



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

ISSN: 1606-9080 • www.roshdmag.ir

روشد



ماهنامه آموزشی و تربیتی
برای هنرجویان هنرستان
دوره ششم / فروردین ۱۴۰۵
شماره پیاپی ۴۷
صفحه ۲۸



مستندسازی پروژه

۴۶

اقتصاد دریا، گنجینه‌ای
پنهان برای آینده

۳۴

این بار لحنان معروف
شماست!

۶

ماهر محمد
مهرمحمد



سوره ابراهيم



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

پهرامی، حسن آقابابایی، احمد رضا دوراندیش، فاطمه انصاری

مدیر هنری / کوروش پارسا نژاد

دبیر عکس / اعظم لاریجانی

چند رسانه‌ای / علیرضا جمفری



یادداشت سردبیر

سال دل‌تنگی و سربلندی

یا مقلب القلوب و الاحوال... یا مدبر اللیل و النهار... بغض‌ها ترکیب! صدای آشنایی بود که هر سال شنیدن دعای تحویل سال از زبانش، همان اول سالی، حال آدم را بهتر می‌کرد؛ با لحنی ملایم، با بیانی صمیمی، با ایمانی از اعماق جان که بر لبانش جاری می‌شد.

اما این بار فرق داشت. صدایش ولوله‌ای بین جماعت انداخت. راستش، از ابتدای کار، همه انتظار این لحظه را می‌کشیدند. حس عجیبی داشتند؛ اشتیاق و ترس! مشتاق رسیدن آن ثانیه‌ها و نگران و مضطرب از آنچه آن صدا ممکن است بر سرشان بیاورد. می‌دانستند احتمالاً آن صدا پخش خواهد شد، اما از شنیدنش واهمه داشتند؛ واهمه کوبیدن واقعیت بر صورت حاضران.

واقعیت این است که صاحب آن صدا دیگر بین ما نیست؛ صدای کشیده‌ای که بر صورت همه زده شد، همان انفجار بغض‌ها بود.

آن صدا صدای آقا بود و آنجا میدان انقلاب تهران و آن لحظه لحظه تحویل سال ۱۴۰۵.

۱۴۰۵ سال دل‌تنگی است؛ دل‌تنگی برای کسی که ایران مقتدر را ساخت، جبهه حق خواهان و آزادی خواهان جهان را مقابل اهل شیطان تشکیل داد و رهبری کرد، برای مردم ایران عزت ساخت و حالا دنیا به ایران و مردمش احترام می‌گذارد. با شجاعت و مقاومت برای مردمش درد دنیا آبرو خرید و سربلندشان کرد. هم او که در خطر گریزان نشد و با خانواده به آغوش خطر رفت تا دنیا ایران و ایرانی را پیروزتر و مستحکم‌تر از همه تاریخ و تمدن چند هزار ساله‌اش بشناسد.

سال‌ها قبل کسی می‌گفت، اگر او رهبر ایران نبود، برای شناخت شخصیت بزرگ و تاریخی‌اش می‌شد خیلی حرف‌ها زد. حالا با شهادت بزرگ و تاریخی‌اش، پرده‌ها کنار می‌روند. درباره آقا خوب بخوانید و مطالعه کنید. تا به حال حتماً پیش آمده که در زندگی‌تان دنبال الگو بگردید. حالا یکی از بهترین الگوهای شخصیتی تاریخ ایران در مقابل شماست که سال‌ها باید از او آموخت و درس گرفت. شک نکنید! سال دل‌تنگی و سربلندی مبارک!

مهدی عبدالملکی



نشانی رشد هنرجو
در پیام‌رسان شاد



نظرسنجی رشد
هنرجو



فروش و اشتراک
مجلات رشد

- ۱ / سال دل‌تنگی و سربلندی
- ۲ / تحلیل داده
- ۴ / معجزه فروش
- ۶ / این بار لحنان معرف شماست!
- ۸ / ارتباط با مشتری
- ۱۰ / ثبت دنیا با عددی تو
- ۱۲ / عید و بهار
- ۱۳ / کاریکلماتور چیست؟
- ۱۴ / روزهای مبارک نوروز
- ۱۵ / برنامه‌ریزی، حلقه گمشده تعطیلات نوروزی
- ۱۶ / برو دنبال علاقه‌ات
- ۱۸ / فرصت‌های بهاری
- ۲۰ / اخلاق حرفه‌ای
- ۲۲ / مدیریت زمان
- ۲۴ / طوفان‌شن (۷)
- ۲۶ / «جمشیدشاه و دیو خشک‌سالی»
- ۲۸ / فرش‌های ذهنی
- ۳۰ / صنایع غذایی
- ۳۲ / قطار مشاعره
- ۳۴ / اقتصاد دریا، گنجینه‌ای پنهان برای آینده
- ۳۶ / خنده طبیعت (۱)
- ۳۸ / معلم اول
- ۴۰ / استان کهگیلویه و بویراحمد
- ۴۲ / ماه فروردین
- ۴۴ / فنی و حرفه‌ای در استرالیا
- ۴۶ / مستندسازی پروژه
- ۴۸ / اختراع خودکار

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: ۳۰۰ / ۰۰۰ ریال

نشانی دفتر مجله:

تهران، ایرانشهر شمالی، پلاک ۲۷۰

صندوق پستی: ۱۵۸۷۵ / ۶۵۸۵

تلفن ۹-۸۸۸۳۱۱۶۱-۲۱-۸۸۸۶۷۳۰۸ (داخلی ۵۴۰)

نماینده: ۲۱-۸۸۴۹۳۱۶

وبگاه: www.roshdmag.ir

پیام‌نگار: honar@roshdmag.ir

صندوق پستی امور مشترکین: ۱۵۸۷۵ / ۲۳۳۱

تلفن امور مشترکین: ۲۱-۸۸۸۶۷۳۰۸

پیامک: ۳۰۰۰۸۹۹۵

چاپ و توزیع: شرکت افست

۱ / قنبر

دوره ششم / فروردین ۱۴۰۵ / شماره پیاپی ۶۷



می‌دانید موفق‌ترین شرکت دنیا در تبلیغات مجازی کدام شرکت است؟ تا به حال واژهٔ بازاریابی دیجیتال به گوش‌تان خورده است؟ حتماً خورده! چون در شماره‌های سال قبل مجله کلی دربارهٔ آن صحبت کرده‌ایم. می‌توانید درباره‌اش بخوانید. تبلیغات مجازی در دنیا خیلی طرفدار دارد و برای همهٔ کسب‌وکارها نوعی هدف به حساب می‌آید. برای همین، کسب‌کارها به شرکت‌هایی مراجعه می‌کنند که کار تبلیغات مجازی یا همان بازاریابی دیجیتال‌شان را انجام دهند. بین این شرکت‌ها بهترین کدام است؟ نه! الان نمی‌گوییم.

تجارت

با من همراه باشید! مسابقهٔ والیبال بود. بین تیم‌های لهستان و ایتالیا. ایتالیا یک ضربهٔ سرویس به تیم لهستان زد و روی خط فرود آمد، اما داور خط‌نگه‌دار متوجه نشد. با اعتراض لهستان، داور صحنه را به بازیکنی سپرد و فناوری چشم عقاب تأیید کرد که امتیاز سرویس را گرفته‌اند. مسابقهٔ فوتبال جام جهانی هم همین‌طور بود. توپی بود روی خط دروازه. همهٔ مهاجمان یک تیم و مدافعان و دروازه‌بان تیم دیگر داشتند روی خط دروازه تلاش می‌کردند توپ را گل کنند. یکی شوت می‌زد، یکی تکل می‌زد و دروازه‌بان با دستش دنبال توپ می‌گشت. یک لحظه که دروازه‌بان توپ را گرفت، همه دست‌هایشان را

مجبوری بزدن



برندند بالا که توپ از خطر رفته است. کمک داورها اعتقادی نداشتند، اما داور اعلام گل کرد. وقتی بازیکنها اعتراض کردند، داور ساعت روی مچش را نشان داد. با فناوری چشم عقاب، حسگرها به ساعت داور علامت فرستاده بودند که توپ به گل تبدیل شده است. دیگر هیچ کس اعتراضی نکرد. تا حالا فکر کرده‌اید که این فناوری از کجا می‌فهمد توپ کجاست؟ کی از خط رد می‌شود یا نمی‌شود؟ در ورزشگاه چند دوربین نصب می‌کنند که تمام نقاط و خط‌های زمین را تصویربرداری می‌کند. هم‌زمان موقعیت توپ را هم در نظر دارند. از مجموع تصویرهایی که این دوربین‌ها ثبت می‌کنند، یک تصویر سه بعدی کامل به دست می‌آورند که همه جای زمین و موقعیت لحظه به لحظه توپ را قاب به قاب در زمین دنبال می‌کند. این اطلاعات به سامانه توانایی می‌دهد که در هر لحظه هم موقعیت توپ را پیش‌بینی کند و هم اندازه‌گیری

پیل داده

و اطلاع‌رسانی کند. دقیقاً از تحلیل این اطلاعات می‌فهمند توپ گل شده یا ضربه سرویس در زمین نشسته یا بیرون از زمین والیبال فرود آمده است. هر قدر اطلاعات دوربین‌ها از زمین دقیق‌تر باشد، خطای پیش‌بینی‌ها و قضاوت‌ها هم کمتر می‌شود. طوری که اگر حتی همه بازیکنان دور توپ باشند و با چشم چیزی دیده نشود، باز هم تحلیل اطلاعات دستگاه درست کار می‌کند و اعلام رأی می‌کند. در بسیاری از ورزش‌ها از این فناوری استفاده می‌کنند و هر جا لازم باشد، بسته به نوع ورزش و سرعت توپ و بزرگی ورزشگاه، تعداد دوربین و حسگرها را بیشتر می‌کنند تا اطلاعات دقیق‌تری به دست آید و در نتیجه خطای دستگاه کمتر شود.

حالا برگردیم به سؤال اول که موفق‌ترین شرکت دنیا در بازیابی مجازی کجاست؟ گوگل! بله درست خواندید. شرکت گوگل در این زمینه بهترین است. در سرویس‌های گوگل، قسمتی وجود دارد که می‌توانید محتوا و محصولات خودتان را در جست‌وجوی گوگل برای آدم‌ها تبلیغ کنید. مثلاً با استفاده از فن‌هایی، مطالب صفحه خودتان را به ابتدای صفحه جست‌وجوی گوگل برسانید تا هر کس کلیدواژه‌های مدنظر شما را جست‌وجو کرد، اولین نتیجه در صفحه اینترنت، که معمولاً بیشترین «کلیک» را هم می‌خورد، مطلب شما باشد. گوگل تا به حال هزاران میلیارد دلار از این راه کسب درآمد کرده است.

می‌دانید چرا موفق‌ترین است؟ چون شرکت گوگل یک انبار بزرگ اطلاعات است. سال‌های سال است که گوگل موتور جست‌وجوی اینترنتی خیلی از مردم دنیا است. حالا شما فکر می‌کنید گشت‌وگذار شما در اینترنت را فقط خودتان متوجه می‌شوید؟ در این صورت گوگل باید سباق بکشد! او تمام اطلاعات

مربوط به جست‌وجوها و گشت‌وگذار اینترنتی کاربران را ثبت می‌کند و بعد از مدتی، مثل فناوری چشم عقاب، تصویر کاملی از علاقه‌ها و سلیقه‌های کاربران را دارد. در نتیجه می‌داند شما چه چیزی را دوست دارید و این دقیقاً موقعی است که می‌تواند به شما تبلیغی را نشان دهد که دقیقاً می‌پسندید و دنبالش می‌گردید! دقیقاً می‌داند شما را چگونه تحریک کند و چگونه محتوایی را به خوردتان بدهد که راحت بآورد کنید. یا محتوایی را که بیشترین اثر را روی ذهن شما دارد چگونه به شما نشان دهد. این یعنی یک تبلیغ هوشمند و هدفمند و البته بعضی وقت‌ها خطرناک. هر چه تصویر شرکت از کاربران دقیق‌تر باشد، یعنی اطلاعات کامل‌تری داشته باشد، تبلیغاتش هم بازخورد بهتری دارند. چه شرکتی می‌تواند ادعا کند

**هر جاداده‌ای وجود داشته
باشد و از تصمیم‌گیری
و پیش‌بینی و اثرگذاری
روی مخاطب و مشتری
صحبت باشد، تحلیل داده
به کار خواهد آمد**

بیشتر از گوگل از مردم دنیا اطلاعات دارد؟! خیلی اوقات این اطلاعات می‌توانند باعث سوءاستفاده و دشمنی با ملت‌ها هم بشوند. مثلاً اگر از یک کشوری واژه‌ای را جست‌وجو می‌کنید،

محتوایی که به شما نشان می‌دهد ممکن است متفاوت باشد با نتیجه جست‌وجوی همان واژه از یک کشور دیگر. اصلاً خیلی‌ها پول می‌دهند و این اطلاعات را از گوگل و سایر شرکت‌های مشابه می‌خرند، اما اگر فقط به جنبه تبلیغات و کسب‌وکار نگاه کنیم، این زمینه می‌تواند کمک کند.

به هر حال، اطلاعات و تحلیل داده الان و (به سبک آقا جواد خیابانی) در آینده‌ای که همین الان هم در آن هستیم، ارزشمندترین دارایی ممکن است. ورزش، تبلیغات، کسب‌وکار و موسیقی هم نمی‌شناسد؛ هر جاداده‌ای وجود داشته باشد و از تصمیم‌گیری و پیش‌بینی و اثرگذاری روی مخاطب و مشتری صحبت باشد، تحلیل داده به کار خواهد آمد.



مستجیزه فروش

مختصر ادمنش

زیرا قادر به کسب سود از طریق فروش نیستند. اما با این حال، فروش هم مانند بسیاری از کارهای دیگر، یک مهارت است. بخشی از این مهارت به مرور زمان و با کسب تجربه در فروش محصول ویژه خودتان کسب می شود و بخش دیگر آن از طریق آموزش قابل یادگیری است. برای درک بهتر این شعبه بازی، یعنی مهارت فروش، بهتر است در ابتدا تعریفی خودمانی از آن بیاوریم. فروش یعنی اینکه در ابتدا نیاز مشتری را درک و بعد به او کمک کنیم در مورد آن فکر کند. در نهایت هم به او ثابت کنیم که می تواند این نیاز را از طریق شما حل کند. به تک تک عبارت های این تعریف دقت کنید و آن را به خاطر داشته باشید تا در نهایت برای فروش محصول خود این مراحل را به اجرا بگذارید. اما برای به اجرا گذاشتن آن، دانستن چند نکته ضروری است. در ادامه به بخشی از این نکته ها اشاره خواهد شد.

کاملاً بدانید فرض کنید شما در حال فروش شلوار هستید. مشتری در مورد ماندگاری رنگ لباس پس از شست و شو از شما می پرسد و شما چیزی در این باره نمی دانید. در این حالت شما باید به دروغ در مورد این شلوار صحبت کنید یا اینکه صادقانه بگویید نمی دانم! هر چند که صداقت بر اعتماد خریدار به شخص

بدو بیا جاقاشقی آوردم برات. ۵۰ هزار تومن مغازه رو دارم بهت می دم ۱۰ هزار. این جاقاشقی سفری هستش و شما می تونید از اون برای مسافرت های درون شهری و برون شهری استفاده کنید. حتی اگه ناهارت رو سرکار می خوری، می تونی هر روز قاشقت رو با این جاقاشقی سرکار ببری. این جاقاشقی سوراخ های تنفسی داره که باعث می شه گردش هوا دور اون اتفاق بیفته و بو نگیره. در هفت رنگ موجوده. حتی می تونی داخل جاقاشقی مسواک چیزی که خواندید، بخشی از گفته های یک دست فروش متروست. فقط دست فروش ها هستند که می توانند در مورد مزیت های یک چیز ساده نه تنها ساعت ها سخنرانی کنند، بلکه گاه شما را به خرید مجاب کنند. حتی اگر بارها دچار خرید های بدون کیفیت متروبی شده باشید، ولی باز ممکن است در مقابل این سبک از جمله ها سر تعظیم فرود آورید و دوباره برای تهیه نیاز های خود از دست فروش های متروبی استفاده کنید. البته این شما نیستید که اشتباه می کنید، بلکه این دست فروش ها هستند که استاد کامل فروش هستند. آن ها در موضوع فروش به قدری مهارت دارند که می توانند در عرض بیست ثانیه مسافران خسته مترو را درگیر محصولی کنند و آن را به مشتری بفروشند.

فروش محصول به قدری مهم است که برخی از شرکت های دانش بنیان، حتی با وجود ارائه محصول تجاری مفید و خوب، تنها به دلیل نداشتن فروش مناسب، از ادامه حیات تجاری خود انصراف می دهند،



**فروش یعنی اینکه در ابتدا
نیاز مشتری را درک و بعد به
او کمک کنیم در مورد آن
فکر کند. در نهایت هم به او
ثابت کنیم که می تواند این
نیاز را از طریق شما حل کند**

صورتی که شما در چند دقیقه قادر به شناخت مشتری نباشید، قادر به فروش محصول نخواهید بود. زیرا نمی توانید صدها عطر خود را یکی پس از دیگری برای او بیاورید تا او ببکشد. در مقابل، در صورتی که اگر شما با چند سؤال ساده بتوانید به تمایلات و نیاز او پی ببرید، می توانید محصول خود را به راحتی بفروشید. فروشندگان عطر معمولاً برای شناخت ذائقه مشتری خود، از هر گروه از عطرها خود یک نمونه به خریدار عرضه می کنند تا متوجه شوند که او مثلاً از عطرها شیرین می پسندد یا عطرها تلخ.

شما می افزاید، اما این حق مشتری است که قبل از خرید، در مورد محصول اطلاعاتی موثق دریافت کند تا بتواند در ذهن خود بررسی کند که آیا این محصول پاسخ گوی نیاز اوست یا خیر. برای همین، در مورد محصول فروشی خود، اطلاعات کاملی کسب کنید. شرایط استفاده از محصول، ماندگاری آن در شرایط گوناگون، یا حتی محدودیت ها و عیب های آن را بدانید تا بتوانید به علامت سؤال های خریدار پاسخ دهید. پاسخ به سؤال های خریدار می تواند به شما در معرفی محصول، و به خریدار در خرید خوب کمک کند.

مورد پسند باشید

شما هم حتماً این تجربه را داشته اید که گاهی با وجود اینکه از محصولی خوشتان می آید، ولی با توجه به مشکلی در تعامل با فروشنده، سعی کرده اید با خرید نکردن، او را تنبیه کنید. در واقع می توان گفت، معمولاً مشتری ها اول فروشنده را می پسندند و بعد محصولش را می خرند. به همین دلیل از سلام و احوال پرسی شما می فروشنده گرفته تا عطر و بوی فضای مغازه تان، همگی بر فروش تان تأثیر گذار است. برای مثال، برخی از فروشندگان هنگام کارت کشیدن، به صورت زیر چشمی فامیل شما را از روی کارت می خوانند و هنگام تحویل محصول، با صدازدن فامیل شما، حس خوبی را به شما منتقل می کنند. گاهی نیز با چیدمان خوب آرایه مغازه، حس خوبی را به فروشنده منتقل می کنند.

مشتری را بشناسید

فرض کنید شما فروشگاه عطر فروشی دارید. مشتری وارد فروشگاه می شود و به شما می گوید عطر می خواهد. در



فاطمه انصاری

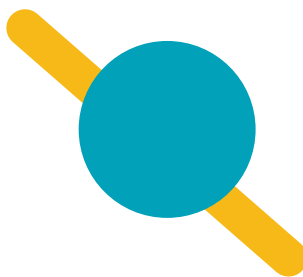
این بار لحن‌تان مُعرف شماست!

هم‌کلاسی‌هایتان می‌شود، در کنار آدم‌هایی که در اجتماع با آن‌ها روبه‌رو هستید، در کسب و کار تأثیر بگذارد؛ آن‌قدر که حتی ندانید چه کاری درست است و باید انجام بدهید.

اوه، گویا اوضاع خیلی خراب شد! نترسید، نترسید، امروز دقیقاً می‌خواهیم راجع به همین موضوع صحبت کنیم. اینکه بهتر است از کجا شروع کنیم و با چه لحن و حالتی با اطرافیانمان برخورد کنیم تا در راه تجربه شناخت خودمان، انواع و اقسام برچسب‌های نامربوط را به پیشانی‌مان نجسباندند و بتوانیم رابطه‌ای عالی و مؤثر داشته باشیم.

اولین نکته‌ای که باید به آن توجه کنیم، موقع صحبت کردن با آدم‌های گوناگون است. اینکه همیشه از یک مدل لحن، صدا و حالت استفاده کنیم، کار صحیحی نیست؛ این‌طور که با همه با صدای آرام صحبت کنیم و در هیچ موقعیتی

چقدر خوب است که برای شما می‌نویسم؛ شما عزیزانی که در رمز شکل‌گیری هستید. در پی کسب راهی برای شناخت بهتر خود، با رفت و آمد حس‌ها و رفتارهای متعددی روبه‌رو خواهید شد که با فکر و تحلیل‌های ذهنی گیج‌کننده‌ای همراه می‌شوند. این افکار گاهی وقت‌ها شما را دچار خطا و اضطراب می‌کنند، تا جایی که حس می‌کنید در زندگی‌تان هیچ برنامه‌ای وجود ندارد. در این ملغمه بازار پیش آمده، حس می‌کنید هیچ‌کدام از اطرافیان‌تان درکی از شرایط شما ندارند و برچسب بی‌برنامه بودن با چسب ۱-۲ روی پیشانی‌تان می‌چسبید. اوضاع گاهی بغرنج‌تر می‌شود و برچسب مؤدی بودن هم روی برچسب‌های دیگر می‌آید؛ آن‌قدر که نمی‌دانید از جان زندگی چه می‌خواهید و همین باعث می‌شود در رابطه با اطرافیان‌تان، که شامل دوستان و



آدم‌ها شخصیت‌ها و دیدگاه‌های متفاوتی دارند که باید برای هر کدام برنامه‌ریزی کرد و به آن‌ها جایگاه‌های متفاوتی داد تا ارتباط مؤثر و صحیح شکل بگیرد

صدایمان بالا نرود. عادت داریم چند بار یک جمله را تکرار کنیم. و اگر لهجه داریم، هیچ‌وقت تلاش نکنیم کم یا زیادش کنیم. این موارد باعث می‌شوند همه‌جا به خوبی پذیرفته نشویم و گاهی حتی مکالمه‌مان به شکست منجر شود. در این مواقع، ناامیدی مثل عقاب بر

سرمان نازل می‌شود و سؤال «چرا من بلد نیستم کسی را مجذوب خودم کنم؟» یا «چرا من همیشه در ارتباط‌گیری‌ام ضربه می‌خورم؟» مثل خنجر بر قلبمان ضربه می‌زند. واقعیت این است که ما باید برای شخصیت‌ها و دیدگاه‌های متفاوت، متناسب با سن، شغل، موقعیت و جایگاهشان، تعریف مشخصی از لحن و حالت‌مان داشته باشیم. بیایید با مثال‌های راه‌گشا، راه را برایتان باز کنم. تصور کنید می‌خواهید با دوستی که سال‌هاست با او در ارتباط هستید صحبت کنید. در این مکالمه، شما به راحتی می‌توانید از واژه‌های مفرد استفاده کنید. وقتی هیجان زده می‌شوید، می‌توانید طنین کلامتان را بالا ببرید یا حتی در صحبت با او از لفظ‌های متفاوت استفاده کنید. تا اینجا به گمانم خوب متوجه منظورم شده‌اید! کمی مکث کنید. ایراد کار در این است که همین حالت‌ها را برای فردی که تازه با او آشنا شده‌ایم، یا با او ارتباط کاری داریم، یا ... هم به کار ببریم. در صحبت با این افراد، حتی از ضمیر مفرد هم نباید استفاده کرد، چه برسد به موارد دیگر. باید به این مسئله توجه کنیم که در ارتباط کاری، آن فرد قرار است ما را برای سپردن مسئولیت انتخاب کند. اگر این ارتباط به اشتباه به رابطه دوستی تبدیل شود، امکان ارائه صحیح خدمات و توانایی‌ها از ما سلب می‌شود.

تمام مطالب گفته شده مؤید این نکته هستند که لحن در همه‌جا به شدت مهم و تأثیرگذار است. یکی از راه‌هایی که مخاطبان برای شناخت شما آن را بررسی می‌کنند، لحن شما در صحبت کردن است.

یک تمرین جالب را با هم انجام دهیم. یکی از راه‌های مؤثر کشف لحن مناسب در برخورد با هر کس، این است که چند مدل شخصیت متفاوت را در

ذهنتان تصور کنید. این شخصیت‌ها از تعامل با شما دنبال چه چیزی هستند. برنامه‌ریزی کنید که با یک لحن و مدل صحبت کردن می‌توانید به هدف‌تان در آن زمینه برسید.

باز می‌توانیم سراغ مثال‌هایمان برویم. برای مثال، یک استاد بسیار شوخ و خوش‌مشرب با شما گرم می‌گیرد. در مقابل او به هیچ‌عنوان نباید از لحن تدافعی استفاده کنید، بلکه لحن و حالت شما باید همسو و همراه باشد. فقط به این نکته بسیار توجه کنید که شأن همدیگر را رعایت کنید.

در مقابل، اگر در تعامل با استادی باشید که کم‌حرف است و تنها صحبت کردن درباره درس برایش مهم است، باید در صحبت کردن محتاط باشید. تمرکزتان را روی پاسخ به درس بگذارید. باید در حد رفع اشکال با استاد پیش بروید و از گفت‌وگوهای بیهوده به شدت پرهیزید.

یادآوری می‌کنم، آدم‌ها شخصیت‌ها و دیدگاه‌های متفاوتی دارند که باید برای هر کدام برنامه‌ریزی کرد و به آن‌ها جایگاه‌های متفاوتی داد تا ارتباط مؤثر و صحیح شکل بگیرد.

پی‌نوشت

۱. اخلاق مؤدی یعنی تغییرات سریع و مکرر در احساسات و رفتار فرد، بدون دلیل مشخص یا قابل درک.





ارتباط با مشتری

۱

۱. به مشتری پیشنهاد حداقلی بدهید.
با این کار از ترس تصمیم‌گیری در او کاسته‌اید.

فردی تصمیم می‌گیرد به منظور جمع‌آوری کمک مردمی برای اهدا به بیماران سرطانی درخواست کمک تنظیم کند. به یک گروه می‌گوید «تمایل دارید در کمک به بیماران سرطانی به ما کمک کنید؟» و به گروه دوم می‌گوید «تمایل دارید در کمک به بیماران سرطانی به ما کمک کنید؛ هر چند که کم باشد؟» نتیجه آن می‌شود که میزان مشارکت گروه دوم تقریباً دو برابر گروه اول است. پس این نکته می‌تواند مؤثر باشد که شما خیال مشتری را راحت کنید تا بدون اضطراب تصمیم بگیرد.

۲

۲. اگر بتوانید گونه‌ای از حس کامیابی را به مشتری القا کنید، جواب می‌گیرید.

مثلاً اینکه فلان محصول ما در سال فقط سه بار تخفیف می‌خورد و الان یکی از آن وقت‌هاست. شما با این کار احساسات مشتری را درگیر کرده‌اید و او ترغیب می‌شود محصولی را با تخفیف بخرد و شما هم فروشتان بالاتر می‌رود. هر چند که تخفیف هم داده باشید، بالا بودن فروشتان سود شما را جبران می‌کند.

متقاعد کردن مشتری همواره یک چالش اساسی و شاید دردسرساز برای کسب‌وکارها بوده است. اصلاً بیایید کسب‌وکار را بگذاریم کنار تا حالا چند بار با خودتان فکر کرده‌اید که اگر می‌توانستم فلانی را متقاعد کنم، کاری را که می‌خواستم انجام می‌داد، یا می‌توانستم فلان موضوع و مشکل را با او حل کنم؟ متقاعد کردن یک مهارت اساسی و ویژه است که داشتن آن می‌تواند کلید قفل‌های زیادی باشد. بعضی این مهارت را در وجودشان دارند و ذاتاً خوب بلدند طرف مقابلشان را قانع کنند. اما نگران نباشید، این مهارت فقط ذاتی نیست، بلکه با رعایت یک مجموعه نکته و تمرین و توجه قابل یادگیری هم هست.

برگردیم سر کسب‌وکار!

مشتری اصلاً چرا باید این محصول یا خدمات را بخرد؟ چه دلیلی دارد که مشتری از شما خرید کند؟ چرا نباید همین محصول یا خدمات را از رقیب شما دریافت کند؟ چرا مغازه بغلی نرود؟ اگر در این سؤال‌ها به خوبی عمیق شوید، می‌بینید که قانع کردن مشتری کار مهمی خیلی است. در واقع، بسیاری از اوقات که خود شما به کسب‌وکاری مراجعه می‌کنید و از او خرید می‌کنید، صاحب مغازه یا کسب‌وکار ناخودآگاه شما را قانع کرده است! پس اگر شما هم بلد نباشید مشتریان خود را قانع کنید، چه بسا به قیمت ورشکسته شدن‌تان تمام شود. می‌خواهیم درباره متقاعد کردن مشتری چند نکته را با شما در میان بگذاریم تا آرام‌آرام کاسب قانع‌کننده‌ای شوید!

۳. خیلی خوب است اگر بتوانید برای محصولاتان

فرصت استفاده آزمایشی فراهم کنید.

بزرگ‌ترین حسن آن این است که باز هم خیال مشتری راحت می‌شود. هم می‌تواند محصول را امتحان کند، هم کیفیتش را ببیند و هم سوءظن تقلبی و بی‌کیفیت بودن و به‌زور فروختن از طرف شما را نداشته باشد. بین خودمان بماند، این روش می‌تواند هم نوعی حس تعهد برای مشتری ایجاد کند که محصول را بخرد و هم پاسخ منصفانه‌ای به روش قانع‌سازی خوب شما باشد. البته که کیفیت حرف اول را می‌زند و اگر محصولاتان بی‌کیفیت باشد، انتظار تعهد و خرید بیجاست!

۴

۴. مشتری را از کیفیت محصول خود مطمئن کنید.

خیلی اوقات در لحن و ادبیات صحبت کاسبی دیده‌اید که با شما طوری صحبت می‌کند که انگار در کل دنیا فقط او ست که می‌تواند نیاز شما را به این محصول یا خدمات برطرف کند. در واقع، حس انحصار در رفع نیاز را به شما القا می‌کند. به نظر شما این بد است؟ برعکس، خیلی روش خوبی هم است. شما که به کیفیت کار خودتان ایمان دارید، این ایمان را به مشتری‌تان هم القا کنید تا از دسترنج شما لذت ببرد. کاسب که شدید، همین طوری با مشتریانتان صحبت کنید!

۵

۵. فن آخربروسلی در متقاعدسازی مشتری این است

که در او احساس نیاز به وجود بیاورید.

یعنی همیشه منتظر نباشید که مشتری با یک نیاز خاص به مغازه شما مراجعه کرده باشد. شاید سردرگم باشد! خب پس چرا خودتان دست به کار نمی‌شوید؟ چرا شما برایش نیاز ایجاد نمی‌کنید تا او در جواب نیازی که برایش ایجاد شده است، دست به خرید بزند؟ مثلاً اینکه می‌خواهی دست خالی پیش پدر و مادرت بروی؟ این گلدان آن‌ها را خوشحال می‌کند. می‌خواهید این طبیعت زیبا را از دست بدهید؟ بگذارید یک عکس یادگاری خوب از شما بیندازم. و مثال‌های متعددی که در کسب و کار خودتان می‌توانید به آن‌ها فکر و به مشتری القا کنید.

روش‌های خوبی بودند؟! بهتر است این‌ها را با خودتان تمرین کنید. فرض کنید مشتری به شما مراجعه کرده است و شما می‌خواهید با او برخورد کنید و این روش‌ها را به کار بگیرید. اگر بتوانید روش‌ها را به فروشندگان و کارمندان‌تان هم آموزش دهید که برنده واقعی فروش خواهید بود. در شماره بعدی مجله روش‌های دیگری را نیز به شما خواهیم گفت.



عکاسی و فیلم برداری با گوشی همراه

ثبت دنیا

با عدسی تو

۲. نور طبیعی را به کار ببر.

نحوه تنظیم نور فن مهمی است. حتماً تا جای ممکن از نور طبیعی (مثل نور پنجره یا غروب) استفاده کن و از درخش گوشی پرهیز کن. موضوع را طوری بگذار که نور نرم به آن بخورد. مثلاً برای عکس تک چهره (پرتره)، دوستت را نزدیک پنجره ببر و نور را از کنار به صورتش بزن. برای غروب، زاویه را طوری تنظیم کن که خورشید در چارچوب تو نباشد. معمولاً بهترین زمان عکاسی صبح زود یا عصر (ساعت طلایی) است، چون شدت نور خورشید ملایم است.

۱. چارچوب بندی درست را یاد بگیر.

از قانون یک سوم استفاده کن: موضوع (مثل گل) را در یک سوم چارچوب (چپ، راست، بالا یا پایین) بگذار، نه وسط. راهش این است که داخل دوربین گوشی، گرید (خطهای ۳×۳) را فعال کنی. موضوع را روی یکی از خطها یا تقاطعها بگذار و عکس بگیر. نکته مهم این است که دور موضوع فضای خالی بگذاری تا به اصطلاح «عکست نفس بکشد». مثلاً اگر از درخت عکس می گیری، آسمان را هم حتماً داخل چارچوب داشته باش.

همه می دانند که گوشی تلفن همراه الان می تواند به تنهایی نقش دوربین نیمه حرفه ای را هم بازی کند. قدرت عدسی دوربین های تلفن همراه به رقابتی بین سازندگانشان تبدیل شده است تا نظر مخاطبان بیشتری را به خودشان جلب کنند. این یعنی تو هم می توانی لحظه های زندگی خود را مثل یک فیلم ساز حرفه ای ثبت کنی. عکاسی و فیلم برداری پایه با تلفن همراه مهارتی است که به تو قدرت می دهد با گوشی خودت داستان های تصویری بسازی، خاطرات را جاودانه کنی و حتی در زمینه تولید محتوا بدرخشی. این مهارت خلاقیت را شکوفا و تو را به یک راوی تصویری بدل می کند. در فرهنگ ایرانی-اسلامی هم ثبت زیبایی های خلقت خدا کار ارزشمندی است. حالا با ما در این صفحه همراه باش و دوربین گوشی خودت را آماده کن و بیا تا شروع کنیم.



سو دایه نقی پور

۳. زاویه‌های متفاوت را امتحان کن.

از زاویه‌های بالا، پایین یا مورب عکس بگیر تا عکس‌ت خاص شود. برای ویدئو، دوربین را ثابت نگه دار یا آرام حرکت بده. مثلاً از یک گل از بالا، پایین و کنار عکس بگیر و بهترین زاویه را انتخاب کن. برای ویدئو، گوشی را روی سه پایه یا چیزی ثابت و صاف، مثلاً چند کتاب، ثابت کن. برخی عکاس‌ها برای اینکه از پایین عکس بگیرند، روی زمین دراز می‌کشند. این کار تصویر زیبایی از زاویه پایین ایجاد می‌کند و در آن موضوع بزرگ‌تر به نظر می‌آید.

۴. عکس و ویدئو را ویرایش کن.

برنامه‌های زیادی برای ویرایش عکس و ویدئو وجود دارند. هم نرم‌افزارهای عمومی با ابزارهای گوناگون مثل فتوشاپ و پریمیر یا اینشات، و هم نرم‌افزارهای اختصاصی برای جلوه یا تنظیم موضوعی خاص. بعد از یادگیری آن‌ها، تصویر یا ویدئو را اول از نظر روشنایی، وضوح (کنتراست) و رنگ تنظیم کن. برای ویدئو، با نرم‌افزارهای مخصوص آن، تکه فیلم‌ها (کلیپ‌ها) را برش بده و اگر فیلمت صدای متن ندارد، موسیقی هم اضافه کن. یادت باشد از فیلتر زیاد استفاده نکنی. طبیعی بودن عکس برای بیننده جذاب‌تر است. همین حرف در دل خودش یک نکته مخفی هم دارد! اگر گفتی چیست؟ اینکه ممکن است هوش مصنوعی به عنوان ابزار کارهای کمکی خوبی انجام دهد، اما هیچ وقت حس و حال عکس و ویدئوهای طبیعی را ندارد.

۵. یک پروژه بصری بساز.

یک مجموعه عکس (مثل پنج عکس از طبیعت) یا یک ویدئوی کوتاه (۳۰ ثانیه) با موضوع خاص (مثل روز مدرسه) درست کن. مثلاً می‌توانی پنج عکس از گل‌های بوستان با زاویه‌های متفاوت بگیری و در نرم‌افزار ویرایش کنی. یک ویدئوی ۳۰ ثانیه‌ای از خنده‌های دوستانت ضبط و با موسیقی ترکیب کن. اگر از نرم‌افزار اینشات استفاده می‌کنی، برای ویدئو از انتقال‌های ساده (مثل فید) استفاده کن تا حرفه‌ای‌تر شود. با کمی کارکردن و با این فن‌ها و رفتن، هم علاقه‌مندتر خواهی شد و هم دنبال یادگیری بیشتر خواهی رفت. به نظر می‌توانی به دنیای تصویر سلام کنی!



بهار
درختان از خواب زمستانی بیدار
می‌شوند
زمستان
تولد شکوفه‌ها را در خواب می‌بیند

بهار
از همه درختان
بالا می‌رود

بهار را
درگلدان پس انداز می‌کنم



عید و بهار

نصیر گر: مجید صالحی

مهدی فرج‌اللهی



بایک گل
می‌توان دل بهار را به دست آورد

کاش
گره سبزه عید
گره از ابروانت باز کند!

باران که می‌آید
اشک شوق از گونه‌های کوه جاری می‌شود

هر چند که غم جاری و ساری است
مشغول چنین اضافه کاری است
قلبی که درون سینه دارم
گنجشک‌ترین صبح بهاری است





مهدی فرج‌اللهی

کاریکلماتور چیست؟

کوتاه نمی‌توانیم به همه عزیزانی که کاریکلماتور می‌نویسند بپردازیم. در ادامه، چند نمونه از این آثار را با هم می‌خوانیم:

وقتی عکس گل محمدی در آب افتاد، ماهی‌ها صلوات فرستادند (پرویز شاپور).

گلی که برقله کوه می‌روید، حکایت از کوه‌نوردی بهار می‌کند (پرویز شاپور).

برف سنگین کار دانش‌آموزان را سبک کرد (محمود سلطانی).

هنرمند با میوه درخت یک فرق بیشتر ندارد: میوه وقتی رسید می‌افتد، هنرمند وقتی افتاد، می‌رسد (سید حسن حسینی).

درخت تازنده است، دسته تیر نمی‌شود (عباس گلکار).

بعضی‌ها قانون را پیاده می‌کنند که خود سوار شوند (سهراب گل‌هاشم).

پرنده‌ای در بانک سرمایه‌گذاری کرد. قفس پرنده شد (علیرضا لبش).

پرنده آرزو دارد برای یک بار هم که شده، میله‌های قفس خمیازه بکشند (ابوالفضل لعل بهادر).

از روی پل عابر پیاده، عرض خیابان را به طول عمرم اضافه می‌کنم (مهدی فرج‌اللهی).

کاریکلماتورها معمولاً یکی دو خط و کوتاه‌اند. موجزند و نویسنده چنان کلمه‌ها را با دقت در کنار هم چیده است که به سختی می‌شود از آن کلمه‌ای را حذف کرد. معمولاً کاریکلماتورها با زیبایی کشف همراه هستند؛ کشفی در حوزه شکل یا معنا.

کاریکلماتور خود انواعی دارد که یکی از آن‌ها شوخ‌طبعی است. یکی دیگر ادب غنایی و عاشقانه است. شعر، حکمت و خیلی چیزهای دیگر هم در آن پیدا می‌شود.

این راه را پرویز شاپور آغاز کرد و این عنوان را شاملو از سر هم کردن کاریکاتور و کلمه، بر آن گذاشت. به قول زنده‌یاد عمران صلاحی، کاریکاتوری است که با کلمه‌ها نوشته می‌شود؛ هر چند به بازی با کلمه‌ها محدود نمی‌شود. ناصر فیض هم گفته بود: «کاریکلماتور یعنی کاری کنیم که کلمه‌ها به‌تور بیفتند».

گذاشتن نام روی مجموعه‌ای از کاریکلماتور کار دشواری نیست. به قول عمران عزیز، «کافی است یکی از جمله‌های آن را برداریم و از آن استفاده کنیم تا مشکل حل شود.» عمران صلاحی می‌گوید: «کاریکلماتور کتابی است که می‌توانید آن را از هر کجا که دلتان خواست بخوانید؛ حتی از آخر.»

در روزگار ما افراد زیادی در استقبال و پیروی از شاپور کاریکلماتور می‌نویسند. در این مجال

در این مطلب می‌خواهیم درباره کاریکلماتور بگوییم. برای تعریف آن ابتدا چند کاریکلماتور زیبا از پرویز شاپور بخوانیم:

برای آنکه پشه‌ها کاملاً ناامید نشوند، دستم را از پشه‌بند بیرون می‌گذارم.

واژه سلام متواضع‌ترین واژه‌هاست.

قفس پرنده، کنسرو بی‌عدالتی است.

برای بادکنک میسر نیست «یک سوزن به خودش بزند یک جوالدوز به دیگری».

تاضد یخ در کاسه سرم نریزم، به قطب شمال فکر نمی‌کنم.

چه در زمان جنگ و چه در زمان صلح، بالاترین تلفات از آن زمان است.

در پاسخ به سؤال کاریکلماتور چیست، ساده‌ترین تعریف این است: نوشته‌هایی شبیه آنچه در بالا خواندید: نوشته‌های پرویز شاپور. کاریکلماتور جمله‌های کوتاهی است که گاهی به شعر پهلومی‌زند؛ گاهی لطیفه‌ای فشرده است؛ گاهی هم شبیه جمله‌های قصار فیلسوفان است. هم می‌تواند طنزآمیز باشد، هم عاطفی و عاشقانه و هم فلسفی. کاریکلماتورها معمولاً سه ویژگی مشترک دارند:

۱. کوتاهی؛ ۲. ایجاز؛ ۳. کشف.



روزهای مبارک نوروز

توی این روزهای خوب و قشنگ
زشت باشد کدورت و جرو جنگ
گویی اما به چشمشان خارا است
گوش آن‌ها مگر بدهکار است
جمع فامیل را کند هی آچ...
...مزو یک در میان نماید ماچ
یا عزیزی که در مقام شکم
می‌کند روی گاو را هم کم
گم کند هم عداد و مرتبه را
می‌خورد هم طعام و اشربه را
بعد، یک‌کم عقب جلو بکند
کلهم سفره را درو بکند
بعد از آن رفته با دو تا پاتیل
کوفت کرده چهارمن آجیل
شربت و چای هم که او قبلاً
خورده با شاه‌لوله از مخزن
این چنین وضع و حال نوروزی
شود اسراف و عافیت سوزی
ای حسین و رضا، پری، سولماز
سعی کن در حصول عید تراز

باز هم یک سلام ارزنده
به گلان مخاطب بنده
عرض تبریک و شادی و لبخند
به شما ای هنرجوی دلبند
بابت روزهای مهرافروز
روزهای مبارک نوروز
روزهایی پراز هوای قشنگ
سفره هفت‌سین رنگارنگ
عطر سنبل صدای هوهای باد
نغمه بلبل و خلاق شاد
تقنق تخمه، چق چق آجیل
شوق دیدار دوست و فامیل
اخم بابا و بوس مامان‌ها
پول نوه‌ای لای قرآن‌ها
بوده‌ام سال‌ها خودم به تنه
دست‌بوس پدر بزرگ و ننه
ننه مادر بزرگ پیرمن است
نکنه‌هایش قدیمی و خفن است
الغرض عید وقت خوش حالی است
نزد بعضی ولی چه جنجالی است
خاصه آن‌ها که ساکن شهرند
و ز برخی گسان خود قهرند
همه گویند از قدیم و جدید
که بیایید و آشتی بکنید

نصرت گری: مجید صالحی

علی اکبر مدرسی زاده

برنامه‌ریزی، حلقهٔ گمشدهٔ تعطیلات نوروزی

علیرضا خرم‌زاده



دنیا در پانزده روز را هم داشته‌ام که اجرایی‌نشدن آن واقعاً تقصیر من نبود. همتش را داشتم، هزینه‌اش را نداشتم.

نوعی دیگر از برنامه‌ریزی نیز وجود دارد با عنوان «برنامه‌ریزی همگانی» که به تصمیم‌های دسته‌جمعی در ایام نوروز مربوط است؛ برنامه‌ریزی‌هایی مانند «بیایید امسال دیگر ماهی قرمز نخریم.» که تنها نتیجه‌اش این است که همه ماهی قرمز دارند و می‌گویند: «ما این را از پارسال نگه داشته‌ایم.»

در نهایت، بهتر است برنامه‌ها را واقع‌گرایانه تنظیم کنیم و سطح انتظار را از خودمان بیش از حد بالا نبریم. همین که تعطیلات خوش بگذرد، خود دستاورد بزرگی است و باقی مسائل چیزی از ارزش‌های ما کم نمی‌کند.

مفیدم، یک بیت شعر بوده که بالای کارت عروسی پسرخاله‌ام نوشته شده است.

از سوی دیگر، هرکاری را که ذره‌ای برایش برنامه‌ریزی نکرده‌ام، به نحو احسن در این ایام انجام می‌دهم. برای مثال، من به هیچ وجه برنامه‌ای برای افزایش وزن و افزودن به این حجم از ارزش افزودهٔ شکم مبارکم نداشتم؛ اما هر سال با حذف قند و حفظ شیرینی در نوروز، دلی از عزا درمی‌آورم و شکمی از پهلوی.

گاهی نیز عوامل بیرونی در برنامه‌ریزی دخالت می‌کنند. بنابراین، در تنظیم برنامه‌ها، حضور سرزدهٔ برخی اعضای محترم فامیل، فشار خانواده برای دیدوبازدید و نیازبدن به خواب فراوان را حتماً در نظر بگیرید. من حتی در گذشته برنامهٔ سفر دور

هر فردی پس از برنامه‌ریزی برای تعطیلات عید، معمولاً احساس رضایت دارد، اما اجرای آن برنامه تقریباً محال است. این برنامه‌ریزی شبیه تصمیم‌هایی است که در طول سال برای شنبه‌هایمان می‌گیریم و اگر واقعاً در طول سال برنامه‌های شنبه را اجرا می‌کردیم، هیچ‌گاه مجبور نمی‌شدیم برنامهٔ عید را چنین سنگین و رنگین بچینیم.

هر سال تصمیم من این بوده است که در این پانزده روز، دست‌کم پانزده فیلم ببینم و حداکثر پانزده کتاب بخوانم، اما در پایان تعطیلات متوجه می‌شوم تنها فیلمی که دیده‌ام، فیلم عروسی پسرخاله‌ام بوده و تنها مطالعهٔ

نصیر گور: مجید صالحی



برودنیبال علاقهات

زهرارجبی ثانی

سلام به همه دوستان هنرجوی عزیز

من زهرارجبی ثانی هستم؛ دانش آموز پایه یازدهم رشته طراحی دوخت هنرستان پروین اعتصامی جاجرم در استان خراسان شمالی. خیلی خوش حالم که فرصتی پیش آمد تا داستانم را برای شما بنویسم؛ شما که مثل من در هنرستان درس می خوانید و شاید گاهی فکرمی کنید آیا واقعاً می شود با همین مهارت ها و دانشی که در حال یادگیری آن هستیم، کارهای بزرگ انجام دهیم؟ جوابم به شما یک «بله» محکم است. بله می شود، حتی اگر راهش پراز بالا و پایین باشد.

من تنها فرزند خانواده ام هستم. پدر و مادرم همیشه با تمام وجودشان مراقبم بودند و هر چیزی که فکرمی کردند برای رشد و خوش حالی ام لازم





شاید اولش گران‌تر به نظر برسد، اما در بلندمدت خیلی به صرفه‌تر است. چرخ خوب و قیچی تیز، فرق زیادی ایجاد می‌کنند. / ششم، نترسیدن از شکست. هر بار که چیزی خراب شد، به جای ناامیدی، نشستیم و فکر کردم کجای کار اشتباه بود و دفعه بعد بهترش کردم.

از همان اول کارم را با یک نذر شروع کردم: بخشی از هر درآمدی را که به دست می‌آید، برای سلامتی امام زمان (عج) کنار می‌گذارم. حالا هم خیلی خوش‌حالم که توانسته‌ایم چند نفر از خانم‌های بی‌سرپرست و نیازمند را به کار بگیریم. حتی اگر درآمدشان کم باشد، همین که کمک خرج خانواده‌شان هستند و احساس مفید بودن می‌کنند، برایم خیلی ارزشمند است.

دوستان عزیز، شما الان در بهترین جا هستید؛ در هنرستان، جایی که مهارت واقعی یاد می‌گیرید. این مهارت‌ها فقط برای گرفتن نمره نیست؛ می‌تواند آینده شما و خانواده‌تان را تأمین کند و حتی بخشی از چرخ تولید کشور را بچرخاند. راه آسان نیست. گاهی خسته می‌شوید، گاهی...



که خودم برای دوخت شلوار بچه پارچه خریدم، پارچه‌ای انتخاب کردم که اصلاً مناسب نبود؛ نه کشسان بود، نه خوب می‌افتاد. وقتی دوختم و دیدم نتیجه چطور شده است، خیلی ناراحت شدم. یا مثلاً وقتی می‌خواستم بروم بازار و محصولم را بفروشم، از خجالت حتی جرئت نمی‌کردم وارد مغازه شوم. قلبم تند می‌زد و دست‌هایم می‌لرزید. اما کم‌کم یاد گرفتم که هیچ کاری زشت نیست، وقتی برای هدف درست و حلال تلاش می‌کنی.

در دومین دوره جشنواره هنرجوی برتر شرکت کردم و خدا را شکر جایزه ویژه کارآفرینی گرفتم. این اتفاق به من اعتماد به نفس داد تا ادامه بدهم. الان با کمک دو نفر از دوستانم و البته حمایت پدر و مادرم، در همین کارگاه کوچک خانگی، لباس کودک تولید می‌کنیم و در بازارهای مشهد می‌فروشیم. هنوز راه خیلی زیادی در پیش داریم و به مرحله تجاری‌سازی کامل نرسیده‌ام، اما آرزویم این است که روزی نمانم (برند) خودم را داشته باشم و محصولاتم را به شهرهای بیشتری ببرم. در این مسیر چند تجربه مهم به دست آوردم که دوست دارم آن‌ها را با شما در میان بگذارم:

1/ اول و مهم‌تر از همه، به خدا توکل کنید. هر کاری را که شروع می‌کنم، اول از خدا کمک می‌خواهم.

2/ دوم، صبح زود بیدار شدن. باور کنید این عادت خیلی چیزها را عوض کرد. وقتی زود شروع کنی، روزت آرام‌تر و پربارتر می‌گذرد.

3/ سوم، کنار گذاشتن گوشی در زمان کار. اگر حواستان پرت نشود، سرعت و کیفیت کارتان چند برابر می‌شود.

4/ چهارم، فقط با آدم‌های قابل اعتماد همکاری کردن. در کار تولید، اگر کسی دیر پرداخت کند یا بدقولی کند، ممکن است کل برنامه‌تان به هم بریزد.

5/ پنجم، خرید ابزار و مواد اولیه با کیفیت.

است، فراهم می‌کردند. از همان بچگی عاشق کارهای هنری بودم. یادم می‌آید، همیشه دوست داشتم چیزی متفاوت و خاص خلق کنم. وقتی در دوره دبستان در یکی از مدرسه‌های مشهد درس می‌خواندم، مدیر مدرسه‌مان خیلی با دقت استعداد بچه‌ها را پیدا می‌کرد. یک بار در مسابقه‌های کشوری کاغذ و تا (اورگامی) شرکت کردم و توانستم مقام کشوری بیاورم. همین موفقیت کوچک، مثل جرقه‌ای، علاقه‌ام به دنیای هنر را خیلی قوی‌تر کرد.

در درس‌های مدرسه همیشه شاگرد ممتاز بودم و معدل معمولاً بالای ۱۹/۸۰ می‌شد. وقتی موقع انتخاب رشته، پدر و مادرم پیشنهاد کردند رشته ریاضی را انتخاب و هنر را هم در کنارش دنبال کنم. چند ماه در رشته ریاضی درس خواندم، اما هر چقدر تلاش می‌کردم، احساس خوبی نداشتم. شب‌ها تا دیروقت بیدار بودم، درس می‌خواندم و باز هم آرامش درونی نداشتم. مادرم که خودش معلم است، وقتی این‌ها را دید، خودش آمد و گفت: «زهر جان، اگر واقعاً دلت با هنر است، چرا خودت را اذیت می‌کنی؟ برو دنبال علاقه‌ات.»

آن لحظه یکی از بهترین لحظه‌های زندگی‌ام بود. با خوش‌حالی به هنرستان رفتم، اما ظرفیت رشته طراحی و دوخت پر شده بود. مجبور شدم در رشته گرافیک ثبت‌نام کنم. در همان زمان، کنار دایی مادرم که کارگاه تولیدی پوشاک داشت، شروع کردم به یادگیری خیاطی و طراحی لباس. پدر و مادرم هم با محبت تمام، اتاق دوران کودکی‌ام را به کارگاهی کوچک تبدیل کردند. یک چرخ خیاطی ساده خریدند، میز کار گذاشتند و کم‌کم تجهیزات لازم را فراهم کردند.

اوایل کار خیلی سخت بود. اولین باری

بنول عبدالملکی

فرصت‌های بهاری

بهار که می‌آید، همه چیز نو می‌شود. آدم هم دلش می‌خواهد مثل همان همه چیز نو شود. اصلاً یک آدم دیگری شود، خیلی بهتر از آدمی که بوده است. بالاخره «سالی که نکوست از بهارش پیداست.»

طبیعت که منظم و مرتب کار خودش را می‌کند، سر وقت نو می‌شود. این وسط ما هستیم که باید تصمیم بگیریم راه طبیعت را برویم یا نه؟

بیا بید امسال کمی به این خواسته‌هایمان توجه کنیم و هم‌زمان با این بهار ما هم نو شویم. حالا سؤال اصلی اینجاست که چطور نو شویم؟ چطور آن تغییری را که همیشه دوست داشتیم، در خودمان ایجاد کنیم؟ چگونه حتی شده یک قدم به این تغییر دوست داشتنی نزدیک شویم؟ راستش را بخواهید، همه آدم‌های موفق دنیا، منظورم همه آن آدم‌هایی است که یک روز تصمیم گرفتند نسخه‌ی بهتری از خودشان را نشان بدهند، در قدم اول خودشان را شناختند. یعنی نشستند با خودشان حساب و کتاب کردند که من چه کسی هستم؟ چند سال از عمرم را گذرانده‌ام؟ چه

خلقیات و رفتارهایی دارم؟ قرار است به کجا بروم؟ چقدر برای رسیدن به آن هدف حرکت کرده‌ام؟ چقدر در جاده‌ام و چقدر عقب مانده‌ام؟ اصلاً در این چند سالی که از عمرم گذشته است، چه تغییراتی کرده‌ام؟ واقعیت این است که ساختار انسان طوری است که امکان در جازدن برایش مهیا نیست، اگر حرکت نکنیم، مجبوریم دنبال تنوع طلبی برویم. فرض کنید به انسان گفته باشند شما تا آخر عمرتان فرصت دارید از این پله بالا بروید. عده‌ای که همیشه از بقیه سبقت می‌گیرند، بدون اینکه درگیر حاشیه‌ها و دغدغه‌های الکی شوند، فقط و فقط هدف را می‌بینند و حرکت می‌کنند، ولی متأسفانه عده‌ی زیادی هم هستند که انگار یادشان رفته است آمده‌اند از این پله بالا بروند. آن‌ها به همه چیز توجه می‌کنند، غیر از کاری که باید انجام دهند. مدام دغدغه و انگیزه‌شان برای زندگی این امروز چوبی است، فردا فلزی شود، به‌کلی یادشان رفته است که قرار بود

خودشان تغییر کنند، نه ابزار و وسایل مورد نیاز! اکثر ما انسان‌ها هدف اصلی زندگی مان را این‌گونه گم کرده‌ایم و به جای حرکت به سوی هدف، مدام در حال تغییر ابزار هستیم. حتی برای اینکه یادمان برود و رنج حرکت نکردن را برای خودمان کم کنیم، خودمان را با تنوع طلبی سرگرم کرده‌ایم.

امام موسی کاظم (ع) فرموده‌اند: «کسی که دو روزش با هم برابر باشد، زیان کار است. کسی که امروزش بدتر از دیروزش باشد، از رحمت خدا به دور است.»^۲

اکنون، یعنی همین حالایی که بهار طبیعت آمده، خود به خود روحمان تلنگر می‌خورد که ای آدمیزاد، حواست به حرکتت باشد. بنشین و وجودت را آسیب‌شناسی کن. بنشین و محاسبه کن. با خودت حساب و کتاب کن، ببین با خودت چند چندی؟ دقت کن در این یک سالی که گذشت، شخصیتت رشد کرده است؟ چون ما خارج از این دو حالت نیستیم، یا داریم رو به بالا صعود می‌کنیم، یا اگر صعودی در کار نیست، داریم سقوط می‌کنیم.

گفتیم که ساختار وجودی انسان بر حرکت است؛ یا رو به بالا حرکت می‌کند یا رو به پایین، و برای حرکت صعودی به شناخت کامل خودمان و رفتارهایمان و حتی نیت‌ها و افکارمان نیاز داریم، زیرا ما در دنیایی زندگی می‌کنیم که همه چیزش روی حساب و کتاب است و برای زندگی خوب در این دنیا و دنیای بعدی، ما هم به این نظم فوق‌العاده و حسابگری خویش‌نما نیازمندیم.

آدم‌های دسته اول، همان انسان‌های موفق را می‌گوییم، در قدم دوم، درست مثل تاجر باهوش و خبره، چرتکه دستشان می‌گیرند و شروع به محاسبه خودشان می‌کنند. این

کار نوعی برنامه‌ریزی است. به قول امروزی‌ها، برنامه رشد فردی. انسانی که تصمیم به تغییر دارد، در وهله اول باید یک برنامه‌ریز خوب و منظم باشد، به طوری که برای همه چیز و برای همه جوانب زندگی‌اش برنامه‌ریزی کند و این ویژگی مهم و مشترک همه انسان‌های موفق در دنیاست.

اسم این کار محاسبه نفس است و یکی از دستورات بسیار مهم دین اسلام است: «لیس منّا من لم یحاسب نفسه فی کلّ یوم»؛ هر کس از ما خودش را روزانه محاسبه نفس نکند، از ما نیست.^۳ و دستورات زیادی در این باره آمده‌اند. امام کاظم (ع) فرموده‌اند: «حاسبوا أنفسکم قبل أن تحاسبوا»؛ خودتان را محاسبه کنید، قبل از آنکه محاسبه شوید.^۴

البته این کار باید در پایان هر روز انجام شود، اما حداقلش این است که انسان سالی یک بار بنشیند و خودش را محاسبه کند. کم‌وکاستی‌هایش، تغییراتش، مانع‌هایی را که سر راهش بوده‌اند بسنجد و با خودش نتیجه‌گیری کند تا آن‌ها را برطرف کند. و صد البته چه زمانی بهتر از شروع سال جدید و شروع بهار رمضان.

واجب است این محاسبه نفس سالانه جزو آداب این دو ماه شود. اصلاً بهتر است آن را در فهرست عادت‌های خوبمان بگذاریم و هر شب به آن پایبند باشیم. این کار چند فایده مهم دارد:

۱. عیب‌های خودمان را می‌شناسیم.
۲. پیش خدا عزیز می‌شویم، چون خدا از بندۀ حسابگر خوشش می‌آید و اساساً تقوا یعنی مراقب خود بودن و حساب خود را کشیدن.
۳. حساب و کتاب ما در قیامت آسان می‌شود.
۴. برنامه‌ریزی می‌شویم، به طوری که برای

جزئی‌ترین امور زندگی که قبلاً به آن‌ها دقت نمی‌کردیم هم برنامه‌ریزی می‌کنیم.

۵. به سمت اهداف خرد و کلان با سرعت بیشتری حرکت می‌کنیم.

۶. سرانجام این کار، علاوه بر اینکه انسان را در امور دنیوی موفق می‌کند، بلکه چون در آخرت هم قرار است در مورد نعمت‌ها مورد سؤال واقع شویم، سبب کسب موفقیت‌های بسیاری در این زمینه می‌شود، زیرا ما زودتر از خودمان حساب کشیده‌ایم و برای سعادت‌مان برنامه‌ریزی کرده‌ایم.

پیامبر گرامی اسلام (ص) می‌فرمایند: در روز قیامت هیچ انسانی قدم از قدم بر نمی‌دارد تا از چهار چیز سؤال شود: از عمرش که در چه راهی آن را سپری کرده است؛ از جوانی‌اش که در چه راهی آن را کهنه کرده است؛ از مالش که از کجا به دست آورده و در چه راهی مصرف کرده است؛ از محبت ما اهل بیت (ع) که آیا حق آن را ادا کرده است یا نه.^۵

پس ای خدای دگرگون‌کننده دل‌ها و دیده‌ها ای تدبیرکننده روز و شب

ای دگرگون‌کننده حالی به حالی دیگر
حال ما را به بهترین حال دگرگون کن
يَا مُقَلِّبَ الْقُلُوبِ وَالْأَبْصَارِ يَا مُدَبِّرَ اللَّيْلِ وَالنَّهَارِ
يَا مُخَوِّلَ الْخَوَلِ وَالْأَخْوَالِ حَوْلَ خَائِنًا إِلَى أَحْسَنِ
الْأَحَالِ

پی‌نوشت‌ها

۱. علی صفایی حائری، کتاب حرکت
۲. بحار الانوار، جلد ۷۸، صفحه ۳۲۷
۳. الحقایق، ص ۳۰۴
۴. مصباح الشریعة، ص ۶۸۶
۵. بحار الانوار، جلد ۷۴، صفحه ۱۶۲

احسان‌یابی

انزرف

اخلاق حرفه‌ای یعنی همان چیزی که باعث می‌شود نام شما در ذهن مشتریان، همکاران و کارفرمایان با حس خوب و لبخند همراه باشد. تصور کنید روزی وارد یک کارگاه یا مغازه شوید و صاحبش با دیدن شما بگوید: «آهان، تو همانی هستی که همه از کارت تعریف می‌کنند!» این حس فقط با مهارت فنی به دست نمی‌آید؛ چیزی فراتر از آن لازم است؛ همان اخلاق حرفه‌ای.

شما که در هنرستان‌های فنی و حرفه‌ای درس می‌خوانید، خیلی زودتر از خیلی‌ها وارد دنیای واقعی کار می‌شوید. شاید همین حالا هم در کارگاه مدرسه، کنار استاد، یا حتی در خانه برای فامیل، چیزی تعمیر می‌کنید یا می‌دوزید. همین کارهای کوچک، اولین قدم‌های شما برای ساختن نام خوب در بازار کار هستند. در فرهنگ ما ایرانی‌ها، صداقت، امانت‌داری، احترام به دیگران و عمل به قول، همیشه ارزش زیادی داشته و دارند. وقتی این ارزش‌ها را در کارتان نشان دهید، مثل این است که پایه‌های یک ساختمان خیلی محکم را می‌ریزید؛ ساختمانی که نامش «اعتماد» است و مشتریان و کارفرمایان یکی یکی به سمت آن می‌آیند.

فرض کنید در رشته مکانیک خودرو درس می‌خوانید. یک روز مشتری با ماشینش می‌آید و می‌گوید موتور صدا می‌دهد و زود خاموش می‌شود. شما موتور را باز می‌کنید، مشکل را پیدا می‌کنید و تعمیر

سلاقی

های

می‌کنید. حالا دو راه دارید: یکی اینکه فقط بگویید «یک میلیون و دویست هزار تومان»؛ بدون توضیح، یا اینکه با آرامش بنشینید و بگویید: «استاد، مشکل از شمع و وایر بود. این قطعه‌ها را عوض کردیم. روغن هم کم بود که اضافه کردیم. هزینه قطعه‌ها این قدر شد و دستمزد هم این مقدار. اگر سؤالی دارید، خوشحال می‌شوم توضیح بدهم.» کدام رفتار باعث می‌شود

مشتری دفعه بعد دوباره پیش شما بیاید و حتی دوستانش را هم بفرستد؟ قطعاً راه دوم. یا مثلاً در رشته خیاطی و طراحی لباس،

خانمی می‌آید و می‌گوید برای عروسی دخترم یک مانتوی خاص می‌خواهم. مدلش را هم می‌دهد. شما قول می‌دهید تا پنج‌شنبه آماده باشد. حالا اگر پنج‌شنبه نشد، دو راه دارید: یا سکوت کنید و دیر تحویلش دهید، یا روز چهارشنبه با او تماس بگیرید و بگویید: «سلام خانم فلانی، خیلی تلاش کردم، ولی دوخت یقه کمی زمان بیشتری برد. اگر اشکالی ندارد، تا جمعه صبح تحویل می‌دهم. واقعاً متأسفم!» مشتری معمولاً درک می‌کند، چون می‌بیند شما به او اهمیت می‌دهید و پنهان‌کاری نمی‌کنید.

این رفتارها دقیقاً همان چیزی است که به آن اخلاق حرفه‌ای می‌گوییم. بیایید با هم چند اصل مهم آن را مرور کنیم که می‌توانید از همین امروز در کارگاه، پروژه‌های مدرسه و حتی زندگی روزمره‌تان استفاده کنید.

اولین اصل این است که فقط قولی بدهید که واقعاً بتوانید انجامش دهید. خیلی وقت‌ها آدم ذوق‌زده می‌شود و می‌گوید «حتماً تا فردا آماده است.» ولی بعد می‌بیند زمان کافی ندارد. بهتر است کمی محتاط باشید. مثلاً بگویید «تا آخر هفته تلاش می‌کنم آماده شود، اگر نشد حتماً به شما خبر می‌دهم.» وقتی قول دادید، تمام تلاشتان را بکنید که سر وقت باشد. اگر احساس کردید ممکن

است کمی دیر شود، زودتر اطلاع دهید. یک پیام ساده مثل «سلام، به نظرم می‌رسد کاریک روز بیشتر طول بکشد، مشکلی نیست؟» خیلی بهتر از سکوت و تأخیر ناگهانی است. برای اینکه قول‌هایتان را فراموش نکنید، از تقویم گوشی یا یک دفترچه کوچک استفاده کنید. کار بزرگ را به تکه‌های کوچک تقسیم کنید؛ مثلاً امروز فقط برش پارچه، فردا دوخت اولیه، پس فردا نهایی.

دومین اصل خیلی مهم صداقت است. اشتباه کردن طبیعی است. همه ما اشتباه می‌کنیم. مهم این است که بعد از اشتباه چه کار می‌کنیم. فرض کنید در تأسیسات، یک شیر را اشتباه نصب کرده‌اید. وقتی مشتری آب را باز می‌کند و نشستی می‌بیند، دو انتخاب دارید: یا بگویید «مشکل از لوله بوده» و هزینه اضافه بگیرید، یا صادقانه بگویید «ببخشید، من این قسمت را اشتباه بسته‌ام. الان رایگان درستش می‌کنم.» گزینه دوم سخت‌تر است، اما اعتماد مشتری را چند برابر می‌کند. او می‌فهمد شما آدم راست‌گویی هستید و برای پول اضافی دروغ نمی‌گویید. قبل از اینکه اشتباه را بگویید، بهتر است راه حل را آماده کرده باشید تا مشتری احساس کند کارش در دستان مطمئن است.

سومین اصل احترام گذاشتن به دیگران است؛ چه مشتری باشد، چه هم‌کلاسی، چه استاد و چه حتی رقیب. در کارگاه، اگر هم‌تیمی‌تان برش چوب را کج زد، به جای اینکه بگویید «چرا این‌جوری کردی؟» بگویید «بیا با هم نگاه کنیم ببینیم چطور می‌شه درستش کرد.» یا اگر مشتری عصبانی آمد و گفت کار خوب نیست، عصبانی نشوید. نفس عمیق بکشید و بگویید: «متوجه شدم که راضی نبودید. لطفاً بگویید دقیقاً کجای کار اذیتان می‌کند تا برطرفش کنم.» در فرهنگ ما، کلمه‌های ساده‌ای مثل «بفرمایید»، «ممنونم»، «استاد» یا «خانم/آقا» خیلی اثر دارند. لب‌خند و آرامش هم معجزه می‌کند؛ حتی وقتی روز سختی داشته‌اید.

اصل چهارم کیفیت کار است. فرقی نمی‌کند کار بزرگ باشد یا کوچک؛ همیشه بیشترین تلاشتان را بکنید. قبل از اینکه چیزی را تحویل دهید، دو بار نگاه کنید. در گرافیک مثلاً چک کنید رنگ‌ها درست باشند، فونت خوانا باشد و اندازه مناسب چاپ باشد. در مکانیک مطمئن شوید همه پیچ‌ها سفت شده باشند، روغن چک شده باشد و هیچ نشستی نباشد. یک کاغذ کوچک برای خودتان درست کنید که چیزهای مهم را یادداشت کند؛ مثلاً: رنگ درست؟ اندازه درست؟ تمیزی؟ این بازیینه (چک‌لیست) ساده جلوی خیلی از اشتباه‌ها را می‌گیرد.

آخرین اصل مهم رعایت محرمانگی است. وقتی کسی به شما اعتماد می‌کند و طرح، مدل، قیمت یا نیاز خاصی را به شما می‌گوید، آن را مثل امانت نگه دارید. مثلاً اگر صاحب یک کافه طرح نشان‌واره (لوگو) جدیدش را به شما نشان داد، آن را در اینستاگرام یا برای دوستانتان نفرستید؛ حتی اگر خیلی قشنگ باشد. مگر اینکه خودش بگوید «می‌توانی بگذاری استوری؟» اگر اشتباهی اطلاعات را جایی گفتید، سریع عذرخواهی کنید و قول دهید تکرار نشود. این کار نشان می‌دهد شما آدم مسئولیت‌پذیری هستید.

علی‌هنگام من بود. او تعریف می‌کرد که در تعمیرگاه عمویش کار می‌کرد و همیشه هزینه‌ها را دقیق و بدون اضافه می‌گفت. یک بار مشتری گفت «چرا این قدر ارزان؟» او هم توضیح داده بود کدام قطعه نو شد و کجا تمیزکاری انجام شد. مشتری آن قدر خوشش آمده بود که تمام فامیلش را آورده و تعمیرگاه عمویش را حسابی شلوغ کرده بود. اخلاق حرفه‌ای مثل کاشتن درخت است؛ امروز دانه‌اش را می‌کارید، فردا سایه‌اش به خودتان و دیگران می‌رسد.

اخلاق حرفه‌ای یعنی همان چیزی که باعث می‌شود نام شما در ذهن مشتریان، همکاران و کارفرمایان با حس خوب و لب‌خند همراه باشد

کاوه مالیر

مدیریت زمان

«این متن آدرنالین خون شما را افزایش خواهد داد.»
زمان آن مدتی است که ما برای زندگی کردن در اختیار داریم و این همان عمر ماست؛ مدت محدودی که محدودیتش نامعلوم است و همین موضوع، اهمیت آن را بیشتر می‌کند. زمان ما، عمر و جان ماست. بنابراین، وقتی برای هرکس یا هر چیزی وقت می‌گذاریم، به همان میزان جان خودمان را به آن داده‌ایم. حالا شما حاضری جانت را برای دیدن یک فیلم یا انجام یک بازی بدهی؟ مطمئنم پاسخ می‌دهی؛ مگر ما جانمان را از سر راه آورده‌ایم که این طور چوب حراج به آن بزنیم!

وقتی کلیدواژه مدیریت زمان را در اینترنت جست‌وجو می‌کنیم، انواع راهکارها به شما پیشنهاد می‌شوند تا مثلاً زمانتان را مدیریت کنید؛ غافل از اینکه تا نگاهمان به دنیا را تغییر ندهیم و در زمینه شیوه برخوردمان با زندگی تغییرات اساسی ایجاد نکنیم، راهکارهای دیگر جوابگو نیستند. همه آن راهکارها زمانی کاربرد دارند که ما در خودمان و شیوه نگاهمان تغییرات اساسی ایجاد کنیم.

اولین راهکار برای ایجاد تغییرات بنیادین و همچنین برای مدیریت این سرمایه گران‌بها، داشتن هدف است. در واقع، اگر ما هدف نداشته باشیم، برایمان چندان اهمیتی ندارد که زمانمان چگونه بگذرد. اما اوضاع زمانی تغییر می‌کند که ما یک هدف اصلی برای زندگی‌مان



اگر برنامه زندگی مان را غیر از این تنظیم کنیم، یعنی با سرگرمی و خوش گذرانی بیش از حد، مطمئن باشید آینده خوبی در انتظار ما نیست، چون «مزد آن دهند جان برادر که کار کرد.» و مزد را به آن کس که همیشه سرگرم تفریح و خوش گذرانی باشد، نخواهند داد.

همه این موارد باعث می شوند وقتی به زمان فکر می کنیم، فشار روانی بگیریم، زیرا با این اوصاف زمان یک عنصر خطرناک و ترسناک محسوب می شود.

برخی از ما در این مواقع دچار اضطراب می شویم و سریع خود را به غفلت می زنیم و سعی می کنیم یادمان برود چه افکار خطرناکی را با خود مرور کرده ایم؛ غافل از اینکه این مدل غفلت و غفلت درباره محدود بودن زمان ما، مشکلات را از بین نمی برد، بلکه تنها وضعیت ما را از این بدتر خواهد کرد.

و البته این فشار و اضطراب بد نیست، زیرا ما پیش از آنکه بخواهیم زمان را مدیریت کنیم، باید آن را با ارزش بدانیم.

اصلی ترین حرف تمام مباحث مدیریت زمان این است که انسان برای زمان خودش ارزش قائل شود و کسی که برای زمانش ارزش قائل نشود، انسان بزرگی نخواهد شد.

پس حواسمان را جمع کنیم. در ازای این نفسی که می کشیم و قسمتی از جانمان را می دهیم، باید چیزی بگیریم، وگرنه یکسره در حال زیان هستیم، که «والعصر، إنَّ الانسان لفی خسر.»

و شاید دیگر فرصت جبران خسارت هایی را که به خودمان وارد کرده ایم، نداشته باشیم.

یکی از مواردی که باعث می شود قدر زمان را بیش از قبل بدانیم و یک مدیر زمان خوب باشیم، یاد مرگ است. در واقع اکثر ما آدم ها نمی دانیم که قرار است چه زمانی از دنیا برویم. یکی از همین روزهای سال، که به راحتی هر سال آن را سپری می کنیم، در اصل تاریخ فوت ماست. حتی معلوم نیست صبح که دکمه های لباسمان را می بندیم، فرصت می یابیم خودمان آن ها را باز کنیم یا دیگران این کار را برای ما انجام خواهند داد! حتی من شنیده ام که ممکن است فرصت نکنیم پلکی را که باز کرده بودیم روی هم بگذاریم؟ وقتی زمان این قدر بی رحمانه قرار است با ما رفتار کند، چگونه بدون اینکه کوچک ترین احساس ناراحتی کنیم، لحظه هایی را که داریم، به راحتی آب خوردن از دست می دهیم؟

امیرالمؤمنین علی (علیه السلام) می فرماید: «هر نفسی که می کشید یک قدم به مرگ نزدیک ترمی شوید.»

راهکار بعدی در بحث مدیریت زمان این است که بسیاری از ما محور زندگی خود را سرگرم شدن و خوش گذرانی انتخاب کرده ایم و فکر می کنیم حالا که با انجام یک کار جدی و مهم به ما خوش نگذشته است، پس حال خوبی هم نباید داشته باشیم. به این خاطر است که از صبح که چشم باز می کنیم، تا خود شب که دیگر چشمانمان برای بیدار ماندن یاری مان نمی کنند، سرمان در گوشی ها و رایانک (تبلت) هایمان است و زمان گران بهایمان را مفت و مجانی به این دزد های شیک زمان می دهیم تا فقط سرگرم باشیم؛ ولی به چه قیمتی؟ در صورتی که سرگرمی یک بخش از زندگی ماست نه همه آن. قرار نیست کل بیست و چهار ساعت را سرگرم باشیم. به جای آن قرار است کار مفید انجام دهیم؛ کاری که یا برای دنیایمان مفید باشد یا آخرتمان، وگرنه بی تعارف زندگی را باخته ایم.

پیدا کرده ایم و بر اساس آن اهداف سالانه، ماهانه، هفتگی و روزانه خودمان را چیده ایم و حالا برای هر لحظه که سپری می شود، هدف داریم و برنامه ریخته ایم تا ما را به هدف اصلی نزدیک تر کند. ولی یادمان باشد، این هدف اصلی باید آن قدر ارزشمند باشد که تمام لحظه هایمان را و به عبارتی جانمان را فدایش کنیم. مسلم است، هر هدفی شایسته پرداخت این هزینه هنگفت نیست.

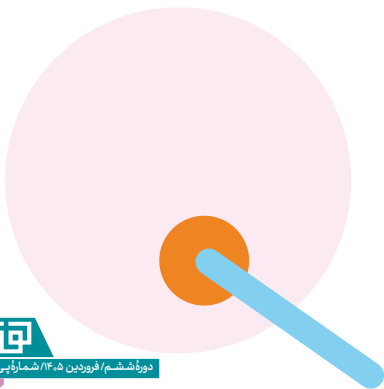
راهکار بعدی که در مدیریت زمان بسیار به کار می آید، این است که ما تا الان به اشتباه فکر می کردیم مالک همه چیز هستیم و زمان هم یکی از اموال ماست که می توانیم هر طور دوست داشته باشیم از آن استفاده کنیم، در حالی که باید نگاهمان را به این مقوله تغییر دهیم. در واقع زمان

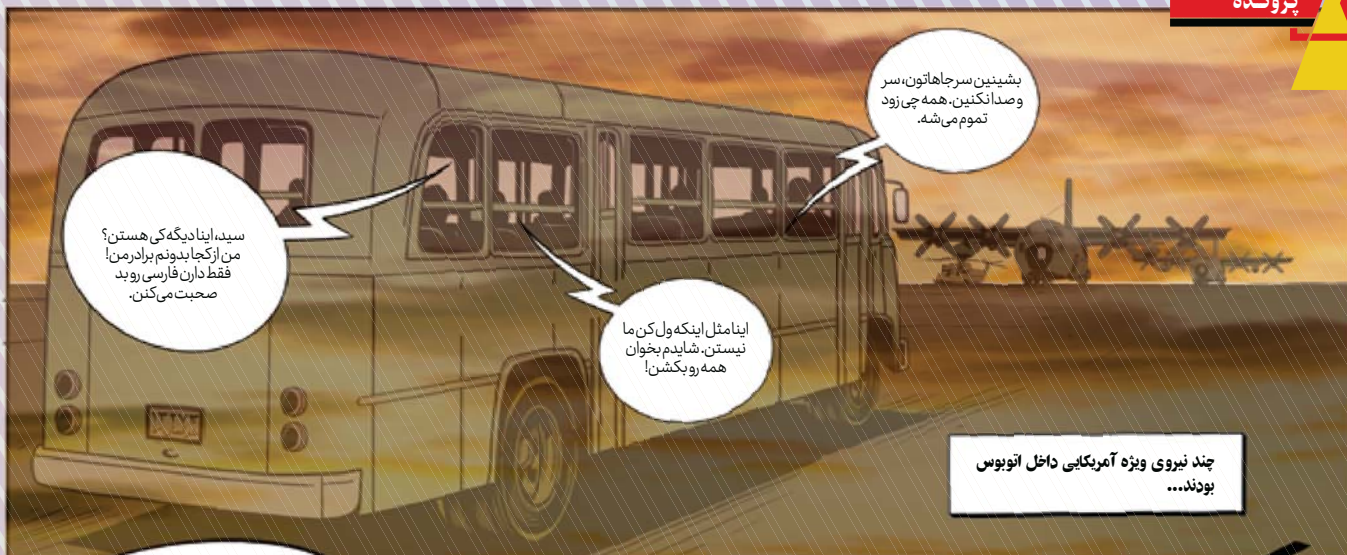
پیش ما امانت است. این تغییر نگرش درباره زمان سبب می شود در استفاده لحظه به لحظه از آن بیشتر دقت کنیم، چون بالاخره یک روز باید امانت را پس دهیم و درباره شیوه استفاده از آن، به خدایی که مالک اصلی آن است، پاسخ دهیم. این تغییر نگرش حتی در استفاده از خودکاری که دست شماست نیز کاربرد دارد. همین خودکار

را اگر به چشم امانت نگاه کنیم، خیلی بهتر از آن استفاده می کنیم تا به چشم مالکیت؛ چه برسد به موضوع مهمی به نام زمان!

راهکار بعدی در مدیریت زمان این است که حواسمان به این موضوع مهم باشد که هر عملی عکس العملی دارد. یعنی درست است که ما آزادیم هر طور خواستیم با زمانی که در اختیار ماست رفتار کنیم و آزادیم که لحظه های زندگی مان را به بیهودگی بگذرانیم، اما اگر به مشکلات متعددی مثل افسردگی، اضطراب، خفت و خواری، تحقیر و بیماری دچار شدیم، حق شکایت نداریم، چون زندگی یک معامله است. هر کاری، خوب یا بد، انجام دهیم و در هر کاری سرمایه گذاری کنیم، اصل سرمایه با سودش به ما باز خواهد گشت

اصلی ترین حرف تمام مباحث مدیریت زمان این است که انسان برای زمان خودش ارزش قائل شود و کسی که برای زمانش ارزش قائل نشود، انسان بزرگی نخواهد شد





چند نیروی ویژه آمریکایی داخل اتوبوس بودند...

سید، اینا دیگه کی هستن؟
من از کجا بدونم برادر من!
فقط دارن فارسی روید
صحبت می کنن.

پیشین سر جهاتون، سر
وصدا نکتن، همه چی زود
تموم می شه.

اینما مثل اینکه ول کن ما
نیستن، شاید بخوان
همه رو بکشن!



نگران نباش. سریع کار رو
انجام می دیم و از این جهنم
می زیم بیرون.

لعنت به این هوا! دوباره
داره طوفان می شه، اصلاً
خوشم نمی یاد.

کاپیتان، دستگاه چک شد.
خوب کار می کنه.

امکان نداره، ولی باید
سوخت گیری انجام بده.

دوباره مثل جهنم سیاه
شد، چیزی جلوم نمی بینم.

کاپیتان سامانه هیدرولیک
جلو قفل شده، ملخ خوب
کار نمی کنه.

سامانه هیدرولیک رو کنترل کردم.
خوب عمل نمی کنه، زیاد نمی تونیم
به راست و چپ گردش کنیم.

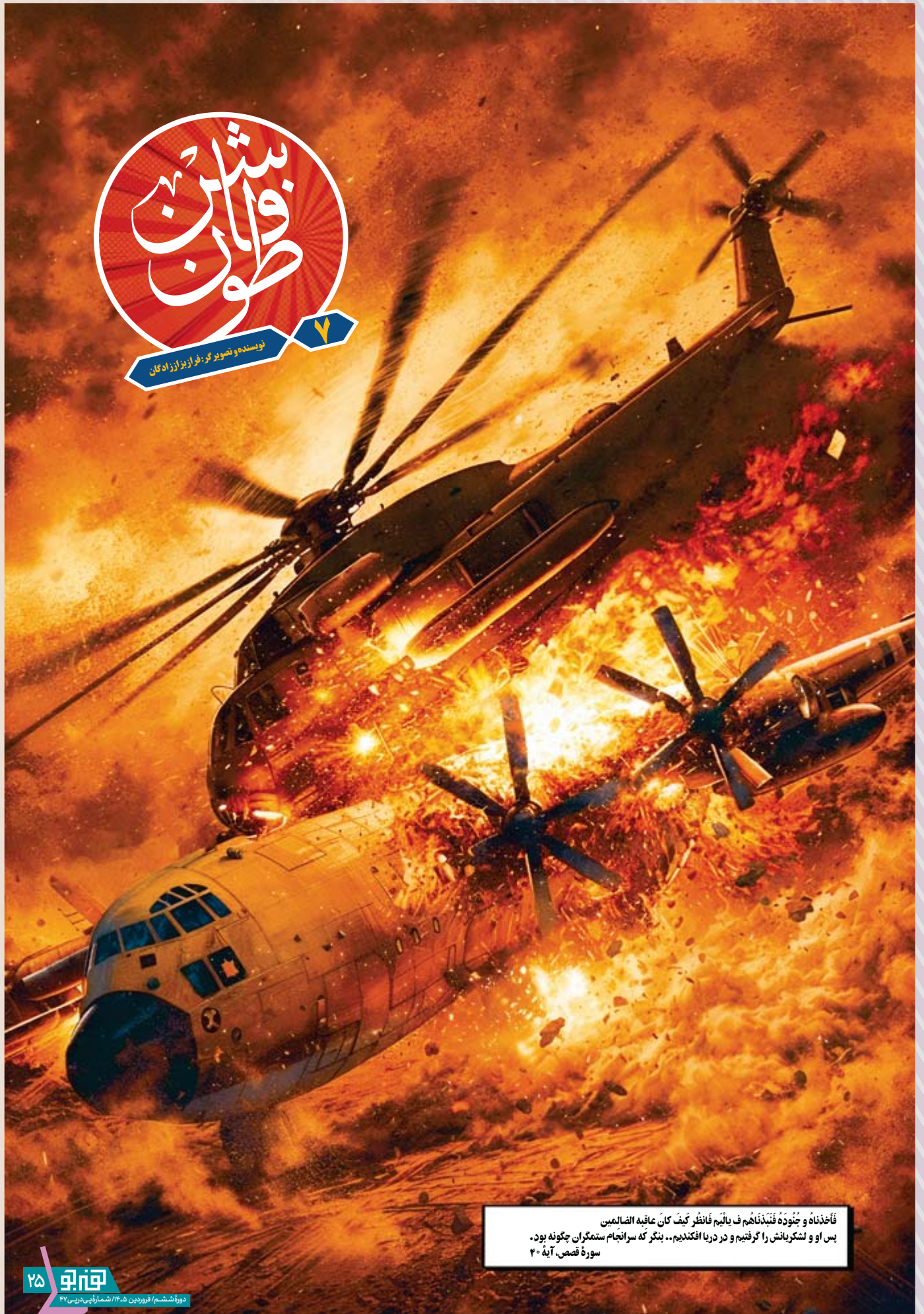


نه، بالگرد داره به سمت
راست می چرخه.



بشارت فیلان

نویسنده و تصویرگر: فرزاد آزادگان



فَأَخَذْنَاهُ وَجُنُودَهُ فَنَبَذْنَاهُمْ فِي يَالِيمٍ فَأَنْظُرْ كَيْفَ كَانَ عَاقِبَةُ الْمُفْسِدِينَ
پس او و لشکریانش را گرفتیم و در دریا افکندیم.. بنگر که سرانجام ستمگران چگونه بود.
سوره قصص، آیه ۴۰

«جمشیدشاه و دیو خشکسالی»

محمدرضا یوسفی

زن و مرد، نان و گریان به سوی جمشیدشاه می آمدند. در دستشان کیسه و کوزه و کاسه های خالی بود. همه را بالای سرشان گرفته بودند و با آه و ناله فریاد می زدند و از جمشیدشاه یاری می خواستند. زن و مرد و کودک، پیر و جوان دنبال هم بودند و فریادشان در قصر جمشیدشاه پیچیده بود. شاه با همسرش خورماه، سراسیمه از قصر بیرون آمد. زنان و مردان زانو زدند و دست هایشان را رو به جمشیدشاه گرفتند. هریک با اشک و آه سخنی گفت:

- ❖ پادشاه، امسال سالی خشک و بی باران بود.
- ❖ پادشاه، هرچه گندم و جو کاشته ایم، از تشنگی یک وجب رشد نکرده اند.
- ❖ پادشاه، امسال باران بسیار کم بارید و زمین ها تشنه مانده اند.
- ❖ پادشاه، در زمستان سرد و یخ با خمره های خالی چه کنیم؟
- ❖ پادشاه، چگونه شکم کودکان زار خود را سیر کنیم؟
- ❖ پادشاه، ما هر سال جو و گندم می کاریم و به امید باران می نشینیم.
- ❖ پادشاه، امسال باران از آسمان نبارید و محصولمان هیچ است.
- ❖ پادشاه، رودخانه ای در نزدیکی زمین های ما نیست تا آب آن را به سوی گندمزارها ببریم.

پادشاهها، دیو خشک سالی بر زمین های ما چیره شده است.

جمشیدشاه از پله های قصر پایین آمد. چشمش به مردم بود. فرمان داد اسب خودش و خورماه را بیاورند. سوار بر اسب ها شدند. با چند سوار به سوی زمین ها که دور تادور شهر بودند، تاختند. شاه به گندمزارها و جوارها چشم دوخت. کشاورزان راست می گفتند. زمین ها خشک بودند و قامت هر گندمی به اندازه یک دست بود. در حالی که هر سال آن ها قد می کشیدند و خوشه هایی پر بارو بلند می شدند و کشاورزان آن ها را درو می کردند.

جمشیدشاه از اسب پایین آمد. خوشه ای را چید. زمان درو کردن گندم ها بود، ولی دانه ای در خوشه نبود. جمشیدشاه از خشم آن را مشت کرد و فشرد و بر زمین انداخت. به گندمزار که تا دور دست ادامه داشت، چشم دوخت. سال های پیش در این زمان خوشه ها بلند بودند و با عبور باد خش خش صدا می کردند. کشاورزان شاد و خندان بودند و آماده درو می شدند، اما آنچه جمشیدشاه می دید، زمینی سوخته بود. آه کشید. سوار بر اسب شد و تاخت. گندم های خشک و زرد و نارس تا انتهای دشت را به رنگ پاییز کرده بودند. سال های پیش که جمشیدشاه از کنار گندمزارها می گذشت، گل های رنگارنگ و خوشه های پر بار را می دید و شادی دنیا در دلش می نشست.

او از میان گندمزارها گذشت و به زمین هایی رسید که پراز بوته های خشک و خاردار بودند. زمین خشک و پوشیده از خار تا دامنه کوهستان می رفت. سواران از پی جمشیدشاه بودند و نمی دانستند او به کجا و چرا چنان خشمگین می تازد. فریاد می کشید و بوته های خشک و خاردار به زیر پای اسب ها خرد می شدند. او چشم از زمین بر نمی داشت و دنبال بوته ای سبز بود. زمین سفت و سخت بود و به جای خش خش گندم، تاق تاق سم اسب ها شنیده می شد.

جمشیدشاه تا کوهستان تاخت. عرق از سر و رویش می بارید. در دامنه کوهستان ایستاد. به قلعه بلند کوه چشم دوخت. ناگهان کمی دورتر، چشمش به بوته ای سبز افتاد. فکر کرد خیال و رؤیاست. از اسب پایین آمد و به سوی بوته دوید. درست دیده بود. نه یک بوته، بلکه دور تادور پراز بوته های سبز بود. یکی را که گل های ریز و کوچکی داشت، چید و بو کرد.

سواران و خورماه هم از اسب ها پایین آمدند. آن ها هم به بوته ها خیره ماندند. پس از دیدن گندمزارهای زرد و دشت پوشیده از خار با بوته های سبز، شادی در چشمان آن ها برق زد. جمشیدشاه بوته سبز را به دست خورماه داد و گفت: «آب در اینجا هست، اما در خارزار و گندمزار نبود، چرا؟!»

همه به فکر فرو رفتند. این و آن نیز بوته ای چیدند و به آن خیره ماندند. صدای گریه و زاری زنان و مردان در گوش جمشیدشاه بود. او به قلعه کوه خیره ماند و فکر کرد. می خواست رمز رازی را که در آن گرفتار شده بود بفهمد. سواران و خورماه نیز غرق در فکر بودند. خورماه گفت: «این بوته های سبز نشان می دهند در اینجا آب هست.»

جمشیدشاه گفت: «آری چنین است. در اینجا و در زیر زمین آب هست! خوب نگاه کنید! ما بر بلندی ایستاده ایم و خارزار پایین و گندمزارها پایین ترند، چنان رودی که در سراسیمه پیش رود.»

خورماه گفت: «اگر آبی که در دل این زمین است، به گندمزارها می رسید، دیگر کشاورزان به آسمان چشم نمی دوختند تا باران ببارد! امید کشاورزان همیشه به آسمان است، که کی بارد و زمین ها را سیراب کند، اما امسال نبارید!»

جمشیدشاه آهی بلند و سوزناک کشید و گفت: «باید از اینجا تا گندمزارها چاه بکنیم!»

همه با چشمان درشت و متعجب به او نگاه کردند. خورماه به خارزار و گندمزار که تا دور دورها ادامه داشتند، خیره بود. جمشیدشاه را می شناخت. او سردیوهای بسیاری را بر زمین کوبیده و هر کاری را که درست می دانست انجام می داد. از سختی ها هراسی نداشت و به دل حوادث می رفت.

جمشیدشاه سوار بر اسبش شد و تاخت. او به چاه هایی فکر می کرد که باید می کردند و سپس آن ها را به هم متصل می کردند تا آب از دل کوهستان تا زمین های گندم پیش برود. چگونه و چطور؟ آسمان به دور سرش چرخید. افسار اسبش را چسبید تا بر زمین نیفتد.

فردای همان روز جمشیدشاه دستور داد زن و مرد، جوان و پیر، کوچک و بزرگ، سپاهی و غیر سپاهی، همه بیل و تیشه و کلنگ به دست بگیرند و چرخ چاه بسازند و از دامنه کوهستان تا شهر، ده ها حلقه چاه بزنند. برخی فکر می کردند او دیوانه شده و در گوش هم می گفتند: «چطور ممکن است با حلقه های چاه آب را از کوهستان به گندمزارها آورد؟»

دیگری گفت: «مگر در زیر زمین آب هست که آن را به روی زمین بیاوریم؟»

یکی دیگر گفت: «جمشیدشاه زورگو و خودخواه است. می خواهد از شهر تا کوهستان راهی مخفی درست کند، تا هر زمان دیوها به شهر حمله کردند، به آنجا بگریزد.» گوش جمشیدشاه به سخنان تلخ و بیهوده این و آن نبود.

آن سال به پایان رسید. مردم با گرسنگی زمستان را پشت سر گذاشتند و بهار آمد. کشاورزان دوباره زمین را شخم زدند تا مانند گذشته گندم بکارند و منتظر بمانند باران ببارد. نیمی از چاه ها کنده شده بود. جمشیدشاه به کشاورزان حرفی نزد، اما تیرو

کمان و شمشیر و گرز و سپر را از سپاهیان گرفت و گفت: «جنگ امروز شما با دیو خشک سالی و قحطی است! بیل و کلنگ بردارید و چاه بکنید!»

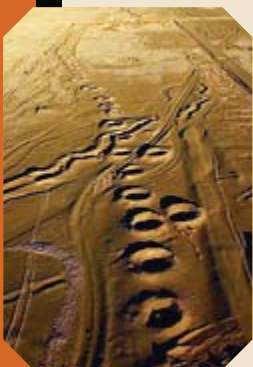
سپاهیان چنین کردند. در آن سال باز باران نبارید. کشاورزان با زن و کودک خود، پیرو جوان، به نزد جمشیدشاه آمدند. او به آن ها گفت: «بروید و آب را از زمین و چاه ها بخواهید، نه آسمان! بروید و چاه بکنید!»

آن ها به ناچار رفتند و حلقه حلقه چاه کردند. ناگهان در سینه دمی روشن و آفتابی، آب از دهانه چشمه ای بیرون آمد. کشاورزان هیاهو و شادی کردند. آب به سوی زمین هایی که در آن ها بذر کاشته بودند، رفت.

جمشیدشاه و خورماه به سوی چشمه آمدند. جمشیدشاه با صدای بلند به کشاورزان و همه مردم که به دیدن آب آمده بودند، گفت: «نام این حلقه های چاه را کاریز می گذاریم. زمین ها و باغ ها و کشتزارها را با آب کاریز آبیاری کنید!»

او لحظه ای به آب خیره ماند و گفت: «پس از این، یکی نامش چاه کن می شود، یکی آبیاری و دیگری میراب!» کوهی از آتش برپا شد و مردم شادی و پای کوبی کردند.

به جوی و به رود آب راه کرد
به فریبی رنج کوتاه کرد



فروش‌های ذهن

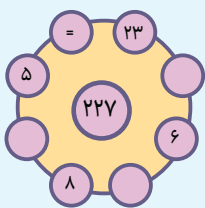
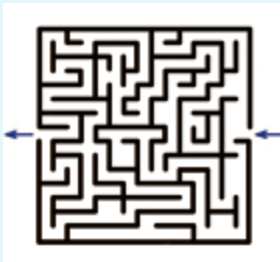
مجید عمیق

سؤال‌ها

۳ در این دو تصویر شبیه هم سه تفاوت وجود دارد. آیا می‌توانید در مدت ۳۰ ثانیه آن‌ها را تشخیص دهید؟

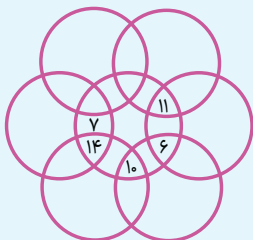


۴ آیا می‌توانید از ورودی سمت راست وارد این مسیر پرپیچ و خم شوید و از خروجی سمت چپ خارج شوید؟



۵ علامت‌های جمع، تفریق و ضرب را در سه جای خالی طوری قرار دهید که حاصل همه این عددها معادل عدد نوشته شده در وسط شود. از هر علامت فقط یک بار استفاده کنید.

۶ هفت بادکنک داریم که از یک تا هفت شماره گذاری شده‌اند. هر عدد فقط یک بار آمده است. در محل‌هایی، حاصل جمع شماره بادکنک‌هایی که بر روی هم قرار گرفته‌اند، نوشته شده‌اند. آیا می‌توانید شماره هر بادکنک را جداگانه مشخص کنید؟

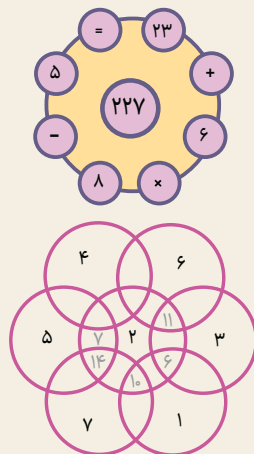


۱. سودوکوی زیگزاگی. رقم‌های ۱ تا ۹ را طوری در خانه‌های سفید قرار دهید که هر رقم در ردیف‌های افقی و عمودی و داخل مربع‌های زیگزاگی، که با خط‌های ضخیم از هم جدا شده‌اند، فقط یک بار تکرار شده باشد. قبلاً برای راهنمایی‌تان، چندتایی از این عددها در جاهای صحیحشان نوشته شده‌اند.

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

۲. ارزش عددی نمادهای ستاره، پنج ضلعی، دایره، به علاوه و مربع را در هر ردیف و ستون، که باید معادل عددهای نوشته شده در انتهای هر ردیف و ستون باشند، محاسبه کنید.

●	+	●	☆	□	=۱۶
☆	□	☆	+	☆	=۲۰
+	☆	☆	●	□	=۱۷
+	+	+	□	☆	=۱۸
●	☆	□	☆	+	=۱۷
=۱۲	=۲۲	=۱۷	=۱۴	=۲۳	



فقط او می‌توانست بدون آنکه از سر جایش بلند شود، بدون جا گذاشتن

ردپا، با کمک قلاب، ساعت مچی را بردارد.

عدد ۶

توضیح:

$$۷+۱۲+۱۵=۳۴$$

$$۸+۹+۱۷=۳۴$$

$$۳+۱۱+۱۶=۳۰$$

$$۶+۱۵+۲۱=۴۲$$

$$۴+۳=۷$$

$$۴+۳=۷$$

$$۰+۳=۳$$

$$۲+۴=۶$$

۷. معمای پلیسی. روزی از روزها یک کارآگاه به اتفاق دوستش کنار دریا رفتند تا حمام آفتاب بگیرند. کمی دورتر، دو نفر را دیدند که یکی در حال شنا کردن و دومی در حال ماهی‌گیری بود. وقتی دوست کارآگاه سراغ لباس‌هایش رفت، متوجه شد ساعت مچی گران‌قیمتش ناپدید شده است. هیچ ردپایی از فردی که سمت لباس‌های آن‌ها آمده و ساعت مچی را سرقت کرده باشد، دیده نمی‌شد. کارآگاه فوری سراغ آن دو نفر رفت و ماهی‌گیر را دستگیر کرد. ساعت مچی پیش او بود. کارآگاه چگونه فهمید سارق همان فرد ماهی‌گیر بوده است.

۷	۱۲	۱۱	۱۶
۱۵	۷	۳	۳
۹	۷	??	۱۵
۸	۱۷	۲۱	۶

۸. عددی‌های داخل مربع‌های کوچک با توجه به عددی‌های گوشه‌های مربع‌های بزرگ به دست آمده‌اند. آیا می‌توانید جای علامت سؤال عدد درست را حدس بزنید و بنویسید؟

جواب‌ها

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

۱. دایره

۲. مربع

۴. پنج ضلعی

۳. بعلاوه

۷. ستاره



امیر مهدی مرادیان



صنایع غذایی

رشته‌ای که با آن می‌توان به سرعت وارد بازار کار شد

از سال ۱۳۸۰ در ابتدا در کاردانش‌ها ارائه می‌شد و در فنی و حرفه‌ای جامعیت آن بیشتر است. یعنی هنرجو باید در صنعت لبنیات، کمپوت و کنسرو سازی، خشکبار، صنایع روغن، صنایع فرآورده‌های گوشتی و غلات آموزش ببیند. در بخش کاردانش نیز زنان و شیرینی و شکلات، مدیریت آشپزی و قنادی هتل، به صورت تخصصی و بر اساس استانداردهای فنی و حرفه‌ای، در طول سه سال آموزش داده می‌شوند و هنرجویان بیشتر در قنادی‌ها، آشپزخانه‌ها، غذا فوری فروشی‌ها و کافه‌ها مشغول کار می‌شوند.

بازار کار در این رشته چگونه است؟ آیا درآمد خوبی دارد؟

مهندس بزرگر: بازار کار خیلی عالی است. جامعه ما روز به روز به صنایع غذایی وابسته‌تر می‌شود و ما به صنعت غذای سالم بسیار نیازمندیم. دانش‌آموزان در این رشته با بهداشت و میکروپوشناسی و آلودگی‌هایی که ممکن است در مواد غذایی رخ دهد آشنا می‌شوند. همچنین در مورد طول عمر و نگهداری مواد غذایی و سلامت غذا آموزش می‌بینند. در این رشته بازار کار هم به صورت

در این شماره از مجله رشد هنرجو به سراغ رشته هنرستانی صنایع غذایی آمده‌ایم. در رابطه با بازار کار در این رشته، با مهندس بزرگر و دکتر نیکفرجام گفت‌وگو کرده‌ایم. این گفت‌وگو را بخوانید:

لطفاً خودتان را معرفی کنید.

مهندس بزرگر: این جانب بزرگر، کارشناس و هنرآموز صنایع غذایی هنرستان شهید یوسفی مشهد هستم؛ سابقه ۴۵ سال کارآموزی دارم. از سال ۱۳۸۰ به عنوان اولین مربی رشته کاردانش نان و شیرینی‌پزی، در هنرستان رحیم‌زاده مشهد مشغول به تدریس شدم.

لطفاً رشته صنایع غذایی را معرفی کنید.

مهندس بزرگر: امروزه صنعت غذا، با توجه به نیاز جامعه به مواد غذایی سالم و ایمن، بسیار کاربردی و ضروری است. هنرجویان این رشته در زمینه تبدیل و نگهداری مواد غذایی سالم، بسته‌بندی، انبار و کاهش ضایعات مواد غذایی آموزش می‌بینند. این رشته



ببینید

ارتباط هنرجویان با بزرگ‌تری که قبلاً مسیر پیش رویشان را پیموده است، چقدر می‌تواند مؤثر باشد؟

مهندس برزگر: قطعاً تأثیر مثبتی دارد، ولی مشکل این است که برخی دوستان ما که به جاهایی می‌رسند و موفقیت‌هایی کسب می‌کنند، دیگر وقت گرفتن از آن‌ها سخت می‌شود. با این حال، حضورشان در بین هنرجویان و راهنمایی‌شان خیلی مؤثر و انگیزه‌بخش خواهد بود.

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

مهندس برزگر: ما همیشه اول سال برای دانش‌آموزان دربارهٔ این رشته صحبت و سعی می‌کنیم زمینه‌های علاقه‌مندی هنرجویان را شکوفا کنیم و به آن‌ها انگیزه بدهیم. بعضی این انگیزه را می‌گیرند و حرکت روبه رشدی را برای خودشان در نظر می‌گیرند و با عشق و علاقه در محیط کارگاهی کار می‌کنند. متأسفانه درصدی از دانش‌آموزان هم از روی بی‌علاقگی و بی‌انگیزگی، یا وجود مشکلاتی، با روند تحصیل همراه نمی‌شوند. عموم هنرجویانی که وارد این رشته می‌شوند، مسیر با راهنمایی معلم برایشان روشن می‌شود. اگر دانش‌آموزان گفته‌های معلم را بپذیرند و آینده کار را ببینند، قطعاً موفق خواهند بود. ما در این رشته تقریباً بی‌کار نداریم؛ حتی در دورهٔ دیپلم. من به مشاوران، خانواده‌ها و دانش‌آموزان توصیه می‌کنم در رابطه با رشته‌های متعدد از جمله صنایع غذایی تحقیق کنند و با آگاهی کامل وارد شوند.

دکتر نیکفرجام: من همیشه به هنرجویان عزیز یک توصیه می‌کنم و آن اینکه رشتهٔ صنایع غذایی در زندگی روزمره‌شان هم خیلی مفید است، چون با آموزش‌هایی که می‌بینند، می‌توانند یک محصول کاملاً بهداشتی تولید کنند. همچنین یاد می‌گیرند مسئولیت‌پذیر باشند. توصیهٔ من به همهٔ هنرجویان این است که «ما می‌توانیم». موفقیت سخت نیست؛ اگر همت داشته باشیم و بخواهیم. اگر دانش‌آموزان بخواهند در زندگی‌شان وارد صنعت مهمی شوند، یکی از صنایع مهم ما و دنیا در حال حاضر صنعت غذا و امنیت غذایی است. از نیروی جوانی و جگندگی خود استفاده کنید و پله‌های ترقی را پیمایید.

خانگی می‌توان با ۱۰۰ میلیون تومان شروع کرد. خرید یک مجموعه وسایل و امکانات مثل همزن و وسایل خرده‌ریزه مانند قالب لازم است. بعد کم‌کم می‌توان کار را گسترش داد و سرمایهٔ بیشتری وارد کرد. اگر کسی بخواهد کارگاهی تأسیس کند که چهار کارگر در آن مشغول باشند، حداقل باید دو میلیارد سرمایه‌گذاری کند تا بتواند دستگاه‌های صنعتی را خریداری کند.

آیا این رشته بیشتر ماهیت زنانه ندارد؟

مهندس برزگر: در زمینهٔ آشپزی شاید بین زنان و مردان ادعاهایی وجود داشته باشد، ولی در حرفه‌هایی مثل نانوايي می‌بینید که همهٔ مردان مشغول به کارند. کار سختی است کنار تنور ایستادن در تابستان و هوای گرم. در کارخانه‌ها و شیرینی‌پزی‌ها هم نان تولید می‌شود. البته خانم‌ها همیشه کارها را با سلیقه‌تر انجام می‌دهند و شیرینی‌ها را تزئین می‌کنند. بالاخره فرقی نمی‌کند. موفقیت زن و مرد نمی‌شناسد، هرکسی وارد شود و علاقه‌مند و عاشق این کار باشد، با اطمینان خاطر می‌گویم که جزو موفق هاست.

به نظر شما کار در رشتهٔ صنایع غذایی بیشتر به مهارت عملی نیاز دارد یا دانش نظری؟ اگر بخواهید درصدی به آن‌ها اختصاص دهید، این درصدها چگونه‌اند؟

مهندس برزگر: دانش نظری و مهارت عملی مثل دو بال پرنده‌اند. با یک بال نمی‌توان پرواز کرد. بنابراین بنده درصد ۵۰ را به هر کدام اختصاص می‌دهم. من خودم دانش نظری را با مهارت عملی ادغام کردم و خیلی زود متوجه قضیه شدم و بهتر فهمیدم.

شرایط ادامهٔ تحصیل در این رشته چگونه است؟

دکتر نیکفرجام: در این رشته به چند طریق می‌توان ادامهٔ تحصیل داد. یک مسیر دانشکده‌های صنایع غذایی هستند که در شهرها وجود دارند. می‌توان در دوره‌های کاردانی و کارشناسی در رشتهٔ صنایع غذایی در این دانشکده‌ها، بدون آزمون سراسری و با شرط معدل ادامهٔ تحصیل داد. اگر هنرجویان علاقه‌مندتر باشند، می‌توانند با آزمون سراسری از طریق رشتهٔ تجربی وارد دانشگاه‌های مطرح شوند و در دوره‌های کارشناسی ارشد و دکتری ادامهٔ تحصیل دهند. در دورهٔ کارشناسی ارشد چهارگرایش مهم در این رشته وجود دارد، شامل صنایع غذایی، شیمی مواد غذایی، فناوری مواد غذایی و زیست فناوری مواد غذایی. من خودم در گرایش میکروبیولوژی صنایع غذایی تحصیل کردم و دکترایم را گرفتم.



خانگی و هم کارگاهی فراهم است. دانش‌آموزان پس از فارغ‌التحصیلی می‌توانند در کارخانه‌های صنایع غذایی مشغول به کار شوند. اگر دیپلم بگیرند، می‌توانند به عنوان مسئول خط تولید و اگر ادامهٔ تحصیل دهند و مهندسی صنایع غذایی بگیرند، می‌توانند به عنوان مسئول فنی کارخانه‌ها استخدام شوند.

دانش‌آموزانی که وارد این رشته می‌شوند، از چه زمانی می‌توانند وارد بازار کار شوند؟

دکتر نیکفرجام: هنرجویان ما از همان ماه‌های اول ورود به هنرستان، در سال دهم، درس‌هایی درموضوع خشکبار و لبنیات را فرا می‌گیرند. آن‌ها می‌توانند وارد بازار کار شوند و در بخش مشاغل خانگی در صنعت خشکبار، لواشک و آجیل، همچنین تهیهٔ انواع عرق‌های گیاهی ورود کنند. همچنین می‌توانند در بازار کار به عنوان یک نیروی نیمه‌ماهر استخدام شوند. اگر بخواهند خودشان به صورت مستقل تحت عنوان مشاغل خانگی محصولی را تولید کنند، با توجه به اینکه آموزش دیده‌اند، خواهند توانست یک محصول کاملاً زیستی و بهداشتی را تولید کنند.

اگر کسی بخواهد وارد بازار کار در این رشته شود، برای شروع، سرمایه و امکانات زیادی نیاز دارد؟ برآورد شما از سرمایه و امکانات اولیه چقدر است؟

مهندس برزگر: برای کسب و کار



قسط مارم

دور دوم



حافظ

دردم نهان شده است و کس را خبر نمی‌ست
کز غنچه دیده باز شد از خون جگر نمی‌ست
(پایان: «ست»)

سعدی

ستوده‌ای به نعمت و عافیت که رنجور
نباشد و گربود، به دشمنان نگوید
(پایان: «د»)

مولوی

درخت دوستی بنشان که کام دل به بار آرد
نهال دشمنی برکن که رنج بی‌شمار آرد
(پایان: «رد»)

عطار

در دایره قسمت ما نقطه تسلیمیم
لطف آنچه تو اندیشی، حکم آنچه تو فرمایی
(پایان: «ی»)

خیام

یا رب چه آتش است اینکه در سینه من است
یا رب چه مایه درد است این کاین در جگر من است
(پایان: «ست»)

دور اول



حافظ

بنشین بر لب جوی و گذر عمر ببین
کاین اشارت ز جهان گذران ما را بس
(پایان: «س»)

سعدی

سعدی اگر زین غم به خود پیچی چه عجب
که رشته تاب از غم هجران برود
(پایان: «د»)

مولوی

دست از وجود خود بردار و وجود ما شو
که تا وجود تو در وجود ما رسد
(پایان: «د»)

عطار

در راه اگر قدم زنی روح قدسی*
گردره است جان ما، آن را قدم مپوی
(پایان: «ی»)

خیام

یاران موافق همه از دست شدند
در پرده اسرار هم از دست شدند
(پایان: «د»)

در آستانه بهار ۱۴۰۵، درنگی داریم
بر یکی از زیباترین سنت‌های ادبی
ایرانی یعنی مشاعره. آنگاه که
پنج شاعر بزرگ پارسی‌گو، حافظ،
سعدی، مولوی، عطار و خیام، در
قطاری از شعرو اندیشه گرد هم
آیند و هر یک شعری را به نوبت
با حرف پایانی بیت پیشین آغاز
کنند، چه زیبا می‌توان گذر زمان
را در قالب کلام دید!

شعره: محمد حسین مددی

دور پنجم حافظ جنگ هفتاد و دو ملت همه را عذر بنه چون ندیدند حقیقت ره افسانه زدند (پایان: «د») سعدی دی گذشت و فردا نیز خواهد گذشت عمر تو در میان این دو دم می رود (پایان: «د») مولوی در دل است آنچه در آن دیده نگنجد وانچه در دیده نگنجد در آنجا هست (پایان: «ت») عطار تاکی ازین چرخ فلک تاختن و تازیدن وقت آن آمد که پریدن به سوی دوست کنیم (پایان: «م») خیام مائیم و می و مطرب و این کنج خراب فارغ از هر چه در این جهان است و آن جهان (پایان: «ن»)	دور چهارم حافظ در ازل پرتو حسنت ز تجلی دم زد عشق پیدا شد و آتش به همه عالم زد (پایان: «د») سعدی دشمن به مصلحت بین که در آشتی بگنج دوستان را به جفا کردن آسان شود (پایان: «د») مولوی دل می برم ز جان و چه جانم که می بری کز عشق روی تو جهانم که می بری (پایان: «ری») عطار ریگ روانم به امید تو گذر کرده است پیش تو چه اعتبار دارد این گذر کردن (پایان: «ن») خیام نقد زندگی گر چه ز ما در گذشت هیچش میسندیدی و هیچش مرنج (پایان: «ج»)	دور سوم حافظ ستیزی و روی خوش نداری چه حکمت است یا رب چه تدبیر است این کاین کار بسته است (پایان: «ست») سعدی ستون چرخ سیمین شد از برف ساروان که بردوش می بردش از بهر باران (پایان: «ن») مولوی نفس باد صبا و فلک دشت تماشا است غرض توبه شکنان را چه با توبه و چه راست (پایان: «ست») عطار ستاره ای بدرقه ات باد و ماه پناهت که تا به مقصد برسی بی رنج و بی گاهت (پایان: «ت») خیام ترکیب طبایع که در این چرخ چهارم پیداست که نقصان پذیرد زیادت کند (پایان: «د»)
---	--	---

سخن پایانی

گران بها را پاس می داریم و با تبریک سال نو، آرزو می کنیم که سالی سرشار از شعر، دوستی و دانایی پیش رو داشته باشید.

دیدیم که این پنج دور با کمال زیبایی به پایان رسید و این قله های ادبیات فارسی هیچ یک مغلوب نشدند. آری

این قطار شعرو ادب، نمادی از پیوند ناگسستنی فرهنگ ایرانی است. در سال ۱۴۰۵، این میراث

** بهار ۱۴۰۵ بر شما فرخنده باد! **

** زکوی یار می آید نسیم باد نوری ...

اقتصاد

دقیقه ارسال

فکر می‌کنم اگر چشم‌انداز شماره‌های قبل را دنبال کرده باشید، کاملاً متوجه باشید که دریای پهناور و ساحل‌های نیلگون ایران، تنها یک منظره زیبا نیست، بلکه گنجینه‌ای از فرصت‌هاست که اگر درست شناخته شود، می‌تواند موتور محرک اقتصاد کشور و منبع درآمد پایدار برای جوانان ایران زمین باشد. به این ظرفیت عظیم، «اقتصاد دریا» یا «اقتصاد آبی» گفته می‌شود. این مفهوم شامل تمام فعالیت‌های اقتصادی مرتبط با اقیانوس‌ها، دریاها و ساحل‌هاست؛ از صیادی و حمل‌ونقل دریایی گرفته تا گردشگری، انرژی‌های تجدیدپذیر دریایی، شیلات، استخراج منابع معدنی، و حتی زیست‌فناوری (بیوتکنولوژی) دریایی. در عصری که بسیاری از منابع زمینی رو به اتمام است، توجه به ظرفیت‌های بی‌کران دریا، هوشمندانه‌ترین مسیری است که می‌توانیم انتخاب کنیم. امروزه، با پیشرفت علم و فناوری، دیگر اکتفا به روش‌های سنتی در بهره‌برداری از دریا کافی نیست. اقتصاد دریا نیازمند دانش تخصصی، مهارت‌های فنی و خلاقیت است؛ همان چیزهایی که دانش‌آموزان هنرستان‌ها، با آموزش‌های عملی و کاربردی خود، در حال کسب آن‌ها هستند. شما آینده‌سازان این کشور، با تحصیل در رشته‌های هنرستانی، ابزار لازم را برای تبدیل شدن به بازیگران کلیدی در توسعه اقتصاد دریا در اختیار دارید.

بیایید نگاهی بیندازیم به اینکه مهارت‌های شما چگونه می‌تواند در



ساد دریـا، گنجینه‌ای پنهان برای آینده



دریایی و خدمات مرتبط با آن جایگاه ویژه‌ای بیابند. از سازمان‌دهی تورهای دریایی و ارائه خدمات پذیرایی در قایق‌ها و کشتی‌های تفریحی، تا مدیریت امکانات رفاهی در ساحل‌ها و جزیره‌ها، یا حتی برگزاری رویدادهای ورزشی دریایی، همگی نیازمند تخصص و مهارت‌های مدیریتی و خدماتی هستند. فراتر از این رشته‌ها، فرصت‌های جدیدتری هم در حال ظهورند:

❖ **انرژی‌های تجدیدپذیر دریایی:** استفاده از انرژی امواج، جزرومد و باد در دریا برای تولید برق، یک حوزه رو به رشد است که نیازمند مهندسانی با دانش فنی عمیق است.

❖ **شیلتهای آبی‌پروزی نوین:** فراتر از صیادی سنتی، پرورش علمی آبزیان در قفس‌های شناور در دریا می‌تواند منبع درآمدی عالی و پایداری باشد. این کار نیازمند دانش در زمینه زیست‌شناسی دریا، مهندسی سازه و مدیریت سامانه‌های پرورش است. زیست‌فناوری دریایی: کشف ترکیبات دارویی، مواد آرایشی و صنعتی جدید از موجودات دریایی، علمی پیشرفته است که می‌تواند آینده اقتصاد دریا را متحول کند و فرصتی جذاب برای هنجرویان صنایع شیمیایی باشد.

❖ **گردشگری دریایی:** توسعه پایدار ساحل، ایجاد پارک‌های ملی دریایی، و ارائه خدمات گردشگری، هم به حفظ محیط زیست کمک می‌کند و هم درآمدزاست برای هنجرویان خدمات و رشته گردشگری. سعی کردیم در این شماره یک‌راست برویم سر اصل مطلب! با کلی مثال واضح از رشته‌های تحصیلی خودتان و کارهایی که درون دریا پرست از فرصت‌های شغلی برای آن‌ها. شما، هنجرویان هنرستان‌ها، با ترکیب دانش فنی خود و علاقه‌تان به دریا، می‌توانید در این مسیرهای نوین گام بردارید. کشورما با داشتن هزاران کیلومتر ساحل در شمال و جنوب، ظرفیت عظیمی در اقتصاد دریا دارد و برای تحقق آن به جوانان هنرستانی نیاز دارد. دست‌به‌کار شوید.

نرم‌افزارهای مدیریت ناوگان دریایی و بهینه‌سازی مسیرهای حمل‌ونقل، تا طراحی دستگاه‌های پایش برخط وضعیت دریا، پیش‌بینی آب‌وهوا، و حتی ایجاد سکوهاى هوشمند بازاریابی محصولات شیلتهای، همه حوزه‌هایی هستند که به تخصص شما نیاز دارند. حتی هوش مصنوعی و کلان‌داده‌ها نیز در حال ورود به صنعت دریانوردی هستند و فرصت‌های نوینی را خلق می‌کنند.

رشته ساخت و تولید، چه با ماشین‌ابزار و چه با قالب‌سازی، می‌تواند در ساخت قطعه‌های یدکی شناورها، تجهیزات پرورش میگو و ماهی، یا حتی ابزارهای خاص اکتشافات دریایی کاربرد داشته باشد.

دقت و ظرافتی که در این رشته آموخته می‌شود، برای تولید قطعه‌هایی که تحت فشار و شرایط سخت دریایی کار می‌کنند، بسیار حیاتی است.

باور تان می‌شود که حتی هنجرویان رشته نقشه‌کشی و معماری هم می‌توانند در این صفحه بزرگ نقش داشته باشند؟! هنجرویان این رشته می‌توانند به طراحی و توسعه زیرساخت‌های بندری، اسکله‌ها، کارگاه‌های تعمیر و نگهداری شناورها و حتی طرح‌های نوآورانه برای اقامتگاه‌های گردشگری دریایی کمک کنند. شما می‌توانید طرح‌هایی برای استفاده بهینه از ساحل، ایجاد بندرهای نوین تفریحی، یا حتی سازه‌های خلاق در دل دریا عرضه کنید.

حتی هنجرویان رشته‌هایی مانند مدیریت خانواده و تربیت بدنی نیز می‌توانند در بخش گردشگری

این حوزه شکوفا شود. اگر در رشته الکترونیک تحصیل می‌کنید، تصور کنید در آینده می‌توانید در طراحی، نصب و نگهداری سامانه‌های ناوبری پیشرفته برای شناورها، تجهیزات مخابراتی دریایی یا سامانه‌های کنترلی هوشمند مزرعه‌های پرورش ماهی فعالیت کنید. این تجهیزات قلب تپنده هر سازه نوین دریایی هستند و به متخصصانی ماهر نیازمندند که شما می‌توانید یکی از آن‌ها باشید.

رشته مکانیک، چه در گرایش خودرو و چه در گرایش تأسیسات و چه تعمیر موتورهای دریایی، می‌تواند پل ورود شما به دنیای پر رمز و راز دریا باشد. تعمیر و نگهداری موتورهای قدرتمند شناورها، از قایق‌های کوچک صیادی تا کشتی‌های عظیم باری، نیازمند مهندسانی است که با جزئیات فنی آشنا باشند. همچنین، طراحی و نصب دستگاه‌های تصفیه آب، تهویه مطبوع کشتی‌ها، یا حتی دستگاه‌های تولید انرژی از امواج، فرصت‌های شغلی جذابی را پیش روی شما قرار می‌دهند.

حتی دانش‌آموزان رشته کامپیوتر و نرم‌افزار نیز در اقتصاد دریا نقشی حیاتی ایفا خواهند کرد. از توسعه



نگار افروز



خنده طبعیت

هانیه گفت: «کدام بچه‌ها؟»
 - سمانه گوشی‌اش را درآورد، عکس بچه‌ها را به هانیه نشان داد و گفت: «این بچه‌ها را ببین.»
 هانیه به بچه‌ها نگاه کرد و گفت: «اینجا کجاست؟»
 سمانه گفت: «یکی از روستاهای دور کشور خودمان.»
 هانیه گفت: «اما این‌ها انگار کفش هم ندارند. توی زمستان دمپایی‌هایشان را ببین!»
 سمانه گفت: «من هم همین را می‌گویم. می‌توانیم توی مدرسه نمایشگاه راه بیندازیم و به بچه‌ها بگوییم هر کس دوست دارد شرکت کند.»
 هانیه سرش را خاراند و گفت: «آن وقت خانم مدیر هم لابد اجازه می‌دهد؟!»
 سمانه یک شیرینی برداشت، توی دهانش گذاشت و گفت: «راضی کردن خانم مدیر با من. مطمئنم اجازه می‌دهد.»
 هانیه صندوقچه‌اش را از کمد بیرون آورد و محتویاتش را

سمانه یکی از انارهای کوچک را از توی سبد حصیری برداشت و گفت: «خدای من! چقدر من دارم اینجا گردن بند می‌بینم! چقدر بچه کتاب خوان!»
 هانیه عینکش را روی دماغش جابه‌جا کرد و گفت: «گردن بندها را کاملاً فهمیدم. اما بچه‌های کتاب خوان کجای این انارها هستند؟ نکند دانه‌های انار را هم بچه فرض کرده‌ای؟»
 سمانه یکی از قلم‌موهای هانیه را برداشت و گفت: «وقتی تو داری نقاشی می‌خوانی، پس با این قلم‌موها و رنگ‌ها می‌توانی نقاشی‌های قشنگی روی این انارها بکشی. حنا هم که صنایع دستی می‌خواند، می‌تواند این‌ها را به گردن بند تبدیل کند. من هم که رشته‌ام عکاسی است، می‌توانم کلی عکس‌های متنوع از طبیعت بگیرم. بعد می‌توانیم آن‌ها را بفروشیم و برای بچه‌ها کتاب بخریم.»

روی میزیخت. سمانه یکی از گردن بندهایی را که با بلوط درست شده بودند، برداشت. نگاهش کرد و گفت: «وای این گردن بند چقدر قشنگ است! دلم هوای جنگل کرد. یاد سنجاب‌ها افتادم.»

هانیه خندید و گفت: «من هم دلم فندق خواست.»

بعد گردن بند را گرفت، به گردنش آویزان کرد و گفت: «اتفاقاً با عمو این‌ها که شمال رفته بودیم، از کنار جنگل خریدم. یک پسر بچه داشت می فروخت. فکر کنم خواهرش درست کرده بود. چون وقتی پولش را دادم، دختری که کنارش ایستاده بود، کلی کیف کرد.

سمانه گفت: «حالا از کجا معلوم حالا خواهرش بود؟»

هانیه در حالی که کشور را باز می کرد، دست بندی را برداشت توی دستش انداخت و گفت: «برای اینکه عین هم بودند.»

بعد دست بند را دور مچش بست و گفت: «این یکی را ببین.»

سمانه به دست بند هسته خرمایی نگاه کرد و گفت: «خدا! دیدن این‌ها چه حس خوبی به آدم می دهد! لابد این را هم از جنوب خریده‌ای؟»

هانیه گفت: «دقیقاً. چند سال پیش که از مدرسه با راهبان نور رفته بودیم جنوب، از آنجا خریدم. وقتی از اتوبوس پیاده شدیم، یک دختر بچه کنار مادرش بساط کرده بود.»

سمانه گفت: «من مطمئنم اگر به بچه‌ها بگویم می خواهیم توی دبیرستان نمایشگاه راه بیندازیم، خیلی‌ها شرکت می کنند. برای اینکه بچه‌ها کلی هنر دارند. تازه، این طوری می توانیم خودمان را برای نمایشگاه‌های بزرگ‌تر آماده کنیم.»

هانیه دست بند را از دستش در آورد، توی صندوقچه گذاشت و گفت: «قبل از اینکه به همه بگویم، اول خودمان دست به کار شویم و چند نمونه درست کنیم. اگر موفق شدیم، بقیه را خبر کنیم.»

سمانه یکی از انگشترهای رزینی را که با گل سرخ درست شده بود، به انگشتش انداخت و گفت: «عجب چیزهای قشنگی! من که واقعاً دلم می خواهد این نمایشگاه را راه بیندازیم. اسمش را هم می گذاریم خنده طبیعت. می توانیم کلی پول جمع کنیم. تازه، من می توانم

از دایمی ام بخواهم از دوستش برای خرید کتاب‌ها تخفیف هم بگیرد.»

هانیه گردن بند، دست بند و انگشترها را توی صندوقچه ریخت و گفت: «اول به حنا زنگ بزن ببین قبول می کند؟»

سمانه کوله اش را باز کرد. گوشه اش را در آورد و گفت: «حتماً قبول می کند. آن دفعه که من پویش خرید مداد رنگی راه انداخته بودم، با خواهرش کلی به من کمک کردند.»

هانیه یکی از قلم موهایش را برداشت توی رنگ زد و گفت: «یعنی فقط مداد رنگی خریدی؟»

سمانه یکی از انارها را به هانیه داد و گفت: «می شود روی این انار یک نقاشی بکشی؟»

هانیه انار را گرفت و گفت: «می خواهی بچه‌ای بکشم که داخل انار نشسته است و دارد زیر نور ماه کتاب می خواند؟»

سمانه گفت: «چه تصویر قشنگی! بکش ببینم.»

هانیه گفت: «بگذار اول بروم برای چایی بیاورم، بعد.»

سمانه بلند شد و گفت: «نمی خواهد. تو بنشین بکش، من خودم می روم چایی می ریزم.»

هانیه گفت: «مثلاً تو مهمانی.»

سمانه لبخند زنان، در حالی که به سمت آشپزخانه می رفت، گفت: «من که خانه شما مهمان نیستم. راستی، کوکی هم دارید؟»

بعد بلند بلند خندید.

هانیه که داشت بین وسایل نقاشی اش دنبال قلم موی نازک می گشت، گفت: «بله، داریم. مامانم تازه پخته است. می توانی از توی یخچال برداری.»

سمانه قوری را از روی کتری برداشت و با صدای بلند گفت: «خدایا! اش مامانت عجب کوکی‌های خوشمزه‌ای می پزد!»

بعد پرسید: «خودش کجاست؟»

دو تا چایی ریخت و به اتاق هانیه برگشت. سینی را روی میز گذاشت و گفت: «بفرمایید خانم نقاش.»

هانیه که روی ماه دقیق شده بود، گفت: «مامانم با خاله ام رفته اند امام زاده. میوه هم می آوردم.»

سمانه روی صندلی نشست و گفت: «هر وقت نقاشی روی انار را کامل کردی، میوه هم می آورم.»

سمانه یواش یواش نقاشی را کامل کرد. هانیه به نقاشی نگاه کرد و گفت: «چقدر دوست داشتم الان جای آن

بچه داخل انار بودم. زیر نور ماه می نشستم و کتاب می خواندم.»

بعد کیفش را برداشت. یک اسکناس صد تومانی روی میز گذاشت و گفت: «همین الان خودم این را خریدم!»

هانیه به اسکناس نگاه کرد و گفت: «بگذار گردن بند بشود بعد.»

سمانه گفت: «گردن بند هم می شود.»

هانیه نقاشی انار را تمام کرد. جلوی سمانه گذاشت و گفت: «بفرما. فقط دست نزن تا خشک بشود.»

سمانه گفت: «مطمئنم بچه‌ها عاشق این گردن بندها خواهند شد. حالا ببین کی گفتم!»

هانیه یک کلوچه از توی بشقاب برداشت. گاز زد و گفت: «باید توی خیال پردازی‌ها کمکم کنی. خیال پردازی هایت حرف ندارند.»

سمانه گفت: «یقیناً کمکت می کنم.»

هانیه چایی اش را سر کشید. یک انار دیگر برداشت و گفت: «خب، روی این چه چیزی بکشم؟»

سمانه کمی فکر کرد و گفت: «بچه‌ای که روی ماه نشسته و دارد برای ماهی‌های دریا کتاب می خواند.»

هانیه لبخند زد. از توی کشوی میزش یک چک پول صد تومانی جلوی سمانه گذاشت و گفت: «نقاشی نکشیده را خریدم.»

سمانه خندید و گفت: «پول چهار جلد کتاب تهیه شد؛ تازه با تخفیف احتمالاً شش تا هم می شود خرید.»

ادامه دارد...



سعید نبیری

معل

گمان می‌کنیم اکثر افراد موفق و تأثیرگذار در تاریخ یک بارکار خود را از جایی کوچک شروع کرده و آن را گسترش داده‌اند و کم‌کم با حمایت یا استقبال عمومی به نتیجه رسیده‌اند و نامشان در تاریخ ثبت شده است و هر حرکتی فقط یک آغاز داشته است. اما داستان ما درباره‌ی مردی است که ۹ بار شروع کرد و ۸ بار شکست خورد و اخراج شد و کتک خورد و تهمت شنید؛ ولی تسلیم نشد.

از همان کودکی باهوش و کنجکاو بود. ده‌ساله بود که همه‌ی درس‌های مقدماتی و صرف و نحو و قرآن و معارف و شعر را از پدرش که آیت‌الله بود آموخت و بیست‌سالش نشده بود که خودش هم یک پا عالم شد؛ عالمی که در بازار تبریز مسجد و منبر شلوغی داشت و حتی مظفرالدین شاه هم نماز را به او اقامه می‌کرد (آن زمان مظفرالدین میرزا هنوز ولیعهدی جوان بود و شاه نشده بود).

میرزا حسن طبق رسم سایر عالمان، برای ادامه‌ی تحصیل به نجف رفت تا درس‌های حوزوی‌اش را تمام کند، ولی یک روزنامه‌سیر زندگی او را به کل تغییر داد.

«از هر هزار ایرانی کمتر از ده نفر قدرت خواندن و نوشتن دارند...» این جمله که در روزنامه‌ی اختر نوشته شده بود، میرزا حسن را سخت ناراحت کرد. قلب او که برای مردم و وطنش می‌سوخت، نتوانست در مقابل این آمار هولناک بی‌تفاوت باشد. میرزا حسن جوان تازه متوجه شده بود که نود و نه درصد کودکان ایران همچون او خوش‌شانس نیستند که پدری عالم داشته باشند و تا آخر عمرشان بی‌سواد باقی می‌مانند. او تصمیم بزرگی گرفت و زندگی در نجف را در پی یافتن راه‌حلی برای این موضوع رها

داستان مادرباره‌ی مردی است که ۹ بار شروع کرد و ۸ بار شکست خورد و اخراج شد و کتک خورد و تهمت شنید؛ ولی تسلیم نشد.

میرزا

کرد و راهی مصر، شامات و ترکیه شد. در بیروت با پدیده‌ای جدیدی آشنا شد که «مدارس نوین» نام داشت. میرزا دو سال در آنجا متوقف شد و روش کار این مدرسه‌ها را یاد گرفت. سپس با ذوق و استعداد خود همین الگور برای زبان و الفبای فارسی و ترکی طرح‌ریزی کرد و حتی برای آموزش خواندن و نوشتن، شعرها و کتاب‌های کودکانه نیز ابداع کرد.

با توجه به اوضاع نابسامان دوره قاجار، میرزا حسن تصمیم گرفت به جایی آرام‌تر، همچون قفقاز برود و با حمایت اقوام و دوستان خود اولین مدرسه نوین را در ایروان تأسیس کند. روش آموزش او آن قدر مؤثر بود که دانش‌آموزانش می‌توانستند در عرض شش ماه خواندن و نوشتن بیاموزند. سال بعد وقتی ناصرالدین‌شاه

از سفر اروپا بازمی‌گشت، از ایروان عبور کرد و از مدرسه او بازدید کرد و از وی خواست مشابه

این مدرسه‌ها را در ایران نیز تأسیس کند. ولی در همان آغاز کار درباریان و بدخواهان چنین به او القا کردند که گسترش این مدرسه‌ها و افزایش سواد عمومی به زیان سلطنت خواهد بود! و قبل از اینکه حتی شاه به تهران برسد، میرزا بازداشت شدند و مدرسه‌اش نیز توسط

کارگزاران شاه بسته شد.

میرزا پس از آزادی به تبریز بازگشته و چند ماهی را صرف آموزش معلمی به اقوام با سواد خود کرد. او موفق شد یک مدرسه خصوصی با سیصد دانش‌آموز و دوازده معلم در محله ششگلان تبریز راه بیندازد. این مدرسه رشدیه نام‌گذاری شد و به سبب همین نام، مردم نام او

را نیز به میرزا حسن رشدیه تغییر دادند.

سهل‌الوصول بودن آموزش در این مدرسه و استقبال زیاد، باعث شد مکتب‌داران احساس خطر کنند و با بهانه‌های واهی میرزا را تکفیر کنند. سپس با تحریک اراذل و اوباش به مدرسه او ریختند و معلمان و شاگردانش را کتک زدند. (همین رفتار را گاریچی‌های شهرری با قطار شاه عبدالعظیم نیز کرده بودند.)

میرزا شبانه به مشهد گریخت و کمی بعد مدرسه‌ای مشابه در آنجا پایه‌ریزی کرد. طولی نکشید که مدرسه مشهد نیز به سرنوشت مدرسه قبلی دچار شد و میرزا مجبور شد دوباره به تبریز بازگردد. این بار

در محله دیگری از تبریز، مخفیانه مدرسه‌ای برای تهیدستان تأسیس کرد. این بار نیز همان درباریان و مکتب‌داران، به همراه جاهلان محل، او را یافتند و مدرسه‌اش را آتش زدند! و باردیگر میرزا به مشهد گریخت.

چندی بعد، امین‌الدوله که از دوستان پدر میرزا بود، والی آذربایجان شد. با دعوت و حمایت او، میرزا دوباره به تبریز بازگشت و دوباره مدرسه ابتدایی دیگری تأسیس کرد که البته بیشتر از قبلی‌ها دوام آورد و چندین دوره از شاگردانش توانستند فارغ‌التحصیل شوند. میرزا توانست با فراغ بال چندین کتاب درسی و راهنمای معلم و آموزش نیز تألیف کند که اولین از نوع خود محسوب می‌شوند. با عزل امین‌الدوله، میرزا احساس کرد که ماندن در تبریز خطرناک است. تصمیم گرفت مدرسه‌اش را ترک کند و به تهران برود. فردای همان روز مدرسه‌اش منفرج شد!

میرزا حسن که با یأس و ناامیدی بیگانه بود، در تهران هم اقدام به تأسیس مدارس رشدیه کرد. البته دوباره با همان مشکلات قبلی مواجه شد. این بار اما به او تهمت‌های گوناگون و عجیبی زدند: بابی، ملحد، ضدسلطنت و ... چندین بار هم به مدرسه‌اش هجوم آوردند و آن را تخریب کردند و او مدرسه دیگری بنا کرد. در جریان این اتفاقات، تعدادی از دانش‌آموزانش نیز کشته شدند و در نهایت

خودش نیز برای درمان ماندن از خشم جاهلان، به خانه یکی از علمای بزرگ تهران (شیخ هادی نجم‌آبادی) پناهنده شد.

میرزا پس از سال‌ها شکست و آزار بسیار، در نهایت به این نتیجه رسید که بدون حمایت دولتی امکان فراگیر کردن مدرسه‌های نوین و افزایش باسوادی وجود ندارد. پس به جنبش مشروطه پیوست تا از این راه به هدف خود برسد. پس

در انتشار روزنامه‌ها و شب‌نامه‌هایی چون «طهران و مکتب» همکاری کرد. چندین بار دستگیر و حتی تبعید هم شد، ولی در نهایت پس از پیروزی انقلاب مشروطه آزاد شد و به عنوان رئیس انجمن معارف (معادل وزیر آموزش و پرورش امروز) مأمور گسترش مدرسه‌های نوین شد. میرزا حسن رشدیه که به گفته خودش در عرض ۱۵ سال، هشت بار مدرسه‌اش را آتش زده بودند، اکنون از طرف انقلابیون موظف

شد نهمین مدرسه‌اش را در جغرافیایی به وسعت ایران بنا کند!

هم‌زمان با تأسیس مدارس دارالفنون و تکمیل نظام

آموزشی، ثمره فعالیت‌های میرزا حسن و مدارس رشدیه به بار نشست و آموزش پرورش نوین در ایران تا دوره دیپلم پایه‌گذاری و کامل شد؛ میراثی که تاکنون به جای مانده و همه ما سفره‌پورده و مدیون آن هستیم.

میرزا طی سی سال بعد و تا زمان مرگش، تمام همت و عمر خود را صرف گسترش مدرسه‌های جدید، جذب حمایت و کمک مالی و سیاسی و مبارزه با بی‌سوادی کرد. بیش از بیست جلد کتاب نوشت و صدها مدرسه جدید تأسیس کرد. البته باز هم با مشکلاتی از جنس دیگر مبارزه کرد. در نهایت این مرد خستگی‌ناپذیر و بابای مدرسه‌های ایران در سال ۱۳۲۳ شمسی و در ۹۳ سالگی در قم فوت کرد و در قطعه عالمان به خاک سپرده شد.

اکنون در سال ۱۴۰۵ و هشتاد و دو سال پس از مرگ میرزا، به لطف فداکاری‌ها و تلاش‌های معلمان دلسوزی چون او، طبق آخرین آمارهای جهانی، ۹۱ درصد از مردم کشورمان باسوادند. این تعداد در بین کودکان زیر ده سال نزدیک ۹۹ درصد است؛ آماري که در زمان میرزا دقیقاً برعکس بود!

منابع

1.isna.ir/xdsdj6

2.http://ayam.jamejamonline.ir



استان کهگیلویه و بویراحمد

مهدی اعظم نبوی

نفسه فضلی

چهارطاقی خیرآباد



بلاد شاپور



روستای مارین



دریاچه کوه گل سی سخت



آبشار کمردوغ



آبشار کیوان لیشتر



کاروان پرواز - مهرت، بالی برای اوج گرفتن

امشب، بعد از بیست و سه سال تدریس در هنرستان فنی یاسوج، گویی جوانی به سراغم آمده. دلم پراست از شور و اشتیاقی که سال‌هاست در وجودم خاکستر شده بود.

یادم می‌آید...

اولین روز تدریس در سال ۱۳۸۰، کلاسی پر از نوجوان مشتاق، با چشمانی درخشان منتظر بودند راز و رمز رشته‌های فنی را به آنان بیاموزم. مجید که اکنون مالک بزرگ‌ترین تعمیرگاه خودروهای سنگین استان است، آن روز پسرک لاغری بود که با وسواس خاصی پیچ‌ها را مرتب می‌کرد.

اما امروز...

امروز در راهروهای هنرستان نوجوانانی را می‌بینم که گویی گمشده‌ای در دل دارند. برخی با تردید این رشته را انتخاب کرده‌اند و برخی دیگر هنوز نمی‌دانند استعداد واقعی‌شان چیست.

مدت‌هاست می‌خواهم کاری کنم که کارگاه‌های فنی به میان دانش‌آموزان بروند، نه اینکه منتظر بمانم تا آنان به هنرستان بیایند. چه بسیار نوجوانان با استعداد در روستاهای دور و نزدیک که باید قدم در هنرستان بگذارند، اما ناآگاهی، تردید و ترس مانعشان می‌شود.

ایده کاروان پرواز را سال‌هاست در ذهن پرورانده‌ام و اینک با کوله‌باری از تجربه و عشق می‌خواهم آخرین سال‌های عمر حرفه‌ای‌ام را وقف کاشتن بذر مهارت در دل تمام کهگیلویه و بویراحمد کنم.

جدید گردشگری و پرورش گیاهان دارویی است.

کاروان پرواز نام یک کاروان خودرویی متشکل از چند ون و مینی‌بوس مجهز به کارگاه‌های کوچک است که به مدرسه‌های استان در شهرها و روستاها سفر می‌کند و در هر مدرسه با نمایش زنده مهارت‌های فنی، نمایشگاه‌هایی برای معرفی رشته‌ها و برگزاری ایستگاه‌های تعاملی تجربه عملی، برای معرفی و آگاهی بخشی نوجوانان و ترغیبشان، برای جست‌وجوی استعدادها و توانایی آنان می‌کوشد. آنچه در ادامه می‌آید، گزارش یک روز فعالیت کاروان پرواز است.

گزارش میدانی: روز اول کاروان سیار مهارت‌ها در یاسوج

تاریخ: ۱۵ بهمن ۱۴۰۴

صحنه اول: طلوع امید

هوا هنوز تاریک بود که کاروان ما با چراغ‌های رنگی و پرچم‌های در اهتزاز، وارد شهر یاسوج شد. تصویر کوهستان دنا در پس‌زمینه، صحنه‌ای تماشایی خلق کرده بود. راننده ما، آقای محمدی، که خودش فارغ‌التحصیل هنرستان فنی بود، گفت: «۲۵ سال پیش من در همین شهر هنرجو بودم. حالا دارم کاروانی را هدایت می‌کنم که می‌خواهد آینده‌سازان جدیدی پرورش دهد.»

صحنه دوم: استقرار در دبیرستان شریعتی

ساعت ۷:۳۰ صبح - حیاط مدرسه شریعتی مملو از هیاهوی نوجوانی بود. دانش‌آموزان کنج‌کاو با چشمانی درخشان به خودروهای ماکه در حال تبدیل به کارگاه بودند، نگاه می‌کردند.

خاطره به یادمانندی علی، دانش‌آموز پایه نهم، با شگفتی گفت: «نمی‌دانستم یک ون

در قدم اول، از بیست و سه سال تجربه‌ام استفاده کردم. در استان ما رشته‌های پرطرفدار، مکانیک خودرو و برق صنعتی هستند و رشته تعمیر موبایل از جمله رشته‌های در حال رشد در گروه صنعت است. در گروه خدمات، رشته شبکه و نرم‌افزار با استقبال خیلی خوب دختران همراه است و رشته‌های حسابداری، به دلیل اشتغال‌زایی بالا و کودکیاری به‌عنوان رشته‌ای نوپا و نیاز بازار به نیروی تخصصی، مورد علاقه نوجوانان هستند. در گروه کشاورزی، رشته‌های صنایع غذایی و پرورش زنبور عسل، به دلیل همخوانی با قطب دام‌پروری و تنوع گیاهی مناسب در استان، همواره مورد توجه‌اند. رشته‌های مرتبط با نفت و گاز در گچساران، به دلیل هم‌جواری با میدان‌های نفتی و رشته‌های کشاورزی و دام‌پروری در روستاها، با نیازهای منطقه تطابق نسبی دارند.

هر چند کمبود کارگاه‌های مجهز در مناطق روستایی، نبود ارتباط نظام‌مند با پالایشگاه گچساران، کمبود شرکت‌های دانش‌بنیان برای جذب فارغ‌التحصیلان، مشکل حمل و نقل هنرجویان روستایی و کمبود خوابگاه برای هنرجویان مناطق دورافتاده، از جمله چالش‌های اصلی تحصیل در هنرستان هستند، اما با همه این سختی‌ها، طراحی برنامه کاربردی گردشگری دنا توسط هنرجویان نرم‌افزار یاسوج، راه‌اندازی تعمیرگاه تخصصی خودروهای سنگین توسط فارغ‌التحصیلان دهدشتی و جذب هفتاد درصد دانش‌آموختگان رشته حسابداری در استان، از موفقیت‌های شاخص هنرجویان استان کهگیلویه و بویراحمد است. خبر خوب هم اینکه توانمندی بالای طبیعی و وجود دوهزار گونه گیاهی، زمینه‌ای مناسب برای راه‌اندازی رشته‌های

موفقیتی چشمگیر به پایان رسید. در این روز پرتیم، بیش از ۴۰۰ نوجوان با دنیای مهارت‌های فنی آشنا شدند و شاهد تجربه‌های عملی در رشته‌های متعدد بودند. ایستگاه‌های متنوع مانند «دستان طلایی و میدان طوفان فکری» تا گفت‌وگوهای صمیمی با پیشکسوتان، همگی در راستای آشنایی نوجوانان با فرصت‌های بی‌نظیر رشته‌های مهارتی شکل گرفتند.

شور و اشتیاق دانش‌آموزان، به‌ویژه هنگام ارائه راه‌حل‌های خلاق برای مشکلات محلی، نشان داد که استعداد‌های ناب این سرزمین تنها به بستر شکوفایی نیاز دارند. کاروان پرواز ثابت کرد که می‌تواند با ایجاد فضای تعاملی و پویا، افق‌های تازه‌ای پیش روی نسل جوان بگشاید و آنان را به ساختن آینده‌ای درخشان در زادگاهشان امیدوار کند.



بافت گلیم قشقایی



چننه



پیست اسکی دنا

را طراحی کردند. یاسین که در رشته برق تحصیل می‌کرد، با هیجان گفت: «می‌توانیم از صفحه خورشیدی استفاده کنیم، چون روستای ما آفتاب زیادی دارد!»

این ایده آن قدر عملی بود که قول دادیم در کاروان بعدی، نمونه اولیه آن را به روستایشان ببریم.

صحنه هفتم: چادر قصه‌های مهارتی
در چادر مخصوص، فارغ‌التحصیلان موفق هنرستان‌ها، داستان زندگی خود را تعریف می‌کردند. حاج محمد که اکنون ۴۰ سال دارد و مالک یک کارگاه تراشکاری است، تعریف می‌کرد: «پدرم می‌گفت صنعتگری عار است. اما من با اولین دستمزد ۵۰ هزار تومان بود، برای پدرم کفش خریدم. آن روز بود که او فهمید مهارت فنی می‌تواند عزت‌آفرین باشد.»

در میان صحبت‌هایش، ناگهان از کیفش یک تراشه فلزی درآورد و گفت: «این اولین کار من در هنرستان بود. هنوز آن را نگه داشته‌ام، چون به من ثابت کرد می‌توانم چیزی خلق کنم.»

لحظه به یادماندنی

در پایان صحبت‌های حاج محمد، محمد، دانش‌آموز پایه نهمی، از او پرسید: «آقا! اگر کسی در درس‌های نظری ضعیف باشد، می‌تواند در رشته‌های فنی موفق شود؟»

حاج محمد با مهربانی پاسخ داد: «پسر! استیو جابز هم دانشگاه را رها کرد. مهم این است که دست‌هایت را به کارگیری و مغزت را به چالش بکشی.»

صحنه هشتم: غروب به یادماندنی

ساعت ۱۶:۰۰ هنگام خداحافظی، رضا، دانش‌آموز پایه دهم، با چشمانی پر از امید به من گفت: «تا امروز فکر می‌کردم برای موفقیت باید به تهران بروم. اما حالا می‌دانم که آینده من، اینجا، در کهگیلویه ساخته می‌شود.» این جمله عمیق‌ترین تأثیر روز اول کاروان بود.

گزارش پایانی از روز نخست کاروان پرواز در یاسوج

روز نخست کاروان پرواز در یاسوج با



گردو



آش کاردو



عسل



انگور



میخک



آش دنگو

کاری انجام دهیم! این جادوی مهارت است.»

ایستگاه گیاهان دارویی:

دانش‌آموزان با ذره‌بین در حال بررسی برگ‌های گیاهان محلی بودند. محمد با شگفتی گفت: «نمی‌دانستیم این علف‌های هرز کنار جاده می‌توانند دارویی باشند!»

صحنه پنجم: لحظه‌های طلایی

ظهر: هنگامه اوج شور و هیجان در مسابقه سریع‌ترین تعمیرکار تلفن همراه، حسین برنده شد و یک رایانک (تبلت) جایزه گرفت.

روی دیوار آرزوها، نیما نوشت: «می‌خواهم روزی بهترین مکانیک یاسوج شوم.»

در کافه مهارت، دانش‌آموزان دور خانم مهندس رضایی حلقه زده بودند و از تجربه‌هایش می‌پرسیدند.

صحنه ششم: میدان طوفان فکری

در این ایستگاه، از دانش‌آموزان خواسته شد مشکلات محله خود را فهرست کنند و با مهارت‌های فنی برای آن راه‌حل پیشنهاد دهند. امیرحسین از منطقه محروم پشتکوه گفت: «در روستای ما، زنان برای آرد کردن گندم هنوز از آسیاب‌های دستی استفاده می‌کنند.»

سپس گروهی از هنرجویان برق و مکانیک دور هم جمع شدند و نقشه اولیه یک آسیاب برقی خورشیدی

می‌تواند به کارگاه تعمیر تلفن همراه تبدیل شود! اینجا شبیه فیلم‌های علمی‌تخیلی است.»

صحنه سوم: مراسم افتتاحیه

ساعت ۹:۰۰ مراسم با نوای سرود ملی و نمایش محلی رقص چوب آغاز شد. من به عنوان مدیر کاروان روی صحنه رفتم و گفتم: «دوستان جوان! امروزه یک روز معمولی، که روز کشف استعدادها، شماس. این کاروان سکوی پرتاب شما به آینده‌ای درخشان است!» صدای تشویق دانش‌آموزان فضای مدرسه را لرزاند.

صحنه چهارم: ایستگاه‌های طلایی

ایستگاه مکانیک:

علی ۱۵ ساله، برای اولین بار پشت فرمان یک ماشین دیاگ نشست. دستانش از هیجان می‌لرزیدند. مربی او، آقای کریمی، با صبر و حوصله توضیح می‌داد: «بین رایانه خودرو چگونه با تو صحبت می‌کند! این زبان فنی، همان رمز موفقیت است.»

ایستگاه شبکه و نرم‌افزار:

درون مخصوص فناوری اطلاعات، سعید و دوستانش مشغول طراحی نشان‌واره برای مدرسه بودند. وقتی طرحشان روی صفحه نمایش ظاهر شد، فریاد شادی سر دادند. سعید گفت:

« مطمئن نبودیم که بتوانیم چنین



«عید فطر و عید نوروز»

امسال، برای اولین بار، عید فطر و عید نوروز هم‌زمان می‌شوند؛ لحظه‌ای نادر که پراز معنا و انرژی نو است. نوروز آغاز فصل بهار و سال جدید، همراه با شکوفایی طبیعت و شروع تازه‌ای برای زندگی است. عید فطر، پس از یک ماه روزه‌داری و خودسازی، با خود حس سبکی و پاکی می‌آورد. این هم‌زمانی، فرصتی است برای تجدید روحیه و تغییر درونی. طبیعت و دل‌ها هر دو به‌طور هم‌زمان از نو شکوفا می‌شوند و این روزها آغازی دوباره را برای زندگی فردی و اجتماعی به ارمغان می‌آورند. این تقارن، علاوه بر جشن‌های ملی و دینی، فرصتی است برای تغییر و رشد در تمامی ابعاد زندگی.

۱

فروردین

«روز جمهوری اسلامی»

روز جمهوری اسلامی یادآور پیوند رأی مردم با سرنوشت یک سرزمین است؛ روزی که تاریخ صدای انتخاب را شنید و آینده رنگ اراده گرفت. در این روز، نام ایران با امید، استقلال و مسئولیت گره خورد.

۱۲

فروردین





« شهادت امام جعفر صادق (ع) »

شهادت امام صادق علیه السلام، مظلومیت حقیقت در برابر قدرت ستمگر بود. او به دستور منصور دوانیقی، خلیفه عباسی، با زهر به شهادت رسید تا صدای علم خاموش شود. اما اندیشه امام ماندگار شد و ستم در برابر نور دانش رسوا گشت.

۲۵

فروردین



« روز طبیعت »

روز طبیعت، روز آشتی دل با سبزی زمین است. در آغوش درخت و آسمان، خستگی‌ها آرام می‌گیرند و لبخند جوانه می‌زند. بیایید این زیبایی را همان‌گونه که هست، پاک و زنده نگه داریم.

۱۳

فروردین

« روز ارتش و روز نیروی هوایی »

روز ارتش، تجلی نظم، تعهد و پاسداری بی‌ادعا از امنیت میهن است و روز نیروی هوایی اوج جسارت و ایمان مردانی است که آسمان را سنگر خدمت کردند. این دو مناسبت، سلامی صمیمی به دلیران است که آرامش امروز ثمره ایستادگی آنان است. روزتان مبارک!

۲۹

فروردین

« ولادت حضرت معصومه (س) و روز دختر »

حضرت معصومه سلام الله علیها آینه‌ای از پاکی، دانایی و آرامش دل است؛ دختری که حضورش، قم را حرم مهربانی و ایمان کرد. روز دختر، به نام او، روز شکفتن عزت و وقار در دل‌های روشن است. دختری یعنی لطافت همراه با استقامت و ایمان در کنار امید. این روز سلامی است به همه دخترانی که می‌خواهند مثل حضرت معصومه، نور باشند. روزتان مبارک دختران ایران زمین!

۳۰

فروردین

« روز ملی فناوری هسته‌ای »

روز ملی فناوری هسته‌ای، سند توان اندیشه و ایستادگی یک ملت است. دانش بومی ما با تحریم نمی‌ایستد و با فشار خاموش نمی‌شود. ایران ثابت کرده است که پیشرفت را با عقل، تلاش و اراده می‌سازند، نه با اجازه دیگران.

۲۰

فروردین



فنی و حرفه‌ای در استرالیا

دنیا هنر مند



شاید در ذهن بسیاری، دانشگاه و رشته‌های نظری تنها راه رسیدن به موفقیت باشند، اما واقعیت این است که در دنیای امروز، آموزش‌های فنی و حرفه‌ای و مهارت‌های عملی به اندازه دانش نظری اهمیت دارند و در بسیاری از مواقع، سکوی پرتابی قدرتمندتر به سوی موفقیت اقتصادی و رضایت شغلی هستند. کشور استرالیا با اقتصاد پیشرفته و پویا، نمونه‌ای بارز از این واقعیت است. در واقع هنرستان در این کشور یک مسیر خوب برای ساختن آینده شغلی و اقتصادی افراد به‌شمار می‌رود.

فکر می‌کنید چرا آموزش فنی و حرفه‌ای در استرالیا این قدر مهم است؟

استرالیا کشوری است که به شدت بر مهارت‌های عملی و تخصص‌های فنی بنا شده است. بخش قابل توجهی از نیروی کار ماهر این کشور، فارغ‌التحصیلان دوره‌های فنی و حرفه‌ای هستند. این نظام آموزشی که با نام «آموزش و پرورش فنی و حرفه‌ای» شناخته می‌شود، طیف وسیعی از رشته‌ها را پوشش می‌دهد؛ از مشاغل سنتی و پرطرفدار مانند برق‌کاری، لوله‌کشی، نجاری و مکانیکی گرفته تا حوزه‌های مدرن‌تر مانند فناوری اطلاعات، مراقبت‌های بهداشتی، مهمان‌نوازی، گردشگری، و حتی هنرهای کاربردی و طراحی.

هسته اصلی نظام آموزش فنی و حرفه‌ای در استرالیا را مؤسسه‌های «تیف»^۲ تشکیل می‌دهند. این مؤسسه‌ها که غالباً دولتی هستند، آموزش‌هایی با کیفیت بالا و کاملاً کاربردی ارائه می‌دهند. تیف‌ها علاوه بر دوره‌های گواهی آزاد، دوره‌های منجر به دیپلم و دیپلم پیشرفته را هم ارائه می‌دهند که دریافت آن‌ها برای دانشجویانی که می‌خواهند پس از کسب مهارت وارد دانشگاه شوند و تحصیلات عالی خود

آموزش فنی و حرفه‌ای موتور محرک بسیاری از اقتصادهای موفق دنیا و مسیری روشن برای آینده شغلی جوانان است. بیایید نگاهی به کشور استرالیا ببندیم و ببینیم چگونه آموزش‌های فنی و حرفه‌ای و هنرستان‌های این کشور در پیشرفت اقتصادی و اجتماعی‌شان نقش کلیدی ایفا می‌کنند. هنرجویان پرتلاش هنرستان! با این شماره از شهر فرنگ همراه باشید تا اهمیت مسیری را که انتخاب کرده‌اید بهتر درک کنید.

به‌عنوان یک نوجوان هنرستانی، شما در حال برداشتن گام‌هایی هستید که می‌توانند آینده شغلی و حتی مسیر اقتصادی کشورتان را تحت تأثیر قرار دهند.

هسته اصلی نظام آموزش فنی و حرفه‌ای در استرالیا را مؤسسه‌های «تیف»^۲ تشکیل می‌دهند. این مؤسسه‌ها که غالباً دولتی هستند، آموزش‌هایی با کیفیت بالا و کاملاً کاربردی ارائه می‌دهند. تیف‌ها علاوه بر دوره‌های گواهی آزاد، دوره‌های منجر به دیپلم و دیپلم پیشرفته را هم ارائه می‌دهند





❖ **۵- انعطاف پذیری در برابر تغییرات:** با پیشرفت سریع فناوری، مشاغل نیز تغییر می کنند. سیستم تیف استرالیا، با ارائه دوره های به روز و قابلیت بازآموزی، به نیروی کار اجازه می دهد خود را با نیازهای جدید بازار وفق دهد. استرالیا هم مانند سایر کشورهایی که در همین صفحه شهر فرنگ به آن ها پرداختیم، برای رشد اقتصادی خودش حساب ویژه ای روی هنرجویان و هنرستانی هایش باز کرده است. پس جدی گرفتن جایی که در آن مشغول تحصیل و مهارت آموزی هستید و رشد و پیشرفت شخصی ای که باید برای آن تلاش کنید، به طور مستقیم می تواند روی زندگی مردم کشورتان هم تأثیر بگذارد. ایران چشم به راه امثال شماهاست.

پی نوشت ها

1. TVET: Technical and Vocational Education and Training
2. TAFE: Technical and Further Education
3. RTOs: Registered Training Organisations

را در رشته های مرتبط ادامه دهند، ضروری است. این انعطاف پذیری یکی از نقاط قوت کلیدی نظام استرالیا است. علاوه بر تیف ها، شمار زیادی سازمان آموزشی ثبت شده ۳ نیز در استرالیا فعالیت می کنند که دوره های تخصصی و گواهی نامه های حرفه ای را ارائه می دهند. این تنوع، امکان دسترسی گسترده تر و متناسب با نیازهای بازار کار را فراهم می کند.

اما چیزی که هنرستان ها و مراکز فنی و حرفه ای استرالیا را از بسیاری از مدرسه های نظری متمایز می کند، تأکید بی چون و چرای آن ها بر یادگیری عملی و مهارت محور است. دانشجویان و دانش آموزان در این مراکز بیشتر وقت خود را در کارگاه ها، آزمایشگاه ها و شبیه سازها می گذرانند. آن ها ابزارها را در دست می گیرند، قطعه ها را هم گذاری (مونتاژ) می کنند، کد می نویسند، برنامه های خدماتی را طراحی می کنند و پروژه های واقعی را به اتمام می رسانند. هدف این است که فارغ التحصیلان، بلافاصله پس از اتمام دوره، آمادگی کامل برای ورود به بازار کار را داشته باشند. کارفرمایان استرالیایی به خوبی ارزش این مهارت های عملی را می دانند و غالباً ترجیح می دهند فارغ التحصیلان تیف را استخدام کنند، زیرا آن ها بلافاصله قادر به انجام وظایف محوله هستند و به دوره کارآموزی طولانی مدت نیاز کمتری دارند.

تأثیر آموزش فنی و حرفه ای بر اقتصاد استرالیا بسیار عمیق و گسترده است:

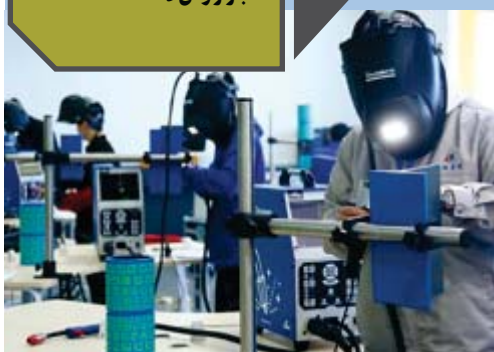
❖ **۱- تأمین نیروی کار ماهر:** استرالیا کشوری است که به متخصصان در مشاغل فنی و حرفه ای نیاز فراوانی دارد. این دوره ها شکاف بین عرضه و تقاضای نیروی کار ماهر را پر و از کمبود متخصص در صنایع کلیدی جلوگیری می کنند.

❖ **۲- نوآوری و بهره وری:** فارغ التحصیلان ماهر، با دانش عملی خود، به نوآوری در فرایندهای تولیدی و خدماتی کمک می کنند. آن ها راه حل هایی عملی برای مشکلات پیدا می کنند و بهره وری را در صنایع افزایش می دهند.

❖ **۳- کارآفرینی:** بسیاری از فارغ التحصیلان فنی و حرفه ای، با کسب مهارت های لازم، کسب و کارهای خود را راه اندازی می کنند. این امر به ایجاد شغل های جدید و رشد اقتصادی کمک شایانی می کند.

❖ **۴- اقتصاد پایدار:** آموزش فنی و حرفه ای ستون فقرات صناعی مانند ساخت و ساز، معدن، کشاورزی، گردشگری و خدمات است که بخش بزرگی از اقتصاد استرالیا را تشکیل می دهند. این بخش ها پایه های اقتصاد ملی را مستحکم می کنند.

با پیشرفت سریع فناوری، مشاغل نیز تغییر می کنند. سیستم تیف استرالیا، با ارائه دوره های به روز و قابلیت بازآموزی، به نیروی کار اجازه می دهد خود را با نیازهای جدید بازار وفق دهد



مستندسازی

پروژه

مهدی عبدالملکی

غیرشلوغ، و زاویه‌های گویا از نماهای کلان تا جزئیات ریز ضروری است. حتی با امکانات معمولی مانند دوربین تلفن همراه، با رعایت این اصول می‌توان عکس‌های مستند مناسبی گرفت. فیلم کوتاه نیز می‌تواند نمایش عملکرد پویای پروژه، مثلاً حرکت یک روبات یا واکنش یک مدار الکترونیکی را به گونه‌ای جذاب و بی‌واسطه نشان دهد.

بعد نوشتاری ستون فقرات مستندسازی شما را تشکیل می‌دهد. نگارش گزارش فنی کاری است فراتر از نوشتن یک انشای عمومی. این گزارش باید ساختار منطقی داشته باشد و بخش‌هایی چون چکیده، مقدمه و بیان مسئله، اهداف، شرح مواد و روش‌های به کار رفته، مراحل طراحی و ساخت به ترتیب زمانی، ارائه داده‌های آزمون‌ها و نتایج، تحلیل نتایج، بحث و بررسی چالش‌ها و محدودیت‌ها، و در نهایت جمع‌بندی و پیشنهاد برای کارهای آتی را دربرگیرد. در

نگارش این گزارش، دقت، صداقت و وضوح حرف اول را می‌زند. استفاده از اصطلاح‌های فنی صحیح، ذکر مشخصات دقیق مواد و ابزار، و رسم نمودارها و جدول‌های خوانا برای نمایش داده‌ها، حرفه‌ای بودن کار شما را نشان می‌دهد. علاوه بر گزارش فنی خشک، توصیف روایی روند طراحی نیز بسیار ارزشمند است. در این بخش، شما داستان شخصی

که عمق زحمت، خلاقیت و پشتکار شما را درک می‌کنند. مستندسازی قوی، مانند راهنمایی گویا، آن‌ها را قدم به قدم در مسیر چالش‌ها، تصمیم‌ها و ابداعات شما همراهی می‌کند و اعتمادی پایدار به صلاحیت شما، به عنوان یک هنرجوی آگاه و دقیق، شکل می‌دهد.

مستندسازی جامع چندبعدی است و هر بعد آن گوشه‌ای از پروژه را روشن می‌کند. بعد تصویری، یکی از مؤثرترین این ابعاد است. عکاسی و فیلم‌برداری حرفه‌ای از مراحل کار، از طراحی اولیه و ساخت قطعه‌ها تا آزمایش‌های نهایی، یک روایت تصویری پویا خلق می‌کنند. نحوه شرکت در رویداد هنرجوی برتر معمولاً فرستادن یک فیلم ویدئویی چنددقیقه‌ای است که از صفر تا صد پروژه را توضیح دهد و همان‌جا میخ کار را محکم بکوبد. این

تصویرها هم‌زمان در پیوست فنی و گزارش مکتوب پروژه هم می‌توانند به کار روند. آن‌ها تنها برای تزئین گزارش نیستند، بلکه شواهد بصری پیشرفت کار، روند ساخت و جزئیات فنی هستند. یک عکس باکیفیت از یک سازوکار داخلی، گویاتر از بندها توضیح است. برای دستیابی به نتیجه مطلوب، توجه به نورپردازی مناسب، پس‌زمینه ساده و

سلام رشد هنرجویی‌ها! این هفتمین شماره‌ای است که با شما درباره ساخت یک پروژه خوب برای ارائه در جشنواره رشد هنرجو یا انجام پروژه کلاسی همراهیم. در این شماره قصد داریم یک موضوع مهم را برای شما توضیح دهیم که متأسفانه خیلی وقت‌ها از دید هنرجوها پنهان می‌ماند، یعنی مستندسازی.

در مسیر تبدیل ایده به واقعیت، پس از تلاش‌های فنی و خلاق که به خلق نمونه اولیه منجر شده است، نوبت به گامی می‌رسد که اگرچه ممکن است در نگاه اول چندان فنی به نظر نرسد، اما در واقع جان‌مایه و روح پروژه شما را تشکیل می‌دهد: مستندسازی حرفه‌ای. این مرحله، هنر روایت داستان پروژه شماست؛ از نخستین جرقه ذهنی تا آخرین پیچی که محکم شد. مستندسازی فقط جمع‌آوری چند عکس و نوشتن چند خط نیست، بلکه فرایندی حساب‌شده برای ثبت، سازمان‌دهی و عرضه مسیری است که می‌تواند تفاوت میان پروژه‌ای گمنام و اثری ماندگار و تأثیرگذار را رقم بزند. داوران و حامیان یک رویداد، که برای شناخت کار شما در بین چند صد اثر و شرکت‌کننده دیگر فرصت محدودی دارند، از طریق همین مستندات است

مستندسازی حرفه‌ای فرایندی حساب‌شده برای ثبت، سازمان‌دهی و عرضه مسیری است که در یک پروژه می‌پیمایند





با مستندسازی حرفه‌ای، نه تنها ارزش کار خود را به دیگران ثابت می‌کنید، بلکه میراثی از دانش و تجربه عملی خلق می‌کنید که می‌تواند راهنمای خود شما در آینده یا الهام‌بخش دیگران باشد

تمرین عملی، سعی کنید گزارشی یک صفحه‌ای از روند کار و مهم‌ترین چالش‌های پروژه خود بنویسید. این تمرین آغاز تبدیل تجربه‌های پراکنده به دانشی منظم و انتقال‌پذیر است.

دیجیتال عکس، فیلم، نقشه و گزارش را در پوشه‌هایی با نام‌های مشخص و به ترتیب تاریخ مرتب کنید. در نهایت، شکل ارائه نهایی این مستندات، بسته به مخاطب، می‌تواند متنوع باشد؛ از یک کارنمای (پورتفولیو) زیبا و منسجم برای نمایش خلاقیت‌های هنری، تا یک گزارش فنی فشرده برای هیئت داور، یا حتی یک ارائه شفاهی کوتاه و مؤثر که عصاره همه این مدارک است.

همان‌طور که مهندس با نقشه‌های دقیق، معمار با نقشه‌های تفصیلی و دانشمند با مقاله‌های پژوهشی، آثار خود را جاودانه می‌کنند، شما نیز به عنوان هنرجوی فنی و حرفه‌ای، با مستندسازی حرفه‌ای، نه تنها ارزش کار خود را به دیگران ثابت می‌کنید، بلکه میراثی از دانش و تجربه عملی خلق می‌کنید که می‌تواند راهنمای خود شما در آینده یا الهام‌بخش دیگران باشد. اکنون به عنوان یک

سفر خود را بازگو می‌کنید؛ ایده اولیه از کجا آمد؟ چگونه و چرا تغییر کرد؟ با چه مشکلات غیرمنتظره‌ای روبه‌رو شدید و چگونه آن‌ها را حل کردید؟ این روایت، بعد انسانی پروژه را آشکار می‌کند و توانایی تفکر نقاد و حل مسئله شما را به نمایش می‌گذارد.

اما مستندسازی فقط به پایان کار مربوط نیست؛ یک فرایند مستمر است. بهترین روش این است که از همان ابتدای پروژه، یک دفترچه یادداشت یا یک فایل دیجیتال همراه خود داشته باشید و روزانه مشاهدات، اندازه‌گیری‌ها، ایده‌های جدید و حتی اشتباهات را ثبت کنید. این کار از فراموشی جزئیات مهم جلوگیری می‌کند و هنگام نگارش گزارش نهایی، منبعی غنی و معتبر در اختیار شما قرار می‌دهد. سازمان‌دهی مدارک نیز اهمیت زیادی دارد؛ تمام فایل‌های





کشتی پدر بزرگ

پدر بزرگ روی صندلی راحتی لم داده بود و با نگاهی پراز حرص و لبخند به پرهام نگاه می‌کرد که داشت با قایق کاغذی توی لیوان آب بازی می‌کرد و هی فوتش می‌کرد تا غرق شود.

♦ پرهام! این دیگه چه مسخره بازی‌ایه؟ مگه کشتی برای غرق کردن ساخته شده؟ پرهام (خنده‌اش گرفت): نه بابا بزرگ! دارم آزمایش می‌کنم ببینم اگه طوفان بشه، کشتی دووم می‌یاره یا نه!

پدر بزرگ (آه کشید و چشم‌غره رفت): تو خودت به کشتی غرق شده متحرکی! بیا بشین اینجا، بذار قبل از اینکه خودت رو و کل فامیل رو بکشی تو آب، یه چیز درستی بهت یاد بدم.

«باشه چشم! می‌تونم حدس بزنم. می‌خواید بگید این کشتی‌های گنده رو چه کسی اختراع کرده؟»

♦ آی باریکلا! بین نوه‌جان، کشتی یهو از آسمون نیفتاد! اولش، هزاران سال پیش، آدم‌ها فقط یه تنه درخت رو می‌کندن، روش می‌نشستن و پارو می‌زدن و بهش می‌گفتن «قایق یک‌تکه». مصری‌ها هم از نی‌های پاپیروس قایق درست می‌کردن برای روی نیل. سبک بود، ولی زود آب می‌کشید.

«نی؟ مثل نی شربت خوری؟»

♦ نه بابا! از گیاه پاپیروس که کاغذ هم ازش می‌ساختن! تو چرا همیشه یه چیزی رو اشتباه می‌فهمی؟ خب، بعد مردم یاد گرفتن تخته‌ها رو به هم ببندن. بادبان هم اضافه کردن. فینیقی‌ها حدود سه هزار سال پیش کشتی‌هایی حسابی ساختن که بادبان‌های بزرگ داشتن و توی مدیترانه تجارت می‌کردن.

«پس فینیقی‌ها بابای کشتی بودن؟»

♦ تقریباً. بعد یونانی‌ها و رومی‌ها اومدن کشتی جنگی‌ای ساختن به اسم تری‌رم؛ با سه ردیف پارو. دویست سیصد تا آدم هم‌زمان پارو می‌زدن! فکر کن!

«وای! من اگه ده تا پارو بزنم، فردا دستام رو نمی‌تونم بلند کنم!»

♦ تو که با دو تا کنترل بازی هم خسته می‌شی، چه برسه پارو! حالا گوش کن. جهش بزرگ مال چینی‌ها بود؛ قرانی یازدهم و دوازدهم میلادی، قطب‌نما رو آوردن تو دریا و کشتی‌های «جونک» ساختن؛ خیلی بزرگ، محکم، با بادبان‌های بامبویی. اروپایی‌ها بعد از شون یاد گرفتن.

«قطب‌نما؟ همون که جهت شمال رو نشون می‌ده؟»

♦ آره، خلاصه، توی عصر اکتشافات، پرتغالی‌ها و اسپانیایی‌ها کشتی‌های کاراول و گالئون ساختن؛ با سه دکل و بادبان‌های بزرگ. با همینا بود که کلمب رفت آمریکا رو پیدا کرد. یا گم شد، خدا می‌دونه!

«من اگه جای کلمب بودم، احتمالاً هنوز توی اقیانوس دنبال خشکی می‌گشتم!»

♦ تو همین الان توی کوچۀ خودمون گم می‌شی پسرا! مهم اینه که بفهمی هر چیزی که امروز می‌بینی، از یه تنه درخت ساده شروع شد تا رسید به کشتی‌های غول‌آهن با موتور و رادار و جی‌پی‌اس. الانم که به قایق کاغذی تو!

پرهام (خندید): عجب دنیایی داره پدر بزرگ. من که دارم این قایق بازی رو می‌کنم، برای اینه که می‌خوام بعدها تجارت دریایی کنم. دارم خودم رو گرم می‌کنم برای اون موقع!

پدر بزرگ (با لبخند و کمی حرص): آره می‌دونم. البته خیلی کار بزرگ و خوبیه، به شرط اینکه تلاش کنی و اون لیوان چایی رو هم بدی من بخورم که حرص تو رو نخورم!



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

admin_roshd_honarjo

به هنرستان شما هم خواهیم آمد!

هنر خیا تر



خودرو خورشیدی

خودروی خورشیدی ما خودرویی کاملاً دست ساز است؛ صفر تا صد با دست های خودمان. در هنرستان سعی کردیم این خودرو را از شاسی گرفته تا بدنه و بخش داخلی و الکترونیکی، به گونه ای طراحی کنیم که ظاهر به روز و جوان پسندی داشته باشد و مورد توجه همه قرار گیرد. همین طور هم شد و مورد توجه همه مسئولان بالاتر به قرار گرفت.

خودروی خورشیدی ما به یک موتور ۶۰۰ وات ۲۴ ولت مجهز شده و قدرت و سرعت بالایی دارد. دوتا باتری ۱۲ ولت ۵۰ آمپر دارد که در مجموع ۲۴ ولت و ۱۰۰ آمپر می شود و حدود سه تا چهار ساعت رانندگی را ممکن می کند. خودروی ما یک دور فرمان (ریموت کنترل) پرکننده باتری (شارژر) دیجیتال دارد که تمام مشخصات مربوط به باتری ها و میزان برق ورودی و همچنین دما را نشان می دهد. مانند خودروهای امروزی، دستگاه های صوتی و روشنایی بسیار خوب و جذابی هم دارد.

ما در طول ساخت این خودرو سعی کردیم از هزینه ها بکاهیم. ساخت این نمونه، با ظاهر بسیار عالی و بدنه ای بسیار محکم، نسبت به رقبای خودش، هزینه هایی بسیار کمتر داشته است.

ابوالفضل رحمتی / سینا باقری

رشته مکانیک خودرو

شهرستان فردوس خراسان جنوبی



ایران زیبا

