

روشنگر

۸



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

فصلنامه روشنگر جوان
www.roshdmag.ir
ISSN: 1606-9080

ماهنامه آموزشی، تحلیلی و اطلاع‌رسانی برای هنرجویان هنرستان
دوره اول / سال ۱۴۰۰ / شماره بی‌در پی ۴۰ / ۸ صفحه / ۳۵۰۰۰ ریال

هنرآموز هنرمند

طراح آرزوها
مهارت کسب و کار
خلیج همیشه فارس



كَفَى بِالرَّءِ غَفْلَةً أَنْ يَصْرِفَ هِمَّتَهُ فِيمَا لَا يَعْنِيهِ

از غفلت برای آدمی همین بس که همتش را در آنچه به کارش نمی آید، صرف کند.

حضرت علی علیه السلام





اللَّهُمَّ صَلِّ عَلَى مُحَمَّدٍ وَآلِ مُحَمَّدٍ



وزارت آموزش و پرورش
دفتر انتشارات و فناوری آموزشی

صمیمانه رشد جوان
www.roshdmag.ir

ماهنامه آموزشی، تحلیلی و اطلاع‌رسانی برای هنرجویان هنرستان
دوره اول / سال ۱۴۰۰ / شماره بی‌در پی ۸ / صفحه ۴۰ / ۳۵۰۰۰ ریال

هنرآموز هنرمند

هنرجویی برایمان تعریف کرد، سال قبل هنرآموزی داشتیم که یک تلفن همراه کوچک و قدیمی داشت و هر بار که با او شوخی می‌کردیم که آقا معلم، این چه گوشی داغونی است، می‌گفت من یک معلمم و به جز تماس گرفتن و پیام‌دادن، به فناوری خاصی نیاز ندارم. بعضی وقت‌ها گوشی‌اش هنگ می‌کرد و همچنان که ما در کارگاه مشغول کار بودیم، در گوشه‌ای باطری موبایلش را در می‌آورد تا دوباره آن را راه‌اندازی کند.

اما امسال استاد رضایی انگار فرد دیگری شده است؛ او تبدیل شده است به بازیگر، فیلم‌بردار، کارگردان و صدابردار. هر روز از داخل کارگاه کلی فیلم آموزشی تهیه می‌کند، روی آن‌ها صدا می‌گذارد و در گروه کلاسمان بارگذاری می‌کند.

گوینده رادیو هم شده است و مدام صدای ضبط‌شده‌اش را می‌فرستد. حضور و غیاب بچه‌های کلاس را کنترل می‌کند و در بیشتر شبکه‌های مجازی مدرسه، مدیر گروه است. نه تنها همه بچه‌های مدرسه شماره او را دارند و وقت و بی‌وقت به او پیام می‌دهند، بلکه خانواده‌ها هم مدام با او در ارتباط هستند. وقتی به استاد رضایی فکر می‌کنم، شخصیتش، به عنوان یک هنرآموز، برایم خیلی قابل احترام است. بارها شنیده‌ام مشکل هنرجویانی را که گوشی یا اینترنت نداشتند، خودش حل کرده است.

می‌گویند معلمی هنر است و در هنر علاقه و عشق حرف اول را می‌زند. مطمئنم آقای رضایی بزرگ‌ترین هنرمندی است که من می‌شناسم؛ چرا که فقط عشق آدم‌ها را این‌قدر عوض می‌کند. روز معلم را به همه این هنرمندان تبریک می‌گوییم.

محمدعلی قربانی

به نمایندگی از تمام هنرجویان

۲ - لالایی فروشی

۴ - دو دو تا

۶ - حرف مساوی سند

۸ - ضبط کهنه

۱۲ - مهارت کسب و کار

۱۴ - ماراتن موفقیت

۱۶ - همه فن حریف

۱۸ - نبایدهای کاری

۲۲ - طراح آرزوها

۲۴ - رادیوی خانگی

۲۶ - صنایع ادبی

۲۸ - حفظ تاریخ

۳۲ - رشته پویا

۳۴ - طنزیمات

۳۶ - اشتباه‌نگیریم

۳۸ - مفاد اشتغال‌زا

۱۰ - هدیه روز معلم

۲۰ - درد کشیدن ممنوع

۳۰ - این رویای توست

۴۰ - با شما



نشانی دفتر مجله: تهران، خیابان ایرانشهر شمالی، پلاک ۲۶۶
صندوق پستی: ۱۵۸۷۵/۳۳۳۱
تلفن دفتر مجله: ۸۸۸۶۷۳۳۱
نمابر: ۰۲۱-۸۸۴۹۰۳۱۶
رایانامه (پست الکترونیک): roshdehonarju@roshdmag.ir
تلفن امور مشترکان: ۰۲۱-۸۸۸۶۷۳۰۸

مدیر مسئول: محمدابراهیم محمدی
سر دبیر: محمدعلی قربانی
شورای سردبیری: سیدمصطفی آذرکیش، مهدی اسماعیلی، افشار بهمنی، مژگان علیرضا، محمدعلی قربانی، مرتضی مجدفر، کبری محمودی، حمید یزدانی
شورای تیترو: مهدی استاد احمد، سعید طلایی، سیدعلی اکبر میرجعفری
مدیر هنری: کوروش پارسا نژاد
مدیر داخلی: کبری محمودی
طراح گرافیک: ایمان اوجیان
دبیر عکس: پرویز قراگوزلی
ویراستار: بهروز راستانی
عکاس روی جلد: نسرین اصغری
عکس روی جلد تزئینی است و قبل از دوران کرونا گرفته شده است.

لالایی فروشی

اگر واژه‌ای مثل کار آفرین موفق یا عبارتی شبیه به آن را جست‌وجو کنیم، تصویر آدم‌هایی با لباس‌های گران قیمت، ماشین‌های آخرین مدل و خانه‌های تجملی جلوی چشم‌هایمان ظاهر می‌شوند. معمولاً کنار این تصویرها جمله‌ای برای روحیه‌بخشی و انگیزه‌دهی هم نوشته شده است که چندان کاربردی و قابل اجرا به نظر نمی‌رسند. این تصویرها گاهی باعث می‌شوند کار آفرین شدن دور از دسترس و شبیه‌قله‌ای غیرقابل فتح به نظر برسد؛ طوری که با دیدن آن‌ها، بین خودمان و اشتغال‌زایی فرسنگ‌ها فاصله حس کنیم. حتی ممکن است آن قدر از دیدن کار آفرین‌های خیلی خیلی موفق تعجب کنیم که دیگر به کار آفرینی فکر نکنیم و رویایش را از سرمان بیرون بیندازیم. برعکس، باید بگوییم، اولین قدم برای کار آفرین شدن، فراموش کردن فکرهایی است که باعث می‌شوند «اشتغال‌زایی و کار آفرینی» صرفاً در حد خواب و خیالی خوش به نظر آیند.

بسیاری از کار آفرین‌ها هنرجویانی مثل خود شما بوده‌اند که یا از همان دورهٔ هنرستان یا کمی بعد از تمام شدن دروسشان، با کمک هر چه بلد بودند، کسب و کار کوچکی راه انداختند. دو نفر از آن هنرجویان که با کمک تخصصشان در رشته‌های گرافیک و نقاشی، کاری را شروع کردند، «فائزه محمدزادگان» متولد ۱۳۷۰ و «سمانه مادرشاهیان» متولد ۱۳۶۷ هستند؛ کاری که کسی فکرش را نمی‌کرد آن قدر به تصویرگری، نقاشی و گرافیک نزدیک باشد. فائزه و سمانه به قول خودشان «ترمی‌جات!» تولید می‌کنند. اگر به نظر تان نرمی جات واژه‌های عجیب است، همین حالا وسیله‌هایی مثل پتو، عروسک و روتختی اولین نوزادی را که می‌شناسید، لمس کنید. نرم و خوش‌رنگ و لعاب نیستند؟ دو نفر از سازندگان و طراحان این وسایل بسیار قشنگ، فائزه و سمانه، اهل شهر مشهد، هستند که فروشگاه اینترنتی «لینکو» راه‌اندازی کرده‌اند.

آغازفاق

بعضی‌ها معتقدند، «فضای مجازی» مهم نیست و نباید اجازه دهیم در زندگی مان تأثیری بگذارد؛ حتی اگر با این گزاره موافق باشیم، در نهایت کارمان گیر اینترنت می‌افتد و مجبور می‌شویم برای درآوردن کوچک‌ترین اطلاعات، به سراغ موتور جست‌وجوگر برویم. در سال‌های اخیر، اهمیت فضای مجازی به اهمیت جهان بیرونی نزدیک شده است. یکی از دلایل مهم بودن آن، آشنانشدن با هنرها، دانش‌ها و آدم‌های گوناگون است. فائزه و سمانه هر دو هنرستانی بودند. فائزه هنرجوی رشتهٔ نقاشی در هنرستان «کیمیا» بود و سمانه در هنرستان «رافتی» رشتهٔ گرافیک می‌خواند. هر دوی آن‌ها رشتهٔ تصویرسازی را برای دانشگاه انتخاب کردند. شاید به نظر برسد آن‌ها در هنرستان و دانشگاه با هم آشنا شدند؟ نه. اشتباه



سوم اردیبهشت، روز ملی کارآفرینی

کارآفرینان با خلاقیت و کوشش خود کاری را شروع می‌کنند تا به آرزوهایشان برسند و به رشد و توسعه اقتصاد کشور کمک کنند. روز سوم اردیبهشت ماه به نام روز «کارآفرین» ثبت شده است.

شما هنرجویان عزیز که از اوایل دوره نوجوانی با چگونگی کاربردی کردن دانش آشنا شده‌اید، می‌توانید آفریننده شغلی باشید که دوستش دارید و با این کار آینده‌ای روشن برای خود و کشورتان بسازید.



گرافیک و سال‌های دانشجویی‌اش با نرم‌افزار طراحی «پترن» و دوره‌های طراحی متعددی آشنا بود. سمانه هم برای مسلط شدن به کار، در چند دوره آموزشی شرکت کرد.

لینکو

کمتر از یک سال پیش، در تیرماه ۱۳۹۹، زمانی که شما تازه امتحان‌هایتان را داده بودید و به خاطر کرونا خیلی هم از تابستان خود لذت نمی‌بردید، سمانه و فائزه، بدون سرمایه زیاد و با پس‌انداز خودشان، چند کالای خواب کودک (مثل پتو، بالش، روتختی و عروسک) تولید کردند. مشتریانی که از راه فضای مجازی با تولیدات سمانه و فائزه آشنا شده بودند، از کار آن‌ها خوششان آمد و سفارش‌هایی را ثبت کردند. از آن موقع به بعد، زمانی که مشتریان سفارش ثبت می‌کنند، این دو کارآفرین طراح، هزینه ساخت کالا را از سفارش‌دهندگان دریافت می‌کنند و با همان پول، لوازم اولیه مثل پارچه، نخ و پلی‌استر می‌خرند. بعد از تمام شدن کارشان و تحویل کالا به مشتری، هر پولی که باقی ماند، سود آن‌ها و حقوق خیاط‌هاست. شاید از دور این کار آسان و کم درآمد به نظر برسد، اما این تصور درست نیست. این کار با وجود تمام سختی‌هایش، مثل تحویل به موقع محصول به مشتری، بالا بودن قیمت مواد اولیه و پیگیری سفارش‌ها، آن قدر شیرین است که وقتی عکس کودکی خندان با عروسکی که خودشان ساخته‌اند را می‌بینند، قند توی دلشان آب می‌شود. طراحی شخصیت‌های عروسک‌ها و نقاشی‌های روی محصولات، حاصل خلاقیت سمانه و فائزه است. آن‌ها شخصیت‌های انیمیشن‌ها و نقاشی‌های دیگران را کپی نمی‌کنند. کپی کاری خط قرمز این دو نفر است و در این موضوع با هیچ کس شوخی ندارند! آن‌ها طرح، رنگ و سبک دوخت کالاها را خودشان طراحی می‌کنند و پنج خیاط که هر کدام در زمینه دوخت خاصی تخصص دارند، در خانه‌های خودشان محصولات را می‌دوزند.

برنامه‌های بلندمدت

در این ۱۰-۱۱ ماهی که سمانه و فائزه فروشگاه اینترنتی‌شان را راه‌اندازی کرده‌اند، به غیر از خودشان، حداقل برای پنج نفر اشتغال‌زایی کرده‌اند و ده‌ها کودک با محصولات واقعا زیبا و خوش‌رنگ و لعابشان خوشحال شده‌اند. اما این نهایت خواسته آن‌ها نیست. این دو رفیق کارآفرین هم، مثل اکثر آدم‌ها، پیشرفت را دوست دارند و می‌خواهند کارشان را توسعه دهند تا هم درآمد بیشتری داشته باشند و هم جایگاه شغلی‌شان بهتر شود. به همین خاطر، تلاش می‌کنند در آینده تعداد سفارش‌هایشان بیشتر شود و طرح‌های گوناگونی را برای محصولاتشان طراحی کنند. منتظر ایده‌های جدید این دو کارآفرین بمانید. شما هم می‌توانید از امروز شروع کنید. شاید کارآفرین بعدی این صفحه، شما باشید!



نکنید. آن‌ها تا چهارسال پیش اصلاً هم را نمی‌شناختند. همان‌طور که گفتیم، فضای مجازی می‌تواند دنیای واقعی را دگرگون کند؛ یکی از لطافت و خاصیت‌های مثبت فضای مجازی، آشناسدن سمانه و فائزه با هم بود. دوستی آن‌ها از راه دنبال کردن صفحه‌های یکدیگر در شبکه‌های اجتماعی شروع شد. سمانه و فائزه در آغاز مثل تمام دنبال‌کنندگان صفحه‌های مجازی، مخاطب نوشته‌ها و عکس‌های صفحه‌های هم بودند، اما به مرور دوستی‌شان عمیق‌تر شد و از علاقه‌های مشترک و هم‌رشته بودنشان باخبر شدند. این رفاقت باعث شد آن‌ها کم‌کم به فکر همکاری بیفتند و کارشان را شروع کنند. فکر می‌کنید فروشگاه اینترنتی وسایل نوزاد را می‌گوییم؟ نه. هنوز مانده تا به جرقه ایده «لینکو» برسیم.

تصویرگران تقدیم می‌کنند

هنوز در فرهنگ و ادبیات ما جای ضرب‌المثلی با مضمون «هر که وارد جهان کودکان شد، دیگر نمی‌تواند دنیایی زیباتر از آن پیدا کند»، ابداع نشده است؛ اما سمانه و فائزه یکی از بهترین نمونه‌ها برای اثبات خالی بودن جای این ضرب‌المثل هستند. آن‌ها قبل از اینکه به فکر خلق شخصیت‌های خیالی برای پتو، روتختی و عروسک بچه‌ها بیفتند، تصویرگر کتاب کودک بودند. اما به مرور به فکر افتادند که در کنار تصویرگری، کاری خلاقانه، پرتنوع و پردرآمد را شروع کنند. برای همین به فکر کارآفرینی افتادند. اول تصمیم گرفتند کیفیت، کفش و روسری طراحی کنند. چند نمونه هم تولید کردند، اما به خاطر مشکلات گوناگون، مثل کم‌بودن دخالت آن‌ها در فرایند تولید و کافی نبودن سود این کار، طراحی کیفیت و کفش را رها کردند و به فکر راه‌انداختن کاری دیگر افتادند. بله، درست است. بالاخره ایده «لینکو» در ذهن سمانه و فائزه متولد شد. فائزه از دوره هنرستان و رشته

دو دوتا

در شماره‌های قبل با نحوه ارائه محصول و انواع تبلیغات آشنا شدید. حالا که کسب و کارتان را راه انداخته‌اید، باید بودجه و سرمایه خود را مدیریت کنید. اگر شما نتوانید امور مالی خود را سازمان‌دهی کنید، تلاش‌هایتان بی‌فایده خواهد بود. شما باید تصویر مالی واضحی از کسب و کار خود داشته باشید و به موضوع گردش پول توجه کنید. در واقع باید یک سیستم حسابداری داشته باشید و با داشتن برنامه مالی مناسب، تمامی هزینه‌ها را برآورد و تأمین کنید. قرار نیست شما یک حسابدار حرفه‌ای باشید. فقط با ثبت روزانه درآمد و هزینه‌ها، تجارتتان رشد می‌کند و از نحوه هزینه‌کردن پولتان آگاهی بیشتری پیدا می‌کنید و با کنترل مخارج و درآمدتان، تصویر دقیق‌تری از موقعیت اقتصادی‌تان خواهید داشت.

درک اصطلاحات در عمل

هر محصولی سرمایه شماست که با فروش آن درآمد کسب می‌کنید. اگر میزان درآمد شما از هزینه اولیه بیشتر باشد، سود کرده‌اید. در صورتی موفق خواهید شد که هزینه‌ها و درآمدها را محاسبه کنید و حساب و کتاب هر ریال را داشته باشید. با یک مثال ساده، روش برنامه‌ریزی برای دخل و خرجتان را مشاهده کنید:

فرض کنید کالایی را به مبلغ معینی می‌فروشید. حالا باید سرمایه را کسر کنید و کنار بگذارید تا دوباره در کسب و کارتان از آن استفاده کنید. آنچه می‌ماند، سود ناخالص است.

هزینه‌ها را از کم (مثل هزینه تراکنش بانکی) تا زیاد (مثل اجاره مکان) حساب و از آن کم کنید. حالا سود خالص در دسترس شماست.

اگر من باشم، آن را خرج نمی‌کنم. همیشه بخشی از سود خالص را به سرمایه اصلی‌تان اضافه کنید تا در آینده رشد بیشتری داشته باشید. به این ترتیب یک شرکت سودآور خواهید داشت.

با حسابداری کارآمد، می‌توانید به الگویی دست پیدا کنید که براساس آن، اگر لازم شد، در روش کار خود تغییراتی ایجاد کنید.

چند اصطلاح

حسابداری: ثبت معاملات، فرستادن فاکتور، پرداخت، مدیریت حساب و تهیه صورت‌های مالی است.

سرمایه: اصطلاحی است برای دارایی‌های مالی که می‌تواند شامل پول نقد، اوراق بهادار، تجهیزات و امکانات تولید باشد.

سود ناخالص: سودی است که پس از فروش به سرمایه اضافه شده و هزینه‌های جانبی مثل اجاره، آب و برق، و پیک از آن کم نشده است.

سود خالص: مبلغی که پس از کسر همه هزینه‌های مذکور باقی می‌ماند.

شرکت سودآور: شرکتی که پس از تسویه کامل همه هزینه‌هایش، همچنان پول کافی داشته باشد.



پیش به سوی حسابداری حرفه‌ای

- یک حساب بانکی مخصوص کسب و کار خود باز کنید. حساب‌های شخصی و شغلی‌تان نباید یکی باشند.
- اگر محصول و خدماتی می‌فروشید و بلافاصله وجه آن را دریافت نمی‌کنید، حتماً آن را یادداشت کنید و به‌روز نگه دارید و با ارسال فاکتور، آن را ردیابی و دریافت کنید.
- سعی کنید به روش‌های آنلاین به اطلاعات حساب خود دسترسی داشته باشید تا به این ترتیب تراکنش‌ها را به سرعت پیگیری و مدیریت کنید.
- رسیدهای خرید و فروش و سوابق پرداخت‌های فرعی را نگه دارید. این رسیدها که حاوی مبلغ، تاریخ و سایر اطلاعات لازم هستند، خلاصه‌ای از معاملات شما خواهند بود.
- هزینه‌هایی مثل غذا، حمل و نقل و هدایا را از قلم نیندازید.



کتابچه دخل و خرج

خرید، فروش، دریافت و پرداختان را به صورت روزانه ثبت کنید. با ثبت درست پرداخت‌ها و دریافت‌هاست که می‌توانید امور حسابداری مرتبط با کسب و کارتان را سر و سامان بدهید. دفتر یا سررسیدی مخصوص داشته باشید تا روزانه دخل و خرج‌ها را یادداشت کنید. دفتر را در چهار ستون خط‌کشی کنید. در ستون اول نام کالا را بنویسید و در ستون‌های بعدی به ترتیب **قیمت خرید** (برای شما هزینه‌ای است که برای ساخت یک کالا صرف کرده‌اید)، **قیمت فروش** و **تعداد کالاهای موجود** را درج کنید.

در دفتر دیگری، نام کالا، **تعداد کالای فروخته شده** و **قیمت فروش** آن‌ها در طول ماه را بنویسید. در پایان هر ماه حساب و کتاب کنید. ستون فروش در دفتر دوم را جمع کنید. مبلغ به‌دست آمده، سود ناخالص به همراه سرمایه شماسست. سپس جمع ستون خرید را به دست آورید. با تفریق این دو عدد از هم، سود ناخالصتان به دست می‌آید. بعد هم با کسر هزینه‌های اضافی، سود خالص را مشاهده کنید. امیدوارم پرسود باشید.
نکته: می‌توانید از نرم‌افزارهای صفحه‌گستر مثل اکسل استفاده کنید. در این برنامه، برای حساب و کتاب، نیازی به ماشین حساب ندارید. اکسل مثل یک نرم‌افزار ساده حسابداری، کار شما را راه می‌اندازد و به حساب و کتابتان سر و سامان می‌دهد.



حرف مساوی سند

صداقت و راستی از خصوصیات و صفات عالی اخلاق انسانی است که در ابعاد گوناگون زندگی، از جمله کسب و کار، اهمیت زیادی دارد. وجود صداقت در کسب و کار به ایجاد رابطه سالم و پایدار کمک می‌کند و باعث ایجاد و افزایش اعتماد می‌شود. آری، صداقت با بهبود رابطه، اعتماد می‌آفریند.

امام علی (ع) می‌فرماید: «مرد صادق با راستگویی اش سه چیز را به‌دست می‌آورد: حسن اعتماد، محبت و دوستی، ابهت و شکوه در دل‌ها (غررالحکم، حدیث‌های ۹۹ و ۱۱). در مقابل، روند بی‌صداقتی، روابط را سست و به‌تدریج متلاشی می‌کند. مگر نه این است که مشخصه بزرگ رابطه‌ای خوب، اعتماد و اطمینانی است که بین دو طرف وجود دارد! با صداقت است که می‌توان روابطی این‌گونه محکم و پایدار بنیان نهاد؛ زیرا تنها در این فضا است که روابط خوب و پایدار رشد می‌کنند.

می‌بینید که صداقت و درستکاری، خود از عوامل مهم به‌دست آوردن اعتبار و به تبع آن پیشرفت و موفقیت در کسب و کار و تجارت هستند. برای دست‌یافتن به این اعتبار و اعتماد در میان پایه‌های متعدد کسب و کار، از کارکنان مجموعه گرفته تا مشتریان، باید برای تأمین رضایت آن‌ها کوشید و این میسر نخواهد شد جز با نشان دادن صداقت و درستکاری در کنار دیگر ارزش‌های اخلاقی در فضای کسب و کار.

البته صادق بودن موضوعی است که در همه زمینه‌ها مصداق دارد؛ دوستی، ازدواج، کسب و کار و دیگر تعاملات. از این رو، در پیش گرفتن راستی و صداقت باید در جای‌جای زندگی، یعنی نه تنها در کار و عمل و رفتار و کردار، که در هر سخن و گفتار و نیز هر برنامه‌ریزی، مورد توجه باشد. به قول فردوسی بزرگ در دفتر دوم شاهنامه:

به هر کار در پیشه کن راستی

چو خواهی که نغزایدت کاستی
بر اساس آموزه‌های اسلامی، هرکدام از ما، به‌خصوص در کسب و کار خود، در هر حوزه‌ای که باشد، باید مراقب باشیم گفتار و رفتارمان از صداقت فاصله نگیرد. این ملاک دین‌داری ماست.
در حدیثی از پیامبر (ص) آمده است: «کسی که به مسلمانی خیانت



روزه يك سو شد و عيد آمد و دل ها برخواست

عيد سعيد فطر يكي از شيرين ترين اعياد مسلمانان است. زمانی که ماه مبارك رمضان به پايان می رسد و هلال نو ماه شوال نمایان می شود، روزه داران پس از يك ماه انجام دادن عبادات و دستورات الهی، عيد فطر را جشن می گیرند. عيد فطر در بیشتر کشورهایی که اکثر جمعیت آن ها مسلمان هستند روز تعطيل اعلام شده است تا مؤمنان فرياضی مانند نماز عيد فطر را به جای آورند. در جمهوری اسلامی ایران نیز اين عيد فرخنده به مدت دو روز تعطيل رسمی است.

پيشوای شيعيان جهان

امام علی (ع) پيشوای تمام شيعيان جهان هستند که در نوزدهم ماه رمضان، در پی ضربۀ شمشير زهرآلود ابن ملجم مجروح شدند و در بيست و يكم ماه رمضان به شهادت رسیدند.

امام علی (ع):

- کار کنید و آن را به پايانش رسانید و در آن پایداری کنید. آنگاه شکيبایی ورزید و پارسا باشید. همانا شما را پايانی است. پس خود را به آن پايان (بهشت) رسانید (نهج البلاغه، خطبۀ ۱۷۶).

- قليل تدوم عليه، أرجى من كثير مملول منه: کار (خير) اندک، که بر آن مداومت ورزی، از کار بسیار که از آن خسته شوی، امیدوار کننده تر است (نهج البلاغه، حکمت ۲۷۸).

خليج همیشه فارس

خليج فارس يکی از ثروت های مهم ملی ماست که از هزاران سال پيش تاکنون متعلق به ایران بوده است. طبق نقشه های به جا مانده از اولين حکومت های ایران زمین، خليج فارس همیشه با نام ایران همراه بوده است. در سال های اخير، دشمنان ایران بدون توجه به اسناد تاريخی، سعی در تحريف آن ها و حذف نام ایران از کنار خليج فارس داشته اند. اما مردم ایران هيچ گاه به هيچ دشمنی اجازه ندادند به آب و خاک کشورشان چشم غارت داشته باشند. تاريخدان ها با ارائه اسناد مسلم و غير قابل انکار، دست تمام متجاوزان و مدعيان را کوتاه و نقشۀ آنان را برای تجاوز به خليج فارس نقش بر آب کردند. روز دهم اردیبهشت ماه، برای اينکه «همیشه فارس ماندن» خليج میهن عزيزمان به تمام جهان يادآور شود، روز خليج فارس نام دارد. دهم اردیبهشت ماه روزی است که **امام قلی خان**، يکی از سرداران دلير دوره صفويه، دشمنانی را که درصدد تصاحب خليج فارس بودند، از آب و خاک کشورمان بيرون کرد و نگذاشت قطره ای از خليج فارس به دست بيگانگان بیفتد.

کند، یا به او زبانی برسانند، و یا به او نیرنگ بزنند، از ما نیست» (الحیاء، ۱۳۹۱: ۵۴۶). گفتیم، صداقت زمینه ساز اعتماد است؛ یعنی اگر صداقت نباشد، اعتمادی نیز شکل نخواهد گرفت. صداقت است که باعث اعتماد مشترک می شود.

وقتی فرد به این باور برسد که صاحب کسب و کار همه چیز را از راه درست انجام می دهد و برای ارائه کار یا سرویس باکیفیت اهمیت قائل است، معلوم است آن کسب و کار را از پاداش اعتماد خود بی نصیب نخواهد گذاشت. البته در بازار گسترده رقابت بر سر دستیابی به سود بیشتر، متأسفانه زمینه به کارگیری شیوه های نادرستی همچون دروغ گویی و فریبکاری به شدت فراهم است. از این رو، اسلام بر پایبندی به صداقت در کسب و کار تأکید فراوان کرده است و برای آن پاداش زیادی قرار داده است. پیامبر (ص): «تاجر راستگو و مسلمان در قیامت با شهیدان است» (میزان الحکمه، ۱۳۷۷: ۶۲۰). نیز فرموده است: «درهای بهشت بر روی کاسب راستگو بسته نمی شود» (پیشین).

به یاد داشته باشیم، ممکن است با صداقت نداشتن و دروغ هم بشود کاری را برای مدتی جلو برد؛ یعنی کسانی را فریب داد و به سودی هم دست یافت. اما نباید خود را گول زد. معلوم است وضعیت هرگز این گونه نمی ماند. به علاوه، مگر همه چیز سود مادی است! صداقت بهترین سیاست کاری است. صداقت است که موجب توجه و اقبال عمومی و جذب مشتریان وفادار می شود و در نتیجه رونق کسب و کار را در پی خواهد داشت. این همان است که در حدیثی از امام صادق (ع) آمده است: «هرگاه فروشنده و خریدار راستگو باشند، تجارت آن ها با برکت می شود» (کافی، جلد ۵: ۱۷۴).

و نیز فرموده است: «بر تو باد راستگویی و ادای امانت که در این صورت شریک مال مردم خواهی شد. (سپس انگشتان خود را جمع کرد و فرمود این چنین)؛ یعنی با مردم یگانه خواهی شد (وسایل، جلد ۱۹: ۶۹). پس صداقت و درستکاری و ضایع نکردن حق مشتری را باید از اولویت های کاری خود قرار داد و در هر حال خدا را در نظر گرفت و به کسب درآمد سالم اندیشید.

منابع

۱. عبدالواحد محمد تمیمی آمدی. غرر الحکم و درالکلم. انتشارات دفتر تبلیغات اسلامی قم. ۱۳۶۶.
۲. حکیمی، محمدرضا و دیگران. الحیاء. جلد ۵. ترجمۀ احمد آرام. انتشارات دلیل ما. تهران. ۱۳۹۱.
۳. محمدی ری شهری، محمد. میزان الحکمه. جلد ۲. ترجمۀ حمیدرضا شیخی. دارالحدیث. تهران. ۱۳۷۷.
۴. محمدبن یعقوب کلینی. کافی (هشت جلدی). دارالمکتب اسلامی. تهران. ۱۳۶۵.
۵. شیخ محمدبن حسن حر عاملی. وسایل الشیعه. اسلامی. تهران. ۱۳۶۷.

ضبط کهنه

- وای! نه همیشه! حاجی بابا داروهاشو نخوره تشنج می‌کنه!
- می‌گی چیکار کنم؟
- ببین نمی‌شه تعمیرش کرد؟
- اولی گفته فعلاً نباید به وسایل دست بزنی. قراره یواش یواش یادم بده.
- تو بلدی دیگه بهرام. یه کاریش بکن. جون یاشار!
هی اصرار کرد تا بالاخره پیچ‌های ضبط را باز کردم. یک چشمم به در بود و یک چشمم به ساعت که نکند ولی خان پیدایش شود.
هر کاری کردم ایرادش را پیدا نکردم. گفتم: «کار ولی خانه. من نمی‌تونم درستش کنم.»

هو به را از برق در آوردم و پیچ‌گوشی را انداختم روی میز. ناگهان چشم یاشار از خدا بی‌خبر، افتاد به ضبط قدیمی گوشه مغازه.
- عه! اینکه عین ضبط حاجی باباست! کار می‌کنه؟
ذهنش را خواندم. هر دلیلی آوردم قبول نکرد و از خر شیطان پایین نیامد. سیمش را به برق زد و نوار شهریار را از ضبط حاجی بابا در آورد و انداخت داخل ضبط اولی. شهریار شروع به خواندن کرد.
یاشار ضبط را از برق کشید و جمع کرد و بُرد! به همین سادگی!
داد زد: تعمیرش کن، میام عوضش می‌کنم!

ساعت پنج دقیقه به ده بود. وقتش بود اولی پیدایش شود. نمی‌دانستم چه گلی به سرم بمالم. پیچ‌ها را بستم و ضبط را جمع‌وجور کردم. چاره‌ای نداشتم. ضبط را گذاشتم سر جای قبلی‌اش. دلهره داشتم. بالاخره اولی وارد شد. کیفش کوک بود. شکمش را داده بود جلو و خلال دندان در دهان داشت. کله‌پاچه خورده بود. جای خواست.

- امروز می‌خوام بهت کار کرد «دیود» رو بگم اوغلان.
رفتم انبار پیشستی تا جای دم کنم. ناگهان صدایش بلند شد: بهرام! بیا اینجا اوغلان!

خودم را سریع رساندم. دیدم ضبط حاجی بابا را گذاشته روی میز و پیچ‌هایش را باز کرده. زودتر از آنچه که فکرش را می‌کردم، لو رفتیم.
- این ضبط رو تو ورداشتی بازش کردی؟!
- مَمَمَن؟! نه!

بلند شد: پول‌های داخلش کجاست؟
- پول؟ چه پولی؟!
- تو بازش کردی نمک‌نشناس! اینجاش هم شکسته. معلومه کار خودته.

دیگر اولی قاتی کرده بود و حرف گوش نمی‌داد. نمی‌دانستم چه کار کنم. بین فریادهای اولی داد می‌زدم: «این ضبط مال دوستمه. اونو دادم به دوستم و...» مسخره‌ترین حرف عالم بود. خودم هم بدم باور نمی‌کردم. اولی آن قدر داد زد که همسایه‌ها ریختند داخل مغازه و بالاخره در رفتیم. دنبال بهانه‌ای بودم گریه کنم. نگو اولی پول‌های پنجاه‌هزار تومانی و صد هزار تومانی‌اش را جمع می‌کند و می‌گذارد داخل ضبط. گاوصندوق که ندارد. لابد تا الان زنگ‌زده به پدر و رسوای عالم کرده. بهترین راه، رفتن سراغ یاشار بود. رفتم دم درشان. یاشار در خانه نبود. نمی‌دانستم چطور موضوع را به مادرش بگویم. عصمت خانم، مادر یاشار، بابت تعمیر ضبط، کلی از من تشکر کرد و گفت حاج بابا ضبط را بغل کرده خوابیده! شماره تلفن محل کار یاشار را گرفتم و خداحافظی کردم. باید از خانه

تابستان بود و باید یک جایی سرمان را گرم می‌کردیم. الکترونیک می‌خواندم؛ پایه‌دهم. پدر با دوستش «آقا ولی رحیمی» صحبت کرده بود تا بروم در مغازه‌اش شاگردی کنم. آقا ولی را «اولی» صدا می‌کردیم. مغازه تعمیر لوازم صوتی و تصویری داشت. اولین روز کاری‌ام بود. مغازه پر بود از تلویزیون‌ها و رادیوهای کهنه‌خاک‌خورده. اولی شکمش را انداخت روی میز و دستی به سبیل پُرشستش کشید و گفت: «تو مدرسه چیزی یاد دادن بهتون یا صفر کیلومتری اوغلان؟»
گفتم: یه چیزایی بلدم.

- بلدی مقاومت بخونی؟ خازن و رله می‌دونی چیه؟
- بله.
کلید مغازه را به من داد و گفت باید ساعت نه صبح مغازه را باز کنم و هشت شب ببندم.

xxx

شب، هم کلاسی و همسایه‌مان یاشار دم‌در آمد. ضبط پدر بزرگش را آورده بود تعمیر کنم. تعمیرهای ساده و دم‌دستی را بلد بودم. گفتم: «حاجی بابا جونش به این ضبط بنده. تا شهریار نخونه، نمی‌خوابه. الان منتظره اینو ببرمش.»
ساعتی با ضبط ور رفتم. ایراد از سیمش بود. برق نمی‌آمد. حلش کردم و یاشار رفت.

xxx

کار اولی درست بود. هر وسیله بدقلقی را تعمیر می‌کرد. می‌افتاد روی بُرد و تا اشکالش را حل نمی‌کرد، سرش را بلند نمی‌کرد. نه چای می‌خورد و نه تلفن را جواب می‌داد. دو هفته از کار من در مغازه گذشته بود و پنجشنبه هر هفته حقوقم را می‌گرفتم. از وقتی که وارد مغازه شده بودم، یک ضبط قدیمی، عین ضبط حاجی بابای یاشار، گوشه مغازه خودنمایی می‌کرد. اولی می‌گفت چند سالی است ضبط را تعمیر کرده، ولی کسی دنبالش نیامده.

یک روز صبح که تازه مغازه را باز کرده بودم، یاشار وارد مغازه شد. ضبط پدر بزرگش دستش بود.

- بهرام کجایی؟ به دادم برس! ضبط از رو طاقچه افتاده و خراب شده. حاجی بابا خونه رو گذاشته سرش.
ضبط را گذاشت جلوی من.

- صبونه نخورد. داروهاشم نخورد! سمعکش رو هم در آورده. می‌گه تا ضبط منو نیارین، من نمی‌خورم! ضبط دیگه‌ای رو هم قبول نمی‌کنه.
ظاهر ضبط سالم بود. کناره‌اش شکسته بود و جانواری‌اش تَرَک برداشته بود. روشن نمی‌شد. سیم دیگری را امتحان کردم، باز روشن نشد. گفتم: «این باید نمونه. احتمالاً لحیم کاری نیاز داشته باشه.»

زنگ می‌زد. نه یاشار موبایل داشت، نه من. رفتم خانه. زنگ خانه را زدم. در که باز شد، ناگهان پدر را جلوی در دیدم. کلمه‌ای نگفت و سیلی محکمی به گوشم زد. همه چیز را اولی گذاشته بود کف دست پدر. مادر سریع در را بست تا سر و صدای پدر بیرون نرود. پدر هرچه از دهانش در می‌آمد، به من گفت: «من به عمر با آبرو زندگی کردم. آدم از گشنگی می‌میره، ولی دست به مال مردم دراز نمی‌کنه...»

بالاخره پدر کمی آرام شد. نمی‌دانستم چطور باید شروع به صحبت می‌کردم. -آقا تو خودت همیشه به ما می‌گی زود قضاوت نکنیم، خودت زود قضاوت می‌کنی!-

این بهترین شروع بود که خشم پدر را فرو نشانند. ماجرای ضبط حاجی بابای یاشار را گفتم و گریه کردم. پدر وقتی فهمید زود قضاوت کرده، چیزی نگفت و رفت داخل اتاق. من و مادر همچنان در حیاط بودیم. کمی بعد پدر بیرون آمد و گفت: شب باید بریم ضبط رو پس بگیریم.

xxx

من، یاشار، پدر و آقا فریدون، پدر یاشار، نشسته بودیم دور هم. آقا فریدون قه‌قهه می‌خندید. همه نگاهشان به سمت من بود.

آقا فریدون گفت: عجب دیدنیه قیافه اولی، وقتی عصبانی می‌شه. صورتش قرمز می‌شه. اینجوری!

بعد ادای اولی را درآورد و از خنده منفجر شد. همه خندیدند. پدر گفت: الان می‌رسه. جرئت داری پیش خودش بگو!

عصمت خانم شربت آلبالو آورد و آرام گفت: «باید صبر کنیم بخوابه. اگه نخوابه، محاله ضبط رو بده. جوری بغلش کرده انگار

بچه‌شه!» حاجی بابا، در اتاق بغلی روی تختش دراز کشیده بود و صدای شهریار به گوش می‌رسید. پدر بلند شد و رفت

جلوی در اتاق حاجی بابا ایستاد تا حاجی بابا را دید بزند. به دنبال او همه بلند شدیم. حاجی بابا محکم ضبط را بغل کرده و روی تختش دراز کشیده بود. آقا فریدون باز

خندید و گفت: «آقا بی خیال شین. اینو باید نصف شب پاتک زدا! وگرنه ضبط رو زمین نمی‌ذاره.»

عصمت خانم: «نه بابا نترسید. الان هاست که بخوابه. شامشو خورده.»

زنگ در به صدا درآمد. یاشار در را باز کرد. اولی وارد شد. صدای خنده آقا فریدون و پدر بالا رفت. هر دو به استقبال اولی رفتند.

اولی هم می‌خندید. همدیگر را بغل کردند و دست دادند. همه به سمت من خیره شدند؛

یک خیرگی شیرین! اولی آمد جلو و پیشانی‌ام را بوسید و گفت: «اوغلان چرا چیزی نگفتی؟!»

در دلم گفتم: «من صدبار گفتم. تو گوش نکردی!»

پدر گفت: «البته باید بهرام هم اول از تو اجازه می‌گرفت، بعد ضبط رو می‌داد به

یاشار.» اولی دستی به سرم کشید و گفت: «حالا ضبطه کجاست؟!» یاشار، اتاق حاجی بابا را نشان داد. باز هم جمع شدیم جلوی اتاق حاجی بابا. حاجی بابا خروپف می‌کرد. آقا فریدون آرام وارد اتاق شد و آرام گفت: «شما برید عقب. من می‌دونم چطوری ضبط رو از ددم بگیرم.»

آرام رفت کنار تختش و ضبط را به آرامی از دست حاجی بابا کشید. همه نشستیم دور هم. آقا فریدون ضبط را بغل کرد و گفت: «این گنج مال خودمه! قیزیل دی قیزیل!»

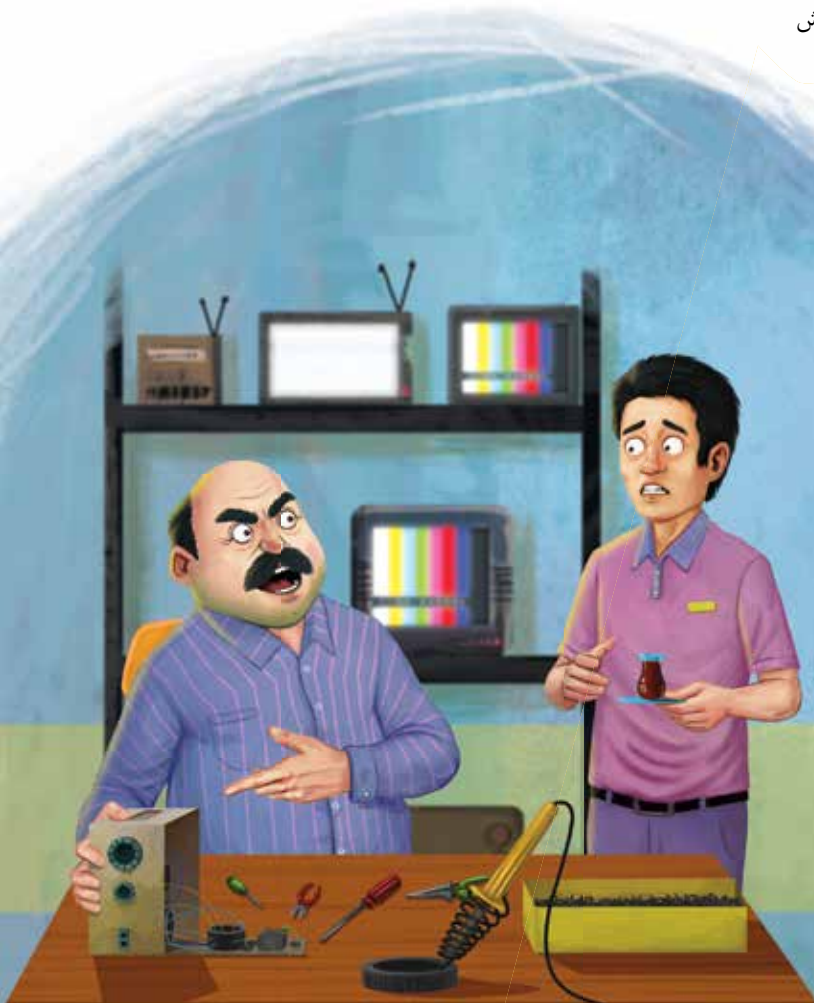
همه خندیدند. ضبط را گذاشتند جلوی اولی و ولی خان چاقویی از جیبش درآورد و پیچ‌های ضبط را باز کرد. اسکناس‌ها دیده شد.

عصمت خانم گفت: اولی کاو صندوقت لو رفت. باید یکی دیگه دست و پا کنی! اولی یکی از اسکناس‌ها را به من داد و گفت: «اینم دستمزد این هفته‌ات.

ببخش که داد زدم. فردا بیا کاربرد دیود رو بهت می‌گم.»

بعد رو به یاشار گفت: «تو هم بیا فردا ضبط رو تعمیر می‌کنم برات، پدی به حاجی بابا.»

بوی قرمه‌سبزی عصمت خانم می‌آمد که همه خانه را ترک کردیم. صدای خروپف حاجی بابا هنوز به گوش می‌رسید.



هدیه روز معلم





مهارت کسب و کار

دوران متوسطه دوم شروع تازه‌ای برای تمام هنرستانی‌هاست. برخی از اولیا تمایل دارند فرزندشان فقط برای کنکور وقت بگذارد و در دانشگاه قبول شود، اما باید توجه داشت، هنرجویان باید برای ورود به بازار کار آماده شوند و بیشتر از پرداختن به کنکور، لازم است با مهارت‌های علمی مربوط به رشته خود آشنا شوند. خیلی از هنرجویان هم تمایل دارند در دوران تحصیل درآمد کسب کنند. این تمایل می‌تواند به خاطر سن آن‌ها باشد. موضوع مهم این است که همه مشاغل برای هنرجویان مناسب نیستند. آنان باید در مشاغلی فعالیت کنند که علاوه بر آسیب‌نزدن به تحصیلشان، پیشرفت آن‌ها در رشته تحصیلی‌شان را نیز در پی داشته باشد. هنرجویان باید دقت کنند که در ابتدا نباید به تنهایی وارد کسب و کار شوند. لازم است از افراد خبره و مورد اعتماد راهنمایی بگیرند.

مزایای راه‌اندازی کسب و کار هنرجویی

- با محیط کار بیشتر آشنا می‌شوند؛
- اعتماد به نفس و ایمانشان به توانایی خود تقویت می‌شود؛
- شخصیت هنرجو در گذار از دوره نوجوانی به جوانی بهتر و محکم‌تر شکل می‌گیرد؛
- حس مسئولیت‌پذیری هنرجو تقویت می‌شود؛
- مسیر شغلی خود را روشن‌تر انتخاب می‌کند؛
- می‌تواند در آینده کارآفرین موفق شود؛
- نظم‌پذیری و روحیه مدیریت در او تقویت می‌شود؛
- از تلفن همراه هوشمند و رایانه بهتر و صحیح‌تر استفاده می‌کند.

جذب مشتری

- یکی از موارد مهم برای کسانی که می‌خواهند کسب و کار راه‌اندازی کنند، جذب مشتری است. فکر کردن به این موضوع و ترس از آن، ممکن است انگیزه را در فرد بسیار کم کند. بازاری که می‌توان کسب و کار را در ابتدا در آنجا راه‌اندازی کرد، می‌تواند به این صورت باشد:
- دانش‌آموزان هم‌کلاسی و هم‌مدرسه‌ای؛
- دوستان خارج از محیط مدرسه یا دوستان هم‌کلاسی‌ها؛
- خانواده‌های دانش‌آموزان؛
- اقوام، دوستان و آشنایان.

جست‌وجو و راه‌اندازی کسب و کار

کسب و کارها به دو دسته سنتی و الکترونیک تقسیم می‌شوند. در هر دسته می‌توان کسب و کار کوچکی راه انداخت. باید توجه کرد، در کسب و کار سنتی، بیشتر به هنر و استعداد ذاتی افراد دقت می‌شود، اما در کسب و کار الکترونیکی، انعطاف‌پذیری کار مورد توجه است. هنرجویان می‌توانند از ترکیب سنتی و الکترونیک برای راه‌اندازی کسب و کار استفاده کنند یا حتی به شکل گروهی کسب و کارشان را شروع کنند. برای راه‌اندازی کسب و کار باید به این موارد دقت کرد:

۱. ساعت کاری منعطف، برای اینکه به تحصیل آسیبی وارد نشود؛
۲. پیشبرد کار به صورت غیرحضور؛
۳. رسیدن به رزومه‌ای پربار و مناسب برای پیشرفت در آینده.

شروع به کار

تعدادی از کسب و کارهای سنتی مناسب برای هنرجویان

- دوبله: یکی از هنرها و استعدادهای ذاتی افراد، داشتن صدای مناسب برای دوبله است که برای شروع به کار هیچ هزینه‌ای در این زمینه لازم نیست.
- بازیگری: یکی از استعدادهای درونی است که با رشد آن می‌توان وارد این حوزه کاری شد.
- بازاریابی: می‌توان با سازمان‌ها صحبت کرد و محصولات آن‌ها را به دیگران فروخت.
- نویسندگی: اگر هنرجو این استعداد را داشته باشد، می‌تواند در زمینه‌ای که علاقه دارد، وارد این حوزه شود.
- آموزش: این کار برای هنرجویانی مفید است که در درس خود ممتازند. آموزش، برای مرور درس‌ها هم بسیار مفید است.
- مترجمی: تسلط کافی به زبانی غیر از زبان مادری می‌تواند برای کسب درآمد بسیار مفید باشد.

بعضی مشاغل دیجیتال

- همان‌طور که می‌دانیم، رایانه و تلفن همراه هوشمند بخش جدایی‌ناپذیر زندگی انسان‌ها شده‌اند. بنابراین، می‌توان با استفاده صحیح از آن‌ها، درآمد کسب کرد. یکی از کسب و کارهای بسیار درآمدزا برای دانش‌آموزان، دیجیتال مارکتینگ است. دیجیتال مارکتینگ شاخه‌های متعددی دارد که عبارت‌اند از:
- تدوین فیلم: به عمل ویرایش فیلم برای بهتر دیده شدن آن گفته می‌شود.
- طراحی گرافیک: به انتقال پیام از طریق عناصر بصری می‌گویند.



- بازاریابی تبلیغی: بازاریاب تبلیغی، فردی حقیقی یا حقوقی است که کسب و کار به چشم مشتری به او نگاه نمی‌کند، بلکه از او می‌خواهد در مورد برند یا محصولش محتوا تولید کند یا آن را به‌طور مستقیم به مخاطبان خود توصیه کند. در مقابل، به نوعی این تأثیرگذاری را مثلاً به‌صورت دریافت هزینه‌ای مشخص یا کمیسیون، جبران می‌کند.

- ایمیل مارکتینگ: در ایمیل مارکتینگ تلاش می‌شود از طریق ارسال ایمیل، مخاطبان را بیشتر با کسب و کار درگیر کرد و در نهایت فروش را افزایش داد.

- بازاریابی پیامکی: در این کسب و کار، مقدار معینی اعتبار پیامکی به قیمت پایین خریداری می‌شود و در حجم کمتر و با قیمت بالاتر، به کاربران نهایی واگذار می‌شود. علاوه بر این، می‌توان از طریق فروش پنل، خطوط اختصاصی و حتی ارائه نمایندگی هم درآمد داشت.

- همکاری در فروش: یعنی بازاریابی بر پایه میزان عملکرد که در آن صاحب کسب و کار، پورسانتی را به بازاریابان و همکاران خود در فروش به ازای هر بار خرید بازدیدکنندگان از وب سایت یا فروشگاه آنلاین خود پرداخت می‌کند.

هنرجویان می‌توانند موارد بسیار دیگری را نیز بیابند که با کسب مهارت در آن‌ها، در دوران تحصیل درآمد داشته باشند. در پایان ذکر این نکته ضروری است که اگر هنرجو نتوانست هیچ کسب و کاری را شروع کند، می‌تواند به عنوان کارآموز در رشته تحصیلی خود مشغول به کار شود.

- تولید محتوا: خلق و طراحی محتوا اعم از متنی، گرافیکی، ویدئویی، صوتی و تصویری را تولید محتوا می‌گویند. این شغل در سال‌های اخیر بسیار مورد توجه قرار گرفته است.

- طراحی سایت: برای طراحی سایت به دانش برنامه‌نویسی نیاز نیست و در ابتدا می‌توان از سیستم‌های مدیریت محتوا مانند وردپرس و سایت‌هایی که خدمات ساخت سایت ارائه می‌دهند، استفاده کرد.

فروشگاه اینترنتی: می‌توان با طراحی سایت، فروشگاه اینترنتی طراحی کرد و به فروش یا بازاریابی محصولات پرداخت.

- بهینه‌سازی موتور جست‌وجو (سئو): شامل اقداماتی است که برای افزایش رتبه سایت در موتور جست‌وجو انجام می‌شوند.

- مدیریت شبکه‌های اجتماعی: فرایند مدیریت تعاملات آنلاین و محتوای منتشرشده در شبکه‌های مجازی را گویند. مسئولیت این مدیر، جست‌وجوی فرصت‌های جدید برای افزایش فروش و همکاری است.

- بازاریابی محتوا: شامل تولید و انتشار محتوا با هدف افزایش مشتری و مخاطب است.

- تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی: با توجه به اینکه شبکه‌های اجتماعی جایگاه بالایی را در اینترنت از آن خود کرده‌اند و در رده پر بیننده‌ترین فضاهای مجازی قرار گرفته‌اند، کسب و کارهای بزرگ و کوچک هم برای برندینگ و افزایش فروش خود به فکر تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی افتاده‌اند. بنابراین، می‌توان با تبلیغ آن‌ها در فضای مجازی درآمد کسب کرد.

ماراتن موفقیت

گاهی اوقات یک انتخاب درست می‌تواند سرنوشت انسان را تغییر دهد. محمدجعفر مرادی قهرمان دوومیدانی ایران و نماینده کشورمان در دوی ماراتن المپیک ۲۰۱۶، یکی از دانش‌آموزانی بود که تا مدت‌ها علاقه و استعداد خود را پیدا نکرده بود. به همین دلیل مجبور بود درس‌هایی را بخواند که هیچ علاقه‌ای به آن‌ها نداشت. گفت‌وگو با این قهرمان ایرانی را در ادامه بخوانید!



● **خودت را برای خوانندگان «رشد هنرجو» معرفی می‌کنی؟**
محمدجعفر مرادی هستم. در روز ۲۱ فروردین ۱۳۶۹ در شهر مرزی گیلان غرب، در استان کرمانشاهان، در خانواده‌ای متولد شدم که پس از تولد من، پنج نفره شد. پدر و مادرم قبل از من یک فرزند پسر و یک دختر داشتند. خواهر و برادرم از من بزرگ‌ترند.

● **معمولاً همه فکر می‌کنند ورزشکاران بچه‌های شر و شیطانی هستند. تو هم کودکی پر شر و شوری داشتی؟**
اتفاقاً من بسیار خجالتی و کم‌رو بودم. به طوری که هر جا می‌رفتیم، از تنهایی، خیلی سریع خوابم می‌گرفت.

● **در بین اعضای خانواده‌تان، قبل از تو، کسی ورزش می‌کرد؟**
برادرم زمانی کشتی می‌گرفت، اما بعدها به خاطر شرایط زندگی و کار، این رشته را کنار گذاشت. پدرم هم هنوز به صورت تفریحی فوتبال بازی می‌کند.

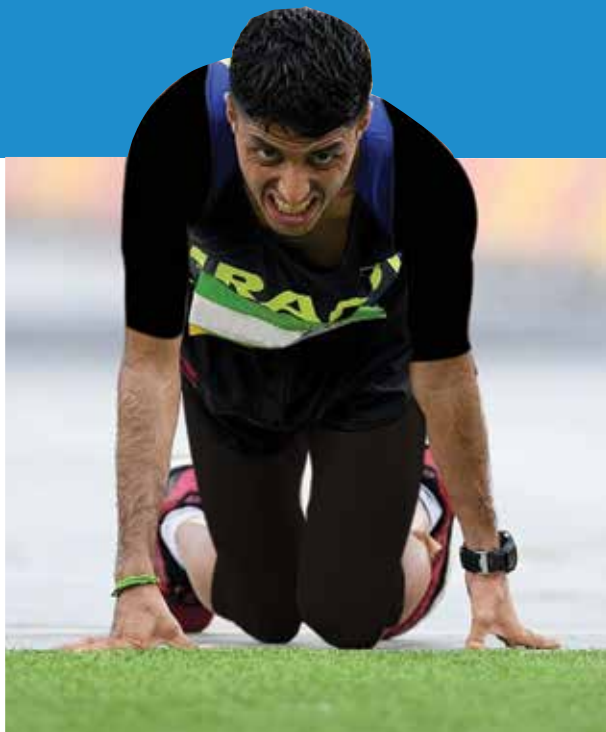
● **از دوران مدرسه بگو. بچه درس خوانی بودی یا فقط ورزش را دوست داشتی؟**

کلاس سوم ابتدایی بودم که خانواده ما از گیلان غرب به تهران نقل مکان کردند. در ابتدای کار، مهاجرت از محل زندگی برایم خیلی سخت بود، اما کم‌کم خودم را با شرایط جدید وفق دادم. دوران ابتدایی و راهنمایی (همان متوسطه اول امروز) من مثل همه هم‌سن و سال‌هایم گذشت. سال اول دبیرستان هم به همین شکل سپری شد. در مجموع بچه درس خوانی نبودم.

● **چه چیزی باعث شد تربیت بدنی را انتخاب کنی؟**
برای سال دوم باید انتخاب رشته می‌کردم، در حالی که نمی‌دانستم چه رشته‌ای انتخاب کنم. پدرم که خودش معلم بود، پیشنهاد کرد رشته تربیت بدنی را انتخاب کنم.

اولش که وارد این رشته شدم، با دیدن اطرافیانم جا خوردم. خیلی از آن‌ها در رشته‌هایی مثل فوتبال و کشتی به تیم ملی رسیده بودند و در حال تحصیل در رشته تربیت بدنی هم بودند. به همین خاطر، خیلی از روزها را در اردوهای تیم ملی سپری می‌کردند. اما من هیچ سابقه‌ای نداشتم و از آن دسته دانش‌آموزانی بودم که تمام اوقاتم در مدرسه می‌گذشت.

● **پس چطور تصمیم گرفتی بدوی؟**
در همان زمان یکی از دوستانم که در کلاس کنار من می‌نشست، پیشنهاد داد به ورزشگاه شیرودی برویم. او خودش دهنده بود و به این ورزشگاه می‌رفت و می‌دوید. اما من نرفتم. تا اینکه یک سال گذشت و ما خانه‌مان را عوض کردیم. منزل جدیدمان نزدیک میدان هفت‌تیر و ورزشگاه شیرودی بود. من هم از این فرصت استفاده کردم و تصمیم گرفتم سری به آنجا بزنم.



از ۸۰۰ متر، به ۱۵۰۰ متر روی آوردم و سپس در ۵۰۰۰ متر دویدم. در مرحله بعد هم به دویدن در مسافت ۱۰۰۰۰ متر مشغول و سرانجام به دوندۀ ماراتن تبدیل شدم.

● روی آوردن جدی به دویدن، چه تأثیری روی درس و مدرسه‌ات گذاشت؟

در سال اول دبیرستان، اصلاً خوب نبودم! اما از هنرستان و در رشته تربیت بدنی، شرایطم تغییر کرد. زمانی هم که کنکور شرکت کردم، رتبه ۱۱ آوردم و در رشته تربیت بدنی در دانشگاه دولتی قبول شدم.

● شاید خیلی از خوانندگان مجله از همین امروز تصمیم بگیرند مثل تو دوندۀ استقامت شوند و برای ایران افتخار کسب کنند. برای شروع، دیر نیست؟

اگر از همین الان شروع کنند، قطعاً می‌توانند قهرمان ایران شوند.

با قهرمانان همراه شوید

مرادی برای حفظ عنوان قهرمانی ایران، در سرما و گرما تمرینات سنگین انجام می‌دهد. اگر روزی خواستید تمرینات او را از نزدیک ببینید، می‌توانید به ورزشگاه پاس در شهرک اکباتان بیاید. در آنجا دوندۀ ای را می‌بینید که مثلاً در یک روز ۲۰ بار تمرین دوی ۲۰۰ متر سرعت انجام می‌دهد و هر بار ۲۰۰ متر را در کمتر از ۳۲ ثانیه می‌دود. اگر فرصت کردید، تلاش کنید این تمرین را انجام دهید. شاید شما هم مثل این قهرمان از استعداد خود بی‌خبر باشید!

● **یادت می‌آید اولین مسابقه‌ای که شرکت کردی، چقدر شدی؟**
بعد از اینکه به ورزشگاه شیروودی رفتم، متوجه شدم یک رقابت دوی صحرانوردی برگزار می‌شود که مرحله انتخابی رقابت‌های قهرمانی کشور است. پرس‌وجو کردم ببینم من هم می‌توانم در این مسابقه شرکت کنم یا خیر؟ اعلام شد که حضور همه در این رقابت آزاد است. این اولین مسابقه من بود که در آن رتبه پنجم را به دست آوردم. در این رقابت‌ها چهار نفر اول برای مرحله نهایی مسابقات دعوت شدند و من به خاطر رتبه پنجمی بودم، این فرصت را از دست دادم.

● از دست‌دادن امکان حضور در مسابقات کشوری ناامیدت نکرد؟

در همان روز مسابقه، آقای به اسم روح الله گلستانی جم - که مربی دوومیدانی بود - و مسابقه را از نزدیک تماشا می‌کرد، نزد من آمد و پرسید: «زیر نظر کدام مربی تمرین می‌کنی؟» جواب دادم: «من دونده نیستم. این اولین باری بود که در یک مسابقه شرکت کردم.»

او پیشنهاد داد پیشش بروم و تمرین‌هایم را زیر نظر او انجام دهم. از روز بعد، تمرین‌های من زیر نظر آقای گلستانی آغاز شد و دیگر آن‌ها را رها نکردم.

● حتماً بین هم‌کلاسی‌هایت حسابی مشهور شده بودی؟ دوستانت چه می‌گفتند؟

وقتی دویدن را به شکل جدی شروع کردم، اواخر دوران تحصیل بود. هنوز هم در سطح کشور چندان شناخته شده نبودم. با این حال چون بهتر از دوستانم می‌دویدم، آن‌ها می‌گفتند: عجب آسبی هستی! (می‌خندد).

● هدفی که خودت در نظر داشتی، چه بود؟

در ابتدا اصلاً هدف خاصی نداشتم. شاید اگر در آن زمان مشغله دیگری داشتم، این طور جدی دویدن را ادامه نمی‌دادم! اما به مرور که تمرین کردم و توانایی‌های خودم را شناختم، هدف‌ها یکی پس از دیگری شکل گرفتند. مثلاً در ابتدا دوست داشتم در مسابقات کشوری شرکت کنم و با کسب رتبه در این رقابت‌ها، در دوومیدانی ایران شناخته شوم. کم‌کم دیدم بهترین‌های کشور راهی مسابقات آسیایی می‌شوند و برای کسب مدال در این رقابت‌ها تلاش می‌کنند. به این ترتیب، آرام آرام به فکر حضور در مسابقات آسیایی و المپیک افتادم. دوست داشتم در این رقابت‌ها نیز مدال کسب کنم.

● الان سال‌هاست قهرمان و رکورددار ماراتن (مسافت ۴۲ کیلومتر و ۱۹۵ متر) ایران هستی. از ابتدا تصمیم گرفته بودی ماراتن بدوی؟

- در ابتدا در دوی ۸۰۰ متر مسابقه می‌دادم، اما به مرور موادی را که در آن‌ها رقابت می‌کردم تغییر دادم و در مسافت‌های طولانی‌تر دویدم. بعد

همه فن حریف

هنرجویان عزیز، در این بخش قصد داریم نرم افزارهایی کاربردی را به شما معرفی کنیم؛ نرم افزارهایی که در تلفن همراه هوشمند نصب می‌شوند و کمک می‌کنند بتوانید الگوهای خیاطی بسازید، حسابداری کنید، خودتان مکانیک خودروی خود باشید و اگر هم دوست داشتید کشاورزی کنید.

نرم افزار الگوساز مولر

مولر یکی از کاربردی ترین شیوه‌های خیاطی است که خیلی از خیاطها از آن برای الگوسازی استفاده می‌کنند. اما این روش دردسرهای خودش را هم دارد. اگر رشته شما خیاطی باشد، حتماً می‌دانید محاسبات اندازه‌ها در این روش کمی وقت گیر است. این برنامه موبایلی، مثل یک دستیار در خدمت شماست و کمک می‌کند محاسباتتان را در زمان کمتر و راحت‌تری انجام دهید. چطور؟ خیلی ساده. فقط چهار اندازه اصلی را در برنامه وارد می‌کنید. خود نرم‌افزار با استفاده از داده‌های شما، بقیه اندازه‌ها را محاسبه می‌کند و در اختیار شما قرار می‌دهد. این برنامه، غیر از اینکه اندازه‌گیری را برای شما آسان می‌کند، این امکان را هم می‌دهد که عیوب اندام را مشخص کنید تا در آخر الگوی دقیقی داشته باشید.

علاوه بر تمام این‌ها، شما می‌توانید از آموزش‌های رایگان این برنامه درباره رسم الگو با متد مولر و دوخت و خیاطی استفاده کنید. این برنامه را در بازار بیابید.



مکانیک همراه (مکانیک خودرو)

هنرجویان شاخه‌های صنعت و هنرجویان دست به‌آچار، با کمک این برنامه، عیب‌یابی فنی خودرو را آموزش می‌بینید و با آموزش تصویری به صورت گام‌به‌گام می‌توانید نحوه تعمیر خودرو را یاد بگیرید. یکی از مزایای خوب این نرم‌افزار، امکان جست‌وجو برای دسترسی راحت‌تر به آنچه می‌خواهید است. جدا از تمام این‌ها، این برنامه، اطلاعات جامع و کاملی را که بین تمام خودروها مشترک است، در اختیار شما قرار می‌دهد.



آموزش حسابداری سپیدار

هنرجویان عزیز حسابداری، در کنار تمام برنامه‌های تلفن همراهی که می‌شناسید، در این نرم‌افزار، تمام ابزاری را که برای حسابداری مورد نیاز است، در اختیار خواهید داشت. با استفاده از فیلم‌های آموزشی آن می‌توانید اصول حسابداری را به صورت جامع و کامل آموزش ببینید. یکی از مزایای این برنامه آن است که اگر نکته‌ای را فراموش کردید، یا اگر نیاز به یادآوری دوباره داشتید، به‌سادگی می‌توانید دوباره به فیلم آموزشی مورد نظرتان مراجعه کنید. مقالات آنلاین این نرم‌افزار، جدیدترین و تازه‌ترین تکنیک‌های حسابداری را نیز در اختیارتان خواهند گذاشت و با مراجعه به فروشگاه آنلاین، به‌روزترین ابزار این رشته را در اختیار خواهید داشت. با جست‌وجویی مختصر می‌توانید این نرم‌افزار را به راحتی بارگیری کنید.



راهنمای جامع کاشت بذر

هنرجویان رشته‌های مرتبط با کشاورزی، این برنامه می‌تواند برای شما همراه خوبی باشد. نرم‌افزار کاربردی حاضر راهنمای جامعی را به همراه فیلم‌های آموزشی در رابطه با کاشت بذر و درختکاری، پرورش گیاهان، انواع سبزی، گل، دانه و بذر در اختیار شما قرار می‌دهد. یکی از مهم‌ترین نکات در کاشت بذر و دانه، زمان کاشت آن‌هاست که در این برنامه صفر تا صد آن به شما آموزش داده می‌شود. همچنین، در این برنامه یاد می‌گیرید که کاشت بذر، دانه و گیاه در محیط داخلی، با محیط و فضای باز فرق دارد. شما با این برنامه اولین قدم را تجربه‌های شیرین کار با این نرم‌افزار را برای ما بازگو کنید.



۱. دقت نکردن به نیاز بازار

ممکن است شما ایده بسیار جذابی برای کسب و کار داشته باشید، اما ممکن است بازار به محصول تولیدی شما نیاز نداشته باشد یا نیاز بازار به حدی نباشد که بتواند کسب و کار شما را سرپا نگه دارد. برای مثال، فرض کنید تخصص شما نگارگری است. ایده کسب و کار شما اجرای نگارگری روی نامه‌های کاغذی افراد است. هر چند این ایده بسیار جذاب است، اما تعداد بسیار اندکی از افراد نامه را روی کاغذ می‌نویسند و از بین آن‌ها هم درصد بسیار کمی حاضرند هزینه زیادی بابت نگارگری روی نامه را پرداخت کنند. پس لازم است این کسب و کار به شکل دیگری ادامه پیدا کند.

گاهی هم بازار از محصولات مربوط به کسب و کار شما اشباع شده است. یعنی اینکه افراد زیادی قبل از شما در این کسب و کار وارد شده‌اند و دیگر فضایی برای ورود شما نیست. در چنین مواردی، توصیه می‌شود یا به این کسب و کار وارد نشوید یا با نوآوری ویژه‌ای، محصول خود را از دیگران متمایز کنید.

۲. بازاریابی نادرست

در شماره‌های قبل در مورد بازاریابی و اهمیت آن نکاتی مطرح شد. نادیده گرفتن اهمیت بازاریابی، یکی دیگر از دلایل شکست کسب و کارهاست. فرض کنید ایده کسب و کار شما عکاسی ارزان قیمت از مهمانی‌ها یا جشن‌های خانوادگی است. افراد زیادی به عکاسی از مراسم خود تمایل دارند، اما به دنبال کار خیلی حرفه‌ای در سطح عکاسی‌های مرسوم در عروسی‌ها نیستند. این موضوع یعنی برای کار شما بازار وجود دارد. اما اینکه شما به چه طریقی این افراد را پیدا کنید و به اطلاع آن‌ها برسانید کسب و کار شما چیست، از اهمیت زیادی برخوردار است. در این مثال، اگر شما برای کسب و کار خود در روزنامه آگهی دهید، به احتمال زیاد نمی‌توانید افراد متقاضی را پیدا کنید.

۳. انعطاف‌نداشتن در کسب و کار

بعضی افراد به ایده اولیه کسب و کار خود تعصب ویژه‌ای دارند و حاضر نیستند با رصد بازار و بررسی تغییرات آن، در کسب و کار خود تغییرات ایجاد کنند. برای مثال، در ابتدای فراگیرشدن خط «معلی»، برخی از خطاط‌های تجاری آن را نپذیرفتند، زیرا

نباید های کاری

آیا تا به حال به مسیر حرکت آب دقت کرده‌اید؟ آب رودخانه برای حرکت همیشه مسیر هموار در پیش ندارد. گاهی به سنگ برخورد می‌کند که یا از روی آن عبور می‌کند و یا از کنار آن جریان می‌یابد و گاهی هم در هنگام حرکت به چاله‌هایی می‌رسد که مجبور می‌شود داخل آن‌ها برود، آن‌ها را پر کند و دوباره به مسیر خود ادامه دهد. کسب و کار شما هم مانند آب قطعاً به موانعی برخورد خواهد کرد. آنچه در این میان مهم است، نگاه شما نسبت به مشکلات است. دسته اول کسب و کارهای کوچک، با مشاهده مشکلات، خیلی سریع از کار خود کناره‌گیری می‌کنند. تحقیقات نشان می‌دهد، حتی در کشوری مثل آمریکا که از لحاظ آسانی راه‌اندازی کسب و کار جایگاه بسیار خوبی دارد، ۲۰ درصد کسب و کارهای نوپا در دو سال اول و ۴۵ درصد آن‌ها در پنج سال اول از ادامه کار منصرف می‌شوند. دسته دوم کسب و کارهای کوچک در مواجهه با مشکل تسلیم نمی‌شوند. آن‌ها با روش‌های خلاقانه، تهدیدها را به فرصت تبدیل و خود را قوی می‌کنند و به مسیر ادامه می‌دهند. البته درصد کمی از کسب و کارها در این دسته قرار دارند. بر اساس گزارش دفتر کار آمریکا، تنها ۲۵ درصد از کسب و کارهای کوچک پانزده سالگی خود را جشن می‌گیرند. نکته مهم در این میان، علل شکست این کسب و کارهاست. شما می‌توانید با بررسی این علت‌ها، پیشاپیش به استقبال مشکلات بروید و بدون پرداخت هزینه‌ای بابت شکست، آن‌ها را حل کنید. هر چند دلایل زیادی برای شکست کسب و کارها مطرح شده‌اند، اما در ادامه برخی از علت‌ها را بررسی خواهیم کرد:



معتقد بودند این نوع از خطاطی اصالت ندارد و سابقه تاریخی چندانی ندارد. اما عده‌ای دیگر از خطاط‌های تجاری، با توجه به استقبال مردم از این نوع از خط، از خود انعطاف نشان دادند، آن را فرا گرفتند و از آن در کسب و کار خود استفاده کردند.

۴. لقمه بزرگتر از دهان برداشتن

فرض کنید شما به اندازه خرید دو چرخه پول دارید. حال اگر هدف خود را خرید یک اتومبیل طی دو ماه آینده قرار دهید، با توجه به اینکه هدف غیرواقعی است، به زودی دلسرد خواهید شد و حتی تمایلی به پس‌انداز یا کسب درآمد در حد نیازهای معمول خود نخواهید داشت. وقتی هدف بیش از اندازه بزرگ باشد، به صورت ناخودآگاه جدی گرفته نخواهد شد و همین موضوع باعث می‌شود حتی به هدف نزدیک هم نشوید. در کسب و کار هم این‌گونه است. وقتی از کسب و کار خود انتظارات عجیب و غریبی داشته باشید، نه تنها انگیزه‌تان از بین می‌رود، بلکه با کوچک‌ترین مشکل و بهانه، از ادامه کسب و کار خود انصراف خواهید داد. پس بهتر است اهداف بزرگ خود را کوچک کنید و برای رسیدن به آن هدف بزرگ، اهداف کوچک را دنبال کنید؛ اهدافی که هم واقعی هستند و هم در شما انگیزه تلاش ایجاد می‌کنند.

۵. نداشتن تجربه

آیا تا به حال به کار کردن نانوا دقت کرده‌اید؟ به نظر می‌رسد کار نانوا خیلی ساده است. او به راحتی خمیر را برمی‌دارد، آن را پهن می‌کند و در تنور قرار می‌دهد. ممکن است حتی فکر کنیم اگر نانواي محله یک روز سر کار نیاید، ما می‌توانیم جای او کار کنیم. اما واقعیت این‌گونه نیست. خیلی از خانواده‌ها در ابتدای شیوع کرونا پخت نان را در خانه تجربه کردند و تا حدودی با پیچیدگی‌های این کار ساده آشنا شدند از پس این کار ساده بر نمی‌آیند. کسب و کارها هم این‌گونه‌اند. ظاهر ساده خیلی از کارها ممکن است ما را گمراه کند. در پس ظاهر ساده خیلی از کسب و کارها، فوت‌های کوزه‌گری قرار دارد؛ مهارت‌های نانوشته‌ای که فقط با معاشرت با افراد با تجربه به دست می‌آیند. برای همین توصیه می‌شود، قبل از شروع یک کسب و کار، اندکی شاگردی کنید.

برند ماندگار



برند، نام یا نمادی است که فروشنده یا ارائه‌دهنده خدماتی خاص را مشخص می‌کند. در دنیای تجاری امروز، ساخت برند ماندگار ضرورت است. نویسنده در این کتاب، در ضمن چهار بخش، راهنمایی جامع برای برندسازی ارائه می‌کند. در دو بخش ابتدایی، اهمیت تعیین هدف شرکت و راه‌های ارائه خدمات با ارزش افزوده و متناسب با نیاز

مخاطب بیان شده است. در دو بخش انتهایی نیز مباحثی مانند تمرکز بر اولویت‌ها، افزایش روابط و پرورش فرهنگ سازمانی تشریح شده‌اند.

نویسنده: میلر جرمی

مترجم: سعید یاراحمدی

سال نشر: ۱۳۹۷

ناشر: آموخته

تلفن ناشر: ۰۳۱۳۲۶۱۶۳۶۰

فایده حرکات اصلاحی

این حرکات، به هر قسمت از بدن که مربوط باشند، انعطاف پذیری آن بخش را در پی دارند. هماهنگی عصب و عضله را بالا می‌برند، بدن را برای انجام تمرینات پرفشارتر آماده می‌کنند و به این ترتیب بدن را آماده می‌کنند عملکرد بهتری داشته باشد. اگر روزی دچار گردن درد شدید، یکی از بهترین حرکات اصلاحی برای درمان گردن، بالا انداختن شانه و گردنتان است. به این ترتیب که شانه‌های خود را به مدت چند ثانیه بالا و سپس آن‌ها را پایین بیاورید. درست مثل زمانی که شانه بالا می‌اندازید و به کسی می‌گویید: «به من چه!». اگر بلافاصله بعد از گردن درد این کار را انجام دهید، این کار مانع از شدیدتر شدن درد می‌شود.

چرخش چانه

در حالی که صاف نشسته‌اید، به جلو خیره شوید. در این حالت به آرامی چانه خود را به سمت راست بچرخانید. حتماً می‌بینید که حالا در سمت چپ گردن احساس کشش می‌کنید. مدتی گردن را در همین حالت نگه دارید. پس از آن، چانه را به سمت چپ بچرخانید تا بخش راست گردنتان کشیدگی را احساس کند. سعی کنید هر بار ۱۰ ثانیه سرتان را در این حالت نگه دارید و هر مرحله را دو تا سه بار انجام دهید.

صاف کردن دست‌ها به دو طرف

در حالی که صاف ایستاده‌اید، دست‌ها را به آرامی از دو طرف باز کنید؛ به طوری که کاملاً موازی زمین شوند. بعد هم به آرامی دو دست را پایین بیاورید تا دو دست شما پاهایتان را لمس کند. اگر می‌خواهید فشار بیشتری به دست‌ها وارد شود، بهتر است از وزنه‌های سبک استفاده کنید؛ مثلاً از دو بطری آب. همان طور که قبلاً هم بارها تأکید کرده‌ایم، دستتان باید در ناحیه آرنج کمی خمیدگی داشته باشد. در ضمن، سعی کنید این حرکات را به آرامی انجام دهید. انجام سریع این حرکات، از فشار آن می‌کاهد.



درد کشیدن ممنوع

عبارت «حرکات اصلاحی» اصطلاحی است که بسیاری از شما آن را نشنیده‌اید. اما قطعاً همه به انجام این حرکات نیاز خواهید داشت. بعضی از کسانی که ورزش می‌کنند، ناهنجاری‌هایی در بدن خود دارند. مثلاً پاهایشان پرنانتری است. بعضی دیگر، ممکن است دردها و آسیب‌هایی داشته باشند. مثلاً یک روز از خواب بیدار شوند و ببینند گردن درد شدیدی گرفته‌اند. در این شرایط چه باید کرد؟ آیا فقط باید استراحت کرد و منتظر ماند دردها به پایان برسند؟ یا اینکه با چند حرکت ورزشی می‌توان به بهبود شرایط کمک کرد؟ طبیعی است راه دوم بهتر است!





حرکت قایقی

با دست خالی یا با کمک گرفتن از دو بطری آب می‌توانید این حرکت را انجام دهید. در باشگاه‌های بدن‌سازی به این حرکت «کول هالتر» هم می‌گویند. ابتدا بطری‌ها را طوری در دست بگیرید که کف دست رو به بدن و روبروی پاها قرار گرفته باشد. با آهنگی ثابت بطری‌ها را بالا بیاورید، طوری که آرنج‌هایتان حد ممکن بالا بیایند. آن گاه با آرامش دست‌ها را پایین بیاورید و به حالت ابتدایی برگردید. سعی کنید این حرکت را در سه نوبت ۱۲ تایی انجام دهید. اگر پایتان درد می‌کند یا پای پرنتری دارید، می‌توانید روی صندلی بنشینید. ارتفاع صندلی به اندازه‌ای باشد که کف پایتان روی زمین نباشد. پاهایتان از زانو آویزان باشند. حالا یکی از پاها را به سمت بالا حرکت دهید و ۱۰ ثانیه در این حال نگه دارید. سپس آن را به آرامی پایین بیاورید. پس از آن، پای دیگر را بالا ببرید و پایین بیاورید. ده بار هر پا را بالا و پایین بیاورید. اگر خواستید این حرکات را ادامه دهید، دو تا سه دقیقه استراحت کنید و بعد دوباره حرکات را از سر بگیرید.



کشش روی دیوار

اگر شانه‌های افتاده‌ای دارید، به طوری که در مقایسه با هم‌سن و سالان خود، شانه‌هایتان پایین‌تر است، می‌توانید از پشت به یک دیوار تکیه دهید. آرنج‌ها را خم کنید و پشت دست را مماس با دیوار قرار دهید. به آرامی دست‌ها را بالای سر ببرید، چنان که آرنج و دست‌ها از دیوار جدا نشوند. حالا دست‌ها و آرنج‌ها را روی دیوار به سمت پایین بکشید. در تمام این حالت‌ها تماس دست‌ها با دیوار قطع نشود. هر چند حرکاتی که معرفی کردیم اصلاحی هستند، اما می‌توانند برای همه مفید باشند. حتی اگر بدن‌تان درد نمی‌کند، انجام این حرکات اندام‌های شما را تقویت می‌کنند. اما اگر درد داشتید، حتماً این حرکات را انجام دهید.



کشیدن آرنج

بسیاری از عضلات بدن به یکدیگر متصل هستند. به همین خاطر ممکن است در ظاهر هیچ ارتباطی بین اندامی که حرکت می‌کند و اندامی که بهبود پیدا می‌کند، وجود نداشته باشد. برای مثال، کشیدن آرنج‌ها شاید هیچ ارتباطی با بهبود درد گردن نداشته باشد، اما به دلیل اتصال عضلات این قسمت‌های بدن با یکدیگر، انجام حرکت کشش آرنج فایده‌های زیادی برای گردن شما خواهد داشت. در این حرکت، دست راست خود را بلند کنید. نیازی نیست دستتان صاف باشد. بهتر است آن را کمی خم کنید. دست راست را به سمت چپ بدن ببرید. می‌توانید از دست چپ کمک بگیرید تا دست راستان بیشتر به سمت چپ کشیده شود. با این کار فشار از عضلات قسمت بالایی کمر برداشته می‌شود و به صورت غیرمستقیم به عضلات بالاتنه و گردن کمک می‌کند.



طراح آرزوها

طراح صحنه و لباس

همه ما در کودکی تصویری از آینده خود داریم و به فعالیتی علاقه مندیم. وقتی کسی از ما می پرسید می خواهی چه کاره شوی، پاسخ ما ترکیبی بود از آرزوها و علاقه مندی هایمان. بهاره امینی نیز در کودکی دوست داشت به صدا و سیما برود. پدرش در صدا و سیما کار می کرد. گاهی هم بهاره و برادرش همراه او در استودیوهای شبکه دو حضور می یافتند. در این شرایط، وقتی از بهاره می پرسیدند می خواهی چه کاره شوی، با آرزو و علاقه مندی و از سر سادگی کودکانه پاسخ می داد: می خواهم به صدا و سیما بروم.

کودکی

فضایی که در آن بزرگ می شویم، بیشتر از چیزی که فکرش را می کنیم، در ایجاد توانایی ها و رویاهایمان مؤثر است. گاهی وقتها حتی تأثیر فیلمی که در کودکی می بینیم آن قدر زیاد است که جرقه علاقه ای باور نکردنی را در ما به وجود می آورد. حالا تصور کنید کسی در خانواده ای هنردوست بزرگ شود و از وقتی که یادش می آید در اطرافش پر از آدم های هنرمند باشد. این فضا شعله ای را در ذهن فرد روشن می کند که تا بزرگسالی روشن می ماند. بهاره هم در خانواده ای به دنیا آمد که هرکسی در هنری تخصص داشت و احتمالاً بحث های روزمره این خانواده سر میز شام و ناهار هم درباره هنر بوده است. در این شرایط کمتر کسی راهش در جاده شگفت انگیز هنر نمی افتد و مبهوت زیبایی های غیرقابل وصفی مثل طراحی و تئاتر نمی شود. بهاره در اسفند سال ۱۳۶۰ متولد شد. پدرش هوشنگ امینی، هنرمند، و برادرش هومن امینی، همکار پدر است. بهاره نیز از کودکی به نقاشی و طراحی علاقه نشان می داد و بزرگ ترین تفریحش نقاشی کردن بود؛ به قدری که در زمان موشک باران، وقتی همه به سوی پناهگاه هجوم می بردند، اولین وسیله ای که پدر و مادر بهاره برمی داشتند، دفتر نقاشی و مداد رنگی های او بود. شوق او به نقاشی، باعث شد از ۹ سالگی برایش معلم طراحی بگیرند.

هنرستان

بسیاری از عاشقان عالم هنر زمانی که می خواهند انتخاب رشته کنند با کسانی مواجه می شوند که می گویند: «هنر که برایت نان و آب نمی شود. برو دنبال کاری که از آن پول در بیاید.» بهاره هم به احتمال زیاد از این قاعده مستثنا نبوده است. او هم زمانی که برای انتخاب رشته با دیگران مشورت می کرده، از این حرف های ناامیدکننده زیاد شنیده است. اما او در درجه اول اراده ای قوی و تصمیمی جدی و سخت داشته است و در مرحله بعد خانواده ای هنر دوست و حمایتگر همیشه پشتیبان انتخاب های او بوده اند. برای همین بدون لحظه ای تردید، به جمع هنرستانی ها پیوست و به یکی از گرافیک های آینده تبدیل شد.

بهاره رشته گرافیک را انتخاب کرد. او همچنین از مدرسه هنر و ادبیات صدا و سیما دیپلم طراحی و نقاشی دارد. پشتیبانی مادر و پدرش در رشد و شکوفایی استعداد او در نوجوانی بسیار اثرگذار بوده است. در سال دوم هنرستان، بهاره در مسابقه طراحی پوستر در سطح منطقه شرکت کرد. او یک شب تا صبح بیدار ماند تا کارش را به مسابقه برساند. تمام شب مادر و پدرش نیز هم پای او بیدار ماندند و به بهاره کمک کردند. بهاره در این مسابقه مقام آورد و اثرش برگزیده شد. خود بهاره همیشه می گوید اگر حمایت پدر و مادر نبود، من هرگز هنرمند نمی شدم.



دانشگاه

بهاره در زمان انتخاب رشته دانشگاه با خودش فکر می‌کند هر گرافیکست خوب حتما طراح خوبی هم می‌شود، اما هر طراح خوب نمی‌تواند گرافیکست خوبی هم باشد. به همین خاطر، او رشته گرافیک را انتخاب می‌کند و در دانشگاه سوره به ادامه تحصیل می‌پردازد.

صدا و سیما

یکی از سرگرمی‌های ثابت بسیاری از آدم‌ها در تمام سنین دیدن برنامه‌های تلویزیونی است و ته دل‌مان بدمان نمی‌آید به یکی از اعضای آن قاب جادویی پیوندیم و در جایی کار کنیم که بسیاری از خاطرات خوبمان در صفحه جادویی آن ساخته شده‌اند. بهاره که عاشق هنر و رسانه بود، از موقعیتی که برایش به وجود آمده بود استفاده کرد؛ موقعیتی که به او اجازه می‌داد خلاقیتش در قاب تلویزیون نقش ببندد و طراحی‌هایش را میلیون‌ها نفر تماشا کنند. بهاره در سال ۱۳۷۹ وارد صدا و سیما شد و به هدفش در کودکی رسید. او فعالیت خود را با پخش زنده برنامه کودک و نوجوان شبکه دو سیما آغاز کرد. او در زمینه تصویرگری کتاب کودک، طراحی پوستر و انیمیشن تیزرهای تبلیغاتی نیز طبع آزمایی کرده‌است، اما حرفه اصلی‌اش طراحی صحنه و لباس است. شاید برایتان جالب باشد بدانید که طراحی صحنه و دکور برنامه

«فیتیله جمعه تعطیله» برعهده بهاره امینی بوده‌است. زمانی او در کودکی عاشق برنامه‌های گروه فیتیله بود و بعدها در جوانی با آن‌ها همکاری شد. همچنین، یکی از مهم‌ترین آثار سینمایی که او طراحی صحنه‌اش را به عهده داشته‌است، فیلم سینمایی «حراج» است که منتخب جشنواره مونترال کانادا شد. او طراح صحنه و لباس سریال‌های «شاید برای شما هم اتفاق بیفتد» و «کیفر» نیز بوده‌است. برنامه «خانه نو مبارک است» از منحصربه‌فردترین برنامه‌هایی است که بهاره امینی در آن‌ها حضور داشته‌است. این برنامه نخستین برنامه طراحی داخلی ساختمان بود که از شبکه دو سیما پخش می‌شد و بهاره طراح آن بود. او برای اینکه بتواند هر پروژه را به بهترین شکل اجرا کند، همواره و در طول اوقات فراغتش، به رفتار آدم‌ها و اجزای خانه‌ها دقت می‌کند. همچنین، برای اینکه طراحی لباس بی‌نقصی داشته باشد، با دقت خصوصیات هر فرد را در نظر می‌گیرد تا پوشش شخصیت‌ها را نزدیک به واقعیت بازسازی کند. بهاره عضو تیم ملی فوتسال هنرمندان است و در کنار طراحی صحنه و دکور، به‌صورت جدی این رشته ورزشی را نیز دنبال می‌کند. یکی از کارهای موردعلاقه او تله‌فیلم «داستان ناتمام» است که در پالایشگاه و بخش‌هایی از آن هم روی عرشه نفتکش فیلم‌برداری شده‌است. زمانی که بهاره وارد نفتکش می‌شود، به او می‌گویند: «تزدیک صدسال است هیچ خانمی وارد نفتکش نشده‌است.» این تله‌فیلم تجربه جدید و تازه‌ای برای بهاره بود و به همین خاطر برایش خیلی عزیز است.



رادیوی خانگی

یکی از این دو رفیق که تصمیم گرفته بود کاری مرتبط با تخصصش در حوزه کسب و کارهای نوین افتتاح کند، به دوستش پیشنهاد شروع کار داد. آن وقت‌ها آن دو در صفحه مجازی‌شان هر روز سر ساعت ده صبح مطلبی در مورد استارت‌آپ‌ها و راه‌اندازی کار می‌نوشتند. چند روز بعد، صاحب استارت‌آپی پادکست‌ساز که می‌دانست آن دو نفر دانشی در حوزه «آموزش مدل کسب و کار» دارند، به محل کار آن‌ها آمد و برای ساخت پادکست به ایشان پیشنهاد همکاری داد.

۱۳۹۴



صاحب شبکه‌ای رادیویی هستید

امروزه ساختن پادکست-استارت‌آپ تقریباً برای هر کسی که ایده و محتوایی در ذهن دارد، برنامه ضبط صوت روی گوشی‌اش نصب و بلد است با چند نرم‌افزار تدوین صدا کار کند، قابل اجراست. معمولاً انگیزه اول پادکست‌سازها «علاقه» است. می‌خواهند مطلب مورد علاقه‌شان را با دیگران به اشتراک بگذارند. اما برای خیلی از پادکست‌سازان، علاوه بر انگیزه و علاقه، کسب درآمد هم مهم است. هر کسی دوست دارد بابت زحمتی که می‌کشد، حقوقی هم داشته‌باشد.

پول‌درآوردن از راه تولید پادکست روش‌های متعدد دارد. می‌توان مبلغی برای خرید هر قسمت از پادکست معین و آن را از شنوندگان دریافت کرد. برای شرکت‌ها و استارت‌آپ‌ها پادکست ساخت و حقوق ثابتی از آن‌جا گرفت. یا حامی مالی پیدا کرد و نام حامی را اول و آخر پادکست گفت.

یکی از ابزارهای ارتباطی که سال‌ها پیش ساخته شده است و امروزه هم اگر صبح زود سوار تاکسی شوید گوینده‌اش به شما صبح بخیر می‌گوید، رادیو است. نیاز به ارتباط و علاقه به شهرت باعث شد بسیاری از آدم‌ها، در رویاهایشان، خود را پشت میکروفن رادیو و در حال گویندگی تصور کنند. اگر از شنوندگان ثابت برنامه‌های رادیویی باشید، یا گاهی بعضی از برنامه‌ها به گوشتان خورده باشد، شاید دوست دارید همان لحظه با مجری صحبت کنید، یکی از جملاتش را تصحیح کنید یا کلمه‌ای را تغییر دهید. اما می‌دانید که گوینده صدایتان را نمی‌شنود. حتی ممکن است بخواهید برنامه‌ای با محتوای دلخواهتان بسازید اما راه ورود به رادیو و صحبت با تهیه‌کنندگان را بلد نباشید. همین خواسته‌ها باعث شده‌اند بعضی از آدم‌ها رادیوی خودشان را افتتاح کنند؛ رادیویی که به استدیوهای پر از امکانات، مجوزهای گوناگون و هماهنگی‌های اداری نیازی ندارد و می‌توان برنامه‌هایش را با ضبط صوتی ساده در اتاقی ساکت ساخت. چند سالی است که رادیوهای اینترنتی (پادکست) بسیار رونق گرفته‌اند و حالا تعدادشان آن قدر بالاست که ما با هر سلیقه‌ای، می‌توانیم پادکست مورد علاقه‌مان را پیدا کنیم. سال‌ها قبل، اگر به برنامه‌ای علاقه داشتیم، باید دقیقاً سر ساعت پخش آن برنامه آماده شنیدن می‌شدیم؛ اما پادکست را هر زمانی که حال و حوصله داشته باشیم گوش می‌دهیم. یکی از این پادکست‌ها برای دو دوست قدیمی است. این دو بعد از سال‌ها تجربه کار در حوزه کارآفرینی و مشاوره و تدریس فوت‌وفن‌های علم کسب و کار، مثل خیلی از جوانان خلاق دیگر که از امکانات عصر خود برای آموختن استفاده می‌کنند، پادکستی افتتاح کردند. هدف آن‌ها دادن اطلاعات کاربردی و معتبر درباره «کارآفرینی موفق» به شنوندگان رادیویی اینترنتی بود؛ رادیویی که به پیشنهاد یکی از دوستان پادکست‌سازشان به وجود آمد و با دانش و تخصص این دو رفیق به خوبی پیشرفت کرد.

تعداد رویدادهای مردمی بیشتر شد، تعداد دنبال کنندگان صفحات اجتماعی آن‌ها بالا رفت و معروف‌تر شدند. صاحبان استارت‌آپ‌های بسیار معروف به اتاق ضبط پادکست یا به غرفه آن‌ها در نمایشگاه‌های گوناگون آمدند و با ایشان مصاحبه کردند. در پایان فصل دوم بیست‌وپنج هزار شنونده ثابت داشتند و بعضی از قسمت‌های پادکست بالای ده-پانزده بار در هر حساب کاربری پخش شده بود. در پاییز ۱۳۹۹ فصل دوم پادکست تمام شد و از آن زمان برای تولید فصل سوم مشغول تحقیق و تولید محتوا شدند.

۱۳۹۹

رویدادی تنظیم کردند تا شنوندگانشان را از نزدیک ببینند. رویداد با استقبال زیادی مواجه شد. با تخصصی‌تر کردن پادکستشان، نیروهایی برای مدیریت صفحه‌های مجازی و هماهنگی با مهمانان استخدام کردند. برای پرداخت حقوق نیروها، از راه تبلیغات و فراخوان حامیان مالی پیدا کردند. فصل دوم را بسیار حرفه‌ای‌تر از دو فصل قبل (فصل یک و یک‌ونیم) شروع کردند و در هر قسمت، دو حامی مالی داشتند.

۱۳۹۷

قبول کردند برای ساخت پادکست به استودیوی ضبط بروند. متن اولین فصل پادکستشان، با کمی تغییر، مطالبی بود که هر روز ساعت ده صبح در صفحه مجازی‌شان می‌نوشتند. مسئولیت آن‌ها در فرایند تولید پادکست فقط اجرا و تولید متن و محتوای پادکست‌ها بود. اولین قسمت پادکست آن‌ها بعد از تمام‌شدن کارهای فنی، در خردادماه ۱۳۹۶ ضبط شد.

۱۳۹۶



ارتباط با مخاطبان

یکی از مشکلات بعضی رسانه‌ها، ارتباط «یکطرفه» است. اینکه محتوایی ضبط کنید و به مخاطبانان فرصت و راهی برای اظهار نظرات و انتقاداتشان ندهید، باعث می‌شود بعد از مدتی شنوندگانتان را از دست بدهید. سعی کنید روی کاور پادکستتان نشانی صفحات اجتماعی، ایمیل، شماره تماس و... بنویسید تا مخاطبان بتوانند نظرات مثبت و منفی‌شان را برایتان بفرستند. یادتان باشد حتماً به آن نظرات عمل کنید!

شنوندگانتان را به مشارکت در تولید دعوت کنید. مثلاً فراخوانی بدهید تا متن بنویسند و اگر متنشان مناسب بود، در پادکستتان، با ذکر اسم نویسنده، از آن استفاده کنید. هر طور می‌توانید، با مخاطبانان ارتباط مؤثر و پیوسته برقرار کنید. وقتی شنوندگان احساس کنند خودشان در تولید برنامه نقش دارند، با اشتیاق بیشتری پادکست را دنبال می‌کنند و خودجوش برایتان تبلیغ می‌کنند.

میلاردها «خلاقیت» خرج کنید

اگر صاحب سایت فروش آنلاین محصولات باشید، سود بالایی کسب می‌کنید، البته برای شروع، به پول، مجوز و... نیاز دارید. اما ساخت استارت‌آپ-پادکست به این‌ها نیازی ندارد. شاید کمی «خلاقیت» و نوآوری در تولید محتوای جذاب و مفید کافی باشد که پول و برگه مجوز ساخت هم نمی‌خواهد. در تولید پادکست -تا جایی که محتوایمان شامل جرائم رایانه‌ای و غیرقانونی نشود- محدودیتی وجود ندارد. می‌توانیم موضوعی را که می‌خواهیم، در هر چند دقیقه‌ای که به‌نظرمان کافی است، بگوییم. در حال حاضر، تنوع زمان ضبط بین پادکست‌ها بسیار زیاد است. پادکست‌هایی هستند که صوت‌های دو دقیقه‌ای و بعضی‌ها هم صوت‌های شش‌ساعته تولید می‌کنند! با استفاده از برنامه‌های صداگذاری، به پادکست خود آیتم اضافه کنید یا زیر صدای گوینده، موسیقی بگذارید. مطالب متنوع منتشر کنید و نوآوری به خرج دهید. شما در فضای رقابتی هستید.

شاعر واژه‌های واژگون

محمد رضا طهماسبی



متولد ۱۳۵۶/۱۲/۲۳. اولین جایی را که در این دنیا دید، بیمارستان فیروزآبادی شهر ری بود. کودکی و نوجوانی خود را در محله «تازی‌آباد» تهران گذراند. از همان ابتدای دبیرستان، پس از ورود به رشته ادبیات، با سرودن مفردات (تکبیت‌ها) طبع‌آزمایی خود را آغاز کرد. شاید علاقه او به سعدی و نیز تشویق معلم ادبیاتش، جرئت سرودن و طبع‌آزمایی در قالب‌های کهن را به وی داد. در همان دوران به کسب رتبه برتر استانی در بخش شعر سنتی موفق شد. در دوران دانشگاه، بعد از شرکت در جلسات شعر، با مرحوم خلیل عمرانی و انجمن ادبی «نسل مروارید» آشنا شد. فعالیت او در حوزه هنری شهر ری باعث شد به صورت جدی وارد عرصه شعر شود. طهماسبی فارغ‌التحصیل «مدیریت صنعتی» در دوره کارشناسی و «ادبیات فارسی» در دوره کارشناسی ارشد است. این شاعر، علاوه بر موفقیت در جشنواره‌های ادبی متعدد، برگزیده بخش ویژه هفتمین جشنواره شعر فجر هم هست.

از محمد رضا طهماسبی کتاب‌های شعر «گزاره‌ها»، «واژه‌های واژگون»، «کتمان» و «زوروق» منتشر شده‌است.

شعر زیبایی از ایشان در وصف مادر

بس پُر برکت شبیه گندم، این خوشه دست‌دسته، مادر نانی است شریف و تر دهر چند، خرداست و خمیر و خسته، مادر تن باشد اگر تکیده در تب، جان باشد اگر رسیده بر لب من کودک قلوه سنگ در مُشت، آینه دل شکسته مادر بر پهنه قیل و قال قالی، همراه ترنج و ماهی و گل در دست کلید خلدش اما، در خانه ما نشسته، مادر چون فرش، کلاف مهر از خویش، بگسست و گره به پای من زد زین روست که دل به دار دنیا، هی بسته و هی گسسته، مادر دیده است غم مرا اگر چه، خود عینک او ته استکانی است من چای به لب نبرده، خوانده است این قصه به چشم بسته، مادر خورشید از آسمان رفت، تاریک نشسته ایم و خاموش این صید به بند مانده ماییم، آن مرغ ز دام رسته، مادر تسنیم بهشت نوش جانت، وان سایه روح بخش طوبی تو رفتی و ما به گریه گفتیم، بادا سفرت خجسته مادرا!

شعر نوروز

دلی سر بلند

سراپا اگر زرد و پژمرده‌ایم
ولی دل به پاییز نسپردیم
چو گلدان خالی، لب پنجره
پُر از خاطرات ترک خورده‌ایم
اگر داغ دل بود، ما دیده‌ایم
اگر خون دل بود، ما خورده‌ایم
اگر دل دلیل است، آورده‌ایم
اگر داغ شرط است، ما برده‌ایم
اگر دشمنه دشمنان، گردنیم!
اگر خنجر دوستان، گرده‌ایم!
گواهی بخواهید، اینک گواه:
همین زخم‌هایی که نشمرده‌ایم!
دلی سربلند و سری سر به زیر
از این دست عمری به سر برده‌ایم

(قیصر امین‌پور)

نیامدی

چه روزها که یک به یک غروب شد، نیامدی
چه بغض‌ها که در گلو رسوب شد، نیامدی

جواب جورچین قبل

جواب جورچین شماره قبل:
صائب به هوش باش که داروی بیهشی
باد بهار در گره غنچه بسته است

چهار در چهار

گر زحمت مردمان این کوی از ماست
یا جرم ترش بودن آن روی از ماست
فردا متغیر شود آن روی چو شیر
ما نیز برون شویم چون موی از ماست

امشب که حضور یار جان افروزست
بختم به خلاف دشمنان پیروزست
گو شمع بمیر و مه فرو شو که مرا
آن شب که تو در کنار باشی روزست

مشنو که مرا از تو صبوری باشد
یا طاقت دوستی و دوری باشد
لیکن چه کنم گر نکنم صبر و شکیب؟
خرستندی عاشقان ضروری باشد

ما حاصل عمری به دمی بفروشیم
صد خرمن شادی به غمی بفروشیم
در یک دم اگر هزار جان دست دهد
در حال به خاک قدمی بفروشیم

(سعدی شیرازی)

برای ما که خسته‌ایم و دلشکسته‌ایم، نه
ولی برای عده‌ای چه خوب شد نیامدی!
تمام طول هفته را به انتظار جمع‌هم
دوباره صبح، ظهر، نه، غروب شد، نیامدی
(مهدی جهاندار)

تماشای آفتاب

یک درس تازه نیست الفبای آفتاب
پای تمام عمر تو امضای آفتاب
هر صبح زنده‌ایم به رویای دیدنش
غرق است غرق نور سراپای آفتاب
روشن دلی است عادت آینه‌ها و ما
آینه‌ایم و غرق تماشای آفتاب
گاهی اسیر سایه تردید می‌شوم
ابری است آسمان به تمنای آفتاب
هر چند آفتاب نمانده است پشت ابر
تا قله می‌رویم به سودای آفتاب
شمع که هم‌پایاله خورشید می‌شوم
امشب شب من است به فتوای آفتاب
(میترا ملک محمدی)

سجود باشکوه

ای سجود باشکوه و ای نماز بی نظیر
ای رکوع سربلند و ای قیام سر به زیر
در هجوم بغض‌ها ای صبور استوار
در میان تیرها ای شکست‌ناپذیر
شرع را تو رهنما عقل را تو رهگشا
عشق را تو سرپناه مرگ را تو دستگیر
فرش آستانه‌ات بوریایی از کرم
تخت پادشاهی‌ات دستبافی از حصیر
کاش قدر سال بود آن شب سیاه و تلخ
آسمان تو غافل زان طلوع ناگزیر

بعد از او نه من نه عشق، از تو خواهیم ای فلک
یا ببندی‌ام به سنگ یا بدوزی‌ام به تیر
دست بی وضو مزین بر ستیغ آفتاب
آی تیغ بی حیا شرم کن وضو بگیر
لختی ای پدر درنگ پشت در نشسته‌اند
رشته‌های سرد اشک کاسه‌های گرم شیر

(سعید بیابانکی)

حفظ تاریخ

یک تجربه مشترک بین بیشتر ما، یافتن و دیدن اسناد و مدارک قدیمی است که کیفیتشان را از دست داده‌اند. ممکن است این اسناد، چند عکس باشند، یا یک برگ نوشته مربوط به سال‌ها قبل. شاید هم کتاب و دفتری قدیمی باشند که به دورانی تحصیل پدر و مادرشان مربوط بوده‌اند. در این شرایط، حتماً به این موضوع فکر کرده‌اید که ای کاش این عکس‌ها و کاغذها کیفیت اولیه خود را حفظ می‌کردند. حالا فرض کنید این اسناد ارزش فوق‌العاده زیاد داشته باشند. چه باید کرد که این سندهای باارزش خراب نشوند؟

پاک‌سازی لیزری

پاک‌کردن و شست‌وشوی آثار قدیمی با مواد شیمیایی مخصوص، یکی از راه‌های از بین بردن لایه‌ای است که به مرور روی سطح شیء می‌نشیند و حتی رنگ آن‌ها را به مرور تغییر می‌دهد و تیره می‌کند. به همین خاطر، تمیز کردن سطوح قدیمی، به سمت پاک‌سازی با کمک اشعه لیزر می‌رود. از این روش یعنی «سایش لیزری»، تنها زمانی استفاده می‌شود که احتمال تخریب اثر وجود نداشته باشد. به بخش‌های گوناگون سطح حرارت داده می‌شود تا منبسط شود. به این ترتیب، آلودگی‌ها از سطح جدا و به اصطلاح شسته می‌شوند. این کار به زمان زیادی نیاز دارد؛ برای ترمیم سطحی با قطر ده سانتی‌متر، سه ساعت زمان لازم است.

در سطوح سنگی، فلزی و نقاشی‌های دیواری هم از اسپری‌های مخصوص آب استفاده می‌شود. نقاط خاص سطح را مرطوب می‌کنند و با تبخیر آب، آلودگی‌ها از آن بخش‌ها حذف می‌شوند.

حفظ هویت تاریخی و فرهنگی

فرض کنید بقایای ساختمان‌های تخت جمشید اکنون وجود نداشت! در این صورت چگونه می‌شد بخشی از تاریخ ایران را به تصویر کشید و حتی وجود آن را ثابت کرد؟ این ساختمان‌های سنگی دوام زیادی دارند، اما گاهی اسنادی بسیار باارزش، در گذر زمان نابود می‌شوند. مثلاً اکثر نقاشی‌هایی که انسان‌های اولیه در غارها روی دیوار می‌کشیدند، به مرور زمان از بین رفته‌اند و اکنون در بسیاری از نقاط جهان نمی‌توان مدرکی از انسان‌های هزاران سال پیش یافت.

در قرن نوزدهم و در سال ۱۸۷۹ میلادی، در غار «آلتامیرا» (واقع در شمال اسپانیا) تصویرهایی روی دیواره غار یافت شدند که قدمت آن‌ها به ۴۰ هزار سال قبل می‌رسید. مسدودبودن دهانه غار باعث شده بود تصویرهایی با آن قدمت، کیفیت خود را از دست ندهند. به این ترتیب، هزاران سال به تاریخ و هویت آن منطقه افزوده شد.

استفاده از الیاف FRP

همان‌طور که می‌دانید، آثار تاریخی تنها به نقاشی‌ها و سطوح قدیمی محدود نمی‌شوند که فقط نیاز به شست‌وشو و تمیز کردن داشته باشند. بسیاری از آثار با از بین رفتن آجرها و سائیدگی و شکسته شدن آن‌ها، زیبایی خود را از دست می‌دهند. ضمن اینکه خیلی از آثار قدیمی مانند ساختمان‌ها و بناها در گذر زمان سست می‌شوند و امکان فروپاشی آن‌ها وجود دارد. به همین خاطر، قبل از هر چیز باید آن‌ها را بدون تغییر شکل مقاوم کرد تا کل بنا با گذشت زمان نابود نشود. استفاده از مصالح سبک، یکپارچه کردن ظاهری بنا، تقویت استاتیکی سازه، کمترین تخریب در بنا و... از جمله شرایطی هستند که باید در مرمت رعایت شوند. از بهترین موادی که مورد استفاده قرار می‌گیرند، می‌توان به الیاف FRP اشاره کرد. این عبارت مخفف عبارت انگلیسی «Reinforced Polymer» است که «پلیمر مسلح شده با الیاف» معنا می‌دهد. این نوع پلیمرها وزن بسیار کمی دارند، زیرا چگالی آن‌ها تنها ۲۰ درصد فولاد است. در عین حال، در برابر خوردگی مقاومت بسیار زیادی دارند. مقاومت آن‌ها در برابر کشش بالاست و تولید به تعداد زیاد نیز از دیگر محاسن آن‌هاست. لایه‌های نازک الیاف FRP تنها ۱,۳ میلی‌متر قطر دارند. این الیاف روی دیوار، ستون‌ها و تیرهای ابنیه قرار داده می‌شوند و همچون یک ستون عمل می‌کنند که بر مقاومت ساختمان می‌افزایند. پس از آن، تنها کافی است رنگ این الیاف را به رنگ سازه درآورد تا دیگر مشخص نباشند و به زیبایی بنا نیز ضربه نزنند. علاوه بر آن، در روشی به نام NSM، این الیاف مانند میل‌گرد و ورقه‌های کربن داخل بناها، درون شکاف‌های سازه قرار می‌گیرند و به این ترتیب کاملاً غیرقابل دید می‌شوند.

فناوری نانو در پاک‌سازی

در این روش که یکی از روش‌های شیمیایی مرمت به شمار می‌رود، ذرات نانویی که مخصوص مرمت هستند، با ژلهایی ویژه ترکیب می‌شوند. با این کار، سطوح، علاوه بر پاک شدن، مقاوم نیز می‌شوند. همچنین، با شکل گرفتن سطح مقاومی که روی مواد ایجاد می‌شود، بر عمر آن‌ها افزوده می‌شود.

یکی از مواد مورد استفاده در این روش که مخترعان ایرانی آن را به کار می‌گیرند، نانو پودرهای کلسیم هیدروکسید است که به میزان بسیار اندک (در حد میلی‌گرم) در آب ریخته می‌شوند. ماده ایجاد شده می‌تواند به خوبی پاک‌سازی را انجام دهد.

علاوه بر این، در کشوری مثل ایران که مسجدها و معماری‌های فراوانی از دوران اسلامی در آن وجود دارد و تک‌تک کاشی‌ها و شیشه‌های به کار رفته در این بناها با خطر تخریب یا آلودگی روبه‌رو هستند، استفاده از نانو کاشی‌ها و شیشه‌هایی با خواص ضدباکتری، اهمیت فراوانی پیدا می‌کند.

دیگر راهکارها

حذف کنیم، شیر سنگی را از همدان، مقبره فردوسی را از توس، حمام و بازار وکیل را از شیراز، باغ شازده را از کرمان، تالار آینه و کاخ گلستان را از تهران و... بخش بزرگی از هویت تاریخی خود را از دست می‌دهیم.

همه این بناها نیاز دارند هر چند وقت یک‌بار مرمت شوند. این بار که به موزه‌ها رفتید، به این موضوع بیشتر دقت کنید. فلش دوربین موبایل شما ممکن است به مرور زمان اثری تاریخی را نابود کند. پس، تا می‌توانید، در حفظ این آثار دقت کنید.

استفاده از گچ در ابنیه قدیمی روشی طبیعی است. مشکلی که این ماده دارد، جذب رطوبت است. ساختمان‌ها و بناهایی که در آن‌ها گچ به کار رفته‌اند، به مرور شکل طبیعی خود را از دست می‌دهند. به همین خاطر، استفاده از سطوحی با خاصیت آب‌گریزی، اهمیت زیادی پیدا می‌کند. چنین سطوحی باعث می‌شوند رطوبت به پوشش گچی سازه نشت نکند و سازه تغییر شکل پیدا نکند و تخریب نشود.

تأمل کنیم

اگر سی‌وسه پل و میدان نقش جهان را از اصفهان



خیالی نیست

امیر حسین قریشی
عکاس: اعظم لاریجانی

این رویای توست

واقعیت این است که در زندگی همه ما موضوع ویژه‌ای هست که بیشترین علاقه و توجهمان را به خود جلب می‌کند. هر کسی، به‌مرور که بزرگ‌تر می‌شود و بیشتر خودش را می‌شناسد، می‌فهمد نسبت به چه چیزی شور و شوق بیشتری در خود احساس می‌کند. مثلاً یکی عاشق معماری است و از همان دوران کودکی با ساختن لوگو سر خودش را گرم می‌کند و یکی دیگر عاشق طراحی لباس است. این جور آدم‌ها معمولاً بیشتر از خود شما، به چیزی که پوشیده‌اید توجه می‌کنند. یا کسی دیگر دوستدار گل و گیاه است. این‌ها همان‌هایی هستند که از بچگی دوست دارند فضای خانه را به باغچه‌ای کوچک تبدیل کنند. خود من خیلی زود، تقریباً از همان زمان که با هیجان داوطلب می‌شدم انشاهایم را سر کلاس بخوانم، و بعد با اضطراب منتظر نظر خانم یا آقای معلم می‌ماندم، فهمیدم که عاشق نوشتن هستم. در همان عالم کودکی، قسم خوردم در آینده هیچ کاری جز نوشتن نکنم! ویژگی این شور و علاقه شدید نسبت به یک موضوع، این است که آدم دوست دارد همه وقت و انرژی‌اش را صرف آن کند.

راه دستگیری جنایتکار فراری

در زبان انگلیسی، از کلمه «پِشن» برای اشاره به این علاقه به‌خصوص در هر فرد استفاده می‌کنند. این اصطلاح، اولین بار در یک فیلم جنایی به گوشم خورد. فیلم درباره گروهی از پلیس‌ها بود که در به‌در به دنبال جنایتکاری خطرناک می‌گشتند و هر چه برای دستگیر کردن او تلاش می‌کردند، به در بسته می‌خوردند، تا اینکه یک روز، یکی از پلیس‌های فیلم، فکر جالبی به سرش می‌زند. به نظر او هر انسان یک پِشن در زندگی خود دارد؛ آن‌ها جنایتکاری را که به دنبالش بودند،

می‌شناختند. می‌دانستند که او عاشق فوتبال است. به نظر جناب پلیس، این عشق به فوتبال، همان پِشن زندگی جنایتکار فراری بود. بنابراین حدس زد که اگر نیروهای پلیس زمان برگزاری بازی تیم محبوب او در ورزشگاه مستقر شوند، می‌توانند این قاتل فراری را دستگیر کنند و در آخر هم همین اتفاق افتاد.

انتخاب راه مبارک

راستش را بخواهید، بعد از همه این حرف‌ها، می‌خواستم از شما بپرسم پِشن شما در زندگی چیست؟ یا به زبان خودمان، شما بیشتر از همه عاشق چه موضوعی هستید؟ و بعد هم می‌خواستم تشویقتان کنم اگر تا به حال این کار را نکرده‌اید، هر چه زودتر موضوع و کار مورد علاقه خود را پیدا کنید و دو دستی به آن بچسبید. اما خوب که فکر کردم، به این نتیجه رسیدم که احتمالاً بیشتر شما که این مطلب را می‌خوانید، از خیلی وقت پیش حیطه مورد علاقه خود را شناخته‌اید و به قول پلیس آن فیلم جنایی، پِشن خود را پیدا کرده‌اید. هر چه نباشد، شما هنرستانی هستید و همه خوب می‌دانیم هنرستانی‌ها از علاقه‌ها و استعدادهای خود باخبرند.

خودمان از خودمان خوشمان آمد

حالا که فقط خودمانیم، اشکالی ندارد کمی از خود تعریف کنیم. شاید خیلی از دانش‌آموزان رشته‌های دیگر دوست داشتند جای شما



کاشت «قارچ ترافل» افتاد که قارچی گران قیمت و کمیاب است. زمانی که او برای اولین بار این تصمیم را با خانواده خود، که در ضمن همه اهل پرورش و جمع آوری قارچ هستند، در میان گذاشت، چیزی جز جواب‌های ناامیدکننده شبیه به «نه، تو نمی‌توانی» و «این کار آخر و عاقبت ندارد» نشنید. اما او کوتاه نیامد و با جدیت شروع به فعالیت در این زمینه کرد. سرانجام، پس از چندین بار شکست خوردن، توانست موفق به پرورش این قارچ پرخاصیت و کمیاب شود و از این طریق برای دیگران نیز کارآفرینی کند. او حالا دانشجوی دانشگاه علوم کشاورزی و منابع طبیعی گرگان است و آینده‌ای درخشان پیش رو دارد، چرا که خیلی زود توانست علاقه اصلی خود را پیدا کند و بدون توجه به مخالفت‌ها، به فعالیت پیگیرانه در آن زمینه مشغول شود.

با تمام قوا به پیش

من هم از همان روز که فهمیدم هیچ کاری مثل نوشتن برایم هیجان‌انگیز نیست، تصمیم گرفتم با وجود تمام مخالفت‌ها، همه نیروی خود را صرف این کار کنم. مهم نیست چقدر در این زمینه موفق بوده‌ام یا در آینده موفق خواهم شد، این مهم است که من کاری را می‌کنم که با تمام وجود عاشقش هستم. این را هم خوب می‌دانم که همه آدم‌ها، اگر با شور و اشتیاق دست به فعالیت در حیطه‌های مورد علاقه خود بزنند، دیر یا زود به موفقیت می‌رسند؛ مخصوصاً شما که حالا در حال خواندن این مطلب هستید! فرقی نمی‌کند موضوع مورد علاقه‌تان مربوط به صنعت باشد، یا هنر و خدمات. تفاوتی ندارد عاشق سر و کله‌زدن با وسایل برقی و ابزارآلات مکانیکی باشید، یا شیفته گرافیک، معماری، یا طراحی و دوخت و دوز. مهم این است که شما «پشن» خود را پیدا کرده‌اید و می‌دانید در زندگی دنبال چه چیز هستید. بنابراین، تمام دنیا هم که در برابران صف بکشد، باز هم پیروزی و موفقیت در انتظار شماست. به شرط آنکه هرگز سرخورده نشوید و با شور، شوق و پشتکار و با تمام قوا، در راه رسیدن به اهدافتان تلاش کنید.

اندکی درباره پشن

اگر برای دانستن معنی کلمه پشن سراغ جست‌وجوگر رفته‌اید، خیالتان را راحت کنیم که این کلمه در ادبیات فارسی در شاهنامه فردوسی آمده است؛ منتها آن پشن با فتحه تلفظ می‌شود و نام یک رزمگاه است! یک میوه پشن فروت هم داریم که خوردنی است و ربطی به این موضوع ندارد. در این نوشته، پشن اصطلاحی است برای بیان شور و علاقه زیاد برای انجام کاری و صرف تمام وقت برای آن.

باشند. آخر، خیلی از آن‌ها به اجبار خانواده یا محیط مجبور به انتخاب رشته شده‌اند. اما بیشتر شما اول به صدای دل خود گوش داده‌اید و بعد وارد هنرستان شده‌اید. و شاید حتی بابت انتخاب خود از طرف این و آن سرزنش هم شده باشید! اما اهمیتی ندارد. آنچه مهم است، شور و علاقه شما نسبت به یک موضوع، و استعدادتان در آن زمینه، و البته اراده و توانتان در پیگیری آرزوهایتان است. و این اراده و توان، در هنرستانی‌هایی که ذاتاً اهل کار و عمل‌اند، بیشتر از هر فرد دیگر دیده می‌شود.

نونه‌های موفق ایرانی خودمان

واقعیت هم این است که بیشتر افراد خودساخته‌ای که با تلاش و خلاقیت‌های فردی به مقام‌های بزرگ اجتماعی و اقتصادی دست یافته‌اند، در زمینه‌های هنرستانی فعالیت کرده‌اند. و بیشترشان هم از همان سنین کودکی یا نوجوانی با جدیت به دنبال حرفه مورد علاقه خود رفته‌اند. مثلاً **رالف لورن**، که صاحب یکی از بزرگ‌ترین نام‌های تجاری (برند) پوشاک در جهان است، در سنین پانزده شانزده سالگی در مدرسه به هم کلاسی‌های خود لباس می‌فروخت. یا **بیل گیتس**، بنیان‌گذار شرکت معروف مایکروسافت، از سن دوازده سالگی شروع به برنامه‌نویسی کرده است. اما چرا راه دور برویم؟ مگر در ایران خودمان آدم موفق کم داریم؟ یکی از جالب‌ترین نمونه‌ها، دانشجوی جوانی است به نام **فرانک میرزایی**، که در نوجوانی به فکر اهلی کردن و

طراحی بروشور

ساجده گرمی، هنرجوی رشته پویانمایی (انیمیشن) از استان البرز، مهمان این شماره از مجله است. از کودکی عاشق انیمیشن بود. هر چه بزرگ‌تر شد، این علاقه نه تنها کم نشد، بلکه بیشتر و پررنگ‌تر هم شد. طوری که تصمیم گرفت در کنار عکاسی که حرفه‌اش است، پویانمایی (انیمیشن) بخواند. ساجده از ۱۳ سالگی وارد دنیای عکاسی شد. آن قدر پشتکار داشت که بعد از گذراندن دوره‌های آموزشی، حالا عکاسی حرفه‌ای او شده است. او عاشق عکاسی از کودکان است و شاید یکی از دلایل جذبش به رشته انیمیشن هم همین باشد؛ کار حرفه‌ای برای کودکان.

● چرا هنرستان را برای ادامه تحصیل انتخاب کردی؟

خب من کسی بودم که بیشتر دوست داشتم کارهای عملی انجام بدهم. به نظرم دنیا به اندازه کافی دکتر و مهندس دارد. ترجیح دادم بدون توجه به حرفه‌های پشت هنرستان، به دنبال علاقه‌ام بروم.

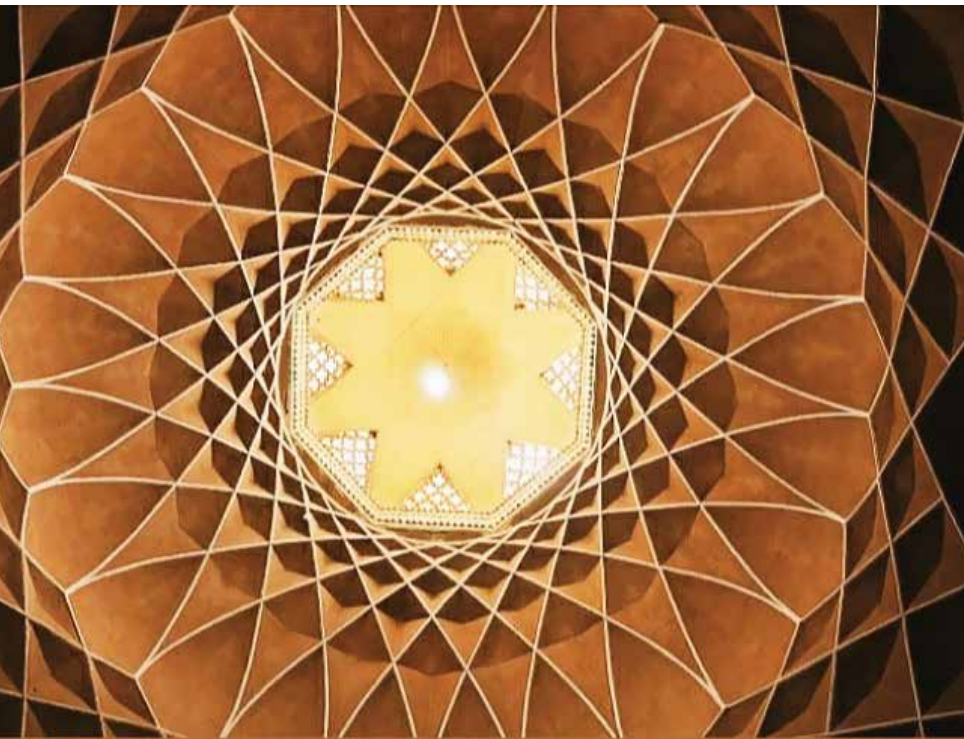
● حالا چرا رشته پویانمایی؟

دوست داشتم در یک رشته هنری تجربه‌های جدیدی کسب کنم؛ رشته‌ای به نسبت جدید. دنبال رشته‌ای گشتم که کمی هم با حرفه‌ام، یعنی عکاسی، مرتبط باشد و دنیای مهیجی داشته باشد. این شد که به این رشته رسیدم.

رشته پویا

آشنایی با رشته پویانمایی (انیمیشن)

در کشور ما آموزش‌های تئوری ارزش و اهمیت زیادی دارند. به همین دلیل، از این نظر ما بسیار پیشرفته هستیم. ولی اگر دنبال یک راه میانبر می‌گردی که زودتر به مقصد برسی و قابلیت‌های خودت را نشان بدهی و استعدادت را بال پروازت کنی، نگاهی به رشته‌های هنرستانی بینداز. چرا که در این رشته‌ها مهارت‌هایی را می‌آموزی که زودتر دانش را به عمل تبدیل کنی. آموزش‌های مهارتی در هنرستان‌های فنی و حرفه‌ای و کاردانش برای تو فرصت‌های خود اشتغالی فراهم خواهند کرد و خیلی زودتر از آنچه فکر می‌کنی، تو را جذب بازار کار می‌کنند.





بازار کار

اشتغال در بخش های مرتبط با سینما شامل: تکنسین رنگ، تکنسین تکنیک دستی، دستیار نورپرداز، تدوین صدا، دستیار تصویرپرداز، تکنسین رایانه‌ای، تکنسین فضای سه بعدی و متحرک سازی، کارگردانی، بازیگری و طراحی.



● گفتی این دو رشته چقدر به هم ارتباط دارند؟

کار با برنامه‌هایی مثل فتوشاپ و فیلم برداری و عکاسی از شخصیت‌ها، نورپردازی و... همه این‌ها مهارت‌هایی هستند که در هنر عکاسی هم باید بلد باشی.

● چطور با رشته انیمیشن آشنا شدی؟

سال نهم که برای انتخاب رشته تحقیق می‌کردم، با رشته انیمیشن آشنا و درباره‌اش خیلی کنجکاو شدم. به نظر من رشته جذاب و مهیجی می‌آمد. با شناختی که از خودم داشتم و با مشورت مادرم و مطالعه درباره بازار کار آن و درس‌هایش، این رشته را انتخاب کردم. در ضمن، از همان دوران بچگی به انیمیشن علاقه داشتم. تقریباً همه انیمیشن‌ها را چندین و چندبار دیده‌ام، ولی حالا این علاقه، به واسطه شناخت و درسی که می‌خوانم، چند برابر شده است.

● چند تا از انیمیشن‌هایی را که دوست داری نام ببر.

همه را دوست دارم، ولی شاید بعضی‌ها را کمی بیشتر. از ایرانی‌ها بنیامین، فیلیشاه، جمشید و خورشید و از خارجی‌ها هم سئول، دیو و دلبر، و مینیون‌ها.

● گفتی حرفه‌های عکاسی است. چطور وارد این حرفه شدی؟

از همان دوران بچگی به عکس گرفتن علاقه داشتم. همیشه دنبال سوزهای برای عکاسی بودم، تا اینکه در تولد سیزده سالگی‌ام، از خانواده یک دوربین عکاسی هدیه گرفتم و این شد یک شروع.

● برای ورود به رشته‌ای هنری یا انیمیشن، فقط داشتن علاقه کافی است؟

نه. نباید برای فرار از درس، به هنرستان و رشته پویانمایی آمد. اینجا علاوه بر درس‌های تئوری، کلی پروژه‌های عملی هستند که باید انجام شوند. بعد هم برای رشته پویانمایی باید قوه تخیل بسیار قوی، طراحی خوب و خلاقیت داشت. این رشته به شدت سخت ولی خیلی شیرین است.

● از حرفه‌های درآمدی هم داری؟

بله. گاهی. تا به حال چندین پروژه همایش کودک و شخصی را عکاسی کرده‌ام. در حال حاضر کارآموز عکاسی هم هستم.

● هدف‌های این دو رشته هنری را در کنار هم پیش می‌بری، چیست؟

به نظر من رشته‌های هنری با هم مرتبط هستند؛ مثلاً گرافیک با تصویرسازی. خیلی از طراحان گرافیک، تصویرسازی هم می‌کنند. من هم با این نگاه در کنار حرفه عکاسی که دوستش دارم، انیمیشن را انتخاب کردم. شاید روزی بتوانم عکاسی و انیماتوری را با هم مدیریت کنم!

● و حرف آخر

دنبال مدرک نیستیم. سعی می‌کنم مهارت کسب کنم. دنیای امروز دنیای مهارت‌هاست.

تعریف

به هنر نمایش دوبعدی تصویرها که به قدری سریع باشند که شما تصور کنید تصویرها در حال حرکت هستند، انیمیشن می‌گویند. به افرادی هم که در این هنر تخصص دارند، انیماتور گفته می‌شود.

توانایی‌های لازم

- استعداد هنری
- ذهن خلاق و پویا
- طراحی مناسب
- صبر و حوصله، پشتکار و انگیزه

کشف اسرار

مخم از فسفری کمیاب سرشار است
و مدت‌هاست، کارم کشف اسرار است

نخستین بار من بودم که فهمیدم
بشر وقتی تیش بالاست، بیمار است

مقالاتی نوشتم تا جهان دریافت
که هر کس کار دستش نیست، بیکار است

پس از یک رشته تحقیقات پی بردم
شتر از بار و مار از پونه بیزار است

گوزنی در علفزاری علف می‌خورد
همان جا گفتم این حیوان علف‌خوار است

به رأی العین دیدم هر زمینی که
سطوحی از نمک دارد نمکزار است

خبر دارید انسان تا زمانی که
تماشا می‌کند، در حال دیدار است

هزاران بار دقت کرده‌ام، دیدم
که حتی سوسک، قبل از خواب بیدار است

من از خار سر دیوار دانستم
که بی تردید خاری روی دیوار است

بشر قبل از مقالاتم نمی‌دانست
که هر سیاره در دنیا است، سیار است

برایم در موگادیشو مبرهن شد
که «پیژاما»، نه ژاکت، بلکه شلوار است

از این کشفیده‌هایم بیش و کم هر روز
یکی یا چند تا در صدر اخبار است



تصمیم قاطع مدیریتی

روزی مدیر یکی از شرکت‌های بزرگ، در حالی که به سمت دفتر کارش می‌رفت، چشمش به جوانی افتاد که در راهرو ایستاده بود و به اطراف خود نگاه می‌کرد. جلو رفت و از او پرسید: «شما ماهانه چقدر حقوق دریافت می‌کنی؟»

جوان با تعجب جواب داد: «ماهی ۲۰۰۰ دلار.»

مدیر با نگاهی آشفته دست به جیب شد و از کیف پول خود ۶۰۰۰ دلار در آورد، به جوان داد و به او گفت: «این حقوق سه ماه تو. برو و دیگر اینجا پیدایت نشود.»

ما به کارمندان خود حقوق می‌دهیم که کار کنند، نه اینکه یک جا بایستند و بیکار به اطراف نگاه کنند. جوان با خوشحالی از جا پرید و به سرعت دور شد. مدیر از کارمند دیگری که نزدیکش بود پرسید: «آن جوان کارمند کدام قسمت بود؟»

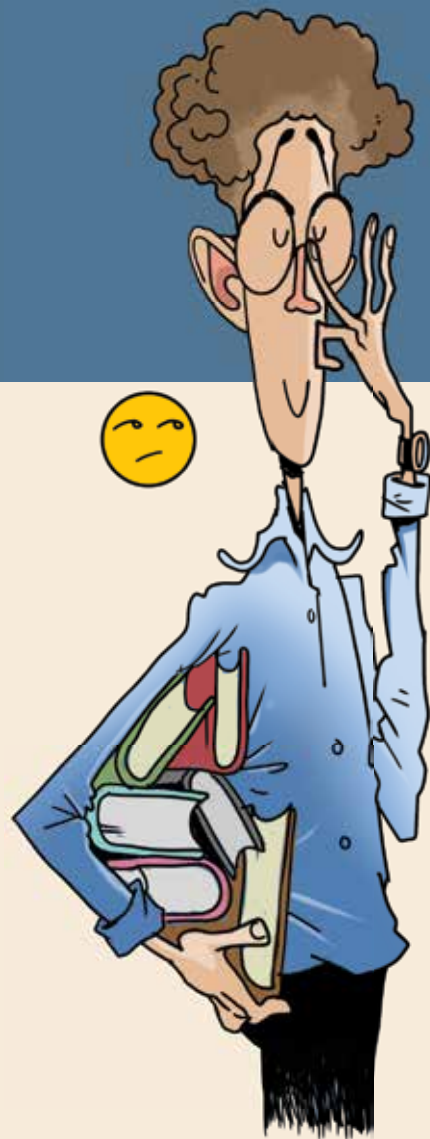
کارمند متعجب از رفتار مدیر خود، به او جواب داد: «او بیک پیتزافروشی بود که برای کارکنان پیتزا آورده بود.»

چگونه میلیارد شویم

روزگاری رمز و راز ثروتمند شدن انگیزه، پشتکار، سخت‌کوشی و این‌گونه موارد بود. اما انگار این روزها داستان ثروتمند شدن عوض شده است و خیلی‌ها علاقه دارند یک‌شبه راه صد ساله را بروند. بعضی‌ها هم با توجه به این تقاضا آگهی می‌دهند که «چگونه در عرض یک ماه میلیارد در شوید یا چگونه در خانه کار کنید و ماهی سی میلیون درآمد داشته باشید!»

وقتی زنگ می‌زنی، می‌گویند الان پول در کار بادکنک‌آرایی است. شما می‌توانید با این کار ماهی ده میلیون درآمد داشته باشید؛ منوط به اینکه ابتدا با پرداخت سه میلیون تومان شهریه، در دوره‌های مبتدی، پیشرفته و عالی ما شرکت کنید. بعد که شرکت می‌کنی و دوره‌ها را با موفقیت پشت سر می‌گذاری، می‌گویند فعلاً که کروناست و جشن تولدی برپا نمی‌شود. بروید منتظر باشید. وقتی کرونا رفت، با شما تماس می‌گیریم.

یکی دیگر از راه‌های پولدار شدن به این صورت است که مثلاً شما با تبلیغ یک شرکت بی‌نام و نشان، رب گوجه را فله‌ای و دل‌های و جعبه‌ای می‌خرید، بعد می‌برید به آشنایان می‌فروشید و درصدی سود می‌کنید. بعد هر کدام از آشنایان شما که آن رب گوجه‌ها را بفروشند، درصدی سود هم به شما می‌رسد. پس از مدتی متوجه می‌شوید کابینت‌های شما و دوستانتان پر از رب گوجه شده و در نهایت مدیر بالادستی شما یک شاسی‌بلند دارد و شما اندازه چند کیلومتر قوطی رب گوجه، که روی دستتان مانده است.



اشتباه موردی

کارمندی به دفتر رئیس خود می‌رود و می‌گوید: «معنی این چیست که شما ۲۰۰ هزار تومان کمتر از چیزی که توافق کرده بودیم به من پرداخت کردید؟» رئیس پاسخ می‌دهد: «خودم می‌دانم، اما ماه گذشته که ۲۰۰ هزار تومان بیشتر پرداخت کردم، هیچ شکایتی نکردی!» کارمند با حاضر جوابی پاسخ می‌دهد: «درسته، من معمولاً از اشتباه‌های موردی می‌گذرم، اما وقتی تکرار می‌شود، وظیفه خود می‌دانم به شما گزارش کنم.»



دستپاچه می شویم. ناامید می شویم. عصبانی یا خشمگین می شویم.

این را به یاد بسپارید!

تغییر تفکر درباره اشتباهات می تواند احساسات انسان را تغییر بدهد.

فکرهای چالشی درباره افکار به درد نخور، می تواند به ما کمک کند موقعیت های دشوار را مدیریت کنیم. برای مثال، تیمتان در مسابقه فوتبال یک بر صفر جلوسست. مربی تیمتان در دقیقه ۸۶ تعویض انجام می دهد و شما به عنوان دفاع وارد زمین می شوید. از موقعی که مربی شما را برای گرم شدن فرا می خواند، تفکر به درد نخوری سراغتان می آید: نکند گل به خودی بزنم و نتیجه مسابقه مساوی شود یا حتی ببازیم! این فکر را به صورت مثبت به چالش بکشید: من داخل زمین می شوم، کرنری برای تیم ما به دست می آید و بعد از سانتر، من که به محوطه جریمه حریف آمده ام، آن را با ضربه سر به گل تبدیل می کنم.

انواع افکار به درد نخور

۱. افکار فاجعه آمیز: کتابی را که فردا باید امتحان بدهم، ۲۰۰ صفحه است. از حالا تا زمان شروع امتحان فردا صبح، ۲۰ ساعت وقت دارم. اگر اصلاً نخوابم و هر ساعت ۱۰ صفحه بخوانم... ای دادا! نمی شود، ولش کن.
افکار فاجعه آمیز پشت سر هم می آیند.
۲. افکار سیاه و سفید: فرد تصور می کند همه چیز یا خیلی بد است یا خیلی خوب و هیچ حد وسطی را باور ندارد: خیلی بی دست و پا هستم. از من ریاضی خوان در نمی آید. مهارت اسپیک زدن ندارم. از لحاظ جسمی ضعیفم. اصلاً من قدرت کار فیزیکی و حتی ظرف کاری ندارم. در همه این وضعیت ها حالتی به چشم می خورد که هیچ گاه قابل تغییر نیست. برای مبارزه با افکار سیاه و سفید باید از افراط و تفریط دوری کنیم و مسائل را کمتر دائمی و همیشگی بدانیم.

انواع اشتباه

اشتباه به سه دلیل می تواند رخ دهد:

- **اشتباه از روی فراموشی:** فراموش می کنید دفتر تمرینتان را به مدرسه ببرید. فراموش می کنید سؤال های پاسخ داده شده در برگه امتحانی را با اصل ورقه سؤالات تطبیق دهید و مثلاً به جای ۱۶ سؤال به ۱۵ سؤال پاسخ می دهید. فراموش می کنید لقمه صبحانه، میان وعده یا ناهارتان را به مدرسه ببرید و...
- **اشتباه از روی تضاد:** به طور ناگهانی، به بساطی که دوستانتان در گوشه ای از حیاط مدرسه درست کرده اند و در حال خوردن صبحانه

اشتباه نگیریم

مدیریت اشتباهها و پذیرش کامل نبودن خود

پایان سال تحصیلی نزدیک است و بار دیگر امتحانات. امتحان جایی است که ممکن است از ما اشتباههایی سر بزند. البته فقط در امتحان نیست که اشتباه می کنیم، اشتباه بخشی از همه اجزای زندگی ماست؛ حتی عده ای می گویند ما تنها با اشتباه کردن است که یاد می گیریم. در آخرین بخش از این سلسله مطالب که در دوره اول از مجله رشد هنر جو منتشر شد، مدیریت اشتباهها را مرور خواهیم کرد.

چرا اشتباههای خود را نمی پذیریم؟ چون:

- برای خودمان قوانین خاصی وضع کرده ایم.
- دیگران را به خاطر اشتباههایمان سرزنش می کنیم.
- درباره خودمان حرف های بی فایده می زنیم.
- روی انجام کارها به شیوه خودمان اصرار می کنیم.
- تصمیم گرفتن برایمان دشوار است.
- می خواهیم در هر کاری بهترین باشیم و آن را بیش از حد پیچیده می کنیم.
- برای انجام کار تا دقیقه ۹۰ صبر می کنیم، چون می ترسیم کاری که انجام می دهیم، به اندازه کافی خوب نباشد.
- به اشتباهها بیشتر از بخش های خوب کار توجه می کنیم.
- بدون اینکه واقعاً تلاش کنیم، کار را رها می کنیم.
- نگران یا دلواپس می شویم. غمگین می شویم. احساس گناه می کنیم. می ترسیم.
- وقتی اشتباهی از ما سر می زند؟



- درباره اشتباه خود داستان (خاطره، شعر و ...) بنویسید.
 - سعی کنید بپذیرید اشتباه از سوی شما اتفاق افتاده است.
 - سعی کنید عادی شدن هیچ اشتباهی را قبول نکنید. حتی عده‌ای معتقدند، اگر اشتباه‌ها برایمان عادی شدند، در آینده ممکن است خطاهای بیشتری را به راحتی انجام دهیم.
 - برای از میان برداشتن اشتباه‌هایتان به خودتان جایزه و پاداش بدهید.

تصمیم بگیرد رنج یا گنج



پیشرفت در کار و زندگی شخصی از خواسته‌های بسیاری از افراد است. کتاب پیش رو می‌کوشد به خوانندگان کمک کند روش‌های گرفتن تصمیم‌های بهتر بر مبنای نتایج را بیاموزد، و بداند چگونه باید کارها را اولویت‌بندی کند و کارهایی

را که مجبور به انجامشان نیست انجام ندهد. ارزش زمان و چگونگی تأمین انرژی را بداند و راهکارهای اولویت‌بندی، برنامه‌ریزی، مدیریت وقفه‌ها و سازمان‌یابی برای مهارت‌های عملی زندگی را به کار گیرد.

نام کتاب: تصمیم بگیرد، رنج یا گنج

نویسنده: استیو مک کلانچی

مترجم: آیسان درویشی

ناشر: ابوعطا

سال نشر: ۱۳۹۶

شماره تماس ناشر: ۰۲۱۶۶۱۲۱۲۹۱

هستند، برمی‌خورید و غذاها و خوراکی‌های آن‌ها را زمین می‌ریزید. به کسی تنه می‌زنید و از او عذرخواهی نمی‌کنید. به احترام معلمان که وارد کلاس شده است، از جا بر نمی‌خیزید و ...

● **اشتباه از روی بی‌دقتی:** از شما خواسته شده است کاری را برای تکلیف درسی‌تان دوباره انجام دهید و با بی‌دقتی یادتان رفته است. دو درس تک‌زنگ دارید که یک هفته در میان یکی از آن‌ها دو ساعته و کامل تدریس می‌شود و شما از روی بی‌دقتی یادتان رفته است امروز نوبت کدام درس است که تکالیفش را انجام دهید و کتاب و دفترش را بیاورید و ...

هر وقت هر یک از سه دسته اشتباه را مرتکب شدید، یا روی کاغذ، یا در ذهن خود، یک «جدول سه بخشی من» تشکیل دهید و با پاسخ به هر سه بخش آن، رفتار خودتان را تحلیل کنید:

جدول سه بخشی من!

اشتباه من:
 وقتی اتفاق افتاد، من:
 دفعه بعد، من:

تکمیل این جدول کمک می‌کند اشتباه‌های خود را به‌مرور کم کنید. روش‌های دیگر هم در مورد جبران اشتباه و کشف آن‌ها مفید است:
 - به اشتباه‌های خود از جنبه و زاویه دیگری نگاه کنید و اگر عامل دخیل در اشتباه فرد دیگری است، به ماجرای اشتباه از زاویه دید او نگاه کنید.
 - تلاش دوباره و کنار گذاشتن اشتباه‌های خودتان را از یاد نبرید.
 - درباره اشتباه خود نقاشی کنید.

مفاد اشتغال‌زا

نکاتی درباره قرارداد کار

درباره مضمونان قانون کار گفتیم و به نکاتی درباره قرارداد کار اشاره کردیم. در این شماره نیز به شرح مفاد قرارداد کار و تعریف‌ها و نکات مهم آن‌ها می‌پردازیم.

ساعت کار

مطابق با ماده ۵۱ قانون کار، ساعات کار کارگران در شبانه‌روز نباید از ۸ ساعت بیشتر باشد. البته در کارهای سخت و زیان‌آور و زیرزمینی، ساعات کار نباید از ۶ ساعت در روز و ۳۶ ساعت در هفته بیشتر شود. کارفرما و کارگر می‌توانند ساعات کار را در بعضی روزهای هفته کمتر از میزان نوشته‌شده در قانون کار و در سایر روزها بیشتر از آن قرار دهند؛ به شرط آنکه مجموع ساعات کار در کل هفته از ۴۴ ساعت بیشتر نشود.

بیمه

مطابق با ماده ۱۴۸ قانون کار، کارفرمایان وظیفه دارند بر اساس قانون تأمین اجتماعی، کارگران خود را بیمه کنند. در این مورد فرقی نمی‌کند قرارداد کار دائمی باشد یا موقت. در هر صورت، بیمه باید پرداخت شود.

مزد کارگر

بر اساس ماده ۳۵ قانون کار، مزد یا حق الزحمه یا حق السعی، وجه نقد یا غیر نقدی یا هم نقدی و هم غیرنقدی است که در مقابل انجام کار به کارگر پرداخت می‌شود. در صورتی که مزد به صورت ساعتی پرداخت شود به آن مزد ساعتی گفته می‌شود. در صورتی که پرداخت مزد بر اساس میزان انجام کار یا محصولی باشد که تولید شده است به آن، کارمزد و در صورتی که بر اساس انجام کار در زمان معین باشد به آن کارمزد ساعتی گفته می‌شود. به هیچ عنوان طرفین نمی‌توانند در خصوص تعیین میزان مزد کمتر از حداقل قانونی توافق کنند و اگر چنین توافقی صورت پذیرد، معتبر نیست و جای خود را به حداقل قانونی مبنا خواهد داد.

تعطیلات کارگر

مطابق با ماده ۶۲ قانون کار، روز جمعه روز تعطیلی کارگران محسوب می‌شود. البته به روز جمعه مزد تعلق می‌گیرد؛ حتی با وجود آنکه کارگر کار نکرده و در تعطیلات باشد. در اموری که به کار در روز جمعه نیاز است، اگر از تعطیلی روز جمعه استفاده نشود، کارگر مستحق دریافت ۴۰ درصد اضافه بر مزد است؛ یعنی علاوه بر حقوقی که به‌خاطر کار در روز جمعه دریافت می‌کند، ۴۰ درصد از حقوق روزانه خود را هم دریافت خواهد کرد.

امام حسن (ع)

وَاعْمَلْ لِدُنْيَاكَ كَأَنَّكَ تَعِيشُ أَبَدًا، وَاعْمَلْ
لِآخِرَتِكَ كَأَنَّكَ تَمُوتُ غَدًا

برای دنیا چنان برنامه‌ریزی و عمل کن، مثل آنکه قرار است همیشه دوام داشته باشی. و نسبت به آخرت به نوعی حرکت و کار کن، مثل اینکه فردا خواهی مُرد. (مستدرک الوسائل، ج ۱، ص ۱۴۶).

حق مسکن و بن کارگری

حق مسکن و بن کارگری از مزایای قانونی کارگر و کارمند محسوب می‌شوند. کارفرما موظف است این حقوق قانونی را پرداخت کند. اگر از پرداخت آن مبالغ خودداری کرد، کارگر می‌تواند به وزارت کار مراجعه کند و دعوی‌اش را در آنجا مطرح کند.

حق اولاد

پرداخت حق اولاد (عائله‌مندی) به کارگر، شرایط زیر را دارد:

۱. کارگر باید حداقل ۷۲۰ روز سابقه داشته باشد.
۲. سن فرزندان باید کمتر از ۱۸ سال تمام شمسی باشد. آنان به تحصیل یا کار اشتغال نداشته باشند یا در اثر بیماری یا نقض عضو، طبق گواهی کمیسیون‌های پزشکی، قادر به کار نباشند.
۳. فرزند دختر، تا زمان ازدواج، حق اولاد دریافت می‌کند.

حق مأموریت

طبق ماده ۴۶ قانون کار، مأموریت وقتی اتفاق می‌افتد که کارگر برای انجام کار حداقل ۵۰ کیلومتر از کارگاه دور شود یا اگر تا این مسافت دور نمی‌شود، مجبور باشد حداقل یک شب در محل مأموریت توقف کند. طبق قانون کار، حق مأموریت از مزد ثابت یا مزد مبنای کارمند و کارگر، کمتر نیست. از طرف دیگر، کارفرما موظف است هزینه رفت و برگشت به محل مأموریت را پرداخت کند. کارگر در مورد پرداخت این هزینه‌ها هیچ وظیفه‌ای ندارد.

مرجع حل اختلاف

طبق ماده ۱۵۷ قانون کار، مرجع حل اختلاف، نمونه قرارداد کاری اداره کار است. بنابراین، کارفرما و کارگر باید شکایت خود را در اداره کار طرح کنند. اختلافات ابتدا از طریق صلح و سازش حل می‌شوند و در صورت نبود سازش، هیئت‌های تشخیص و حل اختلاف اداره کار به موضوع رسیدگی می‌کنند. لازم به ذکر است، تنها مرجع رسیدگی به اختلافات طرفین، همین مرجع است و طرفین نمی‌توانند برای مراجعه به مرجع دیگری، با هم توافق کنند.

پیامدهای نبود قرارداد بین کارگر و کارفرما

در صورت نبود قرارداد بین کارگر و کارفرما، رابطه طرفین دائمی تلقی می‌شود و کارفرما حق اخراج کارگر را ندارد. کارگر هم می‌تواند هر ادعایی را در خصوص حقوق و مزایای خود در اداره کار طرح کند، زیرا به دلیل نبود سند حقوقی مکتوب، جزئیات حقوق ماهیانه او مشخص نیست.

مرخصی کارگر

مرخصی سالانه کارگران با استفاده از مزد و محاسبه چهار روز جمعه، در مجموع یک ماه است. بقیه روزهای تعطیل جزو روزهای مرخصی محسوب نمی‌شود. در مورد کارگرانی هم که کمتر از یک سال مشغول به کار هستند، میزان مرخصی استحقاقی به نسبت مدت زمانی که کار کرده‌اند، از کل سال و از میزان یک ماه مرخصی استحقاقی محاسبه می‌شود. اگر ترک کار به سبب اموری غیر از بیماری باشد، نوع مرخصی استحقاقی است و چنانچه به دلیل بیماری باشد، نوع مرخصی استعلاجی نامیده می‌شود.

سلام، خوشحالیم و سپاسگزار که شما هنرجویان عزیز، در این سال تحصیلی، پیوندی مهرآمیز و استوار با ماهنامه هنرجو داشتید و با فرستادن مطالب خوبتان، در تداوم راه یاریگر ما شدید و بهترین تکیه‌گاه. مانند همیشه در این صفحه می‌پردازیم به بعضی از مطلب‌های ارسالی شما دوستان با محبت.

آقای بهنام یاحقی از بوشهر نوشته‌اند:
من و حمید در هنرستان درس می‌خوانیم. او خیلی تنبل است، اما اصلاً از این بابت ناراحت نیست و می‌گوید: «اگر تنبل‌ها نبودند، هیچ چیز اختراع نمی‌شد، زیرا بشر وقتی تنبلی‌اش آمدد کمه‌های کاپشنش را ببندد، زیب را اختراع کرد یا از وقتی تنبلی‌اش آمد رکاب بزند، فکر اختراع موتور گازی و دنده‌ای افتاد.»

- تا آنجا که ما خوانده‌ایم و می‌دانیم، هیچ‌کدام از مخترعان تنبل نبوده‌اند؛ مثلاً ادیسون روزی ۱۳-۱۲ ساعت کار می‌کرده. یا گراهام بل، وقتی چرت می‌زده که تلفن را اختراع نکرده! همچنین، زیب کاپشن و موتور گازی، اختراع افراد تنبل نبوده است! حالا این دوست تنبل شما هم فکر نکند وقتی روی مبل لم داده، ناگهان در عالم خیال چیزی را اختراع و کشف می‌کند! به قول شاعر که خودم باشم:

زندگی با تلاش یا برجاست
پر انرژی که می‌شوی زیباست
هر که چالاک‌تر، موفق‌تر
یک نمونه‌اش بوعلی سیناست
آدمیزاد سست و وارفته
دارد انگار نسبتی با ماست
کی به جایی رسیده آن کس که
تنبلی از قیافه‌اش پیداست
تنبلی انگار زورکی زنده است
کارش از صبح آه و واویلاست
احتمالاً برای او رفتن
سوی یخچال هم توان فرساست
پای لپ‌تاپ و کنج‌کانا په
بہتر از هر کرانه در دنیاست
حال آن نیست تا بغلندت از
شانه‌چپ به شانه راست
کلاً او بی‌خیال امروز است
وقت یک کار ساده هم فرداست

خانم هما کیهانی از اهواز نوشته‌اند: من هنرجوی رشته گرافیکم. می‌دانید که طراحی مستلزم خلاقیت است و لازمه خلاقیت و هنرآفرینی، فکر کردن است. اما من هر وقت برای ارائه طرح و ایده‌ای به فکر فرو می‌روم، پدر و مادرم سراغم می‌آیند و با هر روشی شده، مرا از اعماق فکر در می‌آورند. آن‌ها خیال می‌کنند غم و غصه‌ای دارم که در فکرم. حتی چند بار مرا پیش روانکاو و روان‌شناس برده‌اند. نمی‌دانم چه کار کنم؟

- این که پدر و مادر دلسوزی دارید، جای بسی خوشحالی است. اما برای فکر کردن می‌توانید جای دیگری را دور از چشم آن‌ها انتخاب کنید. پدر و مادر من هم همین‌گونه بودند. مثلاً اگر دفترم گم می‌شد، می‌گفتند: «بهبش فکر نکن پیدا می‌شه.» یا اگر دندانم درد می‌گرفت، می‌گفتند: «بهبش فکر نکن خودش خوب می‌شه.» آن‌ها از سر دلسوزی، فکر نکردن را دواي هر کار می‌دانستند. دنیا که کوچک نیست؛ این همه جا! حتماً که نباید بنشینید رو به روی پدر مادر فکر کنید!

و بالاخره مجید مظاهری، هنرجوی رشته نقشه‌برداری از بوشهر نوشته است: چرا خیلی‌ها رشته ما را با رشته نقشه‌کشی اشتباه می‌گیرند؟ چرا همه می‌دانند کار تحصیل کرده‌های رشته برق، مکانیک، کامپیوتر، صنایع، شیمی و عمران چیست، اما کمتر کسی می‌داند نقشه‌بردار چه کار می‌کند؟ چرا در کتاب جغرافیای راهنمایی و دبیرستان به تهیه نقشه از عکس برداری هوایی اشاره می‌شود، اما نمی‌گویند این نقشه‌ها را نقشه‌بردارها تهیه می‌کنند نه جغرافی‌دان‌ها! خود من هم وقتی وارد این رشته شدم نمی‌دانستم نقشه‌برداری چه کاربردی دارد؟

- امیدوارم در کتاب‌های درسی دوره اول متوسطه در مباحث مرتبط با این موضوع دقت لازم اعمال بشود، چرا که رشته نقشه‌برداری اهمیتی کمتر از رشته‌های دیگر ندارد و اساس و مرحله اول هر پروژه عمرانی، عملیات نقشه‌برداری است.

هنرمند با فکر و دست و چشمانش آینده می بافد

عکاس: ابراهیم سیسان





هر دلی از حلقه‌ای در
ذکر یارب یارب است
حافظ شیرازی