



روشن‌رشد

۶

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

× ماهنامه آموزشی، تحلیلی و اطلاع‌رسانی برای هنرجویان هنرستان
× دوره دوم / اسفند ۱۴۰۰ / شماره پیاپی ۱۴ / ۴۸ صفحه / ۵۳۰۰۰ ریال



خاطرات يك هنرستانی

نان سفالی
سوزن طلايي
يوتوپين

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

اللَّهُمَّ صَلِّ عَلَى مُحَمَّدٍ وَآلِ مُحَمَّدٍ وَعَجِّلْ فَرَجَهُم



بصیرت، قطب نمای حرکت صحیح در اوضاع اجتماعی پیچیده امروز است به گونه ای که اگر کسی این قطب نما را نداشت و نقشه خوانی را بلد نبود ممکن است ناگهان خود را در محاصره دشمن ببیند.

بیانات رهبر معظم انقلاب اسلامی (مدظله العالی) در دیدار با دانشجویان و جوانان استان قم ۱۳۸۹/۸/۴

تصویرگر: مجید کاظمی

توانستن یا نتوانستن

چند روز پیش فیلمی دیدم که شخصیت اصلی آن پسری طلاساز بود. این نوجوان دست‌های بزرگی داشت و نمی‌توانست با ابزارهای ریز و نگین‌های کوچک کار کند و به خاطر همین مشکل کارهایش ظرافت خاصی نداشت. در آغاز فیلم بیننده تصور می‌کرد قرار است شخصیت اصلی با تلاش به آن‌چه می‌خواهد برسد و در آینده زرگر معروفی شود، اما داستان فیلم طور دیگری پیش رفت.

بعد از یک سال کار کردن، پسر طلاساز فیلم متوجه شد که کار طلاساز مناسب نیست و بهتر است به کارهایی روی آورد که نیازی به دست‌های ظریف نداشته باشد. او به توصیه یکی از استادانش سراغ ساخت فلزات رفت که با پتک و کوره آهن سروکار دارد. به چند ماه نرسید که این نوجوان کارهای باکیفیتی ساخت و چون کمی هم کارهای هنری در طلاساز یاد گرفته بود روی گلدان‌های فلزی نقش‌های زیبایی می‌زد. نکته جالب فیلم این بود که شخصیت اصلی به محض اینکه متوجه شد مشکل از کجاست و برایش قابل حل نیست، بیهوده اصرار نکرد تا زامانش هدر برود و به دنبال کار مناسب رفت. دوستان عزیز بعضی از کارها وجود دارند که هر قدر هم تلاش و پشتکار داشته باشیم مناسب ما نیستند؛ مثلاً اگر قادی کوتاهی داریم و سن رشدمان هم گذشته، بهتر است سراغ ورزش‌هایی مثل بستکبال و والیبال برویم. بعضی از شغل‌ها هستند که هر قدر هم به آن‌ها علاقه‌مند باشیم به علت شرایط خاص مان مناسب ما نیستند. یکی از مهارت‌های مهمی که باید آن را بیاموزیم و در زندگی از آن استفاده کنیم، آگاه شدن بر توانایی‌ها و ناتوانی‌هایمان است. مهم‌ترین معیار برای انتخاب شغل، علاقه و آینده کاری است، اما نمی‌توانیم شرایط زندگی و ویژگی‌های جسمی و روحی مان را نادیده بگیریم؛ البته به این معنا نیست که با مشکلات کنار بیاییم و به راحتی آن‌ها را بپذیریم، نه! در وهله اول باید برای رسیدن به کار مورد علاقه‌مان تلاش کنیم اما اگر مشکلی غیرقابل حل سر راهمان وجود داشت، بهتر است با شناخت نکات مثبت یا منفی مان شغل مناسبمان را انتخاب کنیم.

خلاصه اینکه؛ مهم‌ترین قدم در هر مرحله از زندگی این است که خودمان را به خوبی بشناسیم و با توجه به شناختی که از خودمان داریم تصمیم‌گیری کنیم.

× محمدعلی قربانی ×

مدیر مسئول: محمد صالح مذبني
 سردبیر: محمدعلی قربانی
 مدیر داخلی: ریحانه نعمت‌اللهی
 شورای سردبیری: سیدمصطفی آذرخش، مهدی اسماعیلی، افشار بهمنی، مژگان علیرضا، محمدعلی قربانی، مرضی مجدفر، کبری محمودی، حمید یزدانی
 شورای کلانشناسی: مهدی استاد احمد، صابر قدیمی، سیدعلی اکبر میرجعفری، پرستو آریانزاد، محسن کیاشکی، عابدین آریان‌پور، مجتبی روح‌اللهی، محمد رضایتی، مینا رئیس زاده
 مدیر هنری: کوروش پارسا نژاد
 طراح گرافیک: مجید کاظمی
 دبیر عکس: اعظم لاریجانی
 ویراستار: کبری محمودی
 عکاس روی جلد: عرفان دادخواه
 نشانی دفتر مجله: تهران، خیابان ایرانشهر شمالی، پلاک ۲۷۰ صندوق پستی: ۱۵۸۷۵/۳۳۳۱
 تلفن دفتر مجله: ۸۸۸۶۷۳۳۱
 نمابر: ۸۸۳۰۱۴۷۸
 رایانامه (پست الکترونیک): roshdehonarju@roshdmag.ir
 تلفن امور مشترکان: ۰۲۱-۸۸۴۹۰۳۱۶-۸۸۸۶۷۳۰۸

آرای مندرج در مقاله‌ها، ضرورتاً مبین نظر دفتر انتشارات و فناوری آموزشی نیست و مسئولیت پاسخگویی به پرسش‌های خوانندگان، با خود نویسنده یا مترجم است.



روزنامه جوان

ماهنامه آموزشی، تحلیلی و اطلاع‌رسانی برای هنرجویان هنرستان دوره دوم / اسفند ۱۴۰۰ / شماره پیاپی در پی ۱۴ / ۴۸ صفحه / ۵۳۰۰۰ ریال

- ۲ یوتوپین
- ۴ لباس رنگی
- ۶ خوشمزه‌ترین هنر
- ۸ سر و ته زندگی
- ۱۰ کووید ۱۹، پشتکار ۲۰
- ۱۲ پول زیر مبل
- ۱۴ ریشه در خاک
- ۱۶ مچ‌انداز طلایی
- ۱۸ بدون تعارض!
- ۲۰ خاطرات يك هنرستانی
- ۲۲ i am Aslan
- ۲۴ کشش‌کشنده
- ۲۶ حلال و لذیذ
- ۲۷ تقویم
- ۲۸ جاروی جادویی
- ۳۰ دواي نخوردنی
- ۳۲ صنایع ادبی
- ۳۴ بخور و نبر
- ۳۶ نان سفالی
- ۳۸ طنزیمات
- ۴۰ بازی بازی
- ۴۲ مزرعه ما
- ۴۴ سوزن طلایی
- ۴۶ دریانورد
- ۴۸ با شما

یوتوپین

واقعی‌ت‌ش را بخواهید،

موضوعی که دارم درباره‌اش

می‌نویسم، همان چیزی

است که ماه‌هاست

خوابش را می‌بینم، اما

نه فرصت انجام آن را

دارم، نه شرایطش را. اول

می‌خواستم استارت‌آپی با

موضوع شیرینی و کیک

را به شما معرفی کنم،

اما دیدم بیشتر از کیک

و شیرینی دلم «سفر»

می‌خواهد.

استارت‌آپ‌ها کسب و کارهای
جدید و نوپا هستند که سایت یا
اپلیکیشن‌های هم درلد.

۱

چند ماه پیش تلاش کردم به سفر بروم، اما محدودیت‌های کرونایی اجازه نداد. حالا هم که وضعیت کمی بهتر شده است، من زمانش و امکانش را ندارم. می‌دانم این حرف‌ها فقط برایم خودم مهم است و قطعاً درد دل‌های من برای شما اهمیتی ندارد. اما می‌خواستم پیشنهاد بدهم، اگر شما هم مثل من واقعا به سفر کردن نیاز دارید، اما زمان، شرایط و پول کافی برای مسافرت رفتن ندارید، حداقل بیایید به تبلیغات و عکس‌های تورهای گردشگری نگاه کنیم. اگر هم شرایطش را دارید که خوش به‌حالتان. هر کدام از تورها را که دوست دارید و دلتان می‌خواهد بخرید و به جای من و خیلی‌ها که نمی‌توانیم سفر کنیم، خوش بگذرانید. یکی از این وبگاه‌ها که همین چند دقیقه پیش داشتیم تورهایش را نگاه می‌کردم و به عکاس و گردشگر و هر که در عکس تورها بود حسادت می‌کردم، استارت‌آپ «یوتوپین» است.

۳

دیتاشهر در آغاز کار فقط یک موتور جست‌وجوگر بود و در نهایت کاربران می‌توانستند به مکان‌هایی که جست‌وجو می‌کردند عکس یا مطلب و نظر اضافه کنند. بعد از مدتی تمرکز این تیم و استقبال کاربران از این شبکه اجتماعی بیشتر شد. درآمد آن‌ها از طریق فروش «تحلیل داده‌ها» تأمین می‌شد، اما بعد از مدتی در زمینه مالی به مشکلاتی برخوردند و بودجه کم آوردند. خوب، طبیعی است در این شرایط امکان ادامه‌دادن برای تیم دیتاشهر میسر نبود؛ برای همین ناچار شدند از دیتاشهر به‌عنوان یک تجربه برای ایجاد بسترهای دیگر استفاده کنند.

۲

یوتوپین از کجا آمد؟

محمد، بهرام و امید سه مهندس هوش مصنوعی بودند که هر سه در دوره دانشجویی در تیم کاری موتور جست‌وجوگر پارسی‌جو در شهر یزد کار می‌کردند. آن‌ها می‌خواستند یک جست‌وجوگر اماکن و مناطق برای پارسی‌جو طراحی کنند، اما پارسی‌جو از اضافه‌کردن این بخش به موتورش منصرف شد. این سه همکار هم با هم از یزد به تهران آمدند و تصمیم گرفتند خودشان جست‌وجوگر مکان را بسازند؛ مستقل و بدون نیاز به جست‌وجوگر دیگر. آن سه نفر با کمک موتور شتاب‌دهنده آواتک، شبکه اجتماعی «دیتاشهر» را ساختند.

۴

یوتوپین متولد شد

در شهریور سال ۱۳۹۸ این تیم سه نفره برنامه‌های کاربردی طراحی کردند و موفق شدند خودشان را به مخاطبان معرفی کنند. آن‌ها بلیت‌های زیادی برای عید نوروز سال ۱۳۹۹ پیش فروش کردند، اما زندگی همیشه آن‌طور که ما دوست داریم پیش نمی‌رود. پنج ماه بعد اتفاقی افتاد که نه تنها استارت‌آپ یوتوپین، بلکه جهان را به هم ریخت؛ کرونا فاجعه‌ای که بعید است آسیب‌هایش مستقیم و غیرمستقیم به کسی نرسیده باشد و کم و یا زیاد تحت تأثیر آن قرار نگرفته باشند!

۵

یوتوپین یکی از فضاهایی بود که از کرونا آسیب زیادی دید و کسانی که بلیت‌های نوروزی پیش خرید کرده بودند، سفرهایشان را لغو کردند. طبیعی است در این شرایط اعضای یوتوپین مجبور شدند مبلغی را که مشتریان برای خرید بلیت‌ها داده بودند، به آن‌ها برگردانند و در واقع هیچ درآمدی کسب نکنند.



۶

وقتی درآمدی وجود نداشته باشد، اعضا هم نمی‌توانند نیروهایشان را حفظ کنند و به آن‌ها دستمزد بدهند. مدیران یوتوپین هم مجبور شدند نیروهایشان را تعدیل کنند. اما این‌گونه هم نبود که همه چیز بد پیش برود. احتمالاً سایر مردم هم مثل من که الان به عکس تورهای گردشگری نگاه می‌کنم، از اسفندماه تا اردیبهشت‌ماه، عکس‌های سفرها را نگاه می‌کردند؛ زیرا تعداد کاربران یوتوپین در آن دو ماه دو برابر شد!

استقبال مردم از این استارت‌آپ باعث شد هتل‌ها و بنگاه‌های مسافرتی تبلیغاتشان را در این استارت‌آپ منتشر کنند و برای هر تبلیغات هم به اعضای استارت‌آپ دستمزد بدهند.



۷

این استارت‌آپ یک خلاقیت مهم داشت که باعث شد مورد توجه مردم قرار گیرد، آن هم بخش «سفرنامه» بود. گردشگران وقتی به نقطه‌ای سفر می‌کنند، تجربه‌ها و خاطراتشان را در بخشی جداگانه می‌نویسند تا دیگران بهتر و بیشتر با مقصدی که می‌خواهند به آنجا بروند، آشنا شوند.

۸

یوتوپین در حال حاضر یکی از استارت‌آپ‌های فروش بلیت و فروش تور است که با وجود کرونا و بحران رفت و آمد، باز هم توانسته است به کارش ادامه دهد. یوتوپین در حال حاضر حدود هزاران سفرنامه دارد و روزانه چندین تور و بلیت مسافرتی می‌فروشد.



لباس رنگی

روش اول

ابتدا طرح خود را پرینت گرفته و این بار کاربن را مستقیم روی لباس می‌چسبانیم. سپس طرح پرینت گرفته شده را به کمک چسب کاغذی روی کاربن می‌چسبانیم و طرح را با استفاده از خودکار و کشیدن آن روی کاغذ به طور کامل روی لباس منتقل می‌کنیم. حال به آرامی گوشه کاربن را بلند می‌کنیم و اگر طرح مورد نظر روی لباس منتقل شده بود کاربن و طرح را از لباس جدا می‌کنیم؛ ولی اگر خلاف این موضوع بود مجدداً مرحله قبل را تکرار می‌کنیم تا در نهایت طرح مورد نظر روی لباس منتقل شود.

این نکته قابل توجه است که زود یا دیر افتادن طرح روی لباس شما بستگی به جنس لباستان دارد و بهتر است از لباس‌های نخی استفاده شود.

بعد از منتقل کردن طرح رنگ یا رنگ‌های مورد نیاز پارچه را روی پالت ریخته و با قلم مو به آرامی رنگ هر قسمت از طرح را روی لباس منتقل کنید.

بهتر است برای اینکه دو رنگ شما درهم محو شود، تا زمانی که رنگ قبلی شما خیس است رنگ بعدی را اضافه کنید. بعد از خشک شدن رنگ مجدداً مراحل ۱-۲-۳-۴ را تکرار کنید.

توضیح: روش اول که برای شما توضیح داده شد بیشتر روشی تک رنگ و مبتدی است؛ اما روش دوم برای کسانی که در کشیدن و رنگ کردن حرفه‌ای‌تر هستند مناسب‌تر است.

در استفاده از طرح‌ها هم می‌توانید به سراغ طرح‌های آنالیز شده (برای روش اول)، خط نوشته (روش اول)، طرح حیوانات (دو روش)، انیمیشن (۲ روش) و... بهره ببرید. لازم به ذکر است که این هنرگران را هم می‌توانید بعد از حرفه‌ای شدن به عنوان شغل خود انتخاب کرده و از آن کسب درآمد کنید.

یادگیری هنر به آدمی انگیزه، عشق و زیبایی می‌بخشد. در هنگام کار، تمام مشغله‌ها را از ذهن آدم‌رها می‌سازد و در دنیای جادویی هنر غرق می‌کند.

برای یادگیری این هنر ارزشمند نیاز دارید به:

لباس (تیشرت، شال، شلوار و...)
طلق بی رنگ

کاربن

طرح پرینت گرفته شده
رنگ پارچه

ورنی

قلم مو

پالت تخم مرغی

چسب نواری

کاتر

اسفنج

اتو





چاپ روی لباس



روش دوم

در ابتدا لباس موردنظر را اتو می‌زنیم که هیچ چروکی در آن باقی نماند. سپس آن را روی سطح تختی پهن می‌کنیم. زیر بخشی که می‌خواهیم چاپ را انجام دهیم یک تکه مقوای ضخیم می‌گذاریم تا:

۱- مانع پس دادن رنگ به پشت لباس شود

۲- به زیردستی احتیاج داریم

قدم دوم این است که طلق را برداشته، کاربن را از طرف رنگی روی آن می‌گذارید و طرح موردنظر را با استفاده از چسب نواری روی کاربن فیکس می‌کنیم.

حالا با استفاده از خودکار دورتادور طرح را می‌کشیم تا طرح آن توسط کاربن روی طلق بیفتد.

بعد از اینکه طرح کاملا روی طلق افتاد با استفاده از کاتر به آرامی دورتا دور طرح موردنظر را می‌بریم، به صورتی که طرح ما در وسط طلق خالی شود.

طلق را روی لباسی که از قبل پهن کرده‌ایم می‌اندازیم و با استفاده از چسب، طلق را روی لباس فیکس می‌کنیم.

حالا رنگ پارچه موردنظر را در پالت ریخته و رنگ را با استفاده از قلم مو روی اسفنج می‌گذاریم؛ به صورت ضربه‌ای رنگ را به طرح می‌زنیم و این کار را آنقدر تکرار می‌کنیم تا مطمئن شویم طرحمان روی لباس چاپ شده است.

سپس طلق را از لباس جدا کرده و منتظر می‌مانیم تا رنگ روی لباس خشک شود؛ بعد از آن که از خشک شدن رنگ اطمینان حاصل کردیم با استفاده از قلم مو ورنی را روی طرح چاپ شده بزنید؛ حواستان باشد که ورنی از طرح بیرون نزنند.

مجدداً صبر کنید تا ورنی خشک شود و حداقل دوبار این کار را تکرار کنید.

بعد از اطمینان خاطر از خشک شدن ورنی لباس را به میز اتو منتقل کرده و روی قسمتی که طرح را چاپ کرده‌اید پارچه‌ای نازک بیندازید؛ چند دقیقه با اتویی که درجه حرارت متوسطی دارد روی طرح به حالت رفت و برگشت بکشید و این کار را برای پشت لباس هم تکرار کنید.

با این حرکت رنگ را روی لباس تثبیت کرده ایم. حال شما خالق یک لباس زیبا با طرح چاپی به سلیقه خودتان هستید.



قنادی و آسانسور

خوشمزه‌ترین هنر

صبا رضایتی و سیما محمدی دو هنرجوی سال آخر از شهر تبریز هستند که در بوفه هنرستانشان غذا و کیک می‌فروشند. صبا بیشتر دوست دارد آشپزی کند و سیما عاشق شیرینی‌پزی است.

پایه دوازدهم

من از بچگی غذا پختن را دوست داشتم. آشپزی تمام زندگی من بود. حتی وقتی پویانمایی (انیمیشن) هم می‌خواستم ببینم، فیلم موش سرآشپز را می‌دیدم، چون در آن پر از غذا و آشپزی بود. دلم می‌خواست با هر چه در یخچال داریم غذایی درست کنم. خب راستش را بخواهید، آن اوایل کسی غذاهایم را نمی‌خورد و من هم خیلی ناراحت می‌شدم. به مرور دست‌پختم بهتر شد. خوشبختانه دیگران هم از آن تعریف می‌کنند. آدم‌ها تصور می‌کنند پختن غذای اختراع‌نشده آسان است، اما به این فکر کنید آدم باید چه غذا و با چه کیفیتی درست کند که همیشه همه آدم‌ها آن را بپذیرند؛ مثل قورمه سبزی. چقدر دوست داشتم جای موش سرآشپز باشم!

برای ما آشپزی دو بخش دارد: ایرانی یا همان سنتی، و بین‌الملل. من واقعا عاشق بخش سنتی هستم و غذاهایی که دوست دارم همان غذاهای خاطره‌انگیز قدیمی هستند.

دلایلی که وارد این رشته شدم، صرفاً علاقه نبود. این رشته متقاضیان کمی دارد و به تبع آن بازار کار بهتری برای من که درسش را خوانده‌ام. اگر الان دبیرستانی بودم، نمی‌توانستم همین درآمد کم الان را داشته باشم، امیدی هم نداشتم که به سرعت کار پیدا کنم.

آرزوی من که مطمئنم به آن خواهم رسید، افتتاح رستوران سنتی است. دلم می‌خواهد رستوران خودم را داشته باشم. قسول می‌دهم غذاهایش خیلی خوش مزه شوند.

پایه دوازدهم

به من بگویند «دختر شیرینی‌فروش!» شیرینی‌پختن برای من فقط درس و رشته‌ام نیست. حتی اگر حالم خوب نباشد و مشکلات زیادی داشته باشم، شیرینی‌پختن حالم را بهتر و حواسم را از مشکلات پرت می‌کند. خیلی حس خوبی است که دست‌رنجت موقع شادی‌ها میان جشن‌های مردم باشد. قبل از آمدن شما برای این گفت‌وگو، چون استرس داشتم، این کیک یزدی‌ها را درست کردم.

شیرینی‌پزی برای من مثل مسابقه‌ای است که انگیزه دارم در آن برنده شوم. مثلاً می‌دانم مرحله آخری که برای خودم در این رشته ترسیم کرده‌ام، پختن کیک هفت‌طبقه است. زمانی که هفت‌طبقه کیک خوشمزه پختم، می‌توانم به خودم بگویم قناد.

اولین درآمد من، آن هم چند سال پیش، سیصد هزار تومان بود، برای شب عید شیرینی‌های یک خانواده را پختم. به نسبت اینکه بی‌تجربه بودم، واقعا مبلغ خوبی بود. هرچند خیلی زحمت کشیده بودم و آن مبلغ عادی بود، اما بعد از آن کار صدبرابر بیشتر عاشق رشته و هنرم شدم.

راستش دقیق نمی‌دانم آرزویم چیست! از یک طرف دلم می‌خواهد در یک دانشگاه معتبر ادامه تحصیل بدهم، اما از طرف دیگر دوست دارم کارگاه قنادی خودم را افتتاح کنم.



چند لحظه چشم‌هایتان را ببندید. حالا عکس یک غذا را تصور کنید؛ ترجیحاً غذایی که دوستش دارید. حالا تمرکز کنید و به یک شکلاتی بزرگی فکر کنید که داخلش موز و گردوست. دهانتان آب افتاد؟ حق دارید. خیلی از ما میان گرفتاری‌های روزمره به سراغ غذا و شیرینی می‌رویم و با چشیدن آن‌ها حس‌نگی را از تنمان بیرون می‌کنیم. حالا به این فکر کنید که بعضی از هنرجویان هستند که در رشته‌های «آشپزی» و «قنادی» تحصیل می‌کنند و درس و امتحانشان همان چیزی است که ما برای چند لحظه آرزویش را داریم و حالمان را بهتر می‌کند. در این شماره از مجله با دو هنرجوی آشپزگفت‌وگو کرده‌ایم. بعد از آن‌که از شیرینی سیر شدید، گفت‌وگوی ما با دو هنرجوی فنی را هم بخوانید.

آدم‌هایی که در زمینه صنعت و فن مشغول کارند، نمی‌دانند کارشان به نظر ما چقدر سخت و پیچیده می‌آید. خود من زمانی که می‌بینم کسی با پیچ و مهره کار می‌کند، احساس می‌کنم دارد دشوارترین کار جهان را انجام می‌دهد، اما خود فنی‌ها چنین نظری ندارند.

وقتی رفتم هنرستان ثبت نام کنم، فقط در سه رشته جای خالی باقی مانده بود: «نقشه‌کشی معماری، حسابداری، نصب و تعمیر آسانسور». من هم آخری را انتخاب کردم، چون هیجان‌انگیزتر بود. علاقه اصلی من رشته سینما بود. خیلی هم اهل فیلم دیدن هستم، اما نزدیک خانه ما هنرستانی نبود که سینما درس بدهد. روزهای اول زیاد رشته‌ام را دوست نداشتم، اما حالا بعد از دو سه سال از آن خوشم می‌آید. احساس می‌کنم کار مهمی است و اگر ما نباشیم کمتر کسی توان و تخصص این کار را دارد. این به من حس خوبی می‌دهد.

خوبی رشته ما این است که هر روز در نهایت یک ساعت درس نظری داریم. بعد باید لباس کار بپوشیم و وارد کارگاه شویم و کار عملی را شروع کنیم. من دوست دارم بیشتر کار کنم.

شاید بعضی‌ها فکر کنند آسانسورساختن فرمول ثابتی دارد، اما این طور نیست. هر خانه‌ای با خانه دیگر متفاوت است و کل فرمول و روش ساخت آسانسور با دیگری فرق می‌کند.

من دلم می‌خواهد در کارم آن قدر موفق شوم که انحصار ساخت همه آسانسورهای شهرمان دست من باشد؛ این طوری خیلی هم پول‌دار می‌شوم.

پایه دوازدهم

رشته تعمیر و نصب آسانسور

پایه یازدهم

رشته تعمیر و نصب آسانسور

خانواده ما همه فرهنگی بودند. پدر و مادرم معلم بودند و خواهر و برادرهایم که از خودم خیلی بزرگ‌تر هستند هم در کارهای فرهنگی مشغول‌اند. اما من از زمانی که یادم می‌آید عاشق کارهای فنی بودم. اول می‌خواستم برق یا مکانیک بخوانم، اما چون عمویم شرکت ساخت و تعمیر آسانسور داشت، در این رشته درس خواندم تا از بابت کار هم خیالم راحت باشد.

آینده شغلی این رشته به نسبت خوب است و درآمدش کم نیست. الان من دارم سعی می‌کنم از صفر تا صد کار آسانسور را یاد بگیرم؛ از برق کاری تا تعمیر اتاقک و... .

رشته ما چندان شناخته شده نیست. تا توضیح ندهیم، اصلاً کسی خبردار نمی‌شود چنین رشته‌ای هم وجود دارد. برخلاف تصور عموم مردم، کار ما هم خیلی سخت است و هم خیلی پرمسئولیت؛ یعنی اگر آسانسوری را نصب کنیم و خدایی نکرده سقوط کند، مسئولیتش با شرکت و نصاب است.

یکی از کارهای اجباری در رشته ما ورزش کردن است؛ کار ما به قدرت بدنی زیادی نیاز دارد. اگر ورزش نکنیم، نمی‌توانیم قطعات آسانسور را جابه‌جا کنیم. بزرگ‌ترین آرزوی من این است که یک روز شرکت خودم را داشته باشم.



سروته زندگی

بسیاری از ما، آدم‌هایی را دیده‌ایم که به اصطلاح «فیلم‌باز» هستند و فقط با دیدن فیلم و سینما رفتن حالشان خوب می‌شود. بعضی‌ها همیشه علاقه‌مند به فیلم باقی می‌مانند و ممکن است منتقد یا کارشناس شوند، اما بعضی‌ها شرایط، امکانات و علاقه دارند و به سمت فیلم‌ساز شدن می‌روند. فیلم‌دیدن ما را با جهانی جدید و متفاوت آشنا می‌کند و فیلم‌ساختن به ما اجازه می‌دهد جهانی را که دوستش داریم بسازیم. یکی از فضاهایی که هنرجویان در آن فرصت ارائه استعداد و هنرشان را دارند، جشنواره فیلم رشد است. در این شماره از مجله با هنرجویی جوان به نام «تیمور قادری» گفت‌وگو کرده‌ایم که علاوه بر برگزیده شدن در جشنواره بین‌المللی فیلم رشد، چندین جایزه بین‌المللی دیگر هم کسب کرده است.



کرد. بعد از یک دوره در حدود دوازده‌ماهه، به این زمینه از سینما خیلی علاقه‌مند شدم و در آن تجربه خوبی کسب کردم. هفده سالم که شد، جسارتش را پیدا کردم داستان‌هایم را گردآوری و در مجموعه‌ای به نام «تابستان سرد» چاپ کنم. تصور نمی‌کردم از داستان‌هایم خیلی استقبال شود، اما جایزه جشنواره خوارزمی را برنده شدم. با جایزه نقدی آن جشنواره دوربین خریدم. دوربین ابزاری بود که برای فیلم‌سازی واقعا به آن نیاز داشتیم.

اولین بار چطور با جشنواره

این راه کمک کرد؟

من اهل کردستانم. کردستان قطب فیلم‌سازی کوتاه محسوب می‌شود. من مشکلی در زمینه خانواده و محل زندگی نداشتم. مانعی برایم وجود نداشت که نتوانم کارم را انجام دهم، اما می‌شناسم خیلی از هم‌سن و سال‌هایم را که به خاطر سخت‌گیری خانواده‌ها نمی‌توانند در این عرصه وارد شوند. حتی بازیگران فیلم‌های خودم هم بسیار درگیر این موضوع بوده‌اند و حتی ناچار شده‌اند بازی در فیلم را نیمه‌کاره رها کنند.

تیمور، اولین بار چطور با جشنواره فیلم رشد آشنا شدی؟

یک روز در تهران کاری داشتم. خیلی اتفاقی چشمم به روزنامه همشهری افتاد. با پسری کردستانی مصاحبه شده بود که جایزه تندیس نقره را برنده شده بود. فکر فیلم‌ساختن و شرکت در جشنواره رشد از آن‌جا به سرم زد. تصمیم گرفتم فیلم کوتاهی بسازم. اسم فیلمم را «چیدن سپیده‌دم» گذاشتم. آن موقع دوربین نداشتم و از دوربین کرایه‌ای استفاده کردم. فیلمم سه جایزه گرفت که بهترین جایزه‌اش ثبت نام رایگانم در کلاس آموزش فیلم‌سازی بود. اما دوست نداشتم همان‌جا متوقف شوم. برای همین از همان موقع، با مطالعه در زمینه سینما، کارهای متفاوت را تجربه کردم.

آن کلاس‌ها باعث شد به‌طور جدی به

حیطه فیلم‌نامه‌نویسی علاقه‌مند شوی؟

نه. من از سن سیزده‌سالگی داستان و فیلم‌نامه می‌نوشتم. داستان‌هایم در مجلات سروش نوجوان و سلام بچه‌ها چاپ می‌شدند. از همان زمان دوست داشتم کارگردان بزرگی شوم. آن کلاس هم مرا به سمت کلاس‌های فیلم‌نامه‌نویسی هدایت



🎬 در حال حاضر چقدر از کاری که

انتخاب کرده‌ای، راضی هستی؟

قطعا هر قدر هم به عقب برگردم، همین شغل را انتخاب می‌کنم. الان در جشنواره‌های بین‌المللی جایزه‌های زیادی گرفته‌ام. از این بابت، هم خوشحالم و هم نگران. دوست دارم باز هم پیشرفت کنم و فیلم‌هایم در مسابقات بزرگ جهانی برنده شوند.

🎬 برای ساختن فیلم‌هایت مشکل مالی

نداشتی؟ یا اینکه در ابتدای کار مشکلات مالی را حل کردی و با خیال راحت کار را شروع کردی؟

داشتم و هنوز هم دارم. همیشه سعی می‌کنم از هر سازمان و نهاد هنری-فرهنگی کمک بگیرم. بیشترین جایی که تا به حال به من کمک کرده، کانون پرورش فکری کودکان و نوجوانان بوده است.

🎬 چه چیزهایی به تو کمک کرده است

فیلم‌ساز شوی؟

یکی از مهم‌ترین چیزهایی که به ما کمک می‌کند فیلم بسازیم، فیلم‌دیدن است. هر چقدر فیلم‌های بهتری ببینیم، مسلم است فیلم‌های بهتری هم می‌سازیم. یکی دیگر از چیزهایی که در فیلم‌ساختن به من کمک کرده، سفرکردن است. دیدن آدم‌های گوناگون به ما کمک می‌کند با افکار و سلیقه‌های متعدد آشنا شویم. هرچقدر زندگی‌های بیشتری ببینیم، داستان‌های بیشتری هم در ذهنمان شکل می‌گیرد و می‌توانیم فیلم‌های جالب‌تری بسازیم. کتاب‌خواندن هم در بازشدن ذهن آدم و پردازش ایده فیلم بسیار مفید است.



کووید ۱۹ پشتکار ۲۰

کارکردن حرفه‌ای بیش نیازهای زیادی می‌خواهد. مسئولیت‌پذیری بالا و نگاه درست به مسائل و برخورد منطقی، ویژگی‌هایی هستند که داشتن آن‌ها می‌تواند اشخاص را آماده حضور در اجتماع و شروع به کار کند. اما آیا داشتن همه این صفات از فردی در سن هجده سالگی امکان‌پذیر است؟ عرفان مقدم، هنرجوی پایه آخر رشته ماشین‌آلات است که هم‌زمان با تحصیل، به کار در تولیدات گلخانه‌ای مشغول است. با عرفان کمی صحبت کردیم و نظرات خواندنی‌اش را شنیدیم. بیایید ببینیم عرفان چگونه به اینجا رسیده است.



← «عرفان مقدم کیست؟»

هنرجوی سال سوم رشته ماشین‌ابزار یا همان ساخت و تولید در نظام قدیم تحصیلی.

← «تحصیل را تا آخرین دوره ممکن

دامه می‌دهم

نمی‌خواهم حرف بیراه بزنم، اما خوب علاقه‌ام به این رشته و کارم را در حدی می‌بینم که بتوانم تا بالاترین درجه‌های آن را طی کنم. در نهایت به آموزش این رشته به جوانان علاقه دارم و شوقی برای ارائه سبک و روش‌های جدیدی به جهان، برای سهولت زندگی بشر، دارم؛ شاید یک اختراع که از الان هم ایده اولیه آن را در ذهنم دارم.

← «کرونا و مشکلاتش»

خب ما تا این لحظه چیزی حدود سی یا چهل کلاس عملی داشتیم که به دلیل کرونا و مشکلاتش لغو شدند. این موضوع مبحث یادگیری را کاملاً زیر سؤال می‌برد. کلاس‌های عملی چهار تا پنج جلسه برگزار شدند. این یعنی مشکلی جدی در آموزش به دانش‌آموز هنرجویی که به دنبال یادگیری سریع‌تر مباحث درسی است، تا بتواند در محیط کاری از آن روش‌ها بهره بگیرد.

← «خلق، تولید و علاقه زیاد به

اختراع مسیر را نشانم داد»

از رشته ماشین‌ابزار یا همان صنعت تراشکاری به عنوان آچار فرانسه صنایع یاد می‌شود. یکی از رشته‌های فوق‌العاده و در عین حال پول‌ساز، با آینده کاری بسیار روشن. ماشین‌ابزار رشته‌ای است که تقریباً می‌توان گفت محدودیتی برای ابداع و اختراع دستگاه‌های جدید ندارد. افرادی که در این رشته تحصیل می‌کنند، دستگاه یا روشی نو برای انجام کارهای سخت‌تر قدیم درست می‌کنند.



«تا انتهای مسیر می‌روم»

باید بگویم، بعد از هنرستان برنامه دارم که رشته مهندسی ماشین آلات را ادامه بدم. در طول این مسیر قطعاً کارم را رها نمی‌کنم و ادامه می‌دهم، ولی داشتن علم نظری بیشتر برای موفقیت در این زمینه، بسیار ضروری به نظر می‌رسد. اصلاً نمی‌خواهم فقط به علم تجربی تکیه کنم.

ترکیب خوبی از تجربه و دانش چیزی است که می‌تواند هر کسی را در مسیر انتخابی‌اش به موفقیت برساند.

«کمی نصیحت»

من با معدل ۱۸ وارد هنرستان شدم. رشته‌ای که من انتخاب کردم، برای استخدام، به تحصیل در دوره‌های بالا نیاز ندارد. من با دو سال تحصیل و استخدام در یکی از کارگاه‌های تراشکاری، درآمدی مناسب و قابل ملاحظه دارم. پس می‌توانم آینده خوبی را برای هنرجویان این رشته پیش‌بینی کنم.

«کمی درد دل»

من از رشته‌ای که انتخاب کرده‌ام کاملاً راضی هستم؛ چه از لحاظ درآمدی و چه از لحاظ تجربه‌های کاری، آموخته‌هایی به دست آورده‌ام که برایم بسیار با ارزش هستند. اگر به صنعتگران، هنرستانی‌ها و هنرستان‌ها بهای بیشتری بدهیم و ارزش بیشتری برایشان قائل باشیم، قطعاً ایران بهتری، از همه لحاظ، خواهیم داشت. تغییرات نگرش خانواده‌ها و گاهی خود استادان می‌تواند به این موضوع خیلی کمک کند.



«نگرش غلط جامعه و در مقابل»

وجود حامیان»

رشته‌های فنی در نظر مردم جامعه نسبت به رشته‌های نظری مانند مهندسی یا دکتری معمولاً شأن کاری کمتری دارند، اما خوب باید ببینیم، با توجه به اتفاق‌های سال‌های گذشته و شرایط جامعه ما، نظر عامه مردم این است که در این دوره صنعت خیلی بهتر و پول‌سازتر است. در نتیجه حداقل دید مالی بهتری دارند. اما خوب از لحاظ دید شخصیت کاری، گاهی بیش می‌آید که افراد خواه و ناخواه از کلماتی استفاده می‌کنند که بار معنایی درستی ندارند.

«جای تشکر دارد»

در این ایام و پس از مشکلات ناشی از بیماری کرونا، باید از هنرآموزان سال سوم، آقای دکتر عطایی و مهندس کلانتری که سعی کردند صدمات ناشی از تحصیل دوره کرونا را جبران کنند و همچنین استاد عزیزم مهندس میثم نقی‌لو که از بهترین صنعتگران این رشته هستند، تشکر کنم. این افراد در مسیر سخت یادگیری کروناپی دلسوزانه همراه ما بودند.

«شروع مسیر حرفه‌ای»

از اواخر سال تحصیلی یازدهم شروع به کار کردم و تجربه‌های زیادی داشتیم که اکثر آن‌ها در کارگاه‌های هنرستان میسر نمی‌شود. الان که در پایه دوازدهم هستیم، با همین یک سال کارکردن، آمادگی بیشتری برای مسائل کاری و چالشی دارم.

در طول این مسیر به موارد زیادی فکر کرده‌ام. ممکن است همه چیز در آن واحد رخ دهد، اما راهی که از الان برای آن برنامه دارم، راه‌اندازی کارگاه قالب‌زنی است؛ جایی که بتوانم در کارگاه خودم و با ماشین‌های ساخت خودم موفقیتی به دست آورم که نه تنها برای من، بلکه برای جامعه هم مفید باشد. به نظرم بیشترین عاملی که هر جامعه را رشد می‌دهد، رشد تک‌تک نفرات آن است.





خیاطی و مبلسازی

پول زیر مبل

فوت و فن مبلسازی

صنعت مبلمان و صنایع چوبی قدمت هزار ساله در تاریخ ایران دارد. امروزه نیز مبلمان به عنوان یک وسیله پر کاربرد در منازل به شمار می‌رود. حتی بیرون از منزل در ادارات و محیط‌های کاری هم حضوری بسیار پر رنگ دارد. این کسب و کار یکی از شغل‌های پردرآمدی است که مانند سایر مشاغل اصول منحصر به فردی دارد که اگر به این اصول آگاه باشیم می‌تواند منبع درآمد مناسبی برای ما باشد و حتی روز به روز کارمان را بیشتر رشد بدهیم. به همین منظور با یک مبلمان‌ساز با تجربه و سابقه به گفت و گو پرداختیم تا برایمان از فوت و فن‌های این کار بگویید.

فوت سوم: کوتاه کردن دست واسطه‌ها

بهتر است تا جایی که امکان دارد فاصله بین تولیدکننده و مصرف‌کننده کاهش پیدا کند و کالا مستقیماً از کارگاه به فروش برسد. این امر باعث می‌شود سود بیشتری نصیب تولیدکننده شود. مثلاً با تبلیغ کار خود در فضای مجازی می‌توانیم به صورت مستقیم با مصرف‌کننده ارتباط برقرار کنیم.

فوت چهارم: خلاقیت و به‌روز بودن و وجدان کاری

اگر به عنوان یک تولیدکننده مبلمان خلاق باشیم و زیاد به دنبال کپی یا طرح‌های قدیمی نرویم می‌توانیم طرح‌های خیلی خوبی را روی چوب پیاده کنیم. باید به خلق طرح‌های به‌روز و جدید بپردازیم چون این مدل‌ها فروش بسیار بالاتری دارند. همچنین بر اساس وجدان کاری و برای جذب مشتری بیشتر باید بین کیفیت مواد به کار رفته و قیمت آن تناسب برقرار کنیم.

فوت دوم: استفاده از چوب مرغوب

مواد اصلی نجاری چوب راش و چوب گردو است. چوب خوب، چوب راش است که بافت خوب و انعطاف‌پذیر دارد. یعنی به محض اینکه تیغه نجاری را روی آن می‌گذاریم سریع نمی‌شکند یا ترک نمی‌خورد. چون راش گره ندارد و بافت آن کاملاً سالم است. بدون شک استفاده از مواد با کیفیت موجب می‌شود وقتی ما مبل را پارچه می‌کنیم یا رنگ می‌زنیم ماندگاری بالایی داشته باشد و زود ترک نخورد و در نهایت رضایت مصرف‌کننده را در پی داشته باشد.

فوت اول: کسب تجربه

قبل از شروع مبلسازی و وارد کردن سرمایه خود در این کار حتماً باید مدتی در کنار استادکار به کسب مهارت بپردازیم یا از کلاس‌های این رشته استفاده کنیم و در مثبت‌کاری و نجاری به حد قابل قبولی برسیم. نجاری یکی از قسمت‌های اصلی تولید مبلمان است و عملاً بدون این مهارت کار تولید مبل امکان‌پذیر نیست. ولی بدون مثبت‌کاری هم می‌توان این کار انجام داد چون دستگاه سی‌ان‌سی جایگزین آن شده است و مثبت‌کاری را از هنری دستی به هنری صنعتی درآورده است.





فوت و فن خیاطی

خیاطی علاوه بر اینکه مهارت دوخت انواع لباس است هنری بسیار کاربردی است که در صورت تبحر در آن درآمد قابل توجهی نصیب فرد خواهد شد. شخص ماهر در این زمینه می‌تواند به طرق گوناگون کسب درآمد کند. مانند تأسیس مغازه‌های تک‌دوزی و شخصی‌دوزی مخصوص بانوان یا کار در کارگاه‌های تولیدی بزرگ و کوچک و یا طراحی لباس. یک خیاط معمولاً باید با هنرهای دیگر مثل تیکه دوزی، سنگ دوزی، دور دوزی و قلاب بافی و ... آشنایی داشته باشد. اما این شغل هم مانند سایر مشاغل چالش‌ها و پیش‌نیازهای مخصوص به خود را دارد. که در این مطلب سعی بر این شده با گفت و گو با خیاطی موفق و ماهر به چند مورد از فوت و فن‌های آن پی‌ببریم.

فوت سوم: استفاده از وسایل مرغوب

نخ‌های مورد استفاده در خیاطی دو نوع است. یک نوع از آن کیفیت پایینی دارد. ارزان قیمت است و سریع پاره شده و کرک می‌دهد. یا لباس از محل دوخت کنده و نخ کش می‌شود. باید نخ‌های براق و صاف بدون کرک را جایگزین کرد. همچنین بسیار حائز اهمیت است که ما نسبت به جنس پارچه سوزن خود را تعویض کنیم. برای ضخیم‌دوزی از سوزن شماره ۱۶ و نازک‌دوزی از شماره ۱۱ و ۱۴ استفاده کنیم. استفاده از پارچه و زیپ‌های مقاوم بدیهی است.

فوت دوم: خلاقیت

سلیقه مشتری در تهیه پارچه و مدل دوخت بسیار مهم است. ولی گاهی لازم است خود خیاط خلاق باشد و در طرح و رنگ پارچه به مشتری پیشنهاد دهد. دخالت تجربه و مهارت خیاط در این امور هم باعث افزایش کیفیت کار شده هم باعث جلب اعتماد مشتری می‌شود.

فوت چهارم: استفاده از قدرت ذهن

بهتر است قبل از برش پارچه و شروع کار و یا الگو کشیدن روی کاغذ در ذهن خود طرح دلخواه را بکشیم و طرح کلی و جزئیات لباس را مشخص کنیم. این کار موجب شده است که من از الگو استفاده نکنم و همان طرحی که قرار است روی کاغذ بکشم را روی پارچه پیاده کنم.

فوت اول: نظم و خوش قولی

یکی از رموز داشتن مشتریان دائمی انضباط و خوش قولی در کار است. مثلاً شماره تلفن خود را به مشتری بدهیم تا قبل از آمدن به محل کار ساعت و روز را هماهنگ کند یا برای تحویل سفارش روز خاصی را مشخص کنیم تا در آن روز کار را تحویل بگیرد. در این صورت هم برای زمان مشتری ارزش قائل شده‌ایم و هم به کار خود نظم بخشیدیم.



ریشه در خاک

از گذشته تا به امروز، از پشت نیمکت‌های کارگاه‌های هنرستان تا اسکله‌های بنادر، داستان زندگی مردی که از شمال غربی کشورمان پا به پایتخت و نبرد با سختی‌ها و مشکلات گذاشته و موفق شده جایگاه خودش را تثبیت کند. **علیرضا قومی** که اصالت اردبیلی دارد، امروز با ما به گفت‌وگو نشسته تا در مورد فراز و نشیب‌های زندگی شخصی‌اش با هم گپی بزنیم.



کاردان و کارشناس

علیرضا بعد از هنرستان وارد دوره کاردانی عمران شد و برای دو سال در آموزشکده فنی سما اسلامشهر تحصیل خود را ادامه داد. بعد از دوره هنرستان وارد دانشکده فنی سما شدم و در آنجا تحصیل را ادامه دادم. برای ادامه تحصیل به دانشگاه آزاد تهران مرکز رفتم و لیسانس عمران خود را از آنجا گرفتم. در دانشگاه بیشتر بر روی دروس تجربی تمرکز داشتم و همیشه به دنبال کار کردن در کارگاه‌ها بودم. این علاقه من به کار از دوران بچگی با من همراه بود و ارتباط با دنیای کار هیچگاه قطع نشد.

تجربه‌های متفاوت

علیرضا می‌گوید: «از همان دوره هنرستان کارآموز بوم و در شهرداری تهران کار می‌کردم. در بخش نظارت بر امور جاده سازی و پروژه‌های و گاه ساختمانی با شهرداری همکاری داشتم. در آن دوران توانستم ارتباط خوبی با محیط کاری و کارکنان آن بخش بگیرم

شیفته ساخت و ساز

از کودکی علاقه زیادی به ساختمان‌سازی داشته است. از همان زمان که اسباب بازی‌ها را روی هم می‌گذاشته تا سازه‌های جدیدی را خلق کند.

خودش می‌گوید: «از همان دوران ابتدایی تا پایان راهنمایی خیلی جنب و جوش خاصی نداشتم ولی می‌دانستم که دنیای اطرافم چگونه است. مطمئن بودم که برای چه کارهایی آماده هستم.

زمان انتخاب رشته که رسید، با مشورت پدرم وارد هنرستان و رشته عمران شدم. در هنرستان ولیعصر واقع در تهران تحصیل می‌کردم. در آن زمان مدیریت آنجا به دست استاد ارجمندی بود.

کسی که شاید بزرگترین تاثیر را در دوران تحصیلی من داشت. با توجه به این که جناب ارجمندی مدیر و دبیر مجموعه بود، ارتباط بیشتری با دانش آموزان داشت و از این رو بیشتر ما را می‌شناخت.»

که برای آینده من مفید بود.

در ادامه وقتی وارد دوره کاردانی شدم در پروژه‌های انبوه‌سازی و کارگاه‌های ساختمانی فعالیت داشتم و تا پایان دوره کاردانی مشغول پروژه‌های شهرداری تهران بودم.

با ورود به دوره کارشناسی از شهرداری خارج شدم و به همراه یک پیمانکار ساختمانی وارد کارگاه‌های ساختمانی چیتگر شدم.

در کنار همه این‌ها، به طور پراکنده در طول این سال‌ها در بنادر و اسکله‌های بندرعباس و آستارا مشغول به کار بودم و به عنوان کارهای پروژه‌ای در شمال ایران ویلاسازی می‌کردیم.»

کمی انتقاد!

علیرضا: «در دوره هنرستان سطح تحصیلی خوبی داشتیم و استادان همیشه سعی بر بالا بردن علم ما داشتند ولی چنین انگیزه‌ای در دوره دانشگاه مشاهده نشد. مخصوصاً در دوره کاردانی که گاهی به جای درس دادن صرفاً جزوه خوانی می‌کردند. البته کم لطفی نکنیم استادان خوب بسیاری هم داشتیم اما چیزی که برای من تلخ بود سطح پایین برخی درس‌های تخصصی در دوره کاردانی بود که باعث می‌شد عملاً وقت خود را از دست بدهیم.»

شغل پدری

پدر من سال‌ها پیش به دلیل نبود امکانات کاری و فضای مناسب از اردبیل به تهران مهاجرت کرد. بعد از آن سال با توجه به توانایی‌های زراعی خودش در میدان تره بار و میوه فروشی مشغول شد.

در ابتدا با یک چرخ شروع به کار کرد و طی سال‌ها در کف میدان تره بار تهران موفق شد صاحبخانه شود. بیست سال زمان برد تا پدرم موفق شد در میدان اصلی صاحب حجره شود اما همه این‌ها باعث شده بود که ریشه‌های ما قوی‌تر شود.

من در میان تمام کارهای عمرانی، در کنار پدرم مشغول کار بودم. در نتیجه نکات بسیار زیادی از او آموختم. در طی این سال‌ها از او یاد گرفتم که چگونه تلاش کنم و برای به بار رسیدن میوه‌های درخت تلاش باید با صبر و پشتکار آن را زراعت کنم.»

پیوند کارها

در طی سال‌های کارآموزی و کارهای پروژه‌ای، مهندس قومی توانسته بود پیوند مناسبی میان شغل پدری خود و زمینه فعالیت‌هایش در

دانشگاه ایجاد کند.

در خلال صحبت‌هایش می‌گوید که در این سال‌ها متوجه شده بود زمینه کاری برای ساخت سوله‌های زراعی و ایجاد بستر مناسب برای کشاورزان وجود ندارد.

می‌خواستیم که موفقیت‌های فردی خود را با شغل مرتبط با رشته‌ام به نتیجه نهایی برسانم اما فرصتی برایم ایجاد نشد. در نتیجه تصمیم گرفتم این کار را فعلاً کنار بگذارم و هر دو کار را موازی پیش نبرم و با کار کنار دست پدر، جایگاه شغلی خود را تثبیت کنم.»

شغل امروز

مهندس قومی امروز مشغول به کار در حجره پدری است.

مدیریت کارمندان و محصولات را به عهده گرفته و امیدوار است به رشد در شغلی که برایش تلاش می‌کند. علیرضا چندین روز از ماه را برای یافتن محصولات با کیفیت و بازدید از باغات به شهرستان‌ها سفر می‌کند تا بلکه بتواند در کنار حفظ کیفیت محصولات، قراردادهایی با کشاورزان ببندد که حذف واسطه کند و بتواند محصولات را با قیمتی معقول به بازار عرضه کند.

سرمایه‌گذاران زیادی برای پیشرفت محیط کاری و ساختن بستر برای جوانان وارد این کار شده‌اند. می‌خواهم در آینده نزدیک صنعت عمران و ساختمان‌سازی که جای پیشرفت بسیاری در کشورمان دارد را به نقطه بالاتر برسانم. می‌خواهم از رشته تحصیلی‌ام در شغل جدیدم استفاده کنم. برای فروش بهتر و حتی رسیدن به صادرات بیشتر، نیاز به زمین‌های زراعی بهتر و سوله‌های بهتر داریم. نیاز به فروشگاه‌های برنامه‌ریزی شده را به طور کامل حس می‌کنم و سهم من از این مسیر آماده کردن زمینه بهتر برای اهداف بالاتر است.»

آینده نه چندان دور

علیرضا در پایان به ما می‌گوید که راه دراز پیش روی خود می‌بیند. مهندس جوانی که متولد ۱۳۷۵ است و موفق شده در سنین پایین از شغل و تحصیلاتش لذت ببرد و احساس آرامش کند؛ کسی که می‌تواند پیشرفت کاری را برای جوانان ما معنی کند.



گفتگوی رشد هنرجو با ندا کاظمی قهرمان مچ اندازی کشور

مچ انداز طلایی

شما راست دست هستید یا چپ دست؟ حتما شما هم از یک دست خود بیشتر از دست دیگر استفاده می کنید، اما برای ندا کاظمی شرایط فرق می کند. دانش آموز دیروز هنرستان و دانشجوی امروز رشته تربیت بدنی، نیمی از نشان های خود را در مچ اندازی با دست راست به دست آورده و نیم دیگر را با دست چپ! گفتگوی رشد هنرجو را با قهرمان مچ اندازی کشور با هم می خوانیم

👈 از خودت و خانواده ات برای خوانندگان رشد هنرجو بگو. خانواده ات هم ورزشکار بودند؟

خانواده ما هشت نفره است. ما پنج خواهر و یک برادر هستیم و من هم فرزند آخر خانواده ام و در روز ۱۳ مرداد ۱۳۸۲ متولد شده ام. همه خواهران و برادرم ازدواج کرده اند و صاحب فرزند هستند. البته من مجرد هستم و در حال حاضر در رشته تربیت بدنی دانشگاه آزاد گوهردشت کرج تحصیل می کنم. بین اعضای خانواده ما تنها برادرم به بدنسازی می پرداخت و من هم دومین عضو ورزشکار خانواده شدم.

👈 خیلی از ورزشکاران در کودکی شیطنت می کردند. کودکی آرامی داشتی یا زیاد شیطنت می کردی؟

کلا بچه آرامی بودم. دوران کودکی خوبی داشتم و خانواده هم توجه زیادی به من می کردند.

👈 از چه زمانی به ورزش روی آوردی؟ تا قبل از مچ اندازی چه رشته هایی را تجربه کردی؟

ورزش را از ۹ سالگی شروع کردم. در ابتدا به کلاس ژیمناستیک می رفتم. در مجموع یک سال به ژیمناستیک پرداختم و در یک دوره مسابقات پیش سطح هم شرکت کردم.

پس از مدتی به رشته رزمی نینجوتسو روی آوردم و طی دو سال تمرین در این رشته صاحب کمر بند قرمز شدم. هدفم این بود که در این رشته پیشرفت کنم اما به دلایلی ممکن نشد. پس از رشته های رزمی نوبت به سی ایکس بود و الان هم بدنسازی و مچ اندازی کار می کنم.

👈 چطور وارد مچ اندازی شدی؟

روزی در حال تمرین در باشگاه بدنسازی بودم که مربی مان گفت چنین مسابقه ای در شهر قدس برگزار می شود. من هم نزد مربی ام آمون دادم. او که متوجه استعدادم شد تشویقم کرد که در این رشته به تمرین بپردازم. بعد از شرکت در اولین مسابقه زندگی ام و کسب عنوان قهرمانی در آن، انگیزه ام بیشتر شد.

👈 درباره مچ اندازی بیشتر توضیح می دهی؟ یک ورزشکار برای حضور در مسابقات چه کارهایی باید انجام دهد؟

کسی که سمت ورزش مچ اندازی می رود، قبل از هر چیزی باید به این رشته علاقه داشته و در آن صاحب استعداد باشد. مسابقه های مچ اندازی در هر دو بخش دست راست





❏ تاکنون چه افتخاراتی در مچ اندازی کسب کرده‌ای؟

مقام قهرمانی مچ اندازی مسابقات شهرستان قدس استان تهران در رده جوانان و در هر دو دست راست و چپ، مقام اول در رده سنی جوانان در دست راست و چپ در چهارمین دوره مسابقات قهرمانی کشور در شهرستان سرعین استان اردبیل، قهرمان رده جوانان در چپ دست و راست دست را به دست آورده‌ام. همچنین در مسابقات قهرمانی مچ اندازی اسلامشهر، مقام اول در رده بزرگسالان در چپ دست و مقام دوم در رده بزرگسالان در راست دست مسابقات قهرمانی شمال شرق تهران و کسب مقام اول در رده امید در چپ دست و راست دست مسابقات قهرمانی استان قزوین و کسب مقام اوورال (قهرمان قهرمانان) در رده سنی امید در بخش چپ دست عناوینی بوده که تاکنون به دست آورده‌ام.

❏ کسب عنوان قهرمانی در کشور انگیزه‌ها را بیشتر کرده یا به آنچه می‌خواستی رسیده‌ای؟ هدف بعدی‌ات چیست؟

در حال حاضر تنها تمرکز خود را روی رشته مچ اندازی گذاشته‌ام و هدفم قهرمانی و پیشرفت در این رشته است. اگر کسی واقعا به رشته مورد نظر خود علاقه داشته باشد، بیشتر تلاش می‌کند و همین علاقه سبب می‌شود تا برای رسیدن به اهداف خودش انگیزه بالاتری داشته باشد. من هم با تمام وجود تلاش می‌کنم تا در رقابت‌های جهانی این رشته صاحب مدال شوم.

❏ شاید خیلی از خوانندگان رشد هنر جو از همین حالا تصمیم گرفته باشند به مچ اندازی روی آورند. چه توصیه‌ای به آن‌ها داری؟

اگر از سن پایین این رشته را شروع کنند، پیشرفت بیشتری می‌کنند و می‌توانند از آینده‌دارهای این رشته باشند. ضمن این‌که لازم است یک ورزشکار علاوه بر مسائل جسمی و قدرت بدنی، روح و ذهن قدرتمندی داشته باشد تا بتواند برای رسیدن به اهداف خود بجنگد و آن‌ها را به دست آورد.

و دست چپ برگزار می‌شود و در رده‌های سنی جوانان و امید، باید با رده سنی و رده وزنی خود مسابقه دهیم. یک ورزشکار قبل از هر مسابقه حتما کارت بیمه ورزشی تهیه کند تا امکان حضور در رقابت را داشته باشد. ضمن این‌که ورزشکار باید حتما با پوشش ورزشی قانونی وارد مسابقه شود و مچ اندازان حق ندارند ناخن بلند داشته باشند زیرا ممکن است باعث مصدومیت حریف شوند.

❏ تصور خیلی‌ها این است که در مچ اندازی فقط باید این قدر دست یکدیگر را فشار بدهیم که دست حریف را روی زمین بخوابانیم.

بد نیست کمی درباره جزئیات رقابت‌های مچ اندازی توضیح بدهی. مثلا چه کارهایی خطا محسوب می‌شود؟

از اصول مسابقه مچ اندازی این است که نباید آرنج از روی پد مسابقه (محل مبارزه مچ اندازان) بلند شود و در این صورت داور اعلام خطا می‌کند. همچنین دست نباید از پد خارج شود و در این صورت داور خطای ورزشکار را می‌گیرد. وقتی هم که داور بستن دست‌ها را اعلام می‌کند، نباید تکان بخوریم چون خطا به ما تعلق می‌گیرد و بعد از سه خطا، مچ انداز مقابل توسط داور برنده اعلام می‌شود.

❏ زمان انتخاب رشته تصمیم‌گرفتنی به هنرستان بروی. چرا دبیرستان را انتخاب نکردی؟

از کودکی به طراحی علاقه داشتم. به همین خاطر رشته گرافیک را انتخاب کردم و راهی هنرستان شدم. البته چون در ورزش صاحب موفقیت شده بودم، تصمیم گرفتم در دانشگاه هم به سراغ دیگر علاقه‌ام بروم که ورزش بود.

❏ چه خاطره‌ای از هنرستان در ذهنت مانده است؟

یکی از معلم‌هایمان خیلی روی من تاثیر گذاشت. خانم مریم قاسمی همیشه قبل از درس برایمان صحبت می‌کرد و از مثبت اندیشی می‌گفت. صحبت‌های او تاثیر زیادی بر من گذاشت و تصمیم گرفتم به سراغ علایقم بروم تا بیشتر رشد کنم.

آشنایی با تعارض و چگونگی مدیریت آن

بدون تعارض

موقعیت بیان شده، ایجادکننده تعارض هستند، ولی اثر آن‌ها به قدری نیست که بتواند شخص را دچار فشار روانی شکننده‌ای کند یا عواقبی جبران‌ناپذیر داشته باشد. ولی موقعیتی را در نظر بگیرید که در آن شخص از طرفی دوست دارد از خواهر مریضش مراقبت کند و از سوی دیگر باید مسئولیت‌های مدرسه‌ای خود را به ثمر برساند. ترک یکی از دو وضعیت می‌تواند فرد را دچار فشار روانی زیادی کند، چون نبودن در هر یک از موقعیت‌ها می‌تواند پیامدهایی داشته باشد.

← تعارض گرایشی-اجتنابی

تعارض ناشی از میل به یک هدف و بیزاری از همان هدف به طور هم‌زمان را گویند. وقتی هدفی دورتر یا دور از دسترس است، خواستنی‌تر جلوه می‌کند، ولی با نزدیک‌تر شدن به آن، هدف جای خود را از حالت مطلوب به حالت نامطلوب می‌دهد. در زمینه‌های شغلی، این نوع تعارض زمانی خود را نشان می‌دهد که به شخص حقوق زیادی داده می‌شود و در مقابل، فشار کاری بالایی به او تحمیل می‌شود. یا در یک مهمانی، شیرینی خامه‌ای لذیذی به شما تعارف می‌شود، ولی شما برای مراقبت از افزایش وزن، مجبورید از خوردن پرهیز کنید. چنین وضعیت‌هایی شخص را با فشار روانی روبه‌رو می‌کنند، ولی میزان این فشار به قدری نیست که شکننده باشد.

← تعارض اجتنابی-اجتنابی

تعارض ناشی از انتخاب یکی از دو موقعیت نامطلوب است (مقابل تعارض گرایشی-گرایشی). مردم این نوع تعارض را زمانی تجربه می‌کنند که مجبور می‌شوند بین بد و بدتر یکی را انتخاب کنند. موقعیتی را در نظر بگیرید که در خانواده‌ای، دختر خانمی یا آقا پسری را که در سن ازدواج قرار دارند، در وضعیتی قرار دهند که با فرد مورد علاقه‌اش ازدواج نکند و از دو شخص معرفی شده از سوی خانواده، یکی را انتخاب کند. چنین موقعیت‌هایی می‌تواند برای فرد آثار زیان‌بار عاطفی داشته باشند.

← تعارض گرایشی-اجتنابی مضاعف

آدم‌ها به وفور مجبور می‌شوند بین دو یا چند هدف یکی را انتخاب کنند؛ هدف‌هایی که هر کدام، هم ویژگی‌های جذب و جلب‌کننده و هم جنبه‌های آزارنده دارند. در نظر بگیرید پدرتان دنبال خانه‌ای است که فضای بزرگ‌تر، آب‌وهوای محلی مطلوب و آرامش داشته باشد و از طرف دیگر مجبورید برای دورنماندن از زندگی مدرن، تحولات فرهنگی و امکانات تحصیلی، در شهری بزرگ که ترافیک سنگین و ساعات کاری زیاد دارد، زندگی کنید. چنین وضعیتی شما را دچار تعارض می‌کند که همان تعارض گرایشی-اجتنابی مضاعف است.

← حل تعارض و عناصر آن

معمولاً برای ایجاد استرس (فشار روانی)، ۳ منبع در نظر گرفته

← رودرو با خود و دیگران

رهاشدن از درگیری‌های درونی و بیرونی همیشه کار راحتی نیست. هم موقعیت‌های درگیری متفاوت هستند و هم شخصیت‌ها و تجربه‌های انسان‌ها تفاوت دارند. به این ترتیب، بخشی از زندگی ما در آشفتگی‌ها و اضطراب‌های ناشی از درگیری‌ها می‌گذرد و این مهارت حل مشکل است که باعث می‌شود زودتر یا دیرتر به نقطه تعادل بازگردیم.

بحث ما در این شماره از مجله «تعارض» است؛ تعارض‌های شخصی و تعارض‌های میان‌فردی. از نظر واژگانی، تعارض بیشتر برای جنبه شخصی به کار برده می‌شود. برای حالت میان‌فردی واژه‌های متفاوتی چون «اختلاف»، «مشکل»، «درگیری» و «تعارض» به کار می‌روند.

← تعریف تعارض

در لغت‌نامه معین، واژه تعارض چنین معنی شده است: با یکدیگر خلاف‌ورزیدن، متعارض یکدیگر شدن و با هم اختلاف‌داشتن. تعارض در فرهنگ روان‌شناسی انجمن روان‌شناسی آمریکا (۲۰۰۶) برخورد متضاد نیروهای عاطفی یا انگیزشی نظیر نگرش‌ها، اهداف، رفتارها و سوق‌دهنده‌ها تعریف شده است. تعارض میان‌فردی زمانی پیش می‌آید که عقاید و اعمال دو یا چند نفر مقابل هم قرار گیرند. پس برای تعارض دو نوع تعریف ارائه می‌دهیم: یکی در سطح شخصی و فردی و دیگری در سطح میان‌فردی.

× تعارض شخصی حالتی هیجانی است که در آن، فرد در زمانی مشخص، با حداقل دو انگیزه یا محرک روبه‌رو شود که با یکدیگر ناسازگارند.

× تعارض میان‌فردی حالتی است که دو یا چند نفر در نگرش‌ها، افکار، سلیقه‌ها، آرزوها، خواسته‌ها و اعمال، در سطوحی متفاوت ناسازگار باشند.

← انواع تعارض شخصی

تعارض، هر چه تعریف شود و هر اختلافی در تعریف آن وجود داشته باشد، چیزی جز از منابع پدیدآورنده فشار روانی یا استرس نمی‌تواند باشد. تعارض زمانی به وجود می‌آید که انسان در میان انجام دو کار، دو انتخاب یا عدم انتخاب قرار گیرد. کورت لوین، روان‌شناس آلمانی، به سه نوع تعارض اشاره کرده و پس از او گونه چهارمی از تعارض نیز افزوده شده که به این شرح است:

← تعارض گرایشی-گرایشی

تمایل و دل‌بستگی (دست‌کم) به دو هدف، که شخص حاضر نیست یکی از آن‌ها را به نفع دیگری کنار بگذارد. این تعارض زمانی از بین می‌رود که شخص در عمل یا به‌طور ذهنی بتواند در هر دو جنبه گونه‌ای از احساس رضایت را کسب کرده باشد. می‌گویند «بدترین دعوت شب آن است که فرد برای شام دو جا دعوت شده باشد». دو

برای حل تعارض پنج سبک وجود دارد:
رقابتی: فرد دارای این سبک می‌کوشد دست بالا را بگیرد و از میدان تعارض پیروز بیرون بیاید. چنین وضعیتی برای حل تعارض، نتیجه‌ای جز جریحه‌دار کردن احساسات و ایجاد نارضایتی در دیگران ندارد.

همکارانه: این سبک دقیقاً نقطه مقابل سبک رقابتی است و فرد برای حل تعارض تلاش می‌کند از دیدگاه‌های طرف مقابل یا از موقعیت بهره بجوید.

مصالحه‌ای: دارنده سبک مصالحه‌ای می‌پذیرد که اگر کسی از کاخ انتظاری که ساخته است پایین نیاید، دشواری‌ها حل شدنی نیستند.

چنین سبکی برای حل تعارض پسندیده ارزیابی می‌شود.
سازشی: در این سبک، یکی از طرفین برای رسیدن به راه حلی به‌منظور حل تعارض، کوتاه می‌آید. با این همه، دارنده سبک سازشی درصدد نیست طرف مقابل دچار دشواری عاطفی شود یا صدمه عاطفی ببیند.

اجتنابی: زمانی از این سبک بهره گرفته می‌شود که شخص می‌خواهد به طور کامل از قلمروی تعارض خارج شود. این فرد مسئولیت حل تعارض از جانب خودش را به شخص دیگری تفویض می‌کند یا از تصمیمی که می‌تواند بگیرد و نتیجه آن قابل استقبال نیست، پرهیز می‌کند.



می‌شود: ناکامی‌ها، فشارها و تعارض‌ها. تعارض چه در سطح فردی و چه در سطح بین‌فردی، موضوعی چالشی و بیشتر مواقع تنش‌زاست. حل تعارض‌ها برای بیشتر افراد کار راحتی نیست. هرچه توانایی‌های کنترل زندگی و نظم‌دادن به رفتارها بیشتر باشد، افراد بهتر از پس تعارض‌ها برخوردارند. حل تعارض، بیش از هر چیز، مهارتی است که باید آموخته شود.

← عناصر حل تعارض

- موضوع یا سوژه: نوع، میزان ارزش و اولویت مسائل زمینه‌ساز تعارض؛
- سبک مواجهه: تعیین سبک فرد در اقداماتش برای حل تعارض؛
- توانایی‌های شناختی: مجموعه‌ای از آمادگی‌ها و مهارت‌های فرد در تفکر، تحلیل، ترکیب، استدلال، نقد و خلاقیت؛
- حل مسئله: تشخیص و کاربرد دانش و مهارت‌های پیشین در موقعیت‌های جدید؛
- سازگاری: واکنش‌های فرد برای کنار آمدن و هماهنگی با دیگران در حد توان.

← هشت مرحله برای حل تعارض

۱. از کسی که با او احساس تعارض می‌کنید، برای حل تعارض دعوت کنید.
۲. به هر یک از دو طرف تعارض، برای بیان نظرات و برداشت‌هایشان، حق مساوی بدهید.
۳. ارتباط اثربخش و جرئت‌ورزانه برقرار کنید.
۴. به موضوع یا نوع نگاه دیگری بها بدهید.
۵. به توافق برسید.
۶. مذاکره کنید.
۷. هم‌آوازی و هماهنگی کنید.
۸. تاریخی را برای بررسی نتایج اقدامات در نظر بگیرید.

← سبک‌های رویارویی با تعارض

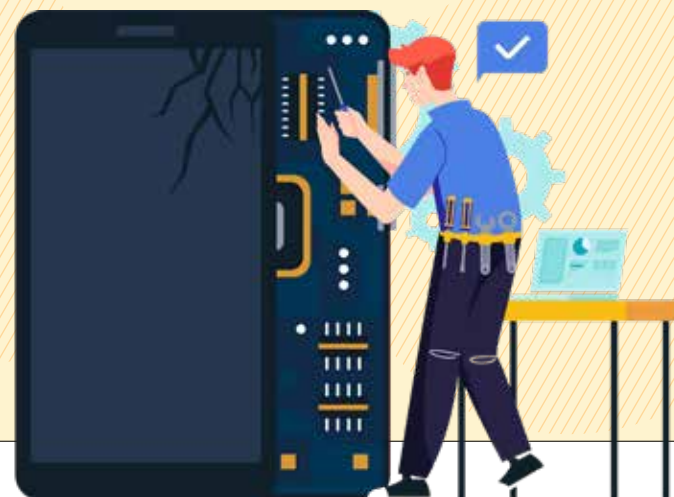




خاطرات یک هنرستانی

را می‌سازند؟ شما که دیگر خودتان ناچار به تحمل آموزش مجازی هستید باید بهتر بدانید نارنگی خوردن در نیمکت آخر کلاس آن هم وقتی معلم دارد ریاضی درس می‌دهد چه لذتی دارد! کارکردن گاهی اوقات خسته‌کننده است اما خیلی از خاطرات خوب ما در همین روزهای شلوغ کاری ساخته می‌شود. خود بنده در شغل‌های گوناگونی فعال بوده‌ام و از هرکدام از این کارها به اندازه یک عمر خاطره دارم. چند مورد از جالب‌ترین خاطراتم را می‌خواهم برایتان بگویم تا اگر بعداً در جایی مشغول به کار شدید و از این اتفاقات عجیب برایتان رخ داد، تعجب نکنید.

از همین اول کار می‌خواهم خیالتان را راحت کنم و بگویم که به! کار کردن سخت است. اینکه هرروز صبح، از زیر پتوی گرم و تشک نرم بیرون آییم و از خواب بیدار شویم و کلی راه تا محل کارمان برویم حقیقتاً کار راحتی نیست. می‌خواهم بدانید من قصد دل‌داری دادن ندارم، اما از حق و انصاف نگذریم کارکردن سراسر سختی و مشقت هم نیست؛ یعنی راستش را بخواهید جالب هم هست. اینکه کسانی به شما نیاز داشته باشند و بدون حضورتان کاری در این جهان لنگ بماند لذت‌بخش هم هست. اصلاً مگر خاطرات آدم از چه چیزهایی ساخته می‌شود؟ چیزهایی به غیر از همان اتفاقی که در دانشگاه و مدرسه و سرکار بر ایمان می‌افتند خاطراتمان



وقتی تعمیرکار تلفن همراه بودم

یک سال پیش مدتی در یک تعمیرگاه تلفن همراه مشغول به کار بودم. یکی از مشتری‌انم پیرمردی بود که بچه‌هایش به مناسبت روز پدر برایش گوشی هوشمند خریده بودند. از همان روز اول که گوشی به دست این پدر بزرگ مهربان رسید، تقریباً هر روز به کارگاه ما می‌آمد و سؤالات عجیب و غریب می‌پرسید! مثلاً یک روز به کارگاه آمد و گفت: «باباجان نگاه کن بین این گوشی من چشه؟ هر قدر زنگ می‌زنم پسر م گوشی رو بر نمی‌داره!» هر قدر برایش توضیح دادم که پسرش حتماً مشکلی دارد و نمی‌تواند جواب بدهد و قطعاً این قضیه ربطی به خرابی تلفن همراه ندارد، اما ایشان قانع نمی‌شد و اصرار داشت که حتماً مقصر گوشی است و من هم اگر کارم را بلد بودم می‌توانستم گوشی‌اش را تعمیر کنم تا با پسرش

صحبت کند!

تازه این بخش خوب ماجراست! بخش بدتر اینجا بود که هر ویدئو و آهنگ و مطلبی در شبکه‌های اجتماعی می‌دید دوان دوان به کارگاه ما می‌آمد و می‌گفت: «بابا جان بیا این رو ببین. خیلی جالب بود!» اگر هم به اندازه کافی به ریختن برگ‌های پاییزی در پس زمینه و ملودی‌ای که روی آن بود توجه نمی‌کردیم ناراحت می‌شد و قهر می‌کرد. خلاصه برایتان بگویم عزیزان! تا روزی که من در آن کارگاه کار می‌کردم یکی از چالش‌های ما در زندگی همین اتفاقات این‌گونه بود! تا اینکه من از آن کارگاه بیرون آمدم و در یک کافه مشغول کار شدم!



وقتی کافه‌چی بودم!

بعد از اینکه از کارگاه تعمیرات تلفن همراه بیرون آمدم تصمیم گرفتم کارم را به کلی عوض کنم، برای همین در کافه‌ای نزدیک هنرستانمان مشغول به کار شدم. یادم می‌آید یک روز یکی از مشتری‌ها خیلی عصبانی از جایش بلند شد و دم‌نوشی که برایش برده بودم را روی پیشخوان کوبید و گفت: «این چیه برای من آوردید؟ مزه مر با می‌ده! مگه من شربت سفارش دادم.» ما هم که گردنمان از مو باریک‌تر! گفتیم: «بخشید! الان سفارستان را عوض می‌کنیم.» همان موقع یک دم‌نوش دیگر درست کردیم و برایش بردیم. چشممان روز بد نبیند! دوباره مشتری بلند شد و داد و بیداد که دم‌نوشش شیرین است. دیگر کفرم را درآورده بود. رفتم جلو گفتم: «میشه یک لحظه سفارشتون رو نگاه کنم؟» مشتری بد قلق قبول کرد. همین که لیوان را دستم گرفتم متوجه شدم مشتری خوب ما به شکری که ته لیوان ته‌نشین شده است توجه نکرده بدون هم‌زدن دم‌نوش، نی را در انتهای لیوان؛ یعنی در میان انبوهی از شکر، فرو کرده و بدون اینکه شکر را در لیوانی به آن بزرگی حل کند، دم‌نوش را نوشیده!

این تنها خاطره جالب من از کافه نیست. چند روز بعد از همین اتفاق، یکی از مشتری‌ها با لبخند ژکوند و ظاهری بسیار شیک جلو آمد و گفت: «ممکن است برای من «کاپوچینو» بیاورید بدون شیر و شکر!!!» عزیزان باید به شما بگویم کاپوچینو بدون شیر و شکر یعنی آش رشته بدون رشته، قیقه بدون لپه و قورمه‌سبزی بدون سبزی! اصلاً هفتاد درصد چیزی که این مشتری عزیز سفارش داد با «کف شیر» درست می‌شود! مانده بودم چرا وقتی هیچ اطلاعاتی از دستور تهیه یک نوشیدنی ندارد اصرار دارد که بدون شیر و شکر باشد! یا یک روز دیگر کس دیگری آمد و گفت «شیک و اینل (شیک ترکیبی از بستنی و شیر است) می‌خواهم، فقط لطفاً تلخ باشد.» دیگر مغزم سوت کشید! آخر من چطور بستنی را تلخ تحویل بدهم؟ بستنی شیرین است!

حالا من مدتی است که دیگر در کافه کار نمی‌کنم و در یک کارگاه چاپ کار می‌کنم. امیدوارم این جا هم اتفاقات خارق‌العاده! بیفتد تا در شماره‌های بعد برایتان از همین خاطرات عجیب بگویم.

I AM ASLAN



و بعد با انگشت به اصلان اشاره می‌کند و می‌گوید: «ایشان، نه من!»

اصلان سرش را به نشان تأیید تکان می‌دهد و مترجم دوباره کارش را ادامه می‌دهد.

- امروز امتحان زبان انگلیسی حذفه! خیال همه تخت.

اصلان تنه محکمی به شانه مترجمش می‌زند و می‌گوید: «خیالت تخت رو من نگفتم.»

- بله شما نگفتی، ولی خواستم بگم حرف اصلان‌خان حرفه. خیال همه تخت باشه.

اصلان برایش چشم غره می‌رود و می‌گوید: «بخیر. نباید می‌گفتی. همین.» و نوجاهش بله‌ای می‌گوید و پشت سر اصلان به سمت ته کلاس به راه می‌افتند.

یکی دو نفر به سمت اصلان برمی‌گردند و با تعجب می‌پرسند: «اصلان واقعا؟ No exam english today?»

اصلان سرش را تکان می‌دهد و اوکی زیر زبانش جاری می‌کند. نوجه دیگری که موقع صحبت کردن اصلان همچون محافظی پشت سرش ایستاده بود و با چشمان تیز همه جا را می‌پایید از جایش بلند می‌شود و می‌گوید: «امروز آقا اصلان در حق همه بچه‌ها لطف کرده که exam رو حذف کرده. فقط آقا معلم آگه اومد کلاس، هیچ کس حرفی از اینکه امتحان هست یا نیست نمی‌زنه. اوکی؟»

همه کلاس که نه، ولی نصف بیشتر کلاس می‌گویند: «اوکی.» ساعت از هشت صبح گذشته و هنوز آقا معلم نیامده است. همه کلاس غرق در شادی است. بابت داشتن فردی همچون اصلان در کلاسشان افتخار می‌کنند و احسنت می‌گویند. یکی دو نفر که موقع نطق اصلان سرشان لای کتاب بود و به نظر می‌رسید خفته بودند، حالا بیدار شده‌اند و یک‌صدا می‌گویند: «اصلان کیشی بیر دانا، بیردانا» اصلان سرش را پایین انداخته و هر ازگاهی ریز می‌خندد.

در کلاس برای لحظه‌ای باز می‌شود. نفس‌ها داخل سینه حبس می‌شوند و تمام شور و نشاط کلاس در عرض چند صدم ثانیه تبدیل به سکوت می‌شود؛ سکوتی که آدم را خفه می‌کند. بوی عطر آقا معلم قبل از ورود، تمام شامه کلاس را پر می‌کند. ولی با تمام این حرف‌ها، این بو نه تنها برای کلاس هشتم «ب»، بلکه برای کل دانش‌آموزانی که با استاد رحیمی، یعنی دبیر زبان انگلیسی، درس داشتند، زجرآورترین بوی عالم به حساب می‌آمد!

یکی دو نفر رو به سمت اصلان برمی‌گردانند و با نگاه‌های پر از سؤال‌شان می‌پرسند: «پس چه شد؟! این که آمد؟» مترجمش زودتر از اصلان می‌گوید: «ما نگفته بودیم که نمیداد! گفته بودیم امتحان نمی‌گیره! و اصلا برای همین آقا اصلان نداشت که من تو ترجمه خیالتون تخت رو اضافه کنم.»

اصلان به همراه نوجه‌هایش داخل کلاس می‌شود و مستقیم به سمت میزی که مبصر کلاس پشتش نشسته است می‌رود. مبصر خودش را از پشت میز جابه‌جا می‌کند و صندلی را برای اصلان تعارف می‌کند. اصلان محلش نمی‌گذارد و همان‌طور کنار میز می‌ایستد. همه سرها رو به پایین هستند و صدای صفحاتی که هر ازگاهی ورق زده می‌شوند، به گوش می‌رسد. قرار است چند دقیقه بعد امتحان زبان شروع شود.

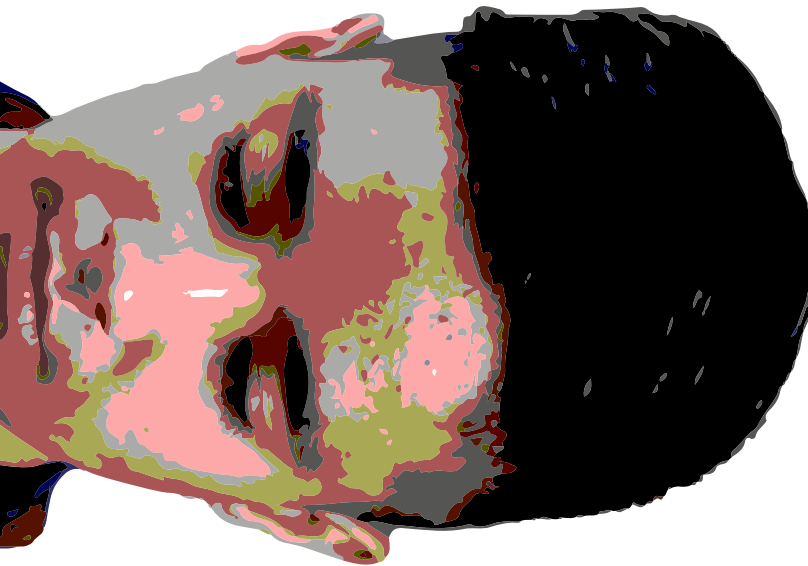
اصلان دستش را محکم روی میز می‌کوبد. همه سرها هم‌زمان به سمت اصلان برمی‌گردند. یکی دو نفر سرشان هنوز لای کتاب گیر کرده و نای بلندشدن ندارند. معلوم نیست در حال خواندن کتاب هستند یا به خواب صبحگاهی فرو رفته‌اند. اصلان سرفه‌ای می‌کند تا همه حواس‌ها به سمتش جلب شوند و بعد زیر چشمی به نوجه‌هایش نگاه می‌کند. آرام آرام زمزمه‌هایی از گوشه و کنار کلاس بلند می‌شود. نرسیده به سقف کلاس، آواها کنار هم جمع می‌شوند و به یک صدای واحد تبدیل می‌شوند؛ صدایی که فقط یک معنا و مفهوم مشترک دارد و آن چیزی نیست جز این کلمه: «اصلان، جان هر چه که دوست داری، بگذار درس‌مان را بخوانیم.» اصلان ولی توجهی به زمزمه‌ها و آوهای پخش شده در فضای کلاس نمی‌کند و با سرفه دوم شروع می‌کند به نطق کردن:

I am aslan -

-No exam english today

اصلان شکسته و بسته‌کلماتی را به زبان انگلیسی بلغور می‌کند. یکی دو نفر سرشان را پایین می‌اندازند و شانه‌هایشان شروع می‌کند به لرزیدن. اصلان به یکی از نوجه‌هایش که سمت چپ ایستاده اشاره می‌کند و می‌گوید شروع کن. او شروع می‌کند به ترجمه کلماتی که اصلان لحظاتی قبل ادا کرده بود.

- من اصلان هستم.



استاد رحیمی داخل کلاس می‌شود. مبصر کلاس از سرچایش دستور برپا می‌دهد. همه کلاس به احترام استاد خبردار می‌ایستند. استاد از همان لحظه ورود به کلاس با عینک ذره‌بینی که روی بینی استخوانی‌اش گذاشته، تمام کلاس را در یک نگاه رصد می‌کند. نگاهش در انتهای کلاس، درست جایی که اصلان و نوجه‌هایش ایستاده‌اند، می‌ایستد. اصلان سرش را پایین انداخته و با بند کفشش که همچون ماری روی زمین رها شده، بازی می‌کند. استاد رحیمی سرش را پایین می‌اندازد و به سمت میز حرکت می‌کند. قیافه‌اش مثل همیشه عصبی به نظر می‌رسد. دستانش و کمی از روی دماغش که عینک روی آن قرار دارد، سیاه شده است.

دفتر حضور و غیاب را باز می‌کند و بعد به ساعتی که روی میچ دستش می‌لغزد، نگاه می‌کند. وقت زیادی از کلاس نمانده است؛ درست ده دقیقه. از جایش بلند می‌شود، بدون اینکه حضور و غیاب را انجام بدهد. گچ سفیدی را از لبه تخته سیاه برمی‌دارد و با فشار انگشتان دستش نصف می‌کند و می‌نویسد:

-Winners never cheat and cheaters never win

- معنی و تفسیر این جمله را برای جلسه بعد آماده کنید. و بعد دفتر حضور غیاب را زیر بغلش می‌زند و از کلاس خارج می‌شود. همه مشغول نوشتن جمله روی تخته سیاه می‌شوند. اصلان تمام زورش را می‌زند تا جمله را ترجمه کند، ولی نمی‌تواند. به مترجمش که مشغول نوشتن است می‌گوید ترجمه کند. او هم نمی‌تواند. مجبور می‌شوند دست به دامن شاگرد ممتاز کلاس بشوند. او می‌گوید از فعل و فاعلی که در جمله به کار رفته است، بیشتر شبیه یک ضرب‌المثل است تا یک جمله معمولی! اصلان می‌گوید برایش ترجمه کند و او شکسته و بسته شروع می‌کند به ترجمه کردن جمله روی تخته سیاه. «آدم‌های برنده یا موفق هرگز کلک نمی‌زنند و آدم‌های متقلب هرگز برنده نمی‌شوند!»

اصلان از زنگ دوم، یعنی از وقتی که استاد رحیمی کلاس را ترک کرده، حالتش عوض شده است. شاید برای صدمین بار جمله استاد را که روی تخته سیاه نوشته بود برای خودش تکرار کرده است. «آدم‌های برنده هرگز کلک نمی‌زنند و آدم‌های متقلب هرگز برنده نمی‌شوند.»

زنگ آخر که زده می‌شود، اصلان سرش را پایین می‌اندازد و یک‌راست به سمت بازار تبریز می‌رود؛ بدون اینکه نوجه‌هایش را با خودش همراه کند. می‌گوید حوصله هیچ‌کس را ندارد؛ حتی حوصله خودش را. برای همین آن‌قدر در بازار سرپوشیده تبریز قدم می‌زند که هوا رنگش عوض می‌شود. یکی دو مغازه در حال پایین کشیدن کرکره‌هایشان هستند. اصلان با عجله داخل فروشگاه بزرگی می‌شود که در آن تمام بند و بساط دوچرخه و موتور پیدا

می‌شود. یک دست سوزن و الف تویی (تیوپ) موتور می‌خرد و بیرون می‌آید.

هنوز جمله روی تخته سیاه فکرش را مشغول کرده است. حالا با تمام وجود یقین پیدا کرده که استاد جمله را برای شخص او نوشته بود.

هوا کاملاً تاریک شده و کوچه و خیابان‌ها خلوت شده‌اند. اصلان سراسیمه خودش را به کوچه استاد رحیمی رسانده است. موتور استاد با لاستیک‌هایی که بادشان ته کشیده و به کف زمین چسبیده، جلوی خانه قفل شده است. اصلان در تاریکی هوا عملیات را شروع می‌کند؛ درست مثل دیشب که سوزن و الف تیوپ‌ها را باز کرده بود. استرس تمام وجودش را گرفته و دستانش شروع به لرزیدن کرده است. تا حالا هیچ وقت از کاری که کرده، این قدر پشیمان نشده بود. سوزن‌ها را که توی و الف محکم می‌کند، نفس راحتی می‌کشد و بلند می‌شود که برود. بوی ادکلن استاد تمام کوچه را پر می‌کند. اصلان که از جایش بلند شده تا زودتر جیم‌فنگ بشود، ناگهان سایه استاد را می‌بیند که در مقابلش ظاهر می‌شود. استاد با دو لیوان چای داغ و تلمبه‌ای در دست، به استقبال اصلان می‌آید. اصلان پاهایش به لرزه افتاده و نزدیک است زانوهایش بشکنند. به زور خودش را کنترل کرده است. استاد دستش را می‌گیرد و می‌گوید: «نمی‌خواهی کمک کنی تا بادشون بزنی؟»

اصلان از شرمندگی سرش را پایین انداخته است و حرفی نمی‌زند. بوی عطر خوشی تمام وجود اصلان را گرفت.

کشش کشنده!



چند لحظه صبر کنید؛
لطفاً به صفحه بعد نروید. می‌خواهم از فرصت چند ثانیه‌ای ام
استفاده کنم و چند کلمه‌ای با خود خود شما صحبت کنم؛ با شمایی
که نمی‌دانم در چه رشته‌ای درس می‌خوانید، مهارت‌هایتان
چیست و کجا زندگی می‌کنید! راستش را بخواهید در این مطلب هیچ‌کدام
از این موارد مهم نیست چون نمی‌خواهم درباره شغل و کار و درس حرف
بزنم. نگران نباشید، نمی‌خواهم نصیحتتان کنم.
من نمی‌دانم شما همین الان دارید به چه چیزی فکر می‌کنید! درباره
مشکلاتتان؟ درباره خانواده؟ دوستانتان؟ آینده مبهم و نامعلوم؟ پول؟
چیزهایی که من حتی نمی‌توانم حدس بزنم؟ نمی‌دانم.
نمی‌دانم حال و حوصله‌تان چطور است؟ عالی؟ خوب؟ معمولی؟ افتضاح؟
متأسفانه حتی این را هم نمی‌دانم!
دوستان، نمی‌خواهم بگویم «سعی کنید حالتان را خوب کنید» چون اگر
بپرسید چطور می‌سعی کنیم؟ جوابی برایش ندارم.

می‌خواهم واضح و رک با شما صحبت کنم؛ بله؛ زندگی چندان
آسان نیست؛ بزرگ شدن سختی‌های زیادی دارد؛ خستگی دارد! اما
باور کنید ما هیچ راهی نداریم جز اینکه همین واقعیت خیلی تلخ
یا شیرین را جلویمان بگذاریم و به آن خیره شویم. راهی نداریم

جز اینکه بایستیم و فرو بریزیم و به سختی و تنهایی دوباره
ذره‌های خودمان را جمع کنیم و روی هم بگذاریم و ساخته شویم.
ما چاره‌ای جز جنگیدن با مشکلات نداریم حتی اگر شکست را حتمی
بینیم
حتی اگر الان هم مشغول به کار نباشید، یکی، دو سال بعد مجبور می‌شوید
به دنبال کار بگردید و بگردید؛ می‌دانم که این کار سخت و ناامید کننده است؛
من گشته‌ام و دردش را حس کرده‌ام. تازه این فقط یکی از دردهاست! این‌ها
را می‌گویم تا وقتی از شما خواهش می‌کنم «دست به کارهای خطرناک نزنید
و انتخاب‌های مخرب نکنید» تصور نکنید خودم سختی را درک نکرده‌ام
و نمی‌دانم که آدم‌ها در موقعیت‌های بد به دنبال فرار و خوشی می‌گردند و
نمی‌توانند به بعدش فکر کنند. عزیزانم این جمله را در اوج نگرانی و عجز و
التماس خطاب به خودم، شما و تمام هم‌نسلانم می‌نویسم: خواهش می‌کنم
فرار نکنید! به سراغ ابزارهای فرار نروید! شاید بهتر است بیشتر از این وانمود
نکنیم که نمی‌دانیم در دسترس‌ترین ابزار فرار چیست! در یک کلام
بگویم «روان‌گردان مصرف نکنید»

عزیزانم! من نمی‌گویم درس بخوانید، نمی‌گویم طبق فرمول‌هایی که همه جا درباره‌شان شنیده‌اید و گوشتان از آن حرف‌ها پر است زندگی کنید! فقط خواهش می‌کنم با جان و روانتان بازی نکنید. شاید بگویید خیلی‌ها روان‌گردان مصرف کردند و اتفاق بدی برایشان نیفتاد یا فلان روان‌گردان اعتیاد نمی‌آورد! بله می‌دانم؛ اما کاش تنها دلهره‌ام از معتادشدنتان بود! متأسفانه نگرانی‌های بزرگتری وجود دارد؛ «ساده‌ترین روان‌گردان‌ها می‌توانند سلامت روانتان را برای سال‌ها یا همیشه از شما سلب کند.»

کاش می‌توانستم از یک روان‌پزشک بخواهم برایتان صدها نمونه‌ای که با مصرف روان‌گردان، بیماری‌های روانی نهفته در ژنتیکشان بیدار شده است را نشان‌تان دهد. اکثر ما در ژنتیکمان مستعد بیماری‌های جسمی و روانی زیادی هستیم که روحمان هم از آن‌ها خبر ندارد؛ اما آن گیاه یا ماده‌ای که مصرف می‌کنید تا حالتان بهتر کند، در مدتی که زمان دقیقی ندارد، سلامت روانتان را به شدت به خطر می‌اندازد. (ممکن است با یک بار مصرف دچار بیماری‌های جدی شوید، ممکن است صد بار هم مصرف کنید و مشکلی حس

نکنید اما تضمینی وجود ندارد که در طول چند ماه یا چندسال چه آسیبی به روانتان می‌زند) اگر تا الان صرفاً شنیده بودید که «مواد نکش» و تنها دلایلش را معتادشدن می‌دیدید عاجزانه خواهش می‌کنم درباره بیماری‌های نهفته‌ای مثل اسکیزوفرنی، شیذوفرنی، دو قطبی و... که ممکن است در ژنتیک هر کدام از ما وجود داشته باشد اما فعال نباشد، تحقیق کنید تا تاثیر روان‌گردان بر فعال شدن این بیماری‌ها را بخوانید. این بیماری‌ها نه کاملاً هوشیاری را از شما سلب می‌کند که بگویید «چیزی حس نمی‌کنم و دیگر چیزی نمی‌فهمم و راحت می‌شویم.» نه می‌گذارد عادی زندگی کنید؛ در عین آن‌که همه چیز را می‌فهمید و مشکلات و

غم‌هایتان را می‌پشید، عذاب مضاعفی هم به خاطر این بیماری‌های کاملاً حاد و جدی سرتان می‌آید!
می‌دانم که زندگی گاهی اوقات آن‌قدر سخت می‌شود که آدم دوست دارد به سمت کمی خوشی و بی‌خیالی فرار کند اما باور کنید هیچ دارویی شیرین نیست! وقتی چیزی قدرت این را دارد که مشکلاتتان را از یادتان ببرد، یعنی دارد به بخشی از روانتان که حالت طبیعی آن لحظه‌اش غم است آسیب می‌زند و آن را به روش مخربی به شادی تبدیل می‌کند؛ شادی‌ای که بسیار محتمل است برای همیشه مشکلی جدی به مشکلاتتان اضافه کند.
عزیزانم، هرکدام از شما عزیزان افراد دیگری هستید؛ خانواده و دوستانتان نمی‌خواهند شمایی که می‌شناسند را از دست بدهند؛ مراقب خودتان باشید.

حلال و لذیذ



(ع) عمل می‌کند که فرموده است: طلب مال را سبک‌تر گیر و با اعتدال کسب کن و از آن بهره‌یز که مرکب طمع تو را بردارد و به آبشخورهای هلاکت در افکند (الحیة جلد ۵ ص ۵۹۴) می‌بینید که در نگاه در ست، این نوع رفتار اقتصادی و اخلاق بر خلاف تصور اولیه، نه تنها جدا و بیگانه با هم نیستند که اساساً از یکدیگر تفکیک‌ناپذیرند. آخر مگر می‌تواند این بخش مهم از زندگی، بریده از اخلاق و بیگانه با آن باشد.

ما در تجارت و کسب و کار نیز به

رعایت اصول اخلاقی ملزم شده‌ایم و نمی‌توانیم این بخش از زندگی را تهی از اخلاق بخواهیم. از همین روست که از قول امام باقر (ع) می‌خوانیم: امیر مؤمنان (ع) هر روز صبح در بازارهای کوفه می‌گشت و تاجران را موعظه می‌فرمود: موعظه‌ای پر از توصیه‌های اخلاقی: ای‌گر و تاجر! از خدا بترسید و تقوای الهی پیشه‌کنید. در آغاز کار از او طلب خیر کنید و با آسان‌گیری برکت بجویید. در اخلاق و جایگاه به خریداران نزدیک شوید (با خریداران صمیمی باشید) و با برداری خود را بیاراید. از سوگند خوردن، دروغ‌گویی و ستم دوری کنید. با ستم‌شده‌های در معامله به انصاف رفتار کنید و به ربا نزدیک نشوید. پیمان‌ه و ترازو را تمام پیمایید. از اموال مردم چیزی مکاهید و در زمین فساد را گسترش ندهید. (مفاتیح‌الحیة ص ۶۰۸ با کمی تغییر). آشکار است که اغلب این توصیه‌ها در حوزه‌های دیگر کسب و کار نیز می‌تواند کاربرد داشته باشد و البته نباید گمان کرد که توصیه‌های اخلاقی اسلام در حوزه کسب و کار محدود به تجارت است بلکه شامل همه فعالیت‌های صورت‌گرفته در جهت تولید و عرضه کالاها و خدمات به بازار مصرف نیز می‌شود.

اسلام به‌طور کلی در همه زمینه‌های اقتصادی، در مورد رفتار انسانی در زمینه تولید، توزیع و مصرف کالاها و خدمات چارچوب‌هایی تعیین کرده است. چیزی که باید بدانیم این است که بی‌گمان اخلاق گمشده تعاملات امروزی دنیای مدرن به‌خصوص در حوزه تولید و کسب و کار است. این است که می‌بینیم در سطح جهان اغلب معضلات و بحران‌های اجتماعی از بروز مشکلات زیست‌محیطی و بازار قاچاق مواد مخدر از تولید داروهای تقلبی گرفته تا تولید سلاح‌های مخرب شیمیایی و میکروبی و گستره وسیع فقر در کنار انباشت ثروت‌های افسانه‌ای و ... همه ریشه در عدم رعایت ملاحظات اخلاقی در نظام اقتصادی دنیای مدرن دارد. به اسلام درباره رفتار اقتصادی فردی و اجتماعی انسان، مجموعه‌ای از هنجارها و ارزش‌های ویژه را مشخص کرده است و رفتار اقتصادی یک فرد مسلمان تنها می‌تواند در این چارچوب تعریف شود.

منابع

۱. نهج البلاغه مترجم محمد دشتی انتشارات پیام عدالت چاپ چهارم ۱۳۸۵
۲. مفاتیح‌الحیة آیت‌الله جواد آملی ناشر مرکز نشر اسراء چاپ دوازدهم بهار ۱۳۹۱
۳. الحیة جلد پنجم محمدرضا حکیمی، محمد حکیمی، علی حکیمی ترجمه احمد آرام انتشارات دلیل ما چاپ یازدهم بهار ۱۳۹۱.

آدمی در کسب و کار به دنبال سود و منفعت است در حالی که در اخلاق در پی کسب فضیلت و این دو به ظاهر با هم ناسازگار می‌نمایند. از این رو در نگاه نخست، به نظر می‌آید که نمی‌توان از مردان تجارت انتظار داشت که به راحتی در حوزه کسب و کار خود به اخلاق نیز بیندیشند.

از نگاهی دیگر فضای کسب و کار و تجارت معمولاً محیطی خشک و متأثر از عادت‌ها و رویکردهای محاسبه‌گر ایانه است؛ افراد در این

فضا به دلیل همین ماهیت ویژه، همواره در معرض آسیب‌های اجتماعی و اخلاقی خاص چون بی‌تفاوتی اجتماعی تأکید بیش از حد بر ترجیحات شخصی و منافع فردگرایانه، تنگ‌نظری و آزمندی و ... قرار دارند.

بله بازار مکان معامله برای کسب سود است آن هم سودی که غالباً بدون حسابگری و دقت عمل و اشتیاق سوداگری و سودجویی به دست نمی‌آید و روشن است که افراط و زیاده‌روی در این کار می‌تواند به تدریج افراد را به ورطه ناهنجاری‌های اخلاقی از این نوع فرو برد.

امام علی (ع) در نامه معروف خود به مالک اشتر در نهج البلاغه با ظرافت خاصی به این آسیب اشاره کرده است. البته حضرت ابتدا با بیان برخی خصوصیات مثبت تاجران، مالک را به توجه و رسدگی به آنان توصیه می‌کند اما در فراز بعدی به آسیب‌شناسی شیوه رفتاری برخی از بازرگانان می‌پردازد: این راهم بدان که در میان بازرگانان کسانی هم هستند که تنگ‌نظر و بد معامله و بخیل و احتکارکننده اند و تنها بازو رگویی به سود خود می‌اندیشند و کالا را به هر قیمتی که می‌خواهند می‌فروشند که این سودجویی و کران‌فروشی برای همه افراد جامعه زیان‌بار و مایه تنگ‌برای و ایان است. (نامه ۵۳ نهج البلاغه).

آری تاجران بنا بر نوع و شیوه کار خود اگر مواظبت نکنند، کم و بیش در معرض این آسیب‌ها قرار دارند. اما آیا در تعاملات کاری تنها باید به سود اندیشید؟ مگر همه چیز سود است و آیا نمی‌شود حرص و رزانه عمل نکرد؟ کسی که به خدا باور و توجه دارد؛ کسی که به ارزش‌های انسانی خویش واقف است؛ کسی که به پایبندی به معیارهای اخلاقی در همه مساحات زندگی معتقد است؛ معلوم است که نوع دیگر می‌اندیشد. جور دیگر عمل می‌کند. آشکار است چنین شخصی به راحتی با توصیه‌های اخلاقی کنار می‌آید و در همه جا و در هر شرایطی به یاد خدا و تابع دستورات اوست و چیزی نمی‌تواند او را از یاد خدا غافل سازد. این همان است که در قرآن آمده است: مردانی که نه تجارتی و داد و ستدی آنان را از یاد خدا و برپایی نماز و دادن زکات باز نمی‌دارد و از روزی می‌ترسند که در آن دل‌ها و دیده‌ها دگرگون می‌شود تا خداوند بهترین کاری را که کرده‌اند، همان را بدانان پاداش می‌دهد (سوره نور آیات ۳۸-۳۷).

چنین شخصی به راحتی از شیوه سوداگر ایانه افراطی رایج در فضای تجارت فاصله می‌گیرد. چنین شخصی معلوم است که با رفتار اقتصادی درست خویش، در چارچوب هنجارها و ارزش‌های اخلاقی عمل می‌کند. او به اندازه کار می‌کند و از حرص و طمع عاری است او به توصیه امام علی



جشن مبعث؛ ۱۰ اسفند

چهل سال از عام‌الفیل (سالی که ابرهه به همراه لشکر فیل‌ها به مکه حمله کرد) گذشته بود که حضرت محمد(ص) به رسم هر ساله برای عبادت به غار حرا می‌رفتند تا با خدای خود راز و نیاز کنند. ایشان در آن هنگام چهل سال داشت و از بزرگان و معتمدین قبیله قریش بود؛ طوری که اهالی قبیله قریش در شهر مکه ایشان را به نام محمد «امین» می‌شناختند. در یکی از این شب‌ها حضرت جبرئیل بر حضرت محمد(ص) نازل شد و از ایشان خواست تا از روی متنی بخواند، ولی حضرت محمد(ص) «امی» بودند؛ یعنی سواد خواندن نداشتند و نمی‌توانستند بخوانند. اما جبرئیل دوباره از حضرت محمد(ص) خواست که بخواند و حضرت محمد(ص) به جملاتی که روبرویش بود نگاهی انداخت و متوجه شد به طرز معجزه‌آسایی توانایی خواندن به دست آورده است؛ آن متن آیاتی از سوره علق بود که بر پیامبر نازل شده بود. جبرئیل به ایشان فرمود که به پیامبری مبعوث شده است و مسئول رساندن فرمان‌ها، دین اسلام و سخنان خداوند به انسان‌ها است. آن شب که حضرت محمد(ص) به پیامبری رسیدند برای مسلمان عیدی بزرگ است که از آن به نام «جشن مبعث» یاد می‌کنند.

دل‌های نیکوکاران، شیفته پیامبر اکرم (ص) گشت و چشم‌های حق جویان به سوی او متوجه شد و به برکت وجودش کینه‌ها را مدفون ساخت و آتش دشمنی‌ها را فرو نشانید. افراد دور افتاده را به واسطه او به هم نزدیک ساخت و نزدیکی که در ایمان و هدف هم آهنگ نبودند از هم دور نمود. ذلیلان محروم در پرتو وجود او عزت یافتند و عزیزان خودخواه ذلیل شدند.»

(نهج البلاغه، خطبه ۹۶)



ولادت امام مهدی (عج)؛ ۲۷ اسفند

پانزدهم شعبان سال ۲۶۰ قمری بود که امام حسن عسکری(ع) و همسر مکرمشان نرگس خاتون صاحب فرزند شدند. امام حسن عسکری(ع) که علیه ظلم حاکمان زمان خود مبارزه می‌کردند و در تلاش بودند تا مؤمنان و مظلومان را با اسلام راستین و محمدی آشنا کنند، به زندان افتادند و به شهادت رسیدند. در آن هنگام امام مهدی(ع) که فقط پنج سال داشتند به اذن پروردگار از نظرها غایب شدند؛ البته آن زمان دوره غیبت صغری(کوتاه) بود که ایشان با نایبان خود در ارتباط بودند. اما پس از چندی ایشان وارد دوره غیبت کبری(بلند) شدند و تا زمانی که خداوند دستور ندهد ایشان از انظار غایب هستند.

ظهور حضرت مهدی (عجّل‌الله‌فرجه‌الشریف) به عنوان «خاتم الاوصیا» و منجی بشریت و کسی که در کره زمین دین اسلام را بر تمامی دین‌ها پیروز می‌گرداند، قطعاً به زمینه و آمادگی جهانی نیازمند است. زیرا روش و سیره آن حضرت مبنی بر رعایت امور ظاهری و حکم به ظاهر نیست بلکه مبنی بر رعایت حقایق و حکم به واقعیات و ترک تقیه و مسامحه نکردن در امور دینی و احقاق حقوق و برقراری عدالت واقعی و اجرای تمام احکام اسلامی است.

از این رو جهان باید زمینه این پذیرش را داشته باشد تا این هدف محقق شود. بنابراین می‌توان فقدان آمادگی جهان را یکی از فلسفه‌ها و حکمت‌های غیبت امام مهدی (عجّل‌الله‌فرجه‌الشریف) است.

(صافی گلپایگانی، لطف‌الله، امامت و مهدویت، ج ۳، ص ۱۴۳-۱۵۰)



ولادت امام حسین (ع)؛ ۱۵ اسفند

سوم شعبان چهارمین سال هجرت بود که در خانه امام علی(ع) و حضرت زهرا(س) پر از شور و شادی شد. دومین فرزند و ادامه‌دهنده نسل امامت متولد شده بود. پیامبر(ص) نام ایشان را «حسین» گذاشتند.

امام حسین(ع) دوران کودکی خود را در مدینه منوره همراه با خانواده خود و در کنار پیامبر(ص) سپری کرد اما زمانی که هنوز هفت سالش هم نشده بود پدر بزرگ گرانقدر خود را از دست داد و سپس مادر بزرگوارشان به شهادت رسید. امام حسین(ع) زمانی که به امامت رسیدند و حاضر نشدند تحت ظلم و زور یزید باشند، به دست یزیدیان در صحرای کربلا به شهادت رسیدند.

آنجا که انسان می‌خواهد زندگی کند ننگین، آنجا که می‌خواهد زندگی کند با ظالم و ستمگر، آنجا که می‌خواهد زندگی فقط برایش نان خوردن و آب نوشیدن و خوابیدن و زیر بار دلتهار رفتن باشد، مرگ هزاران بار بر این زندگی ترجیح دارد. این پیام شهید است.

(کتاب حماسه حسینی، استاد مرتضی مطهری، جلد ۱، صفحه ۱۳۵)

جاروی جادویی!



همان‌طور که دستش را دراز کرده تا ماشینی برای او توقف کند، به برخورد قطره‌های باران با چاله آبی که دیگر قهوه‌ای و کدر شده است، نگاه می‌کند. ماشینی با سرعت از کنارش عبور می‌کند و تمام آب گلی چاله زیبا را به سر و صورت و لباس‌هایش می‌پاشد. تا می‌آید واکنشی نشان بدهد، ماشین سر پیچ ناپدید می‌شود. پاچه‌های شلوارش سراسر گلی شده‌اند. در این مورد دل‌داری خاصی به ذهنش نمی‌رسد که به خودش بدهد. سرانجام ماشینی گیر می‌آورد و سوار می‌شود. راننده می‌پرسد خانم چیزی شده؟ زن بینی‌اش را بالا می‌کشد و با صدایی زیر و لرزان می‌گوید: نه. به خاطر باران است! راننده جعبه دستمال کاغذی را از روی داشبورد برمی‌دارد و به سمتش تعارف می‌کند. بفرمایید لکه‌ها را پاک کنید.

واقعاً اگر در چنین شرایطی قرار بگیریم که درست قبل از رفتن به جای مهمی، به‌طور اتفاقی چیزی روی لباسمان بریزد، باید چه کار کنیم؟ ممکن است از این بابت خجالت‌زده شویم یا سعی کنیم چندان اهمیت ندهیم، اما به هر حال این موضوع آزاردهنده است و بخشی از حواس ما را به سمت خودش منحرف می‌کند؛ آن هم وقتی بیشتر از همیشه به آن نیاز داریم. اگر نوعی افشانه (اسپری) وجود داشت که این لکه‌های بدقلق را خیلی سریع، بدون نیاز به آب و بدون باقی‌گذاشتن هیچ ردی، از بین می‌برد و آبروی انسان را وقتی کاملاً مستأصل است می‌خرد، عالی می‌شد!

شاید شما بتوانید چنین محصولی تولید کنید تا در شرایطی که نه زمان کافی داریم و نه دسترسی به آب و مواد شوینده، با اسپری کردن آن روی انواع لکه‌ها مثل لکه سس، نوشابه، روغن، چای یا همین گل و لای، فوری آن‌ها را از بین ببرد و مجبور نباشیم تمام طول روز لکه‌ای باشیم.

با عجله همه اسناد و مدارک و کاغذهای داخل کیفش را بررسی می‌کند که چیزی از قلم نیفتاده باشد. بعد از اینکه مطمئن شد، فوری کیف را به دست می‌گیرد. با دست دیگر لقمه صبحانه‌اش را از روی میز برمی‌دارد، به دندان می‌گیرد، به سمت در می‌رود و آن را پشت سرش می‌بندد. در راه پله باز برای پوشیدن کفش‌ها مکث کوتاهی می‌کند. سرانجام فرصت می‌یابد صبحانه‌اش را بخورد. بین خانم‌ها قبل‌بند است؛ نه خیلی چاق و نه خیلی لاغر. عینک می‌زند. بینی کشیده و بلندی دارد و در مرز بین جوانی و میان‌سالی است. اخیراً هم به خاطر زیرکی، هوش بالا و قطعاً توانایی‌هایش، سمتش در شغلی که البته نمی‌توان گفت کاملاً عاشقش است، ارتقا یافته است.

اکنون که از پله‌ها دو تا یکی و با سرعت پایین می‌رود، عجله دارد خود را به جلسه بسیار مهمی برساند؛ از آن جلسه‌ها که شاید در ادامه مسیر شغلی دیگر مانندش را نبیند. کمی دیرش شده که از او بعید است. یکی از برگه‌ها را هم جا گذاشته است؛ هر چند زیاد مهم نیست، اما بهتر بود آن را با خودش می‌برد. به هر حال ما به‌عنوان راوی نمی‌توانستیم به او یادآوری کنیم.

باران نمی‌هم می‌بارد که او هنوز متوجهش نشده است. اگر می‌فهمید، حتماً چتر بر می‌داشت. در صورتی که وضع خوب پیش برود، احتمالاً تا چند ماه آینده بتواند اتومبیلی برای خودش بخرد، اما فعلاً که سر خیابان ایستاده و درحالی که مدام ساعتش را چک می‌کند، منتظر ماشین است. قطره‌های باران، بی‌اعتنا به شرایط او، خودشان را به زمین می‌رسانند. باران خیلی زود شدیدتر می‌شود و چاله‌های خیابان را آب فرا می‌گیرد. به خودش دل‌داری می‌دهد که مسیر به‌قدر کافی طولانی هست که لباس‌هایش خشک شوند.

ماشین زرشک پلوساز



فعالاً فقط خاک روی وسایلی را که لازم داریم، پاک می‌کنیم. نمی‌توانیم گوشی عزیزمان را بررسی کنیم، چه برسد به اینکه در چنین شرایطی بخواهیم آشپزی هم بکنیم. البته که به خاطر کار زیاد بسیار گرسنه می‌شویم و ناگزیریم به هر ترتیبی هست دست به کار شویم. در این مواقع، اگر دستگاهی بود که برای ما غذا آماده می‌کرد، قطعاً خیلی احساس خوشبختی می‌کردیم. شاید بگویید غذاساز این کار را می‌کند، اما منظورم چیزی بسیار فراتر از آن است.

دستگاهی که مواد اولیه را داخلش بریزیم و خودش بداند هر کدام را کجا، کی و چگونه استفاده کند. مثلاً وقتی از روی فهرست، دکمه زرشک‌پلو را فشار بدهیم، فقط کافی باشد برنج خام، روغن، مرغ و پیاز را در آن بریزیم و خودش مواد را، اگر نیاز به خرد کردن یا پوست‌کنندن داشته باشد، آماده کند و بعد پوست و مواد اضافی را از یک طرف و غذا را هم از طرف دیگر بیرون بدهد؛ طوری که بعد از آماده‌شدن غذا، بشقاب خالی را در محفظه مخصوصش بگذاریم و یک بشقاب زرشک‌پلو با مرغ گرم و خوش‌مزه تحویل بگیریم. اگر چنین دستگاه هوشمندی ساختید، مطمئن باشید می‌تواند در روزهای پرمشغله به دادمان برسد تا مجبور نباشیم مدام از بیرون غذا سفارش بدهیم. چون چنین شرایطی ممکن است روزها و ماه‌ها یا حتی برای بعضی از ما سال‌ها طول بکشد.

باید اعتراف کنم بعضی از ما (لطفاً شما به خودتان نگیرید) خیلی بیکاریم؛ آن‌قدر بیکار که حوصله‌مان به‌شدت سر می‌رود و دوست داریم روز زودتر تمام شود و برویم بخوابیم. آن‌قدر بیکار که هرچقدر وقت تلف می‌کنیم، زمان نمی‌گذرد. همین‌جور بیکار می‌نشینیم و از کنار پریش به روی مبل منتقل می‌شویم. بیشتر اوقات روز را خوابیم و حتی حوصله بیرون‌رفتن از خانه را نداریم. تمام روز در خانه می‌مانیم و متوجه می‌شویم: کدام صندلی لق است، لانه مورچه‌ها دقیقاً کدام کنج اتاق است، مگسی که دور و برمان می‌پلکد، بیشتر در کجاها می‌نشیند. می‌بینیم روی صورت‌مان چین و چروکی افتاده، موی سفید جدیدی هم درآمده. سعی می‌کنیم به یاد بیاوریم لیوان محبوبمان کی لب‌پر شده که ما نفهمیده‌ایم. گزینه‌های جدیدی در عملکرد تلفن همراهمان کشف می‌کنیم. کتابی را که نصفه رها کرده بودیم می‌خوانیم. کمی گردگیری هم بد نیست. گل‌ها هم به آب نیاز دارند. چیدمان خانه چقدر تکراری شده و با همه این‌ها سعی می‌کنیم به‌نحوی خود را مشغول کنیم. اما وقت‌هایی هم پیش می‌آید که متأسفانه دیگر آن‌قدرها بیکار نیستیم. سرمان آن‌قدر شلوع می‌شود که حتی اگر همان مگس دو‌بست‌دور دور سرمان بچرخد، دیگر فرصتش را نداریم با او در بیفتیم. اگر مورچه‌ها کل خانه و زندگی‌مان را با خود به لانه‌شان ببرند، چندان اهمیتی ندارد. در مورد گرد و خاک هم

دوای نخوردنی

داشتن شکم قوی آرزوی بسیاری از ماست. همه دوست دارند شکم‌هایی فرورفته و پهلوهایی کوچک داشته باشند، اما برای داشتن شکم کوچک، چگونه باید ورزش کنیم و چه اطلاعاتی باید داشته باشیم؟ آیا تنها غذا نخوردن و حرکاتی مثل دراز و نشست کافی است؟

ارتباط شکم و کمر درد!

اولین نکته‌ای که درباره شکم قوی باید بدانید، اهمیت آن در سلامتی است. بسیاری از انسان‌ها می‌توانند با تمرین‌های سخت و رژیم غذایی دقیق، صاحب شکمی شش تکه (سیکس پک) شوند. ولی داشتن چنین شکمی نمی‌تواند دلیل بر سلامت انسان باشد. اما نکته مهم این است که شکم قوی می‌تواند به خوبی از ستون فقرات حمایت کند و ستون فقراتی که به خوبی از طرف شکم حمایت شود، کمتر آسیب می‌بیند. همچنین، افرادی که شکم قوی داشته باشند، با مشکل کمر درد روبه‌رو نخواهند شد.

عضلات تشکیل دهنده شکم

یک نکته که در مورد عضلات شکم کمتر مورد توجه قرار می‌گیرد، این است که عضله شکم از یک بخش تشکیل نشده، بلکه خود به عضلات متعددی تقسیم شده است. این عضلات عبارت‌اند از: عضله راست شکم، عضلات مایل خارجی و داخلی و عضله عرضی شکمی. معمولاً همه کسانی که به دنبال تقویت شکم هستند، تنها به قسمت جلویی عضلات توجه می‌کنند، اما برای تقویت عضلات خود لازم است تک‌تک این ماهیچه‌ها را تقویت کنید؛ به خصوص ماهیچه‌های پهلو را که کمتر مورد توجه قرار می‌گیرند.

راز بزرگ بودن شکم

در تمام کارهایی که در زندگی انجام می‌دهید، از جمله پیاده‌روی، دویدن، کشیدن بدن، بالا آوردن بدن، ایستادن و دویدن، قسمت مرکزی بدن‌تان درگیر می‌شود که شکم و پهلو جزئی از آن هستند. شکم و پهلو هم در نقطه‌ای از بدن قرار دارند که بیشترین چربی بدن در آن قسمت‌ها تجمع می‌کنند. به همین خاطر، شکل دادن و تقویت کردن این بخش‌ها دشوارتر از سایر قسمت‌های بدن است.



چطور ستون فقرات را سالم نگه داریم نگاه داریم

حرکت اول

اسم این حرکت «heel tap» است. نگران نباشید! سختی اسم دلیل بر دشواری تمرین نیست! خیلی راحت به پشت، روی زمین، دراز بکشید و کف دست‌ها را روی زمین و کنار باسن قرار دهید. حالا زانوهایتان را کمی خم کنید و به همان شکل پاهایتان را بالا بیاورید. (به طوری که زانویتان با بدن‌تان روی زمین زاویه ۹۰ درجه بسازد.) خیلی آرام یکی از پاهایتان را پایین بیاورید و به زمین نزدیک کنید. (حواستان باشد این کار را تا زمانی انجام دهید که پاشنه پای شما زمین را لمس کند.) پس از آن همین کار را با پای دیگرتان انجام دهید. این کار را برای هر پا ۱۰ تا ۱۲ بار انجام دهید و سه نوبت آن را تکرار کنید. بین هر دو نوبت ۱۲ تایی، یک دقیقه استراحت کنید.



حرکت دوم

بالا رفتن از کوه هم مدلی ساده است. در این تمرین باید حالت شنا بگیرید. اما نیازی نیست آنجها را خم کنید. فقط دست‌هایتان کاملاً صاف و کف دست‌هایتان روی زمین باشند. دقت کنید بدن‌تان کاملاً کشیده باشد و ران‌هایتان نیز دقیقاً در کنار هم باشند. نکته کلیدی هم این است که باستان به هیچ عنوان بالاتر از سطح بدن‌تان قرار نگیرد. حالا پای راست را بلند کنید؛ به طوری که زانوی راست‌تان جلو بیاید و به قفسه سینه نزدیک شود. (اگر بدن آماده‌ای داشته باشید، زانویتان قفسه سینه را لمس خواهد کرد. اگر هم لمس نکرد، نگران نباشید! با تمرین مداوم به این توانایی دست پیدا می‌کنید.) در مرحله بعد پای راست را به جای اول خود بازگردانید و حالا با پای چپ این کار را تکرار کنید. خودتان می‌بینید که اگر این کارها پشت سر هم و با سرعت بالا انجام شوند، لحظه به لحظه سخت‌تر می‌شود و شکمتان فشار بیشتری را احساس خواهد کرد.

اولین قدم

اگر می‌خواهید شکمتان کوچک شود، نمی‌توانید تنها با حرکات مخصوص شکم به این هدف برسید، بلکه باید وزن کل بدن‌تان کم شود تا شکمتان هم کوچک شود. پس قدم اول برای کوچک کردن شکم و تقویت آن، انجام تمرین‌های هوازی مثل پیاده‌روی‌های تند و دویدن‌های طولانی و آرام است. اگر این کار را می‌کنید، در ادامه می‌توانید تمرین‌های تقویت شکم را در منزل هم انجام دهید. اما چه تمرین‌هایی؟!

حرکت سوم

اگر دقت کرده باشید، دو حرکت قبلی برای بخش جلویی شکم بودند. باز هم پهلوها فراموش شدند! در این حرکت مخصوص پهلوها، می‌توانید از وزنه استفاده کنید. اگر وزنه و دمبل ندارید، می‌توانید یک بطری آب در دست داشته باشید و از بطری به جای دمبل استفاده کنید. کافی است صاف بایستید. در حالی که وزنه‌ها در دو دست‌تان قرار دارد، ابتدا به آرامی به یک سمت خم شوید (مثلاً سمت راست). دقت کنید که بالاتنه‌تان نچرخد. وقتی دست‌تان به زانویتان رسید، به آرامی به حالت اول برگردید. همین کار را برای سمت چپ انجام دهید و سعی کنید در سه دور ۱۲ تایی، این کار را برای هر دست انجام دهید. دقت کنید که اصلاً فوز نکنید. اگر هم حرکت برایتان آسان است، یا از وزنه‌های سنگین‌تری استفاده کنید، یا تعداد حرکات‌ها را بیشتر!



پی‌نوشت:

1. mountain climber

منبع:

کتاب تمرینات پهلو و شکم، دیوید ساندلر



آموزش قالب‌های شعری

مثنوی (دوگانی)

شعری است که هر بیت آن دو مصراع هم قافیه دارد. به عبارت دیگر، هر بیت قافیه‌ای جداگانه دارد و مصراع‌های آن دو به دو هم قافیه‌اند. تعداد بیت‌های قالب مثنوی را حداقل دو بیت دانسته‌اند و حداکثری برای آن قائل نشده‌اند و به جهت اینکه تنها قالب شعری است که مصراع‌هایش دو به دو هم قافیه‌اند، «دوگانه» هم نامیده می‌شود. خاص زبان فارسی و از قدیمی‌ترین قالب‌های شعری است. مناسب‌ترین قالب برای بیان داستان‌ها و مطالب طولانی هم به شمار می‌رود. از نظر موضوع به چهار دسته تقسیم می‌شود:

۱. حماسی و تاریخی؛ مانند: شاهنامه فردوسی، اسکندرنامه نظامی گنجه‌ای؛

۲. اخلاقی و تعلیمی؛ مانند: بوستان سعدی؛

۳. عاشقانه و بزمی؛ مانند: خسرو و شیرین؛ لیلی و مجنون نظامی؛ ویس و رامین فخرالدین اسعدگرگانی؛

۴. عارفانه؛ مانند: حدیقه سنایی، مثنوی معنوی مولوی، منطق الطیر عطار نیشابوری؛

شکل قالب مثنوی:

× _____
+ _____
= _____

× _____
+ _____
= _____

شاعرانی که در آثارشان بیشتر از این قالب شعری استفاده کرده‌اند، عبارت‌اند از: فردوسی، اسدی توسی، نظامی، عطار، سنایی، سعدی، مولوی، جامی، پروین اعتصامی، حمیدی شیرازی و شهریار. مثنوی از قالب‌های خاص شعر فارسی است و در ادبیات عرب رواج ندارد.

ابیاتی از هفت‌پیکر نظامی گنجوی در قالب مثنوی:

نام تو که ابتدای هر نام است
اول آغاز و آخر انجام است
اول‌الاولین به پیش شمار
و آخر‌الآخرین به آخر کار
هست بود همه درست به تو
بازگشت همه به توست به تو...
از تو پرورده هر کجا جانی است
وز تنور تو هر که را نانی است
بر در خویش سرفرازم کن
وز در خلق بی‌نیازم کن
چون به عهد جوانی از بر تو
بر در کس نرفتم از در تو
همه را بر درم فرستادی
من نمی‌خواستم، تو می‌دادی
سربلندی ده از خداوندی
شش جهت را به تاج خرسندی...
نظامی گنجوی

ای جهان دیده بود خویش از تو
هیچ بودی نبوده پیش از تو
ای برآرنده سپهر بلند
انجم افروز و انجمن پیوند
در بدایت، بدایت همه چیز
در نهایت نهایت همه چیز
آفریننده خزائن جود
مبدع و آفریدگار وجود
سازمند از تو گشته کار همه
ای همه و آفریدگار همه
هستی و نیست مثل و مانندت
عاقلان جز چنین ندانندت
روشنی بخش اهل بینایی
نه به صورت به صورت آرایی
به حیات است زنده موجودات
زنده بل کز وجود توست حیات
ای جهان را ز هیچ سازنده
هم نوابخش هم نوازنده

میلاد نور

قرآن بخوان به مناسبت مبعث پیامبر (ص)

قرآن بخوان و راه خدا را نشان بده
توحید را نشان زمین و زمان بده
قرآن بخوان و با نفس آسمانی‌ات
این مرده‌های روی زمین را تکان بده
قرآن بخوان و بال مرا از قفس بگیر
اندازه شعور پرم آسمان بده
آخر چقدر قوم پسر دار می‌شوند
دختر به دست دامن این مادران بده
جز با صدای عشق مسلمان نمی‌شوم
پس لطف کن خودت در گوشم اذان بده
قرآن بخوان بگو که خدا واحد است و بس
هر که ادله خواست علی را نشان بده

علی اکبر لطیفیان

به مناسبت سوم شعبان میلاد امام حسین (ع)

نوری به نسل ساقی کوثر اضافه شد
ماه‌ی به روی دامن مادر اضافه شد
مولودی آمد و نمک نان خلقی شد
بر رزق سفره‌ها دو برابر اضافه شد
امروز با ولادت ارباب، یک نفر
بر شافعان عرصه محشر اضافه شد
از معجزات نور وجود حسین بود
بر بال‌های فطرس اگر پر اضافه شد
با دیدن حسین، حسن افتخار کرد
بر میوه‌های قلب پیمبر اضافه شد.

مهدی نظری



درست خوانی شعر



معرفی شاعر

محمد وطن خواه

متولد ۱۶ فروردین ۱۳۷۵ و زادگاهش شهرستان بیجار در استان کردستان است. این شاعر کارشناس زبان و ادبیات عرب است و به حرفه معلمی مشغول. هم در زمینه شعر و هم در زمینه نمایش فعالیت می‌کند. با اینکه بیشتر از پنج سال نیست به عرصه شعر وارد شده، ولی آثاری خوب و خواندنی سروده است. نشر «نزدیک‌تر» هم مجموعه‌ای را از این شاعر با نام «این حجم ناامید» روانه بازار کرده است که اکنون چاپ دوم را تجربه می‌کند. وطن خواه در بسیاری از جشنواره‌های ادبی هم برگزیده شده است.

غزلی از این شاعر تقدیم به شما

هر چه او خواست، همان بودی و منهای خودت
حال بنشین به تماشای بقایای خودت

ناخدا! بیخودی آواره اقیانوسی
صدفی نیست، مگر در کف دریای خودت

تو مترسک شدی و پای زمین جنگیدی
چه کسی مانده به پای تو به جز پای خودت

تن به سرما بده و منت بیگانه مکش
اکتفا کن به همین جامه یک لای خودت

مثل دریا اگر از صخره شماتت دیدی
خستگی در کن و برگرد به دنیای خودت

حکایت

بهلول و جمع خرها

روزی بهلول پیش خلیفه هارون الرشید نشسته بود. جمع زیادی از بزرگان، خدمت خلیفه بودند. طبق معمول، خلیفه هوس کرد سر به سر بهلول بگذارد. در این هنگام صدای شیبه‌اسبی از اصطبل خلیفه بلند شد. خلیفه با تمسخر به بهلول گفت: «برو ببین این حیوان چه می‌گوید، گویا با تو کار دارد!» بهلول رفت، برگشت و گفت: «این حیوان می‌گوید مرد حسابی، حیف تو نیست با این خرها نشسته‌ای! زودتر از این مجلس بیرون برو. ممکن است خربت آن‌ها در تو اثر کند!»



بخور و نبر

← از راست به چپ مطالعه کنید! ×

جشنواره سالانه آشپزی در مدرسه در حال برگزاری است.



بچه‌ها غذاهای محلی را که تدارک دیده‌اند روی میز مشخص چیده‌اند.



سعید:
نمی‌شه که
علی! جشنواره‌اس.
می‌خوان عکس
بگیرن.



علی: سعید من
گرسنمه.
بیا از غذایی که من
آوردم بخوریم.



دندون رو جگر
بخار.

بریم غذاهامون رو
برداریم، بخوریم.

بیا این کیک رو
بخور تا جشنواره
تموم بشه



ول کن سعید،
من روده کوچیکم
داره روده بزرگم رو
می‌خوره.

برو بابا، کیک من رو
سیر نمی‌کنه که!



علی به سمت میز غذاها می رود و...

این قدر دله بازی
در نیار!

به گمونم امروز
مدرسه مهمون هم
داره.

!?

واسه داوری
دیگه! که کی برنده
بشه!

آشپز واسه چی؟

فکر کنم رئیس
آموزش و پرورش و
یک آشپز خیلی خوب
باشند!

مهمون
کیه؟

بابا من جایزه
نمی خوام گشتمه!

تا سعید به خود بچنبد، علی لباسش را
عوض کرد و با همان لباس آشپزی ظرف
غذا را برداشت.

مهمان ها آمده اند

حالا پشت در کلاس
پنهان شده و به خوردن
مشغول است.

مدیر مدرسه
غذاها را معرفی
می کند.

چقدر خوش مزه اس!

وای خدایا
شکرت!

داشتم از گرسنگی
می مردم!

من فکر
می کنم برنده
علی باشم.

راستش
ناخنکی به غذاش
زده. خیلی
خوش مزه بود!

همه می خندند و میبمان ها می گویند:
معلوم است خیلی خوش مزه بوده که
نتوانسته سیر کند. به جایش ما هم
مجبوریم کمی از نمره شما را بخوریم.

علی که لب و لوله اش چرب شده است

مدیر غذای علی را پیدا نمی کند.

کدام
غذا؟

کدام
غذا؟

آقا اجازه، ما
خیلی گرسنه
بودیم. خور دیم
غذا رو!

نان سفالی

مبحث کسب درآمد همیشه برای افراد و هنرمندان چالش به حساب می‌آید. این مسئله تا زمانی که هنرمند در کارش خبره نشود باقی می‌ماند. در شماره قبل درباره مقوله هنر و کسب درآمد از آن صحبت کردیم و گفتیم افراد چگونه می‌توانند از راه‌ها و هنرهای گوناگون به درآمد برسند. در این شماره به سراغ دو هنر دیگر می‌رویم؛ سفالگری و تدوین؛ دو هنر خاص که هر کدام می‌توانند فوق‌العاده درآمدزا باشند، ولی مسیر سختی دارند. با ما همراه شوید تا راه و چاه را به شما نشان دهیم.



کسب و کار سفالگری چگونه است؟

اداره کردن یک کسب و کار موفق در این زمینه، از کار تمام وقت سخت‌تر است. روزهای شما در استودیو صرف شکل‌دهی، لعاب دادن و پختن سازه‌ها و ساخت قالب می‌شوند. همچنین، زمان بسیار زیادی را صرف روی کاغذ درآوردن ایده‌هایتان و آماده کردن پروژه‌های بعدی خواهید کرد. همچنان این سؤال وجود دارد که سازه‌های خود را چگونه به فروش می‌رسانید. برای بسیاری از هنرمندان، این مسئله بزرگ‌ترین چالش محسوب می‌شود. صاحبان کسب و کار سفالگری ساعات زیادی را به بازاریابی و پیدا کردن راه‌های جدید عرضه و فروش سازه‌های خود صرف می‌کنند. اشخاصی که تصمیم به فروش سازه‌های خود از طریق ویگه دارند، ساعتی از روز خود را در مدیریت، عکاسی از سازه‌های جدید و اضافه کردن نمونه‌های سفالی جدید خود به ویگه صرف می‌کنند.

بازار هدف چیست؟

مصرف‌کنندگان بسیاری به دنبال سفال‌های ارزان‌تری هستند که به صورت عمده تولید می‌شوند. کسانی که سفال‌های دست‌ساز را می‌خرند، قدردان زمان و مهارتی هستند که برای هر سازه صرف شده است. آنان حاضرند برای این سازه اندکی بیشتر بپردازند. این‌ها کسانی هستند که شما در هنگام انتخاب مکان نمایش کارتان مورد هدف قرار می‌دهید و بر همین اساس تصمیم می‌گیرید در کدام برنامه یا نمایشگاه شرکت کنید. کسب و کار سفالگری چگونه درآمدزایی می‌کند؟ صاحبان این کسب و کار هزینه‌های زندگی‌شان را از فروش سازه‌های خود به دست می‌آورند. برخی سازه‌های خود را به صورت جزئی و برخی دیگر به صورت عمده به فروش می‌رسانند. هر راهی که انتخاب می‌کنید، به قیمت‌گذاری توجه کنید. هزینه‌ها باید شامل هزینه‌های مواد اولیه و دستمزد ساعتی باشند تا سود شما را به بهترین حالت تأمین کنند.

کسب و کار سودآور

برخی از صاحبان کسب و کار سفالگری، از طریق چند راهکار، درآمد بیشتری به دست آورده‌اند:

- تدریس کلاس‌های سفالگری؛
- دعوت از گروه‌ها برای نقاشی یا لعابی کردن کارهای ناتمام شما و به خانه بردن آن‌ها به عنوان سوغات؛
- ساخت سازه‌هایی که با بازارهای متفاوتی هماهنگی دارند. تنوع برای هر کسب و کاری حیاتی است؛
- همکاری با هنرمندان دیگر. این کار راه بسیار خوبی برای رشد به عنوان هنرمند و تاجر است و راهکاری قوی به شمار می‌رود؛
- دادن پیشنهاد فروش به نمایشگاه‌های هنری، هتل‌ها، رستوران‌ها و نمایندگان املاک.



مشتریان ثابت

برای جذب و حفظ مشتریان، محصولات شما باید تنوع زیادی داشته باشند. همان‌طور که باید محصولاتی داشته باشید که از فروششان اطمینان دارید؛ این موضوع هم مهم است که جنبه هنری سازه‌هایتان را با ساختن محصولاتی حفظ کنید که از تولید آن‌ها لذت می‌برید. برای دستیابی به بازاری وسیع، محصولات خود را در اندازه‌های گوناگون ارائه دهید. خطی متعادل از محصولات و قیمت‌ها و استفاده از مواد با کیفیت، دستیابی به ثبات را در پی دارد و مشتریان ثابتی را به دنبال می‌آورد.



← کسب درآمد تدوین‌گران

← نکات دریافت پروژه

یکی از چالش‌های این بخش، دریافت پروژه است! معمولاً برخی از کارفرمایان تمایل دارند پروژه‌های خود را به صورت صفر تا صد به یک فرد یا شرکت تحویل دهند. با این حال ممکن است این چالش درآمدزایی را برای شما کمی سخت کند. اما نگران نباشید. شما می‌توانید در ابتدای پروژه تمامی فعالیت‌ها و خدمات خود را فهرست کنید تا در نهایت توقع مشتری با سطح کاری و فعالیت شما متناسب شود.

در سوی دیگر، می‌توانید خدمات خود در حوزه تدوین را به فعالیت‌های خاصی محدود کنید. برای مثال، برای کارفرما مشخص کنید شما تنها توانایی تدوین فیلم را دارید و با فرایندهایی همچون فیلم‌برداری و ضبط صدا آشنایی کافی ندارید و نمی‌توانید چنین فعالیت‌هایی را انجام دهید.

امروزه با پیشرفت هر چه بیشتر علم فناوری، زندگی ما نیز به سمت استفاده از این علم سوق پیدا کرده است؛ به نحوی که به واسطه این علم شغل‌های بسیار پردرآمدی به وجود آمده‌اند و افراد زیادی مشغول کسب درآمد از آن‌ها هستند. یکی از شغل‌های بسیار پردرآمد در جامعه کنونی، تدوین فیلم است. کسب درآمد از تدوین فیلم، در صورتی که اصول و تکنیک‌های تدوین فیلم را آموزش دیده باشید، کار سختی نیست.

اگر شما بتوانید از تدوین‌گران حرفه‌ای باشید، به طور حتم می‌توانید از این راه درآمد بسیار خوبی کسب کنید. **برای کسب درآمد از میکس (ادغام چند صدا یا تصویر) فیلم چه راه‌هایی پیش روی شما قرار می‌گیرند؟**

به طور کلی، شما برای ادامه این حرفه و سپس کسب درآمد از آن، سه راه دارید:

- راه‌اندازی کسب و کار به صورت شخصی؛
- فعالیت گروهی یا گروه‌های سینمایی؛
- فعالیت به صورت دورکاری

هر راه مزیت‌های زیادی برای شما خواهد داشت، اما مانند هر شرايطی، اشکالاتی نیز وجود دارند. شما باید با توجه به شرایط خود و سطح مهارتتان در ویرایش فیلم، راه درست را انتخاب کنید.

← فرصت‌سازی

وقتی درباره کسب درآمد از حرفه تدوین صحبت می‌شود، یکی از متداول‌ترین پرسش‌ها این است که «از کجا مشتری پیدا کنیم.» اگر هنرمندی تازه‌کار باشید که برای راه‌اندازی کسب و کارتان در حوزه تدوین گام‌های نخستین را برمی‌دارید، تبلیغات دهان به دهان و دسترسی به شبکه‌ای از متخصصان و دست‌اندرکاران سینمایی، بیشترین تأثیر را در شناخت شما خواهد داشت. توجه داشته باشید، گردهمایی‌های کاری همواره موقعیت مناسبی برای معرفی برند شما به حساب می‌آیند. بنابراین، همیشه مترصد فرصتی باشید تا با جمله جادویی «فکر کنم بتوانم در این زمینه کمک‌تان کنم»، از چالش‌های همکاران خود برای خود پروژه‌هایی جدید خلق کنید.





ابعاد هیکل یا فکر

دکان‌داری مرتب هالتر می‌زد
دلش می‌خواست مردی پیلتن باشد

گمان می‌کرد کسبش پا نمی‌گیرد
اگر حتی کمی نازک‌بدن باشد

به او گفتم نیازی نیست یک کاسب
تهمتن یا سراپا از چدن باشد

مگر جنسی بریزد در دکانش که
خریدارش شتر یا کرگدن باشد

وگرنه آن چنان فرقی نخواهد داشت
که او هرکول یا مانند من باشد

فقط کافی است با یک ذهن نیرومند
پی‌آگاهی و تحصیل فن باشد

مهارت‌های صحبت را بیاموزد
که پیش مشتری‌ها خوش‌سخن باشد

نپندارد همین در کاسی کافی است
که دارای زبانی در دهن باشد

بدا بر حال کاسب‌کار طماعی
که کارش مخ‌زدن با فک‌زدن باشد

طریق آن دغل، اسمش مهارت نیست
که توی سوپ‌گشنیزش چمن باشد

دل‌م شیرینی می‌خواد

در زندگی نشانگانی (سندروم‌ها) وجود دارند که مثل کنه به جان آدم می‌افتند و فرصت پیشرفت و ترقی را به باد فنا می‌دهند. مثلاً شب‌های امتحان، تا کتاب به دست می‌گیریم که بخوانیم، سندروم (نشانگان) «یه چیز خوشمزه دل‌م می‌خواد» سرانجام می‌آید. حالا یا باید با صرف وقت برویم مغازه‌ای و چیز خوشمزه‌ای بخریم یا مادرمان را به زحمت بیندازیم که برایمان حلوا، مسقطی یا کیک درست کند و تا زمانی هم که درست نشود، دست و دلمان به درس نمی‌رود! خوراکی خوشمزه را که می‌خوریم، تازه سر و کله سندروم (نشانگان) دیگری پیدا می‌شود به نام اختصاری «ی-دگ-ج»؛ یعنی «یک دقیقه گوشه‌ام را چک کنم». به محض روشن‌کردن گوشی، گشت و گذاری ممتد شروع می‌شود تا خمیازه‌های کشدار و خوابیدن.

بیخود نیست که می‌گویند: «نشانگان (سندروم) رو بنذار کنار
نمره زیر ده نیار.»



انواع چاشنی

روزهایی که کلاس «تماس تصویری» (ویدئوکال) داشتم، اصلاً نمی‌فهمیدم زمان چطور می‌گذرد. سخت‌ترین قسمت گوشی خریدن آن جاست که باید برای قاب و روکش صفحه‌اش پول بدهیم.

xxx

من نمی‌دانم چرا من با وجود اینکه طبق برنامه باشگاه کلی مواد پروتئینی و مکمل می‌خورم، عضله نمی‌آورم، اما اسب با خوردن مقداری علف آن همه ماهیچه و عضله دارد.

به شوهر عمه‌ام گفتم دارم مهارت تعمیر و نگهداری از هواپیما را می‌آموزم. لبخندی زد و گفت چه عالی! اگر وقت کردی، بیا نگاهی به ماشین لباسشویی ما بینداز، بین چه مرگش است.

فکر کنم ماشین لباسشویی‌شان به جای راه رفتن، پرواز می‌کند، وگرنه می‌داند برای عیب‌یابی آن باید سراغ فرد دیگری برود.

مشکل درس خواندن این است که کلاس‌ها مبله نیستند. من

هنرجوی شوخ طبع و تاریخ

آن روز هنرجوهای یک هنرستان سوار مینی بوس شدند و راه افتادند به سمت موزه. وقتی رسیدند، مسئول موزه به استقبالشان آمد و بعد از خوشامدگویی، به آنها گفت: «بچه‌ها! درست است که شما در رشته‌های فنی و حرفه‌ای درس می‌خوانید، اما دلیل نمی‌شود مطالعه کمتری در تاریخ داشته باشید یا فکر کنید این درس در آینده به کارتان نمی‌آید. درست نیست مثلاً ندانید آقامحمدخان قاجار چگونه به تخت نشست است.»

در همین وقت، یکی از هنرجوها گفت: «ما می‌دونیم آقا. چارزانو به تخت نشست.»

صدای خنده هنرجوها بلند شد. مسئول موزه بی توجه به پاسخ هنرجوی شوخ طبع، به صحبتش ادامه داد: «این خیلی بد است که ما ندانیم لشکریان خوارزمشاه وقتی از رود سند گذشتند، چه کار کردند.»

دوباره همان هنرجو گفت: «ما می‌دونیم. وقتی از رود سند گذشتن، لباس هاشونو پهن کردند جلوی آفتاب تا خشک بشه.»

مسئول موزه که از مزه‌پرانی‌های او خوشش نیامده بود، صحبتش را نیمه‌تمام گذاشت و هنرجوها را برای دیدن موزه راهنمایی کرد.

بعد از بازدید از موزه، نظر هنرجوهایی که همیشه می‌گفتند: «ما چرا باید تاریخ بخوانیم!» نسبت به این سؤال عوض شده بود. آنها به این باور رسیده بودند که باید مهارت‌های لازم را برای تبدیل شدن به شهروندی آگاه‌تر، در ره‌گذار تجربه‌های بشری، یعنی کارگاه تاریخ، بیاموزند تا آینده بهتری داشته باشند.

چیزی که عوض دارد، گله ندارد

مردی وارد رستوران شد. یک پرس (سهم) چلوکباب برگ و یک بطری نوشابه سفارش داد.

پیش خدمت دو کاسه سوپ و مقداری سالاد، سیرترش، ماست موسیر و ماهی شور هم، علاوه بر آنچه او سفارش داده بود، روی میزش قرار داد و بی توجه به اعتراضش، رفت.

مرد با خودش گفت، من فقط چلوکباب و نوشابه را می‌خورم، اما وقتی رفت پای میز حساب و دید پول مخلفات دیگر را هم دارند با او حساب می‌کنند، گفت: «من که آنها را نخوردم.»

پسر جوانی که پشت میز نشسته بود گفت: «می‌خواستی بخوری.»

مرد که آدم باهوشی بود، فکری کرد و گفت: «من مشاور راه‌اندازی و رونق کسب و کارم و بابت هر ساعت مشاوره صد هزار تومان می‌گیرم. بنابراین، با کسر پول مشاوره، باید بیست هزار تومان به شما بپردازم. پسر جوان با تعجب گفت: «اما ما که با شما مشاوره نکرده‌ایم!»

مرد پاسخ داد: «می‌خواستید مشاوره کنید!»



کلم بروکلی

آرش می‌گفت، پدرم با کیسه‌ای که زیر بغل زده بود، وارد خانه شد و به برادرم گفت: «این کیسه رو پستیچی آورد. داخل اون چیه؟»

برادرم به پدرم نزدیک شد. کیسه را گرفت و گفت: «خاک مریخه؛ یعنی خاکی با مشخصات خاک مریخ.»

سختک مریخ!

بله. با مشخصات خاک مریخ.

برای چی سفارش دادی.

برای یه پروژه‌ی تحقیقاتی؛ کشت کلم بروکلی در

کره‌ی مریخ.

بچه جون، این چه کاریه. حالا کو تا بشر بره توی

اون کره ساکن بشه! برو توی همین باغچه خودمون

کلم بروکلی بکار که نریم گرون بخریم.

هدفم کارآفرینه.

آگه توی باغچه خودمون بکاری، کارآفرینی

نیست!؟

زنه پدر! کارآفرینی یه ایده جدیدیه که برای اولین بار

در جایی اجرا و عملی بشه.

سخت توی باغچه ما تا به حال کسی سبزی هم

نکاشته، چه برسه به کلم بروکلی!

اما توی باغچه‌های دیگه کاشته‌ان. بنابراین

کارآفرینی محسوب نمی‌شه.

پس بیا توی کله من بکار که کارآفرینی حساب

بشه!

پدر، خواهش می‌کنم همکاری کن تا این پروژه

رو با موفقیت به آخر برسونم. اول باید فضای

اتاقمو تغییر بدم که مثل فضای مریخ بشه.

لابد از امروز آگه بخواهیم بیایم توی اتاق، باید

لباس فضانوردا رو بپوشیم. آره؟

بازاری بازی

← قیمت‌ها را بهتر بشناسید

حس بسیار خوبی است که با بازی کردن درس یاد بگیریم. مثلاً با انجام بازی «کال آدیوتی»، ریاضیات ما تقویت شود. یا مثلاً معلم دانش‌آموزانی را که در درس‌ها ضعیف هستند، به گیم‌نت تبعید کند. این موضوع خیلی هم تخیلی نیست! زیرا بسیاری از موضوعات اقتصادی را می‌توان با بازی آموزش داد. البته این بازی‌های اقتصادی با بازی‌های گیم‌نت خیلی تفاوت دارند. در این مقاله به دنبال آن هستیم که با آموزش بازی ساده‌ای، به درک بهتر قیمت‌ها به شما کمک کنیم. درک مفهوم قیمت‌ها می‌تواند در کسب و کار کمک کند.

← کارت‌های بازی را آماده کنید

در ابتدا لازم است کارت خرید و کارت فروش تهیه کنید. برای این کار به تعداد نیمی از بازیکنان کارت خرید و به تعداد نیمی از بازیکنان کارت فروش آماده کنید. برای مثال، در صورتی که ۱۰ نفر خواهان شرکت در بازی باشند، به پنج کارت خرید و پنج کارت فروش نیاز است. برای سادگی می‌توانید کارت‌های خرید را با رنگ متمایز از کارت فروش انتخاب کنید. روی کارت‌های خرید مضرهای عدد ۵ را به ترتیب بنویسید. روی کارت‌های فروش نیز همین کار را انجام دهید. برای مثال، در صورتی که ۱۰ نفر در بازی شرکت کنند، روی پنج کارت خرید به ترتیب اعداد ۵، ۱۰، ۱۵، ۲۰ و ۲۵ و روی پنج کارت فروش نیز همین اعداد نوشته شوند.

← بازیکنان را آماده کنید

کارت‌ها را تصادفی بین افراد تقسیم کنید. بدون اینکه اعداد روی کارت‌ها مشخص شوند، خریداران و فروشندگان از هم جدا شوند. برای بازیکنان توضیح دهید، در این بازی هر خریدار باید با یکی از فروشندگان معامله کند. اطلاعات نوشته‌شده روی کارت خریداران نشان‌دهنده میزان منفعتی است که از یک معامله کسب می‌کنند. بنابراین، نمی‌توانند بالاتر از این قیمت معامله کنند. البته باید تلاش خود را بکنند تا جای ممکن قیمت خرید را کاهش دهند. اطلاعات روی کارت فروشندگان نیز نشان‌دهنده هزینه تولید محصول آن‌هاست. بنابراین نمی‌توانند معامله را در قیمتی پایین‌تر از عدد نوشته‌شده روی کارت خود انجام دهند. فروشندگان نیز باید تلاش کنند تا اندازه‌ی ممکن قیمت را بالا تعیین کنند. معامله زمانی صورت می‌گیرد که خریدار و فروشنده‌ای بتوانند بر سر یک قیمت به توافق برسند.

← شروع بازی

به افراد اجازه دهید در مدت زمان محدودی معامله خود را انجام دهند. این زمان باید با تعداد افراد متناسب باشد. افرادی که در این بازی معامله انجام ندهند، هیچ عایدی کسب نخواهند کرد. عایدی خریداران از معامله به میزان اختلاف عدد معامله شده و کارت خرید آن‌هاست. همچنین، عایدی فروشندگان از معامله، به میزان اختلاف عدد معامله شده و کارت فروش آن‌هاست. پس از اتمام هر دور از بازی، بازیکنان باید در قسمت مربوط به برگه خود (خریدار یا فروشنده) اطلاعات خود را یادداشت کنند. برنده بازی کسی خواهد بود که بتواند در مجموع همه دورهای بازی عایدی بیشتری کسب کند. می‌توانید بازی را تا پنج دور تکرار کنید. البته قبل از شروع هر دور لازم است کارت‌ها دوباره بین افراد توزیع شوند.

← مفهوم بازی

زمانی که فروشنده‌ای کالایی را برای فروش آماده می‌کند، به میزان مشخصی برای آن هزینه کرده است. مثلاً زمانی که باغداری سیب تولید می‌کند، برای پرورش درخت سیب، برای کود و سم هزینه کرده است. پس زمانی که کالای خود را برای فروش به بازار می‌آورد، در نهایت می‌تواند تا مقداری که برای آن هزینه کرده است، تخفیف دهد. زیرا تخفیف بیشتر، به مفهوم ضرر کردن است. مثلاً در صورتی که به ازای هر سیب ۱۰ هزار تومان هزینه کرده باشد، قیمتی پایین‌تر از این قیمت را برای فروش محصولش نمی‌پذیرد.

در مقابل، خریدار هم برای هر کالایی ارزشی در ذهن دارد. مثلاً در ذهن شما این سیب با این ویژگی‌ها برای هر کیلو ۲۰ هزار تومان ارزش دارد. زمانی که قیمت کالا کمتر از ارزش ذهنی شما از آن باشد، شما به خرید آن تمایل خواهید داشت.

حال فرض کنید قیمت سیب در بازار ۱۷ هزار تومان باشد. خریدار و فروشنده نیز در این قیمت توافق کنند و معامله صورت بگیرد. در این معامله هم فروشنده و هم خریدار عایدی کسب کرده‌اند. فروشنده با توجه به اینکه ۱۰ هزار تومان برای تولید این سیب هزینه کرده است، ۷ هزار تومان سود کسب می‌کند. خریدار نیز در ذهن خود برای این سیب ۲۰ هزار تومان ارزش قائل بوده، ولی آن را ۱۷ هزار تومان خریده است. پس خریدار نیز ۳ هزار تومان عایدی کسب کرده است. در واقع، در هر معامله‌ای خریدار و فروشنده با یکدیگر در این بازه قیمتی (یعنی حداقل میزان هزینه و حداکثر میزان ارزش ذهنی) چانه‌زنی می‌کنند.

مزرعه ما

← هل

برای کاشت هل، باید گلدانی با ۲۰ سانتی متر ارتفاع تهیه کنید. جنس گلدان مهم است. توجه کنید، اگر می خواهید ریشه های هل شما درون خاک نپوسند، بهتر است از گلدان سفالی استفاده و دقت کنید که انتهای گلدان حتما سوراخ های زهکشی متعددی داشته باشد تا آب اضافی از آن ها خارج شود.

خاکی که هل باید در آن پرورش یابد، باید غنی و حاصل خیز باشد. برای زهکشی مناسب، بهتر است کمی ماسه نیز به خاک اضافه کنید تا آب در آن روان تر حرکت کند و به ریشه ها برسد.

حالا نوبت آماده کردن دانه های هل است. دانه ها را باید برای چند دقیقه درون آب

← بادمجان

تکه زمین کوچک که خاک مناسبی داشته باشد انتخاب کنید. خاک را با شیارکش سست کنید، چرا که بادمجان به خاک با زهکشی مترکم نیاز دارد. همین طور، برای اینکه هوا به خوبی درون خاک جریان داشته باشد، مقداری ماسه به آن اضافه کنید. بذرها بادمجان شبیه دانه های فلفل هستند. باید آن ها را به صورت پراکنده در خاک بکارید. سپس خاک را آب پاشی کنید تا خیس و مرطوب شود.

دقت کنید دمای محیط خاک باید ۲۶ تا ۳۲ درجه سانتی گراد باشد تا بذرها جوانه بزنند. اگر دما مناسب باشد، بعد از ۷ تا ۱۰ روز بذرها شروع به جوانه زدن می کنند. پس دقت کنید خاک حتما دمای مناسبی داشته باشد تا زحماتتان هدر نرود.

← خیار

ابتدا باید بذر خیار تهیه کنید. می توانید بذر را بخرید یا دانه های خوراکی خیار را جدا کنید و به عنوان بذر به کار ببرید. مرحله بعدی انتخاب گلدان مناسب است؛ گلدان مناسب کاشت خیار باید ۳۰ سانتی متر ارتفاع داشته باشد. در انتهای آن باید سوراخ هایی برای زهکشی وجود داشته باشد یا خودتان این سوراخ ها را ایجاد کنید. معمولا در هر گلدان بزرگ می توانید پنج یا شش بذر بکارید، چرا که وقتی رشد کنند و برگ هایشان بزرگ شود، تمام گلدان را می گیرند. فاصله بذرها از یکدیگر باید دو سانتی متر باشد و در عمق یک تا دو سانتی متری قرار بگیرند.



کاشت خیار

قرار دهیم تا بتوانیم پوسته روی بذر را از آن جدا کنیم. سپس دانه‌ها را با آب می‌شویم تا حالت چسبناک آن از بین برود. بذرهای شسته شده را برای دو روز درون ظرف آب قرار می‌دهیم. بعد از دو روز دستمال خیسی را آماده می‌کنیم و بذر را درون آن قرار می‌دهیم تا زمانی که جوانه بزنند. بعد از جوانه زدن بذر، بلافاصله آن‌ها را می‌کاریم.

قبل از کاشتن بذر، ابتدا سطح خاک را با آب پاش خیس می‌کنیم تا آماده میزبانی از بذر شود. سپس با بیلچه کوچک باغبانی سطح آن را صاف می‌کنیم و بذرهای جوانه‌زده را روی سطح خاک می‌پاشیم. مقداری خاک هم روی آن‌ها می‌ریزیم و دوباره با آب پاش سطح خاک را خیس می‌کنیم. توجه کنید که هل برای رشد به نور نیاز دارد اما قرار دادن آن در معرض نور مستقیم آفتاب اشتباه است و ممکن است به آن آسیب برساند. هل گیاهی است رطوبت‌پسند و باید مراقب باشید همیشه خاک آن مرطوب باشد. نباید بگذارید به مرحله خشکی برسد، چراکه در این صورت برگ‌های آن چروکیده می‌شوند و گیاه بار نمی‌دهد.

حالا نوبت به آماده کردن گلدان می‌رسد. خاکی را که می‌خواهید داخل گلدان بریزید، با شیارکش سست کنید. مقداری ماسه نیز به منظور هواکشی به آن اضافه کنید. انتهای گلدان دو جفت سوراخ ایجاد کنید و سنگ‌هایی به منظور زهکشی روی آن قرار دهید. حالا می‌توانید خاکتان را داخل گلدان بریزید.

دقت کنید که برای جابه‌جایی از خاک زمین به گلدان، قوی‌ترین و محکم‌ترین نهال‌ها را انتخاب کنید. با تکه‌ای چوب، ریشه‌های جوانه‌ها را از توده خاک جدا کنید و به سمت بالا بکشید و به آرامی بیرون بیاورید تا به آن‌ها آسیبی نرسد. با همان چوب درون خاک گلدان حفره‌ای ایجاد کنید. نهال را به آرامی درون آن قرار دهید و حفره را با خاک پر کنید تا از محکم بودن جای نهال اطمینان حاصل کنید. حالا نوبت آبیاری است. بادمجان گیاهی است که به رطوبت بسیار احتیاج دارد. از این رو مراقب باشید همیشه خاکش مرطوب باشد و آب کافی برای تغذیه داشته باشد. با رعایت تمام این اصول، بعد از ۹۰ روز بادمجان‌های شما آماده برداشت هستند.

برای آبیاری بذرهای خیار دقت کنید که بیش از اندازه به آن آب ندهید تا بذرهای خیلی آبدار نشوند، زیرا گیاه در این شرایط آسیب می‌بیند و می‌پوسد. سپس به مدت شش ساعت گلدان را در معرض نور مستقیم آفتاب قرار دهید و چند روز صبر کنید تا بذر جوانه بزنند.

زمانی که جوانه‌ها حداقل هفت سانتی‌متر رشد کردند، با دقت دو جوانه را که نسبت به باقی جوانه‌ها محکم‌ترند شناسایی کنید و بقیه را از خاک درآورید. حالا صبر کنید جوانه‌ها رشد کنند و بعد از اینکه به ارتفاع ۲۵ سانتی‌متر رشد کردند، دوباره یکی از آن‌ها را که ضعیف است، به آرامی از خاک در آورید و به جوانه قوی‌تر فرصت رشد و میوه دادن بدهید. با رعایت نکاتی که گفته شد، بعد از ۵۰ تا ۷۰ روز می‌توانید بوته‌های خیار را بچینید و با آن سالاد شیرازی دلچسبی تدارک ببینید.

سوزن طلایی

بعضی از کسب‌وکارها را می‌توان با سرمایه کم و در مکانی کوچک راه‌اندازی کرد. شاید در ابتدای کار سود زیادی نصیب کارآفرین نشود، ولی می‌توان آرام‌آرام کار را گسترش داد و به سودآوری مناسب دست پیدا کرد. البته که می‌توانید مهارت شخصی خود را با پشتکار و خلاقیت به تجارتي سودآور تبدیل کنید. خیاطی یکی از کسب‌وکارهایی است که همواره بازار کار دارد. شما می‌توانید از مهارت خیاطی خود استفاده کنید و بازوی افراد پرمشغله باشید. راه‌اندازی این کار برای افرادی که در خیاطی مهارت دارند، خیلی آسان است، زیرا چرخ خیاطی را که از قبل دارند و بقیه ملزومات را نیز با کمی هزینه خریداری خواهند کرد.

نکته

تعداد سفارش‌ها به محل کارگاه بستگی دارد. اگر کارگاهی در بازار پوشاک داشته باشید، علاوه بر جذب سفارش‌های دوخت، کارهای تعمیری زیاد به شما خواهند سپرد. نکته بعدی این است که مکان مورد نظر باید در جای مناسبی باشد، چرا که مشتری را در آنجا ملاقات خواهید کرد. اتاق پرو با تهویه مناسب، نظم و ترتیب و تمیزی محیط توجه و اطمینان مشتری را جلب خواهد کرد.

مکان مورد نیاز:

ابتدا اتاق کوچکی از محل زندگی‌تان کافی است. سپس با گسترش کار، فضای بزرگ‌تری را اجاره خواهید کرد.

تجهیزات مورد نیاز

در ابتدا می‌توانید با یک چرخ خیاطی شروع کنید. تجهیزاتی مثل اتوی بخار، میز برش و انواع قیچی و موادی مثل دکمه و پارچه از ضروریات هستند. تجهیزاتی مثل دستگاه گلدوزی را هم بعدها می‌توان اضافه کرد.

نکته: هرچه کیفیت تجهیزات شما بهتر باشد، زودتر می‌توانید به نتیجه برسید و کارتان را گسترش دهید.

سرمایه مورد نیاز:

کم و متوسط. در خانه کسی که مهارت خیاطی دارد، حتماً یک چرخ خیاطی، قیچی، دکمه و اتو وجود دارد. بنابراین، در ابتدای کار می‌توان بدون استرس و بدون سرمایه‌چندانی کار را شروع کرد. اگر قصد دارید همان اول کارگاه خیاطی راه‌اندازی کنید و با چند چرخ خیاطی شروع کنید، به هزینه‌ای بیش از ۱۵۰ میلیون تومان نیاز دارید.

ریسک: پایین

میزان بازدهی: متوسط

نکته: شما می‌توانید یک نمانام (برند) باشید یا فقط کارهای سفارشی را آماده کنید.

تعداد افراد مورد نیاز:

در شروع کار می‌توانید خودتان به تنهایی کار را پیش ببرید. وقتی دست و بالتان باز شد و کارگاه خیاطی احداث کردید، افراد متخصص دیگری مثل برش‌کار استخدام کنید. **تجربه مورد نیاز:** گذراندن دوره خیاطی و آشنایی با مهارت‌های الگوسازی، برش و دوخت

نکته: سعی کنید حتماً رشته خیاطی را به صورت حرفه‌ای و علمی بیاموزید.

معجز: اتحادیه تولیدکنندگان پوشاک

از کجا شروع کنید؟

در این کسب و کار،

هم می‌توان سری دوزی کرد و هم شخصی دوزی. قبل از اینکه مشتری‌های خود را برای کار شخصی دوزی جذب کنید، می‌توانید با تولیدکنندگانی که کارهای دوختشان را برون‌سپاری می‌کنند، ارتباط برقرار کنید و در منزل سری دوزی کنید. راه دیگر برای کسب درآمد، دوختن کیف‌های ساده، بالشتک‌های زیبا، عروسک‌های پارچه‌ای و صنایع دستی است. ارتباط با مدرسه‌ها و سفارش گرفتن دوخت لباس یک‌شکل دانش‌آموزان، سود خوبی نصیب شما خواهد کرد. پس از مدتی، با فراغ بال بیشتر به سراغ طراحی لباس‌های منحصر به فرد خود و نشانام‌سازی بروید.

عوامل رونق این کسب و کار

- در این بازار نباید از رقابت ترسید، چرا که رقبای زیادی خواهید داشت. فقط یادتان باشد، در صورتی موفق خواهید شد که از رقیبانتان بهتر عمل کنید.

- برای ارتباط با مشتری باید روحیه‌ای تحمل‌پذیر و صبور داشته باشید. پذیرش نظرات و تغییرات درخواستی مشتری تحمل می‌خواهد.

- تخفیف‌های خوب در ابتدای کار مشتری‌ها را به سمت شما جذب خواهند کرد.

- روی کیفیت محصول متمرکز شوید.

- انواع پارچه و تفاوت جنس و کیفیت مواد اولیه را بشناسید.

- امروزه تنوع طرح‌های لباس فراوان است و مدام مد تغییر می‌کند. بنابراین، برای اینکه به‌روز باشید، باید مدام آموزش ببینید و فنون جدید را بیاموزید.

- باید مشتریان و رقبای خود را به خوبی بشناسید و برنامه‌ریزی شما بر اساس این شناخت باشد. مثلاً بدانید در اطراف شما چند کارگاه خیاطی وجود دارد و عوامل موفقیت یا موفق نشدنشان چیست.

- از محصولات خود فیلم و عکس بگیرید و در صفحه خود به نمایش بگذارید. به این ترتیب از طریق شبکه‌های اجتماعی هم بازاریابی می‌کنید.

- سعی کنید خدمات متنوعی ارائه دهید. مثل تعمیرات لباس، سری‌دوزی و حاشیه‌دوزی.

- طراحی یک لوگو برای کارتان و ایجاد نام مناسب برای نشانامتان لازم است.

- با رقیبانتان تعامل داشته باشید و روابط خوبی را پایه‌گذاری کنید.

برای جذب مشتری و ماندگاری‌اش چه کنید:

- هرچه تنوع کاری شما بیشتر باشد، مشتری‌های بیشتری به سمت شما خواهند آمد.

- از مواد اولیه (مثل دکمه و آستر) باکیفیت استفاده کنید.

- در جریان مدل‌های جدید دوخت و طراحی باشید و با اطلاعات جدید با مشتری خود روبه‌رو شوید. مجلات و مقالات مرتبط را ببینید.

- حق با مشتری است. در نهایت اوست که باید لباس را بپسندد و اگر آن را برازنده دانست، دوباره پیش شما برگردد. پس سعی کنید نظر او را جلب کنید.

- بسته‌بندی مناسب، طوری که لباس تمیز و اطوکشیده بماند، بسیار مهم است.

- خودتان لباس‌های برازنده، زیبا و البته دوخت خودتان را بپوشید.

نصیحت

خدمات متنوع‌تر
امکان موفقیت بیشتر

دریانورد

در کشورهایی که خاک آن‌ها منتهی به دریاست و امکان استفاده صنعتی از دریاها وجود دارد، دریانوردی و صیادی از شغل‌ها و رشته‌های پردرآمد محسوب می‌شوند.



دریانوردی

به دلیل وجود مرزهای آبی گسترده و اهمیت بسیار زیاد حمل و نقل آبی در رشد و توسعه کشور ما تخصص‌ها و مشاغل زیادی در حوزه دریایی ایجاد شده‌اند؛ از جمله: مهندسی کشتی، مهندسی کشتی‌سازی و مهندسی دریانوردی.

اقتصاد در دریا

شغل‌های مهندسی کشتی، مهندسی کشتی‌سازی و کاپیتانی کشتی، به دلیل اینکه طبق استانداردهای بین‌المللی از مشاغل سخت به حساب می‌آیند و ویژگی‌ها و شرایط خاصی دارند، نسبت به سایر شغل‌های مهندسی وضعیت درآمدی متفاوتی دارند.



از گذشته تا امروز

هرگونه فعالیت که به منظور صید موجودات زنده آبی انجام می‌گیرد، صیادی محسوب می‌شود. پس اصطلاح «ماهی‌گیری» تنها به صید ماهی گفته نمی‌شود، بلکه معنایی بسیار گسترده‌تر دارد.



ایران و صیادی

در شهرستان‌های چابهار و کنارک بیشترین درآمد مردم از طریق دریاست. یعنی صنعت ماهی‌گیری بیشترین نقش را در کسب درآمد برعهده دارد. قایق‌ها و لنج‌ها نزد ماهی‌گیران ارزش بسیار حیاتی دارند و مورد توجه فراوانی هستند.



ایمنی در دریانوردی و صیادی

مسئول ایمنی موظف است با هماهنگی ناخدا یا فرمانده واحد شناور، از همه کارکنان بازدید کند و اطمینان یابد کارکنان روی عرشه کشتی به جلیقه نجات، کفش و کلاه ایمنی مجهز باشند. همچنین لازم است قبل از اینکه واحد به دریانوردی عزیزت کند، کلیه توضیحات را به کارکنان گوشزد کند.

مسئول ایمنی باید به کارکنان اعزامی به دریانوردی یادآوری کند به کلیه تجهیزات و امکانات مجهز شوند. او باید برنامه کاری روزانه‌شان را، ضمن نصب در تابلوی اعلانات، به کارکنان درگیر در عملیات متذکر شود. نفر ایمنی مسئول است جلیقه‌های نجات و بقیه تجهیزات را که ممکن است در مواقع لازم به آن‌ها نیاز پیدا شود، بازرسی کند و چنانچه اشکال و ایرادی وجود دارد، آن را برطرف کند. فرد مسئول ایمنی باید تمام عرشه و اطراف آن را بازدید کند و هرگونه اشکالی را که ممکن است سبب صدمه و خسارت شود، برطرف کند.

استیجی‌ها (گاردهای زنجیره‌ای)

اطراف واحد شناور را بازدید می‌کنند تا در صورت وجود اشکال یا بریدگی، آن‌ها را ترمیم کنند؛ از جمله:
۱- حلقه‌های نجات باید در محل‌های مناسب و قابل دسترس روی عرشه وجود داشته باشند تا در صورت کمبود آن را رفع کند.

قبل از حرکت کشتی، کارکنان را دور هم جمع می‌کند و پیشگیری از حوادث را متذکر و یادآور می‌شود. امکان وقوع کدام خطرها بیشتر است. طریقه پیشگیری را هم در صورت امکان به‌طور شفاهی آموزش می‌دهد.

مسئول ایمنی کشتی باید قبل از حرکت برای عملیاتی مانند صیادی از دریا، توضیحات لازم را به کارکنان مربوطه بدهد و هرکس را در محل عملیاتی از پیش تعیین شده مستقر کند. تیم کنترل صدمات باید در دریانوردی طولانی بیش از صد مایل آماده باشد تا در صورت وقوع حادثه، عملیات نجات را انجام دهند.

چراغ‌های گردانی که روی شناور نصب شده‌اند، قبل از هر دریانوردی باید بازرسی شوند. در صورتی که واحد چراغ‌گردان نداشته باشد، باید بررسی شود و با هماهنگی فرمانده، چراغ‌ها تهیه و نصب شوند. کمک‌های اولیه باید به کارکنان آموزش داده شوند.





هنرجویان تلاشگر

ماهنامه یاران عزیز

سلام، سلامی خوش تر از نکته باد صبا و بهار روح افزا تقدیم به شما دوستان همیشه دوست، با تشکر از یکایک شما خوبان، به خاطر ارتباط مسرت‌بخشان با ماهنامه هنرجو، در این شماره هم، چند مطلب از نوشته‌های شما خوبان را می‌آوریم:

← عرفان محمدی از زنجان:

بعد از ورود به پایه دوم دبیرستان، احساس کردم به رشته‌ای که انتخاب کرده‌ام علاقه‌مند نیستم، اما از آنجا که پدرم اصرار داشت پزشک بشوم، یک سال را با آن رشته گذراندم. از آنجا هم که دوست داشتم در یکی از رشته‌های هنری تحصیلم را ادامه بدهم، یک روز به هنرستان هنرهای زیبای شهرمان رفتم و با استاد رضا قاسم‌زاده که مدیر آن هنرستان و هنرمندی توانا بود، صحبت کردم. وقتی احساس کردم به هنر علاقه دارم، تصمیم گرفتم با خانواده‌ام صحبت کنم. امید چندانی به نتیجه مذاکرات نداشتم، اما استاد توانست پدرم را قانع کند که من در هنرستان پیشرفت بهتری خواهم داشت؛ همین‌طور هم شد. خیلی زود توانستم عضوی از خانواده مطبوعات زنجان شوم.

هنرستان هنرهای زیبا برنامه‌های متعددی را در سطح استان و کشور برگزار می‌کرد؛ از جمله: برگزاری شب شعر به سبک سنتی در روستای کوشکن، سلسله‌نشست‌های تخصصی در موضوعاتی از قبیل نقد فیلم، رونمایی کتاب‌های تازه چاپ‌شده، فیلم‌نامه‌نویسی، و صحبت‌های تخصصی درباره نقش گرافیک در رسانه.

من هم از قافله عقب‌نماندم و هرچند که رشته‌ام پویانمایی است، با راهنمایی و کمک استاد قاسم‌پور به کار خیر و عکاسی پرداختم تا اینکه کم‌کم نه تنها در سطح استان، بلکه در سطح کشور و حتی دنیا با افراد بزرگی وارد تبادل نظر و ارتباط شدم. هنرستان هنرهای زیبا در استان زنجان توانسته است هنرجویی را پرورش بدهد که بتواند در آزمون سراسری هنر رتبه تک‌رقمی استان را به دست بیاورد و این مایه افتخار و امیدواری برای ما هنرجویان است.

← **بله هنر و هنرمند نعمت‌هایی بسیار با ارزش برای هر جامعه هستند. سخن دیگر اینکه علاقه فرزندان به رشته تحصیلی، از ارکان مهم پیشرفت و موفقیت آن‌هاست و بهتر است این عزیزان را در انتخاب درست یاری کنیم و در تنگنای آرزوهای دست‌نیافته خود قرارشان ندهیم.**

← هما معصومی از ساری:

من هنرجوی سال دوم هنرستانم؛ در رشته امور بازرگانی. خیلی دوست دارم طنزپرداز هم بشوم. به همین خاطر طنزنویستی‌ای برایتان می‌فرستم تا استعدادم را ارزیابی کنید.

در نمایشگاه کتاب، برای یادداشت‌برداری به چند برگ کاغذ آچار نیاز داشتم. با عجله به اتفاقی که در آن دستگاه کپی بود رفتم و به متصدی آنجا گفتم: «چند تا کاغذ آچار لطیف می‌کنید؟» گفت: «باید بری از بیرون دانشگاه بخری.» این کاغذ یارانه‌ای هستن و مخصوص رونوشت (کپی‌گرفتن برای بازدیدکننده‌ها). خب پولشو می‌دم. نه، بحث پولش نیست. ما اینجا فقط رونوشت می‌گیریم. کاغذ نمی‌فروشیم.

فکر کرده بود من به همین راحتی کوتاه می‌آیم، اما من کم نیاوردم. کیفم را خوب گشتم و یک برگ کاغذ آچار پیدا کردم و گفتم: «بی زحمت بیست تا از این برگه برام رونوشت بگیرین.»

← **طنز تفکربرانگیز است و ماهیتی پیچیده و چندلایه دارد. اگر چه طبیعتش بر خنده استوار است، اما خنده را تنها وسیله‌ای می‌انگارد برای نیل به هدفی برتر و آگاهی بخشیدن. طنز اگر چه در ظاهر می‌خنداند، اما در پس این خنده واقعیتی دیگر وجود دارد برای بیان نارسایی‌ها و کاستی‌ها تا انسان را به اصلاح آن‌ها وا دارد.**

مطلب‌ارسانی شما به فکاهی نزدیک‌تر است. تعلیق و غافلگیری خوبی دارد و به نظر می‌رسد استعداد فکاهی و طنزنویسی را داشته باشید. کتاب‌های طنزنویسان را بیشتر بخوانید و بیشتر تمرین کنید. با توجه به اینکه رشته شما بازرگانی است، طنز نوشتن می‌تواند در بخش آگهی‌های بازرگانی به کارتان بیاید.

← مسعود سلیمان‌پور از اردبیل:

هنرستانی که من در آن درس می‌خوانم و حرفه می‌آموزم، هنرستان کار دانش ابوالفضل دایی است که سال ۱۳۸۵ در شهر اردبیل تأسیس شده است. بنیان‌گذار این هنرستان ورزشکار خیر و فوتبالیست با اخلاق کشورمان و افتخار شهر ما، آقای علی دایی، است.

قهرمان خیرخواه ما این مدرسه را به یاد و نام پدر مرحومشان نام‌گذاری کرده است. رشته‌های موجود در این هنرستان عبارت‌اند از: برق ساختمان، برق صنعتی، تعمیر تلفن‌های رومیزی و همراه، تعمیر موتور و سامانه برق خودرو و تولید و توسعه پایگاه‌های اینترنتی. جای آن است که از آقای گل کشورمان، علی دایی که نسبت به تأسیس این هنرستان اقدام کرده‌اند، قدردانی کنم.

← نباشد همی نیک و بد پایدار

همان به که نیکی بود یادگار

ما نیز خوشحالم و خداوند بزرگ را شاکریم که چراغ توفیق فرا را همان قرار داد تا چشم‌هایمان در پرتوش به قهرمانانی روشن شود که در حلقه اهل کرامت‌اند و به یمن قدوم و سخاوت دست‌هایشان، مدرسه‌هایی ساخته می‌شود تا گل‌های شوق در طراوتشان بشکفند و به برگ و بار درآیند. موفق باشید.

دوستان عزیز! همچنان منتظر دریافت پیشنهادها، خاطره‌ها، تجربه‌ها، طنزها و دیگر نوشته‌های ارزشمند شما هستیم. تشکر.

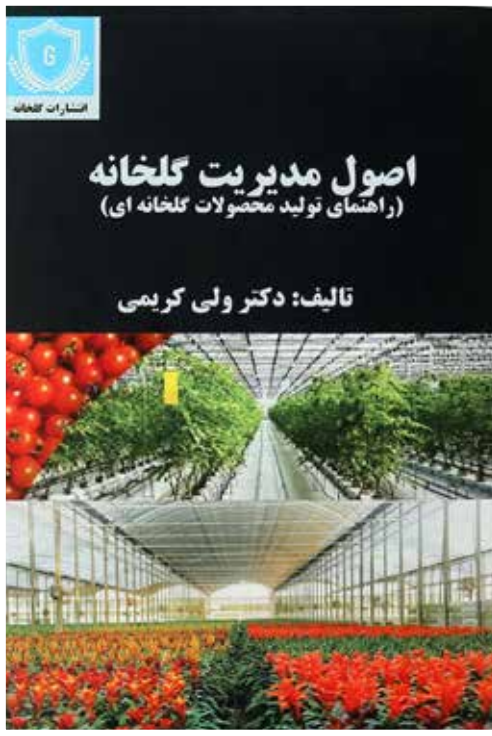


آمادگی در برابر مخاطرات

مخاطرات طبیعی به دلیل تنوع و گستره نفوذشان به عنوان پدیده‌های مخرب، همواره خطری جدی برای انسان محسوب شده‌اند. یکی از راهکارهای کاهش خطرپذیری سوانح، افزایش سطح دانش و آگاهی است. در این کتاب با هدف افزایش سطح آگاهی عمومی افراد جامعه، اطلاعاتی درباره سیستم مدیریت بحران در حوادث مختلف مانند زلزله، سیل، توفان، گردباد، خشکسالی، گرمادگی، حریق، رانش زمین، صاعقه، کولاک، سرمازدگی، بهمن، آتشفشان و سونامی ارائه می‌شود.

آمادگی در برابر مخاطرات (آموزش فردی، همگانی و نکات ایمنی)

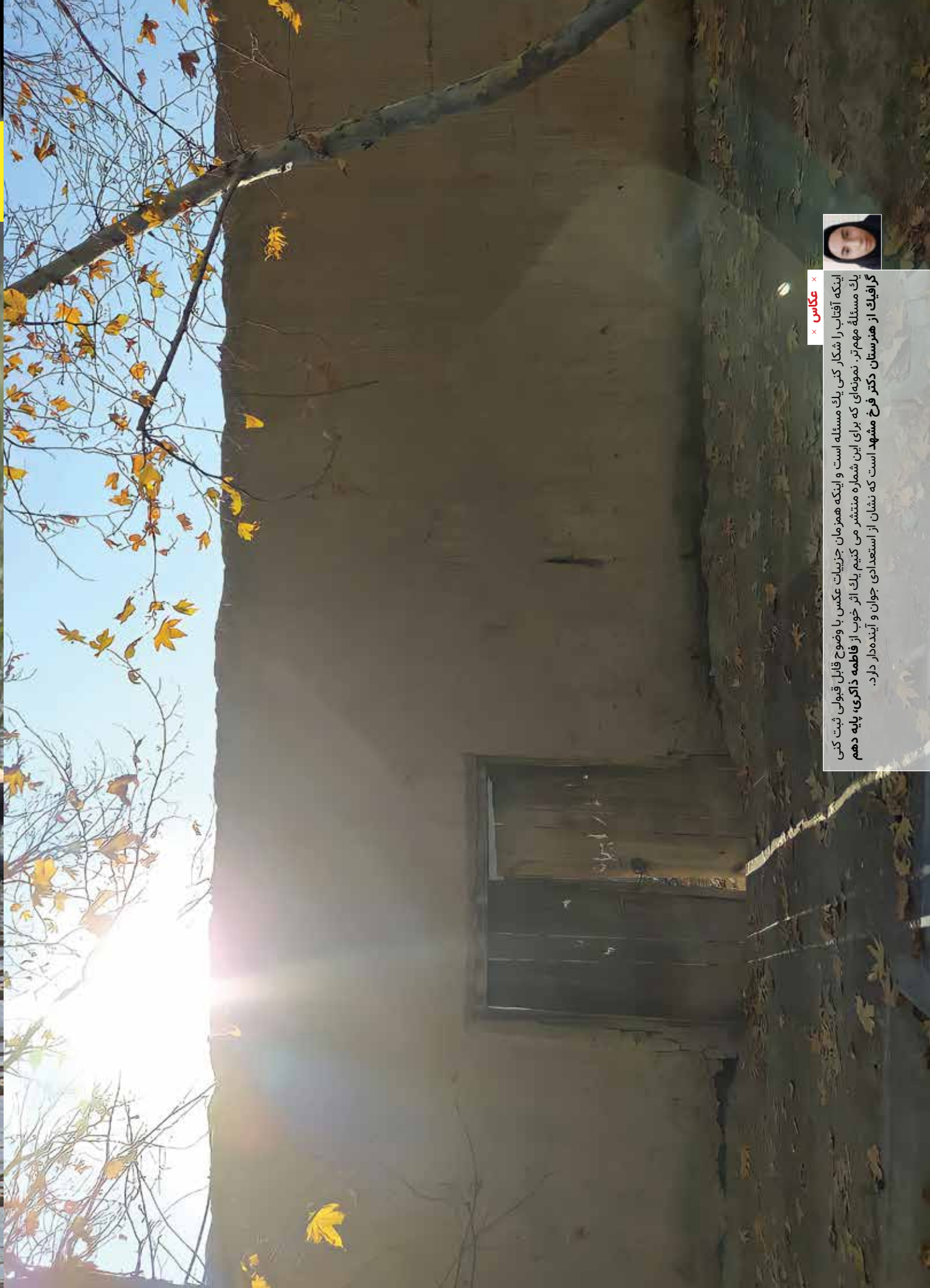
مباحث کشت‌های گلخانه‌ای از دو موضوع عمده یعنی ساخت گلخانه و مدیریت آن تشکیل می‌شود. موضوع اصلی این کتاب نحوه مدیریت گلخانه و تولید محصول است. مطالب در قالب دو بخش اصلی مورد بحث قرار می‌گیرد. بخش اول اصول راهبردی در مدیریت گلخانه است که به مباحث پایه‌ای و ساختاری اشاره دارد. بخش دوم به نحوه تولید (پرورش) محصولات عمده گلخانه‌ای نظیر خیار، گوجه‌فرنگی، فلفل، توت‌فرنگی، گل‌رز و لیلیوم اشاره می‌کند.



معرفی کتاب تکنیک‌های حرفه‌ای در ویرایش عکس

سرمایه رتوش کاری دانش هنری و توانایی در طراحی و شناخت آناتومی چهره است. فتوشاپ و لایت‌روم از کاربردی‌ترین ابزارهای رتوش و ویرایش عکس است که در این کتاب به آن‌ها پرداخته شده است. مطالب این کتاب در قالب سه فصل ارائه شده است. فصل اول در شش بخش به آموزش مفاهیمی مانند کالیبره کردن، جداسازی، ویرایش، واضح‌سازی تصویر، بازسازی عکس و فیلتر پرداخته است. در فصل دوم روش‌های طراحی آلبوم و در فصل سوم نحوه کار در نرم‌افزار لایت‌روم آورده شده است.





× عکاس ×



اینکه آفتاب را شکار کنی يك مسئله است و اینکه همزمان جزئیات عکس با وضوح قابل قبولی ثبت کنی يك مسئله مهم‌تر. نمونه‌ای که برای این شماره منتشر می‌کنیم يك اثر خوب از **فاطمه ذاکری**، پایه دهم گرافیک از هنرستان دکتر فرخ مشهد است که نشان از استعدادی جوان و آینده‌دار دارد.