد کتبی تهیه شوند و درآمد و منبع آن را با همدیگر یادداشت کنید. شما ممکن است غیر از درآمد ثابت ماهانه (حقوق یا دستمزد)، درآمد حاصل از رانندگی تاکسی اینترنتی، دریافت پول بابت کادوی روز تولد، درآمد حاصل از یک کار پاره‌وقت و موقتی (یک‌روزه یا چندساعته) و همچنین درآمدهای حاصل از سود سهام یا سود سپرده‌های بانکی و اجاره منزل را نیز دریافت کنید.

ردیابی هزینه‌ها

اسناد مربوط به هزینه‌های شما شامل رسیدهای فروش (یا همان رسید دستگاه کارت‌خوان) هستند. همچنین صورت‌حساب‌های کارت اعتباری و صورت‌حساب‌های سپرده‌های جاری شما در بانک نیز جزو آن محسوب می‌شوند. وقتی خرید می‌کنید، اگر رسید مشخص نکرد چه چیزی خریده‌اید، خودتان روی رسید بنویسید. اگر هم برای خریدتان رسید نگرفتید (مثلاً وقتی از دستگاه خودکار، قهوه یا نوشیدنی خرید می‌کنید)، مقدار پولی را که خرج کردید، یادداشت کنید و آن را نگه دارید. این کار به شما کمک می‌کند حساب هزینه‌هایتان را داشته باشید.

ایجاد یک نظام بایگانی

یک روش آسان برای مرتب نگه داشتن سابقه این است که یک نظام بایگانی ایجاد کنید. می‌توانید پوشه‌های بایگانی را برای دسته‌های متفاوت هزینه‌ها مانند لباس، لوازم مدرسه و تفریحات برچسب‌گذاری کنید. برای درآمدها، احتمالاً به پوشه‌هایی با برچسب‌هایی مثل فیش حقوق، صورت‌حساب‌های بانکی و درآمدهای متفرقه یا مواردی که در قسمت قبلی گفتیم، نیاز دارید. هر وقت پولی به دست می‌آورد یا چیزی می‌خرید، رسیدها و مدارکتان را در پوشه‌های مناسب قرار دهید. اگر لازم شد، می‌توانید دسته‌بندی جدیدی هم اضافه کنید. این کار باعث می‌شود مدیریت

و هزینه فعلی خود را بیان کنید. با نگهداری سابقه و ایجاد یک نظام بایگانی، می‌توانید پیگیری کنید پول شما به کجا می‌رود. به عبارت دیگر، وقتی شما ثبت و ضبط دقیقی از معامله‌ها و هزینه‌های خود داشته باشید و یک نظام منظم برای بایگانی این سابقه درست کنید، می‌توانید بهتر مدیریت کنید که پولتان از کجا می‌آید و چگونه خرج می‌شود. این کار به شما کمک می‌کند درک بهتری از وضعیت مالی خود داشته باشید و بتوانید برنامه‌ریزی‌های مالی بهتری انجام دهید. استفاده از یک برنامه صفحه‌گسترده رایانه‌ای مثل زوهورشیت^۱ یا اکسل^۲ می‌تواند کمک کند این کار را به خوبی انجام دهید. البته در کافه بازار انواع نرم‌افزارهای حسابداری فارسی نیز وجود دارند (مثل پارمیس، هلو و فانوس).

ردیابی درآمد

دستمزد یا حقوق شما اصلی‌ترین منبع درآمد منظم و مستمرتان است. رسید حقوقی مدرکی از آن درآمد به حساب می‌آید. وقتی شما رسید حقوقی دریافت می‌کنید، این رسید، یک سابقه کتبی از درآمد شماست که شامل جزئیات مهمی مانند مبلغ خالص حقوق، مالیات‌ها، بیمه‌ها و سایر کسرهاست. به این ترتیب شما می‌توانید دقیقاً بدانید چه مقدار درآمد داشته‌اید و چه مقدار از آن به دلایل گوناگون کسر شده است. نگهداری این رسیدها می‌تواند به شما کمک کند وضعیت مالی خود را بهتر مدیریت و برای آینده

به آنچه شما می‌خواهید در بازه زمانی

بیش از یک سال به آن‌ها برسید،

اهداف بلندمدت گفته می‌شود.

اهداف مالی بلندمدت همیشه

بخش‌های مهمی از برنامه‌های

زندگی ما را تشکیل می‌دهند. اهداف

طولانی‌مدت زندگی غالباً نیازمند

پول بیشتری هستند



تصمیم‌های ما انسان‌ها، به علت اینکه ذاتاً موجوداتی اجتماعی هستیم، بر همدیگر تأثیر می‌گذارد. وقتی بودجه‌ریزی می‌کنید، باید اهداف سایر افراد را نیز مثل اهداف خود در نظر بگیرید

شیک‌تر و جلوی دوستانتان با کلاس‌تر باشد، اما هر دو خودرو وسیله جابه‌جایی هستند و شما را به مقصد می‌رسانند. خودروی اسپرت کالای تجملی است. وقتی کالای تجملی می‌خرید و در واقع کالای جایگزین آن را که ارزان‌تر است نمی‌خرید، مجبور خواهید شد از بعضی خواسته‌های خود صرف‌نظر کنید. شما باید بین گزینه‌های «هزینه‌های انعطاف‌پذیر» انتخاب کنید. نمی‌توانید هزینه همه چیزهایی را که می‌خواهید، بپردازید. اگر گزینه‌هایتان را اولویت‌بندی کنید و مواردی را که بیشتر می‌خواهید، تعیین کنید، از تصمیم‌های مالی خود رضایت بیشتری خواهید داشت. خوب، تا اینجا با انواع درآمدها و هزینه‌ها و تجملی یا ضروری بودن کالاها (هزینه‌ها) آشنا شدید. حالا برای خودتان یک کارگاه گجت اقتصادی شده‌اید. در شماره بعد از این مفهوم‌ها و داده‌ها را برای تشکیل یک سند مهم مالی استفاده خواهیم کرد. موفق باشید!

پی‌نوشت‌ها

1. Zoho Sheet
2. Excel

بلکه از زمان پرداخت آن نیز آگاهی دارید. بنابراین، می‌توان به راحتی برنامه‌ریزی و از قبل پول کافی برای موعد سررسید آن پس‌انداز کرد.

هزینه‌های انعطاف‌پذیر و کالاهای تجملی (لوکس)

در این مرحله از زندگی‌تان، احتمالاً بیشتر هزینه‌های شما به هزینه‌های انعطاف‌پذیر مربوط هستند؛ درست مثل پاهای کارگاه گجت که در مواقع بحران انعطاف‌پذیر بودند و به کمکش می‌آمدند! هزینه‌های انعطاف‌پذیر مبلغ‌هایی هستند که می‌توانید تصمیم بگیرید خرج کنید یا نکنید. می‌توانید یک کت یا یک لباس بخرید، یا تصمیم بگیرید هیچ چیزی نخرید. نیازی نیست لباس‌های با نامانام مشهور بخرید، اما باید لباس برای پوشیدن داشته باشید. همچنین می‌توانید بدون کفش بسکتبال جدید سر کنید، اما باید کفش به پا داشته باشید. بنابراین، هزینه کالاها و تجملی تقریباً همیشه انعطاف‌پذیر است. کالاها و تجملی آن‌هایی هستند که ویژگی‌های خاصی دارند که باعث می‌شوند گران‌تر از کالاها جایگزین باشند. یک خودروی اسپرت جدید، بسیار گران‌تر از خودروی جمع‌وجور دست‌دوم است. خودروی اسپرت ممکن است سریع‌تر،

تأثیر می‌گذارد. فرض کنید مقداری پول برای خرید یک خودرو قرض کرده‌اید. شما باید هر ماه قسط وام خود را بپردازید. بنابراین، قسط وام خودرو یک هزینه ثابت محسوب می‌شود. هزینه‌ها و مخارج ثابت آن‌هایی هستند که شما به پرداخت یا هزینه کردن آن‌ها متعهد شده‌اید. در واقع شما هیچ انتخاب دیگری ندارید و باید در موعد سررسید آن‌ها را بازپرداخت کنید. هزینه‌های ثابت در زمان متأهلی به مراتب بیشتر از مجردی هستند. برای مثال، اگر در آپارتمان مستأجر هستید، ماهانه باید قسط اجاره‌بها را بپردازید. یا اگر مالک یک واحد مسکونی هستید، هزینه‌های مربوط به عوارض، اقساط وام مسکن، برخی انواع مالیات و قبض‌ها، جزو هزینه‌های ثابت شما هستند. حتی انواع بیمه‌های مربوط به واحد مسکونی نیز جزو هزینه‌های ثابت در نظر گرفته می‌شوند. برای مثال، بیمه‌هایی مثل آتش‌سوزی، سرقت، خسارت ناشی از بلاهای طبیعی، مسئولیت مدنی و خسارت به اموال شخصی از انواع این بیمه‌ها هستند که مالکان حداقل یک یا دو مورد از آن‌ها را برای ساختمان مسکونی استفاده می‌کنند.

یک نکته مثبت در خصوص هزینه‌های ثابت این است که شما نهایتاً می‌دانید چه مقدار قرار است بپردازید.

سفر زمینی رنگ‌ها

مهدی اعظم نبوی / نفیسه فضلی

انتخاب رشته و مدرسه محل تحصیل در دوره متوسطه دوم یکی از مراحل مهم و تأثیرگذار در آینده کاری دانش‌آموزان است. خوشبختانه در سال‌های اخیر فشار جامعه و والدین برای انتخاب رشته کاهش یافته و

به علاقه، توانایی و استعداد دانش‌آموز نیز توجه می‌شود. برای آن دسته از دانش‌آموزانی که به یادگیری یک مهارت به صورت فنی و عملی علاقه‌مندند، ثبت نام در رشته‌های تحصیلی هنرستان بهترین انتخاب خواهد بود. رشته‌های هنرستانی دانش‌آموزان را برای ورود به بازار کار و یادگیری درس‌ها به صورت عملی و به بهترین نحو آماده می‌کنند. به همین دلیل، دانش‌آموزان بسیاری این مدرسه‌ها را برای تحصیل خود انتخاب می‌کنند و در نتیجه به مرور تعداد افراد ماهر و متخصص در صنایع نیز بیشتر خواهد شد. از همین رو و به منظور معرفی رشته‌های تحصیلی متنوع هنرستان و بازار کار آن‌ها، تصمیم گرفتیم با تهیه دفترک‌هایی، در راه آگاهی بخشی و انتخاب صحیح رشته تحصیلی دانش‌آموزان هم‌استانی خود قدمی برداریم.

کوه‌های مریخی نهبندان



کویر اکبر آباد خوسف



بشرویه، قائنات، طیس، سرایان و فردوس، از جمله فرصت‌های خوب اشتغال‌زایی به شمار می‌آیند. همین‌طور پرورش دام‌های سبک و سنگین، پرورش زنبور عسل و طیور، ماهیان گرم‌آبی همچون تیلایا، خاویاری و آرتمیا در شهرستان‌های خوسف، فردوس، سرایان و نهبندان، زمینه کارآفرینی مناسبی را فراهم کرده است.

علاقه‌مندان با تحصیل در رشته‌هایی همچون ایجاد و نگهداری فضای سبز، کشت بدون خاک محصولات کشاورزی، پرورش درختان گرمسیری و نیمه‌گرمسیری، پرورش میوه‌های هسته‌دار، تولید و پرورش گل و گیاهان زینتی، پرورش ماهیان گرم‌آبی و سردآبی، پرورش زنبور عسل، دام‌داری، پرورش طیور، بیابان‌زدایی و احیای مراتع، پرورش میوه‌های دانه‌دار و دانه‌ریز، تولید نهال و جنگل‌کاری، کشت بافت گیاهان باغی و زراعی، تولید و پرورش گیاهان جالیزی در شهرستان کار دانش، زمینه کسب مهارت و دانش و راه‌اندازی کسب‌وکار متناسب با آن را به دست بیاورند. یکی از نمونه‌های موفق کارآفرینی در استان خراسان جنوبی، آقای سیداحمد حسینی، کارآفرین برتر کشوری در بخش کشاورزی است که در کشت زعفران و زیتون در گلخانه و زمین کشاورزی فعالیت دارد. این کارآفرین با حداقل سرمایه در سال ۱۳۸۱ فعالیت خود را به کمک چند نفر دیگر و با کشت خیار سبز درختی شروع کرده و هم‌اکنون در تولید زعفران و نهال زیتون سرآمد است و توانسته برای تعداد زیادی از هم‌شهریان خویش اشتغال‌زایی کند.

در شاخه خدمات بخش گردشگری کویر، گردشگری ورزشی، به‌خصوص مسابقه‌های رالی در شهرستان نهبندان و خوسف و گردشگری ورزش‌های بومی و محلی در شهرستان فردوس، گردشگری روستایی و عشایری در زیرکوه، خوسف و سریش، گردشگری کشاورزی در قائنات، درمیان، سرایان و خوسف،

ما چند نفر از فارغ‌التحصیلان هنرستانی اهل بیرجند هستیم که هر سال و با نزدیک شدن به زمان انتخاب رشته دانش‌آموزان پایه نهم، با فعالیت میدانی در سطح مدرسه‌های شهر و بخش اعلامیه (تراکت) و دفترک و گفت‌وگوی رودرو، در اطلاع‌رسانی و پاسخ‌گویی به سؤال‌های دانش‌آموزان درباره ادامه تحصیل در هنرستان می‌کوشیم. اولین نکته‌ای که به آن اشاره می‌کنیم، این است که هنرستان‌ها مدرسه‌هایی هستند که برای آموزش عملی درس‌ها، تربیت نیروی کار متخصص و آماده ورود به بازار کار و... زیر نظر وزارت آموزش و پرورش تأسیس شده‌اند. مدت تحصیل در این مدرسه‌ها سه سال است و دانش‌آموزان برای تحصیل در رشته‌های تحصیلی هنرستان‌ها می‌توانند در دو گروه رشته‌های کار دانش و همین‌طور رشته‌های فنی و حرفه‌ای اقدام کنند. برای تهیه یک بروشور کامل از اطلاعات رشته‌های هنرستان و بازار کار آن‌ها در خراسان جنوبی، هر کدام از اعضای گروه مسئول جمع‌آوری اطلاعات در یک شاخه از رشته‌ها شده است. رشته‌های فنی و حرفه‌ای شامل چهار شاخه کشاورزی، خدمات، صنعت و هنر می‌شوند.

بخش کشاورزی در استان خراسان جنوبی با تولید محصولات باغی همچون انار در شهرستان فردوس و سرایان، خرما و زیتون در شهرستان‌های طیس و نهبندان، انگور و انجیر و سنجد در شهرستان خوسف، گل‌نرگس در شهرستان‌های خوسف و طیس، گل‌محمدی در شهرستان‌های قائنات، درمیان، خوسف و سریش، پسته در شهرستان‌های فردوس، سرایان، بشرویه، خوسف و نهبندان، سرآمد است.

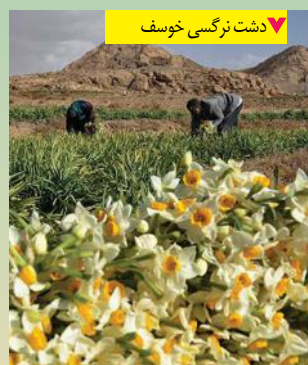
در استان خراسان جنوبی، تولید محصولات زراعی همچون پنبه، ارزن و کنجد، تولید سبزی‌ها، محصولات جالیزی و خاکشیر در شهرستان‌های



♥ زعفران



♥ زرشک



♥ دشت نرگسی خوسف



♥ عنباب محسنی



♥ برک‌بافی



♥ پخل‌بافی



♥ چیت‌دوزی



♥ چشمه‌دوزی



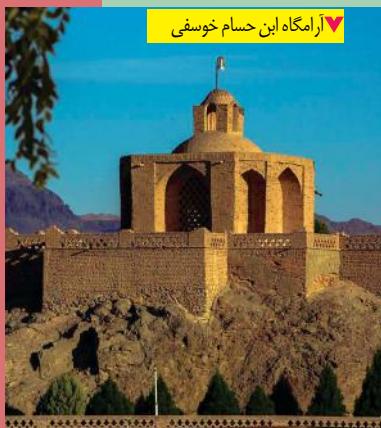
♥ بند دره



♥ دریاچه گواب خوسف



♥ تالاب کچی نمک زار نهبندان



♥ آرامگاه ابن حسام خوسفی



♥ مسجد بزرگ قانن



♥ دره کال جنی



♥ قلعه فورگ



♥ اصفهک طبس

گردشگری طبیعی در شهرستان‌های زیرکوه، فردوس، طبس، سرایان و نهبندان، گردشگری پزشکی در شهرستان بیرجند، آبدرمانی در شهرستان‌های فردوس، خوسف و سریشه و گردشگری فرهنگی و مذهبی در فردوس، خوسف و طبس، نمونه‌هایی از ظرفیت کارآفرینی و ارائه خدمات به گردشگرانی هستند که در طول سال وارد این شهرها می‌شوند. تأمین نیازهای گردشگران در شکل‌های گوناگون همچون حمل و نقل، راهنمای گردشگری، هتلداری، صنایع غذایی، امور اداری و مالی، هنرهای سنتی، صنایع دستی و هنرهای تجسمی (عکاسی و تولید محتوا) با تحصیل این رشته‌ها در هنرستان و ورود به بازار کار میسر خواهد شد. بخش صنایع غذایی و آشامیدنی یکی دیگر از ظرفیت‌های اشتغال‌زایی در استان خراسان جنوبی است. فراورده‌های لبنی، تولید نشاسته و محصولات نشاسته‌ای، تولید فراورده‌های دامی، محصولات خبازی، فراوری و بسته‌بندی زرشک، غناب و زعفران، عرقیات، عطرمایه و عصاره گیاهی در شهرستان‌های قانات، بیرجند، سرایان، درمیان، خوسف، طبس و سریشه از جمله صنایعی هستند که علاقه‌مندان با تحصیل در رشته‌هایی چون امور باغی و زراعی، گرایش تولید و بهره‌برداری گیاهان دارویی و معطر، کنترل و کیفیت مواد غذایی، خدمات فروشگاهی، کشت گیاهان دارویی و زعفران، تولید صنعتی فراورده‌های لبنی و طراحی بسته‌بندی می‌توانند وارد بازار کار شوند. یکی از کارآفرینان نمونه در صنعت فراوری و بسته‌بندی پسته، که سال‌هاست در استان فعالیت می‌کند، توجه به ظرفیت‌های محلی، فرهنگ‌سازی، هدایت جوانان به سمت کارآفرینی و توجه به کمیت و کیفیت محصول نهایی را علت موفقیت خود می‌داند. او در مجتمع خود انواع فراورده‌های پسته و حتی نهال پسته را عرضه می‌کند.

در بخش دیگر صنایع الکترونیک و برقی، صنایع نساجی و پوشاک، صنایع تولیدی، عمل‌آوری محصولات گوشتی و کشتارگاه انواع دام در شهرستان‌های بیرجند، سرایان، سریشه، نهبندان و زیرکوه در سال‌های اخیر در استان خراسان جنوبی توسعه یافته‌اند و فارغ‌التحصیلان بسیاری در رشته‌های الکترونیک، برق، صنایع غذایی، امور دامی، امور زراعی، تولید و پرورش سبزی و صیفی، کنترل و کیفیت مواد غذایی به فعالیت مشغول هستند.

دانش‌آموزان پایه نهم، بعد از انتخاب رشته، در هنرستان به مدت سه سال مشغول تحصیل خواهند شد و بعد از آن می‌توانند وارد بازار کار شوند و در صورت تمایل در دانشگاه هم به ادامه تحصیل بپردازند. یکی از راه‌های ورود هنرستانی‌ها به دانشگاه، شرکت در آزمون سراسری کاردانی فنی و حرفه‌ای است که سازمان سنجش آموزش کشور برگزار می‌کند. البته برخی از رشته‌های ارائه شده کاردانی فنی و حرفه‌ای آزمون دارند و برخی دیگر بدون آزمون هستند. علاوه بر این، فارغ‌التحصیلانی که به شرکت در آزمون ورودی دانشگاه علاقه ندارند، می‌توانند با ثبت نام در دوره‌های کاردانی و کارشناسی و ارائه مدارک مورد نیاز در دانشگاه‌های فنی و حرفه‌ای، دانشگاه آزاد، علمی کاربردی، پیام‌نور و غیرانتفاعی به ادامه تحصیل بپردازند.



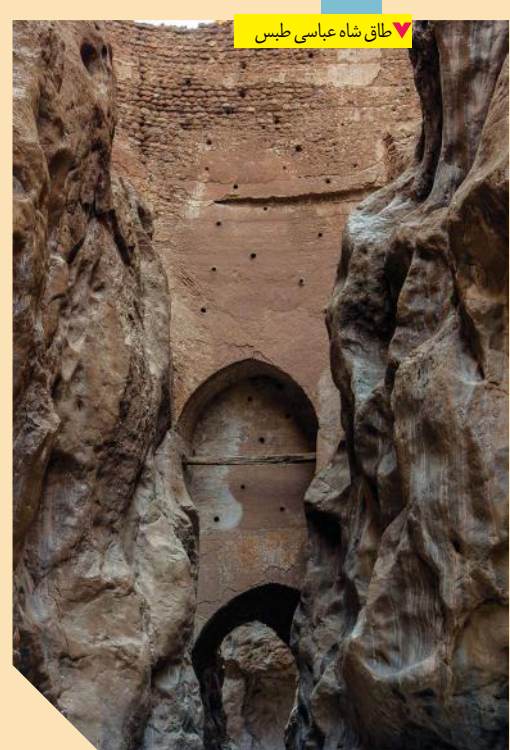
♥ بافت تاریخی نوغاب خور



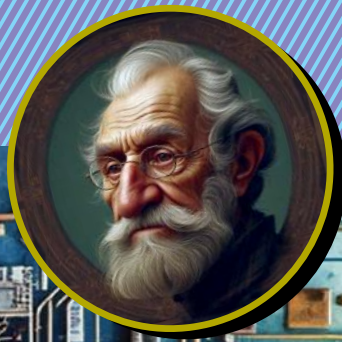
♥ بافت تاریخی مازان



♥ بافت تاریخی گارچگان



♥ طاق شاه عباسی طبس



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

پسر دانا و پسر بزرگ

پرهام قنبری

♦ پرهام! باباجان! این رو دیدی؟
«چی رو پدر بزرگ؟»

♦ یه خبری منتشر کرده‌ان که یه جوانی توی
کارگاه خونگیش با وسایل دست‌سازه و دست
دوم تونسته تراشه بسازه!
«مداد تراش بسازه؟!»

♦ مداد تراش چیه پسر! تراشه الکترونیکی؛
یعنی همون پردازنده.
«آهان! همین که توی گوشیا و رایانک و اینا
هست؟»

♦ آره باباجان. تقریباً می‌شه گفت تا چند سال
آینده به مهم‌ترین و ارزشمندترین قطعه دنیا
تبدیل می‌شه.

«خب پدر بزرگ، این پسره چرا خودش اون رو
ساخته؟ می‌رفت از مغازه می‌خرید خب!»
♦ آدم همیشه که نباید حاضری خوری کنه.
وقتی خودت می‌ری دنبال یک چیزی و بهش
می‌رسی، اون موقع آدم قدرتمندتری هستی.

«ساختن این پردازنده خیلی سخته پدر بزرگ؟
برای چی می‌گید خیلی مهمه؟»

♦ تقریباً ۷۰ سال پیش، یه آقای به نام کیلی سسی
داشت یه مدار مجتمع و جمع‌وجور الکترونیکی
بسازه و ترانزیستورهای متعددی رو روی یک
سطح جمع‌وجور، یکپارچه کنه. البته طوری که
هر کدوم بتونن مستقل کار خودشون رو انجام
بدن. اما در نهایت موفق شد چیزی رو بسازه که
ترکیبی از چند آی‌سی جدا جدا بود که با سیم
به هم وصل می‌شدند. چند ماه بعد از ایشون،
حدود ۶۵ سال پیش اما آقای نویس موفق شد
تراشه‌هایی شبیه مدارهای مجتمع فعلی بسازه که
همه روی یه سطح کوچیک، از جنس سیلیکون،
جا گرفتن و با اتصال‌های مسطح مسی به هم
متصل شدن. حالا این صنعت خیلی رشد کرده
و تقریباً هر وسیله الکترونیکی‌ای برای انجام
پردازش به یک یا چند تا از این تراشه‌ها نیاز داره.
ساختنش هم خیلی سخته، چون در یه محدوده
چند سانتی متری، هزاران ترانزیستور و سیم کشی

باید جا بشه؛ اندازه‌اش هم باید کوچیک باقی
بمونه. هر چقدر تعدادشون بالاتر باشه، قدرت
پردازنده بالاتره. فناوری ساخت خود تراشه در
اختیار چند شرکت محدود در دنیاست. فناوری
ساخت دستگاه‌هایی که می‌تونن این تراشه‌ها
رو چاپ کنن، فقط در اختیار یه شرکت هلندی
است و هیچ کس دیگه‌ای اون رو نداره.
«فقط یه شرکت پدر بزرگ؟»

♦ بله، فقط یکی. این همه هوش مصنوعی و از
این چیزا که تازگی می‌شنوی، مثل نون شب، به
پردازنده و تراشه احتیاج دارن و این جوری می‌شه
که این فناوری خیلی مهمه.

«حالا فهمیدم پدر بزرگ. یه چند تا گیره کاغذ و
کارتن مداد شمعی گوشه اتاق هست، برم بردارم.
♦ می‌خوای چه کار؟!»

♦ ته پارکینگ خالیه. می‌خوام برم بسازم! مثل
دکتر سوسکه، توی «هیولاها علیه بیگانگان!»
♦ حالا یه ذره بشین. ولی روحیه‌ات قابل قبوله!



دورزدن و به اصطلاح پپچاندن مردم، راه رسیدن به پول حلال و پاکیزه نیست. یادت باشد که این کار زرنکی هم نیست. شنیده‌اید که دست بالای دست بسیار است. اگر بنا باشد هر کس به اسم زرنک‌بازی بقیه را دور بزند، سنگ روی سنگ بند نمی‌شود. پس به هوای دنیا، بقیه را دور نزن. که دنیا اگر دانست و از جایی تلافی می‌کند که فکرش را هم نمی‌کنی!



ماسوله، جامد تراپی کودکان