



روشن‌رشد

۲

ماهنامه آموزشی، تحلیلی و اطلاع‌رسانی برای
هنرجویان هنرستان / دوره سوم / آبان ۱۴۰۱ /
شماره پی‌در پی ۴۸ / ۱۸ صفحه

۱۳ آبان انقلاب سربازان در گهواره خمینی

سه خون یک تولید پاک
هنر ادبیات با ادبیات هنری
مسئله این است!





هنرجو: مهيا بوالحسنی
موضوع اثر: لا اله الا الله الملك الحق المبين

طراحی اسما الحسنی و آیات قرآنی با خط کوفی بنایی

آثاری از هنرجویان دهم رشته فتوگرافیک
درس: عکاسی پرسنلی، پودمان دوم، حروف نگار، شایستگی خوشنویسی
هنرستان فاطمیة شهر اراك
هنرآموز: لیلا خیاط قوامی



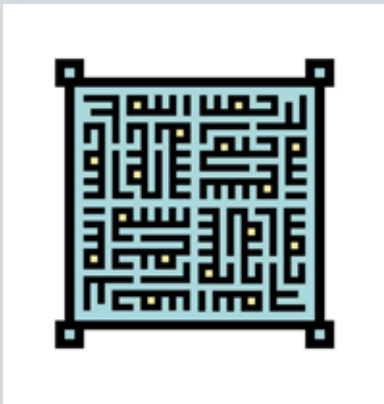
هنرجو: نیوشا اشراقی
موضوع اثر: یا ارحم الراحمین



هنرجو: مهسا کلوطی
موضوع اثر: الحمد لله رب العالمین



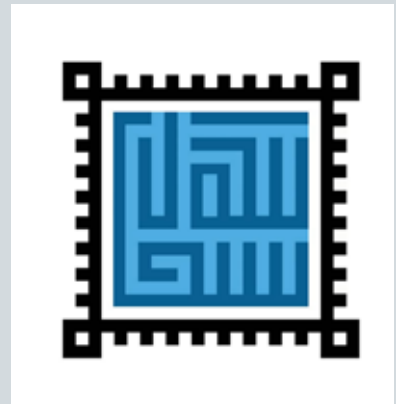
هنرجو: پرنیا قاسمی
موضوع اثر: اللهم صل علی محمد و آل محمد



هنرجو: سما مددی
موضوع اثر: بسم الله الرحمن الرحيم



هنرجو: محدثه عباسی
موضوع اثر: قل اعوذ برب الناس



هنرجو: پریا نوروزی
موضوع اثر: سبحان الله



هنرجو: ستایش قاسمی
موضوع اثر: قل اعوذ برب الفلق



هنرجو: نسیم زیرکی
موضوع اثر: قل یا ایها الکافرون



هنرجو: ثنا پیرداعی
موضوع اثر: قل یا ایها الکافرون



اجتماعی و فرهنگی

ماهنامه آموزشی و تربیتی برای هنرجویان هنرستان
دوره سوم/ آبان ۱۴۰۱ شماره پی‌در پی ۴۸/۱۸ صفحه

نشانی دفتر مجله: تهران، خیابان ایرانشهر شمالی، پلاک ۲۷۰/ صندوق پستی: ۱۵۸۷۵/۳۳۳۱
تلفن دفتر مجله: ۸۸۸۶۷۳۳۱/ شماره: ۱۴۷۸ × ۸۸۳
رایانامه (پست الکترونیک): roshdehonarju@roshdmag.ir
تلفن امور مشترکان: ۰۸-۸۸۸۶۷۳۰۸-۰۳۱۶-۸۸۴۹۰۲۱

خانواده

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

قیمت:

۷۵۰۰۰ ریال

- ۲ تقویم آبان
- ۴ پر از داده، پر از استفاده
- ۶ صنایع ادبی
- ۸ کار با رایانه قرضی!
- ۱۰ سه خوان یک تولید پاک
- ۱۲ هنر ادبیات یا ادبیات هنری مسئله این است!
- ۱۴ متولد کرونا!
- ۱۶ طنز
- ۱۸ هنر جوی دیروز، تولیدکننده امروز
- ۲۰ ۱۳ آبان انقلاب سربازان در گهواره خمینی (ره)
- ۲۲ آتش «حساس» و گلستان «منطق»
- ۲۴ بازار در مشت تو
- ۲۶ هفت بیچار نیازهای موجود دویا
- ۲۸ با دنده «عقل» حرکت کن!
- ۳۰ ده فرمان
- ۳۲ «چوب» در خانه و ما گرد جهان می گردیم!
- ۳۴ آنچه خوبان همه دارند «آردوینو» به تنهایی دارد!
- ۳۶ با یک دریل شروع کردم!
- ۳۸ تصمیمت را خوب بگو
- ۴۰ فناوری در آستانه انقلاب چهارم
- ۴۲ کاپیتولاسیون؛ استقلال لگدمال شده!
- ۴۴ ارتباط با مشتری
- ۴۶ دو راه برای انتخاب
- ۴۸ گوی‌های پنهان



اللَّهُمَّ صَلِّ عَلَى مُحَمَّدٍ وَآلِ مُحَمَّدٍ وَعَجِّلْ فَرَجَهُم

مدیر مسئول: محمد صالح مذنبی

سردبیر: مهدی عبدالملکی

مدیر داخلی: ریحانه نعمت الهی

طراح گرافیک: مجید کاظمی

ویراستار: کبری محمودی

شورای برنامه‌ریزی: اسفندیار چهاربند، عباس بیات، محسن بهرامی، افشار بهمنی،

سید مرتضی حسینی، مجتبی افچنگی، سجاد دهقان، سیدعلی صالح پور

شورای کارشناسی: جواد عمرانی، احمدرضا بر خورداری، محسن حبیبی، علیرضا

یونچی، مهدی ثبتی

مدیر هنری: کوروش پارساژاد

دبیر عکس: اعظم لاریجانی

طرح روی جلد: مرتضی آذرخیل

× یادداشت سردبیر ×

شک نکن! خوب جایی آمده‌ای

اگر با هم روراست باشیم، افکار منفی زیادی درباره هنرستان‌ها وجود دارد که هر کدام از آن‌ها برای ناامید کردن هر فردی کافی است. ممکن است حرف‌های زیادی به گوشتان خورده باشد که با خودتان فکر کرده باشید: اینجا کجاست که من آمده‌ام؟ من باید بروم جای دیگری؟ حالا چطور تغییر رشته بدهم؟ و از این جور فکرها.

حتما دلایل متعددی وجود دارند که شما را به هنرستان آورده‌اند. این دلایل برای هر هنرجو ممکن است خاص خودش باشد. این‌ها هر چه باشند مهم نیستند، مهم این است که یا تلاش خودتان یا سرنوشتتان، شما را جای خوبی آورده است. هنرستان می‌تواند شما را برای زندگی موفقیت‌آمیز آماده کند.

اگر به اوضاع اقتصادی کشور توجه کرده باشید و ناملايمات آن را دیده باشید، تنها راهی که برای کمک به آن وجود دارد و می‌تواند برای فرد فرد شما به‌عنوان کاسب، کارآفرین، کارگر یا کارفرما، راه موفقیت کاری را باز کند، تولید است. شما با تولید کردن محصولات و تمرین تولید کردن آن‌ها در هنرستان، قدم بلندی برداشته‌اید. چون هنرستان یکی از بهترین جاهایی است که در آن می‌توانید خود را برای این کار آماده کنید و هر چه را لازم است بیاموزید و برای شروع کارتان مسلح شوید.

تولید ثروت می‌آفریند؛ ثروتی که واقعی است و ارزش خالص است. به تولیدکننده‌اش اعتماد به نفس می‌بخشد و همه آن افکار و حرف‌های منفی را می‌شوید و با خود می‌برد. شما را به قهرمان خودتان تبدیل می‌کند و چه چیزی بهتر از این. بعد از فارغ‌التحصیلی باید انتخاب کنید می‌خواهید در چه مسیری زندگی خود را با مهارتی که از هنرستان کسب کرده‌اید، بسازید. پیشنهاد می‌کنم واقع‌بینانه و عمیق به این موضوع فکر کنید. چیزی بهتر از تولیدکننده بودن نمی‌تواند شما را به خواسته‌هایتان برساند و اوضاع اقتصادی کشورمان را بهتر کند. فقط کافی است در رشته خودتان متمرکز شوید و ایده‌های گوناگون را بررسی کنید تا به بهترین ایده ممکن برسید.

اگر خواستید به جمع تولیدکنندگان بپیوندید، تا در حال تحصیل هستید، مهارت‌هایی را که نیاز دارید، پیش‌بینی کنید و آن‌ها را بیاموزید. تمرین و تجربه کنید. از همین هنرستان شروع کنید و آموزشتان را همراه با تولید محصول انجام دهید. سعی کنید محصولاتتان را بفروشید. با ما در مجله رشد هنرجو همراه باشید تا در این مسیر به شما کمک کنیم. حرف‌های زیادی برای تولیدکنندگان آینده کشور داریم.

× مهدی عبدالملکی ×

ولادت امام حسن عسکری (ع)

امام حسن عسکری (ع) روز هشت ربیع‌الثانی سال ۲۳۲ در خانه امام هادی (ع) به دنیا آمدند. ایشان در شهر مدینه رشد کردند. دوره امام هادی (ع)، مانند دوره امامت امام حسن (ع)، دوران سرکوب شیعیان و در تنگنا قرار دادن امام هادی (ع) بود. به همین علت امام حسن عسکری (ع) چندان نمی‌توانستند در کنار پدرشان باشند.

امام حسن (ع) در تمام دوران زندگی خود با وجود خفقان و جو جاسوسی که حکومت عباسی به راه انداخته بود، مخفیانه به هدایت شیعیان و حفظ احادیث می‌پرداختند. زمان امام حسن عسکری (ع) دورانی بود که حاکمان عباسی ایشان را میان لشکریان و در منطقه‌ای نظامی و تحت محاصره تحت نظارت گرفته بودند. عباسیان در همین فضای امنیتی و در زندان، زمانی که امام حسن عسکری (ع) فقط ۲۸ سال داشتند، او را به شهادت رساندند.

امام حسن عسکری (ع) فرموده‌اند: دو خصلت و حالتی که والاتر از آن دو چیز نیست، عبارت‌اند از: ایمان و اعتقاد به خداوند؛ نفع رساندن به دوستان و آشنایان (تحف‌العقول، ص ۴۸۱).

روز نوجوان و شهادت حسین فهمیده

تاریخ کشور ما درخشان است از نام نوجوانانی که با وجود سن و سال کم، راه حق را از باطل به درستی شناخته‌اند؛ آن‌ها که مفهوم ایثار و فداکاری را فراتر از دانش زبان و لغت آموخته‌اند؛ آنان که فهمیده‌های روزگار هستند و برای حفظ خاک و برگرداندن آرامش به زندگی هم‌میهنانشان راه آسمان را برگزیده‌اند. ما به‌خوبی می‌دانیم، عشق و انگیزه یک نوجوان سیزده‌ساله برای ادامه‌دادن زندگی تا چه حد پررنگ است و امید به زندگی محرک او برای هر تلاش و تصمیم است، اما زمانی که ارزش‌هایی والاتر در یک سو و حفظ زندگی در سوی دیگر قرار می‌گیرند، جوانان و نوجوانانی از جنس شهید محمد حسین فهمیده هستند که برای حفظ جان و امنیت دیگران از جان خود می‌گذرند.

حسین فهمیده در شهریور ۱۳۵۹، زمانی که تنها سیزده سال داشت، همراه با نیروهای بسیجی محله‌شان راهی جبهه مبارزه با رژیم بعث شد. او آن‌قدر کوچک‌تر از دیگران بود که کسی باورش نمی‌شد نوجوانی با این سن و سال و جثه کوچک بخواهد جلوی توپ و تانک دشمن بایستد. اما محمدحسین تمام تصوراتی را که دیگران از او داشتند تغییر داد و با فداکاری خود معیارهای شجاعت و ایثار را دگرگون کرد.

۸ آبان ماه ۱۳۵۹، پس از چندین روز هجوم و ددمنشی، نیروهای بعثی برای فتح کامل خرمشهر دوباره وارد محله‌ها و کوچه‌ها شدند و هر که را که می‌توانستند، با شلیک تانک‌های خود به شهادت رساندند. محمدحسین که شاهد این جنایت بود و می‌دانست شلیک تیر و آریپی نمی‌تواند از یورش دشمن جلوگیری کند، ناگزیر شد دست به کاری بزند که در جهان بی‌سابقه بود. محمدحسین نارنجک‌هایی را که برایش مانده بودند به دور کمرش بست و چون جثه کوچکی داشت، توانست دور از چشم عراقی‌ها، زیر تانک برود و آن‌ها را منفجر کند. باقی تانک‌ها و نیروهای دشمن هم که تصور کردند زمین‌مین‌گذاری شده است، به عقب برگشتند و افراد باقی‌مانده از خطر نجات یافتند.

نام محمدحسین فهمیده و رشادت مثال‌زدنی او در تاریخ کشور ما جاودان خواهد ماند؛ در تقویم رسمی جمهوری اسلامی ایران روز هشتم آبان ماه، سالگرد شهادت برای بزرگداشت این شهید والا مقام به نام روز نوجوان و بسیج دانش‌آموزی ثبت شده است.



گفت‌وگو با والدین حسین فهمیده



رهنر ما آن طفل سیزده ساله ای است که با قلب کوچک خود که آرزوی او از سینه‌های زان و تنم پررنگ تر است، با تانک، خود را زیر تانک دشمن انداخت. و آن را منهدم نمود و خود نیز شهید شد. او شهید است. شهید سید محمدحسین فهمیده

۱۳ آبان

تسخیر لانه جاسوسی و مبارزه با استکبار جهانی

جوانان و نوجوانان همیشه از پویاترین اقشار جامعه بوده‌اند؛ کسانی که در عرصه‌های سیاسی و اجتماعی پیشرو و پرچمدار و آغازگر جنبش‌ها هستند. مهم‌ترین اتفاقی که می‌توان نقش جوانان و نوجوانان را در آن مشاهده کرد، روز سیزدهم آبان ۱۳۵۸ است که اقدامی عظیم در این تاریخ به وجود آمد. آن روز گروهی از جوانان و دانش‌آموزان به قصد کوتاه کردن دست استکبار جهانی و خنثا کردن تلاش‌های آمریکا برای نفوذ در عرصه سیاسی جمهوری اسلامی، به سمت سفارت آمریکا راه افتادند.

جوانان ایرانی ساعتی پس از تجمع در مقابل سفارت آمریکا موفق شدند این لانه جاسوسی را به حالت تعلیق در آورند و فعالیت‌های جاسوسی و خرابکارانه آمریکا را متوقف کنند. آمریکا که مرکز اصلی استکبار جهانی و ظلم به حق‌مداران جهان است، ناگزیر شد تا ساختمان سفارت را از مأموران و کارمندان خود خالی کند و تلاشی برای ادامه دادن به فعالیت‌های جاسوسی خود نداشته باشد.

امام خمینی (ره) تسخیر لانه جاسوسی به دست جوانان انقلابی را چنان مهم تلقی کردند که آن را «انقلاب دوم» نامیدند. سیزدهم آبان ۱۳۵۸ نماد استکبارستیزی و مقاومت مردم مؤمن و انقلابی در برابر سلطه و دخالت‌های آمریکاست.



لانه جاسوسی



۱۴ آبان

وفات حضرت معصومه (س)

حضرت معصومه (س) متولد ۱ ذی‌القعدة سال ۱۷۳ است. ایشان دختر **امام موسی کاظم (ع)** و **خاتون** و خواهر تنی امام رضا (ع) هستند، اما از شش سالگی که پدرشان توسط دستگاه حکومت عباسی زندانی شدند، تا ده سالگی که امام موسی کاظم (ع) به شهادت رسیدند، حضرت معصومه (س) پدر خود را ندیدند. ایشان از داناترین افراد و دانشمندان زمان خود بودند. در طول دوران جوانی خود با آموزش دادن علوم و مقاومت در برابر حکومت به مبارزه با عباسیان پرداختند. حضرت معصومه (س) زمانی که برادرشان، امام رضا (ع)، توسط **مأمون** و حکومت عباسی به ایران آورده شدند، همراه با گروهی از خویشاوندانشان به طرف ایران راه افتادند. در این سفر که خطر گرفتار شدن به دست عباسیان هم در آن وجود داشت و میان گروه شیعیان و مأموران حکومت، ستیز نیز در می‌گرفت، حضرت معصومه (س) بیمار شدند و پس از تحمل هفده روز بیماری، در شهر قم حالشان رو به وخامت رفت و به ملکوت اعلا پیوستند.

۱۳ آبان

روز دانش‌آموز

در دهه چهل، زمانی که نیروهای ساواک هر روز امام خمینی (ره) را تحت فشار می‌گذاشتند و ایشان را حبس و شکنجه می‌کردند، از امام (ره) پرسیدند: «با کدام طرفداران می‌خواهی جلوی نیروهای شاه بجنگی؟» امام خمینی (ره) جواب دادند: «طرفداران من در گهواره هستند». مصداق این جمله زمانی برای همگان آشکار شد که در آبان سال ۱۳۵۷، گروهی از دانش‌آموزان همراه با دانش‌جویان در محوطه دانشگاه تهران تجمع کردند تا فریاد آرمان‌خواهی و مخالفت با رژیم پهلوی را سر بدهند. این دانش‌آموزان با صدای بلند نام امام خمینی (ره) را به نام رهبری که برای آینده خود انتخاب کرده بودند، فریاد می‌کشیدند. نیروهای رژیم شاه که تحمل شنیدن آرمان‌ها و طرفداری مردم از جمهوری اسلامی و امام خمینی (ره) را نداشتند، به سمت حیاط دانشگاه تهران یورش آوردند و با تیراندازی معترضان را به شهادت رساندند.

این واقعه که یکی از مهم‌ترین حوادث تاریخ انقلاب اسلامی است، طبق نظر یکی از پژوهشگران انگلیسی، به نام **سر بونی**، «حمام خون» نامیده و در تقویم جمهوری اسلامی به نام «روز دانش‌آموز» ثبت شده است.



زندگینامه حضرت معصومه (س)

پرازداده، پراز استفاده

فناوری هوشمند

در باره فضای ابری جست‌وجو و تحقیق کنید، چون خودش یک فناوری به روز است که می‌تواند استفاده‌های زیادی برای کسب‌وکارها داشته باشد. دوم اینکه ابزارهای تحلیل و بررسی اطلاعات موضوع مهمی هستند. در واقع، این اطلاعات حجیم ارزش خاصی ندارند، تا زمانی که تحلیل شوند. نتایج تحلیل آن‌هاست که بسیار با ارزش است. سوم نحوه تفسیر این نتایج است. یعنی باید بتوان نتایج به‌دست‌آمده از تحلیل اطلاعات را درست معنی کرد تا از فناوری مه‌داده نتایج مطلوبی برای کسب‌وکارمان ببریم. با توجه به اهمیت کلان‌داده، این فناوری استفاده‌های زیادی دارد و مورد توجه بسیاری از شرکت‌ها و سازمان‌هاست.

در شماره قبل گفتیم، مه‌داده یا کلان‌داده برای استفاده از نتایج بررسی اطلاعات به‌منظور تعیین برنامه‌ریزی و نقشه راه شرکت‌ها به کار می‌رود. در فناوری مه‌داده در اصل سه گام خواهیم داشت که هر کدام از آن‌ها در جای خود مشکلی جدی هستند و باید برایش فکری کرد. اول اینکه به فرض دسترسی ما به اطلاعات، موضوع مهمی که وجود دارد، نحوه ذخیره‌سازی آن‌هاست. اطلاعاتی که درباره آن صحبت می‌کنیم، بعضی وقت‌ها بسیار پر حجم هستند. یکی از راهکارهای ذخیره‌کردن این اطلاعات فضاهای ابری موجود در اینترنت است؛ فضاهایی که در اینترنت با این عنوان ایجاد شده‌اند و شما با رمزگذاری‌های مخصوص خودتان می‌توانید اطلاعات را آنجا ذخیره کنید و آن‌ها را با سرعت بالا جابه‌جا کنید.

کاربرد کلان‌داده در نظام بانکداری

بانک‌ها با هزاران مشتری سروکار دارند. از یک طرف، تعیین نقشه راه برای سیاست‌های پولی و اقتصادی‌شان و خدماتی که به مشتریان می‌دهند، کار پیچیده و دشواری است. از طرف دیگر، نظام‌های بانکی که پراز اطلاعات مشتریان است، زمینه استفاده از فناوری کلان‌داده را که همان منبع اطلاعات است، فراهم می‌کند. بانک‌ها با توجه به سابقه مشتریان، گردش مالی آن‌ها و چیزهای دیگر و هم‌زمان بررسی منابع خودشان، این اطلاعات را تجزیه و تحلیل می‌کنند و نقشه راه مناسب را برای خود و ارتباط با مشتریان انتخاب می‌کنند.

کاربرد مه‌داده در بهداشت و درمان

یکی از کاربردهای موضوع مه‌داده بحث بهداشت و درمان است که در آن سوابق بیماری‌ها، سوابق بهداشتی و درمانی افراد جامعه، اطلاعات بالینی افراد و ... قابل جمع‌آوری به‌صورت اطلاعات است. حالا با تجزیه و تحلیل این اطلاعات می‌توان هدف‌گذاری‌هایی برای مراقبت‌های بهداشتی، سلامت عمومی، توصیه‌ها و مراقبت‌های پزشکی برای هر فرد داشت. مثلاً فردی به پزشک مراجعه می‌کند، پزشک با داشتن سوابق کامل بیمار و نتایج تجزیه و تحلیل‌های بالینی او می‌تواند برایش دستورهای پزشکی دقیق‌تری تجویز کند.

کاربردهای مه‌داده در کسب‌وکارها و تجارت

آمار نحوه اثرگذاری مه‌داده و استفاده و موفقیت شرکت‌ها به دلیل استفاده از این فناوری شگفت‌انگیز است. مهم نیست کسب‌وکار شما چقدر کوچک یا بزرگ باشد. در واقع باید بدانید با داشتن این فناوری می‌توانید کسب‌وکارتان را متحول کنید.

شرکت‌ها و کسب و کارها از این فناوری به روش‌هایی استفاده و با تحلیل اطلاعات موجود در بازار و اطلاعات کلان اقتصادی، بازار و اقتصاد را بررسی و پیش‌بینی می‌کنند.

شرکت‌های کسب‌وکار می‌توانند با فناوری مه‌داده و با تحلیل شرایط و موارد اقتصادی از فضای کسب‌وکار در جامعه علامت دریافت کنند و متناسب با علامت‌های دریافتی از این تحلیل و بررسی، نقشه راه شرکتشان را بچینند. مثلاً وقتی به این تحلیل برسند که یک شاخص اقتصادی پایین می‌آید یا بالا می‌رود، اثر آن را در کسب‌وکار خودشان پیدا می‌کنند و متناسب با آن فکری می‌کنند. یا وقتی از تحلیل اطلاعات متوجه شوند ارزش سرمایه‌ها بالا یا پایین می‌رود، سعی می‌کنند برای کسب‌وکارشان برنامه‌ریزی کنند تا آسیب نبینند.

تابه حال اسم بهابازار (بورس) به گوش‌تان خورده است؟ کار تحلیل‌گران بهابازار دقیقاً همین است. اطلاعات و شاخص‌های قیمتی سهام را در یک بازه زمانی روی نمودار می‌آورند. تمام قیمت‌های روزانه یک سهام را مثلاً برای یک سال به‌طور کامل روی نمودار جلوی خودشان دارند. حالا با استفاده از فن‌هایی، این اطلاعات را بررسی می‌کنند و برای آینده به پیش‌بینی می‌رسند. در روش دیگر، اطلاعات اقتصادی شرکت‌ها را بررسی می‌کنند و به پیش‌بینی آینده می‌رسند. حالا تصور کنید این کار را در وسعت بسیار بیشتری انجام دهید. مثلاً تمام شاخص‌های اثرگذار بر قیمت یک محصول را از عوامل اقتصادی تا عوامل سیاسی و فرهنگی اطلاعاتشان جمع‌آوری کنیم. حالا با تحلیل و بررسی این اطلاعات در فناوری مه‌داده می‌توانیم به تحلیل و پیش‌بینی آینده قیمت آن محصول برسیم که به اصطلاح به آن می‌گویند علامت (سیگنال) گرفتن. این علامت‌گرفتن در فضای کسب‌وکارها تقریباً کاری رایج و بسیار پراهمیت شده است؛ به‌خصوص حالا که انبوه اطلاعات و عوامل تأثیرگذار در کارها از گذشته بیشتر هم شده است.

در شماره بعد کاربرد دوم فناوری مه‌داده را در کسب‌وکارها توضیح خواهیم داد. نحوه پیاده کردن آن را دقیق‌تر می‌گوییم و مثال‌هایی از کاربرد آن در رشته‌هایتان برای شما خواهیم گفت.

شاعر



سیدحسن حسینی در سال ۱۳۳۵ در محلهٔ سلسبیل تهران به دنیا آمد و تحصیلات خود را در دورهٔ کارشناسی در دانشگاه مشهد و در رشتهٔ تغذیه ادامه داد، اما گویا دلش به رشته‌اش نبود. برای همین دورهٔ فوق لیسانس و دکترا را در رشتهٔ ادبیات فارسی گذراند. این شاعر به زبان عربی تسلط خوبی داشت و به زبان‌های انگلیسی و ترکی هم صحبت می‌کرد.

کار نوشتن را از سال ۱۳۵۲ آغاز کرد و در سال ۱۳۵۸ که حوزهٔ هنری انقلاب اسلامی تأسیس شد، مسئولیت بخش ادبیات و شعر این نهاد را به همراه **قیصر امین‌پور**، دیگر شاعر بزرگ معاصر، بر عهده داشت.

در سال‌های پایانی عمرش روی سبک در قرآن کریم و همچنین زبان‌شناسی حافظ تمرکز بیشتری داشت و در ۹ فروردین ۱۳۸۳ بر اثر سکتهٔ قلبی درگذشت.

دکتر سیدحسن حسینی در چهارمین همایش چهره‌های ماندگار در سال ۱۳۸۳ تقدیر شد.

روحش شاد و خاک بر او خوش باد.

از آثار ایشان

۱. همصدا با حلق اسماعیل (شعر)؛ سال ۱۳۶۳. انتشارات سورهٔ مهر.
۲. براده‌ها (مجموعه‌ای از تأملات اجتماعی و ادبی)؛ سال ۱۳۸۹. انتشارات سورهٔ مهر.

چندرباعی و دوبیتی از این شاعر

گل‌زخم

آلاله خجل ز روی کلام تو شد
گل‌گونه شفق ز برکت نام تو شد

رفتی به ره حسین و در آخر کار
گل‌زخم گلوله زیب اندام تو شد

مشت عطش سوز

روزی که ز دریای لبش دُر می‌رفت
نهر حرکانش از عطش پر می‌رفت

یک جوی از آن مشت عطش سوز زلال
آهسته به آبیاری حر می‌رفت

قنوت تو

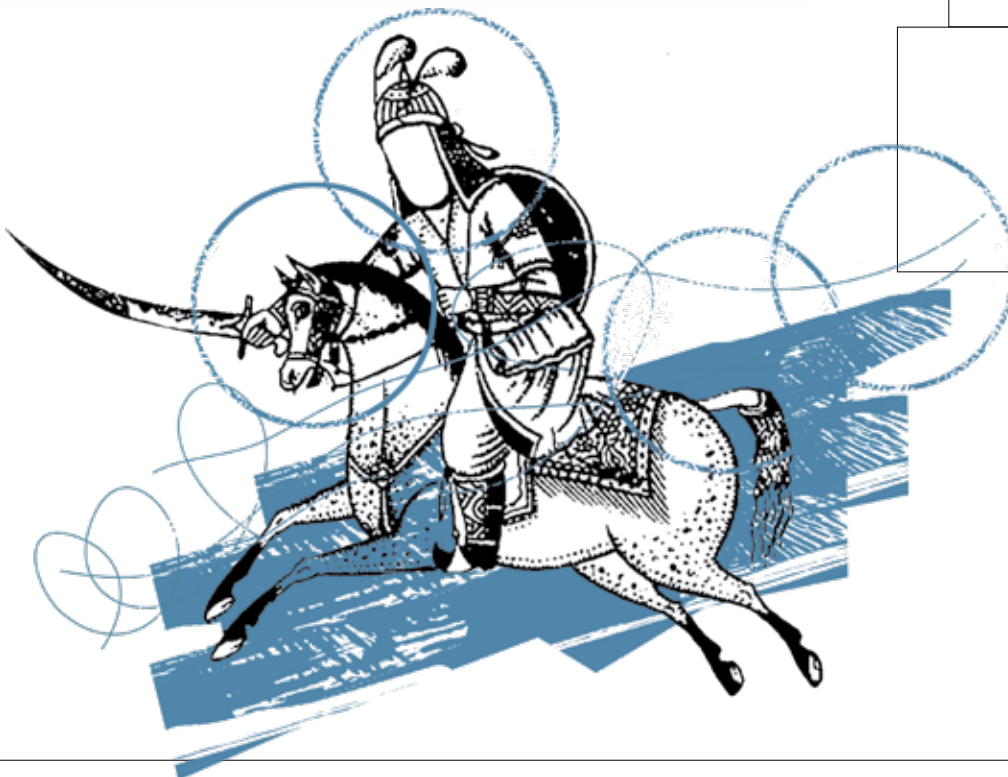
دریا به طلب از برهوت تو گذشت
یک قافله نعره در سکوت تو گذشت

آن روز اگر چه تشنه بودی اما
صدرشته قنات از قنوت تو گذشت

پرسش سوزان

لب تشنه‌ام از سپیده آیم بدهید
جامی ز زلال آفتابم بدهید

من پرسش سوزان حسینم، یاران
با حنجرهٔ عشق جوابم بدهید



کربوبلای کرببلا را به جان خرید/ تا بر حسین به روز بلا یآوری کند
همراهی برادر خود کرد تا به شام/ بر کودکان بی پدرش مادری کند
در کوفه دید چون به سر نی سر حسین/ گفت این سخن که قلب جهان
آذری کند
کو مادر تو فاطمه کز دل کشد خروش/ رخساره را ز خون جگر احمری کند
آید به دیدن تو و بر نوک نی نظر/ بر این سر بریده خاکستری کند
خون تو ریخت زادهٔ مرجانه و کنون/ با عترت تو دعوی رزم‌آوری کند

میرزا محمدباقر صامت بروجردی، معروف به صامت بروجردی، و متخلص به صامت، در سال ۱۲۶۳ هجری قمری (۱۲۲۶ شمسی) در بروجرد چشم به جهان گشود. او یکی از شاعران آیین‌سرا و از مدیحه‌سرایان قرن‌های سیزدهم و چهاردهم بود. بیشتر آثار صامت بروجردی نوحه‌ها و اشعاری در توصیف عاشورا و مدح و مرثیه‌های مذهبی در ستایش ائمهٔ اطهار (ع) و ذکر مصائب آن بزرگواران را تشکیل می‌دهند.

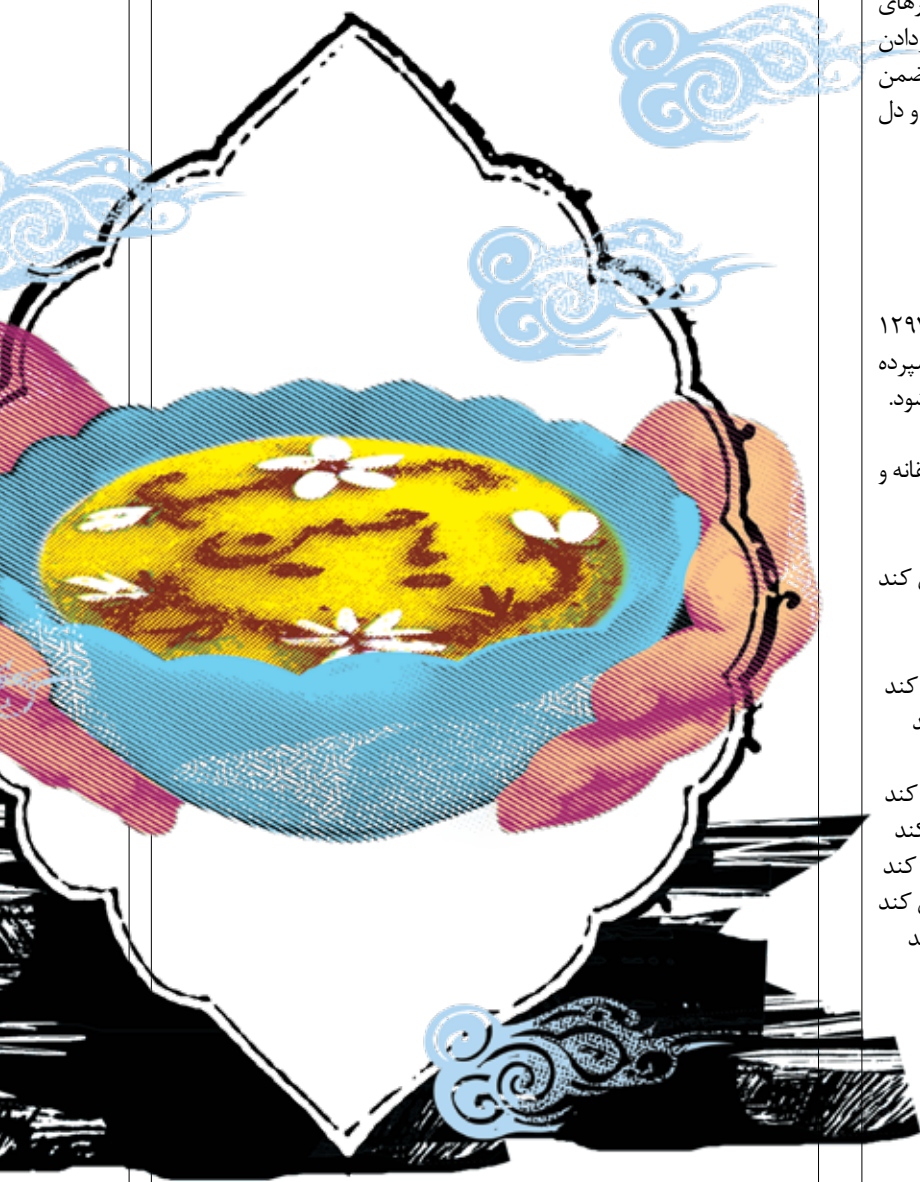
صامت اصول شعر و شاعری را نزد **میرزا عبدالمجید نوایی** فراگرفت. شعرهای صامت بیشتر در قالب‌های غزل، قصیده و رباعی بودند. این شاعر بروجردی بعضی اشعار مذهبی‌اش را در قالب بحر طویل سروده است. شعرها و نوحه‌های صامت هنوز هم در سوگواریه‌ها و مراسم بزرگداشت حادثهٔ عاشورا خوانده می‌شوند. البته ناگفته نماند، این شاعر در شعرهای عاشقانهٔ خود هم دست توانا و شعرهای پرمحتوا و مضمون‌های زیبا کم ندارد. روح شعرهای عاشقانهٔ صامت را در خاکساری، وفا و تسلیم در عشق و نحوهٔ خطاب قراردادن معشوق می‌توان دید. بیت زیر دلیل کاملاً روشنی بر این ادعاست. در ضمن مشخص می‌کند صامت شاعری سینه‌سوخته است که عشق را با جان و دل فهمیده است:

حدیث مهر و وفای تو کم نخواهم کرد
چون شمع گر ببری هر نفس زبان مرا

صامت بروجردی روز پنجشنبه شانزدهم ماه محرم سال ۱۳۳۳ قمری (۱۲۹۳ شمسی) در بروجرد درگذشت و در گورستانی در کوی صوفیان به خاک سپرده شد. این محوطه امروزه به نام این شاعر بروجردی، «صامتیه» نامیده می‌شود.

برای بیشتر آشناسدن با این شاعر و به‌یقین از دست‌ن دادن شعرهای عاشقانه و آیینی، شعری از این شاعر را با هم می‌خوانیم:

چون چشم نیم‌مست تو غارتگری کند/ تاراج عقل و هوش ز جن و پری کند
نبود دلی که تا برد از دلبری و ناز/ هر لحظه عشوهِ ز پی دلبری کند
دارم امید وصل تو بسیار و عاقبت/ ترسم که شاخ آرزویم بی‌بری کند
پویم به پای همت و کوشم به‌قدر وسع/ تا بخت هم‌رهی و فلک یآوری کند
چون گشت کار تنک، برم بر کسی پناه/ تا در میانهٔ من و تو داوری کند
یعنی برم به دختر شیر خدا امان/ تا او تو را به راه وفا رهبری کند
زینب عزیز فاطمه کز عزت و شرف/ روح‌الامین به خاک درش چاکری کند
آن آسمان عصمت و عفت که آسمان/ قامت برای سجدهٔ وی چنبری کند
در امر و نهی هر چه بگیرد طریق عزم/ در جیش او قضا و قدر لشگری کند
جبریل‌سان پرد به‌سوی عرش حق ز فرش/ گر مور را حمایت او شهپری کند
خاکی که پای جاریهٔ او بدو رسد/ چون آب خضر دعوی جان‌پروری کند
نازد گر آفتاب بر طلعتش ز حسن/ خط شعاع بر بصرش نشتری کند
نی در سپهر رفعت وی آفتاب و ماه/ این ذره نماید و آن اختری کند
زیید اگر به‌واسطهٔ عصمت و حیا/ بر زبدهٔ نساء جهان مهتری کند
فلک عفاف در یم تهمت شود غریق/ او را اگر نه تربیتش لنگری کند
بیرون شود ز باغ جنان با غلام او/ غلمان اگر معارضهٔ همسری کند
از علم و حلم ماه چه احمدی زند/ وز تیغ نطق معجزهٔ حیدری کند
در فصل دی چو رایحهٔ فضل او زند/ چون نوبهار سطح زمین اخضری کند
باد از سوی جحیم برد بوی نام او/ غسلین به کام اهل سقر کوثری کند
فصلی نکرد از کتب فضل او رقم/ بگیرم تمام ارض و سما دفتری کند
آیند صابرات چو در عرصهٔ حساب/ او را رسد که بر همگی برتری کند



گفت‌وگو با هنرجوی خلاق خوزستان

کار با رایانه قرضی!

خلاقیت با وجود هنرجو گره خورده است. اصلاً هنرجو با خلاقیت است که هنرجو می‌شود. اگر در رشته‌های خودتان دقیق شوید، می‌بینید در کارهایی که در آینده باید انجام دهید، در نهایت به خلاقیت شما بستگی دارد که چطور محصول کشاورزی را بهتر عمل بیابید، یا اثر هنری شما چطور مفهومی‌تر باشد، یا چه را دستگاهتان کم دارد، برایش بسازید. **حسین جاری** دانش آموز پایه دهم الکترونیک هنرستان شهید اتابک از امیدیه خوزستان است. از همین حالا خلاقیت به خرج داده و موفق شده است دو وسیله جالب اختراع کند. او هنرجوست مثل همه شما، خلاقیت بخشی از وجود همه شماست. آن را جدی بگیرید. با حسین گفت‌وگو کردیم تا از اختراعاتش بیشتر بگویید. با هم بخوانیم:

و هوشمندی دارد که کار آن فرمان دادن به دستگاه الکترونیکی است. این صفحه با برنامه «آردوینو» برنامه‌نویسی شده و کار مفید برنامه‌نویسی آن ۶۰ ساعت طول کشیده است. سیم کارت خوانی به اسم سیم ۸۰۰ هم دارد که صفحه جداگانه‌ای است که روی صفحه اصلی نصب شده است.

آیا کسی در ساخت جعبه فرمان هوشمند به شما کمک کرد؟

کار فنی جعبه فرمان را با کمک پدرم انجام دادم.

آیا قبل از تولید محصول سابقه کار با دستگاه‌های الکترونیکی را داشتی؟

بله. پدرم لیسانس الکترونیک دارد و من قبلاً در کنار او کار تعمیراتی انجام داده‌ام. کار با ابزارهای الکترونیکی را به صورت حرفه‌ای بلدم و با بازاریابی و تعمیرات قطعات الکترونیکی هم آشنا هستم.

از دشواری‌های تولید این محصول برای ما توضیح بده.

خب در مسیر طراحی و ساخت این صفحه کنترلی چندبار با شکست روبه‌رو شدم که البته نا امید نشدم.

مسیر را چندبار آزمایش کردیم. به مشکل برمی‌خوردیم و نمی‌دانستیم از کجاست. مثلاً قطعه یا صفحه‌ای خراب می‌شد و برای آن مشکل به وجود می‌آمد و می‌سوخت. مجبور می‌شدیم دوباره با وجود قیمت بسیار بالا آن را تهیه و تعویض کنیم. بعد از مدتی دوباره قطعه دیگری دچار مشکل می‌شد. این مسیر چند بار تکرار شد. بارها شکست خوردیم تا در نهایت بعد از این تلاش‌ها به محصول پخته‌ای رسیدیم. هزینه‌های بالای قطعات و محصولات اولیه و صفحه جانبی از دیگر مشکلاتی بودند که با آن‌ها روبه‌رو می‌شدیم.

تهیه و طراحی صفحه جانبی، صفحه آردوینو و طراحی صفحه مخصوص انتقال برنامه‌نویسی به آی‌سی و طراحی‌های جانبی دیگر

شما در حوزه الکترونیک موفق به ساخت دو وسیله شده‌اید که یکی از آن‌ها جعبه فرمان (کنترلر) هوشمند است. در مورد کاربرد این محصول و مشخصات آن توضیح دهید.

کنترلر هوشمند که نمونه‌های آن در بازار موجود است در روشن و خاموش کردن هوشمند دستگاه‌ها کاربرد دارد. این وسیله چهار رله دارد و می‌تواند وسایل برقی و الکترونیکی را با دستور ما، از هر نقطه‌ای، با دادن یک پیامک، روشن و خاموش کند. به هر رله می‌توان یک وسیله یا مجموعه‌ای لامپ متصل کرد. مثلاً به رله اول می‌توانیم چراغ‌های حال یا به رله دوم تلویزیون را وصل کنیم. من به دستگاه با رمز مشخص و شماره مشخص پیامک می‌دهم. بعد از پیامک من، دستگاه دستور می‌دهد که رله‌ها روشن و خاموش شوند. برای امنیت بیشتر، شماره تماس اختصاصی هر شخص می‌تواند فقط به دستگاه پیامک بزند و دستگاه فقط با آن شماره دستور را صادر می‌کند. تخته مدار (برد) دستگاه را طوری طراحی کردم تا در هر نقطه از زمین بتوانیم آن را هدایت کنیم. حتی بدون اینترنت بتوانیم برنامه و مدت زمان خاموش و روشن کردن وسایل خانه مثل چراغ و تلویزیون را تعیین کنیم.

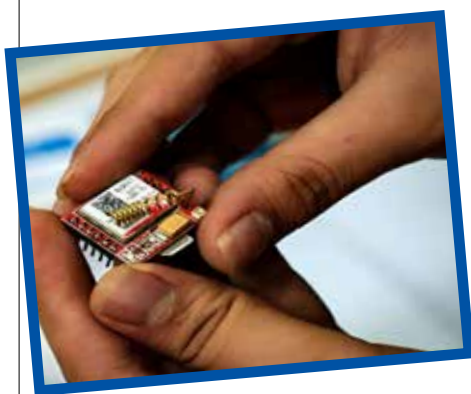
چگونه به ایده تولید چنین محصولی رسیدید؟ همیشه در فکر بودم ابزاری تولید کنم که بتواند به زندگی انسان کمک کند.

گاهی فکر می‌کردم و کنجکاو بودم این جعبه فرمان‌های هوشمند چگونه کار می‌کنند و چگونه وقتی به بیرون از اتاقم می‌روم، در حالی که فراموش کرده‌ام لامپ اتاقم را خاموش کنم، از ابزاری استفاده کنم که چراغ را از هر فاصله‌ای و در هر نقطه‌ای خاموش کند.

درباره روند و مراحل تولید محصول توضیح دهید و اینکه در آن از چه فناوری‌هایی استفاده شده است؟

روند تولید محصول از برنامه‌نویسی و ساخت برد شروع شده است که خودم این مراحل را انجام می‌دهم. از جمله فناوری‌های مورد استفاده در این محصول، صفحه مخصوصی است که آی‌سی پیشرفته





اگر کسی علاقه داشته باشد، می تواند به این نقطه برسد و محصول تولید کند. به نظر من، کسی که به هنرستان و فنی و حرفه ای آمده است، نباید برای گرفتن دیپلم بیاید. باید رشته های هنرستان را مانند شغل و آینده خودمان در نظر بگیریم و با این دید وارد هنرستان شویم تا به تولید و خلاقیت هم برسیم. من توصیه می کنم، اگر واقعاً کسی به رشته های فنی علاقه مند است وارد هنرستان شود و فقط برای گرفتن دیپلم وارد هنرستان نشوند.

📌 در مورد مشخصات محصول دیگر، یعنی تسلا، هم توضیح بده.

محصول دیگری که قبل از جعبه فرمان هوشمند تولید کردم، تسلا بود. تسلا برق را به بی سیم انتقال می دهد. مثلاً یک لامپ گازی را در دست می گیرم و تسلا، بدون اینکه به لامپ سیمی متصل باشد، لامپ را روشن می کند. تسلا سیم پیچی دارد که نیروی مغناطیسی دورتادور خودشان ایجاد می کنند. اگر این نیروی مغناطیسی از گازهای خاصی عبور کند، آن ها را به ارتعاش در می آورد. بنابراین، اگر حتی یک لامپ فلورسنت یا گازی سوخته باشد، می تواند آن را روشن کند، چون گازش را به ارتعاش در می آورد.

📌 تسلا را با کمک چه کسانی تولید کردی؟

طراحی تسلا را با دو نفر از هم کلاسی هایم به نام های علیرضا ابراهیمی و متین برازش انجام دادم. کار تولید آن گروهی بود.

📌 کاربرد تسلا چیست؟

در دستگاه های سی تی اسکن کاربرد دارد که به عنوان برق درمانی اشعه ایکس تولید کند.

📌 در پایان اگر سخنی با مسئولان آموزش و پرورش داری بگو.

تشکر ویژه ای از «هنرستان هیئت امنایی شهید اتابک» و مدیر هنرستان دارم که در این مسیر به ما کمک ویژه ای کردند. از تجربه های ایشان استفاده کردیم و هزینه های صرف شده را هم به ما برگرداندند. حداقل انتظاری که از آموزش و پرورش دارم، حمایت بیشتر از دانش آموزان خلاق و تولیدکننده و علاقه مند است تا ظرفیت های تولید و خلاقیت بیشتری در هنرستان ها فعال شوند.

هم کار را دشوار و وقت گیر می کردند و هزینه های بالایی هم نیاز داشتند. یا مثلاً من دستگاه رایانه نداشتم که برنامه نویسی انجام بدهم، چون تهیه یک رایانه با قیمت های امروزی برایم دشوار بود. مجبور بودم با رایانه پدرم که مربوط به کار و شغل او بود، این کار را انجام دهم. این موضوع هم دشواری های خاص خودش را داشت.

📌 آیا در مورد ورود محصولت به بازار اقدامی انجام گرفته است و به آن فکر کرده ای؟

علاقه دارم محصولم وارد بازار شود، ولی تهیه همین یک صفحه جعبه فرمان بیش از یک ماه طول کشیده است و چون وسایل جانبی زیادی نیاز دارد و هزینه های آن بالاست، تهیه آن در سطح کلان به کار بیشتری نیاز دارد. اما تجربه ای به دست آورده ام که اگر شرایط مهیا باشد، بتوانم بهتر عمل کنم و حتی در مدت زمان کوتاهی همین محصول را تولید کنم. البته به این فکر کردم که وبگاه طراحی یا فروش برخط داشته باشم یا به طور مستقیم به فروشندگان کالاهای الکترونیکی متصل شوم، اما به دلایلی که گفتم، تولید آن در سطح کلان مشکلاتی دارد. اما اگر حمایت شود و محصولات جانبی در اختیارم قرار گیرند، می توانم این کار را انجام دهم. محصولی که طراحی کرده ام، محصولی دشوار و البته کاربردی است. این محصولات حاصل مطالعه و خلاقیت و طراحی و بستن مدار هستند.

📌 اشاره کردی که در تولید محصول از برنامه آردوینو استفاده کردی؟ ما هم در مجله رشد هنر جو کار با آردوینو را به صورت تخصصی آموزش می دهیم. نظر تو در مورد آموزش آردوینو و این برنامه چیست؟

به نظرم آموزش آردوینو بسیار مفید است، چون به طراحی دستگاه ها و کار با آن ها کمک بسیار زیادی می کند. من هر چند کاملاً به آن مسلط نیستم، اما تا حد زیادی بخش های کاربردی استفاده از آردوینو را آموزش دیده ام و از آن ها در کارم استفاده کرده ام.

📌 به نظر تو هنرجوی هنرستان چگونه باید به تولیدکننده تبدیل شود؟ توصیه ای به هنرجویان هنرستان داری؟

سه خوان یک تولید پاک

ما انسان‌ها یا در حال تولید کردن هستیم یا در حال مصرف کردن. اگر به رفتارهای خودمان نگاه کنیم، در این دو دسته جای می‌گیرند. مثلاً کالایی را تولید می‌کنیم یا یک فکر یا حتی حرف یا خدماتی را تولید می‌کنیم. مصرف هم شامل خورد و خوراک و پوشاک و مسکن و هر چیز دیگری است که آدم آن‌ها را مصرف می‌کند. در همه این رفتارها، چه تولیدی و چه مصرفی، زندگی ما رنگ و بویی به خود می‌گیرد که به روش و سبک زندگی ما تبدیل می‌شود و ما باید آن‌ها را بدانیم.

تولید هر محصول از نظر تأثیر خوبی که بر اقتصاد کشور می‌گذارد و همچنین به جهت ایجاد ارزش افزوده زیاد و در نتیجه درآمد بهتر، هم در کشور و قوانین و سیاست‌های آن و هم در دستورات دینی تأکید شده و کار پسندیده‌ای است. به این معنی که از نظر اقتصادی شما با تولید، ارزش افزوده‌ای برای سرمایه خودتان و حتی اقتصاد کشور ایجاد کرده‌اید و در واقع یک ثروت ساخته‌اید. ثروت واقعی کشورها در اقتصاد امروز میزان تولیدات و تجارت با آن‌هاست. به اقتصادهای بزرگ دنیا نگاه کنید. بیشتر آن‌ها کشورهای هستند که در آن‌ها شرکت‌های گوناگون در تولید محصول یا خدمات وجود دارند. در نتیجه ثروت زیادی به وجود می‌آید که چه بین مردم خود آن کشور و چه بین مشتریان بین‌المللی جذاب می‌شود.

فرض کنید می‌خواهید چیزی تولید کنید. یعنی شما به عنوان هنرجو، چه در هنرستانان و چه در شغلی که بعد از هنرستان دست و پا می‌کنید، به تولید یک محصول دست می‌زنید. سؤالی که پیش می‌آید، این است که چه اصولی را باید در آن رعایت کنید؟ منظورمان اصول اقتصادی و کارآفرینی نیست، این‌ها را در جای خودشان باید یاد گرفت. صحبت ما آداب و روش‌ها و اصولی هستند که در روش زندگی هر

ایرانی مسلمان باید رعایت شوند. اگر خاطراتان باشد، در شماره قبل گفتیم، باید تکلیفتان را ابتدا با خودتان روشن کنید که می‌خواهید با چه روشی زندگی کنید؟ هر ایرانی مسلمان اصولی دارد که در همه بخش‌های زندگی‌اش باید مشخص باشد؛ حتی کار اقتصادی و تولیدی.

ما فرض را بر این می‌گذاریم که شما تکلیفتان را روشن کرده‌اید. اولین اصلی که برای تولید کردن باید مراقب آن باشیم و آن را تبدیل کنیم به اصول زندگی کاری‌مان، این است که تولید ما باید پاک و پاکیزه باشد. حالا این پاک و پاکیزه بودن یعنی چه و چند مرحله دارد؟

اول اینکه باید با ذات سالم آدم جور در بیاید. ذات سالم آدم همان فطرت است که خداوند در وجود همه قرار داده است و شما هم حتماً در کتاب‌های دین و زندگی‌تان اسم آن را شنیده‌اید. فطرت در واقع یک راهنمای خوب است که خدا به انسان‌ها داده است تا با آن خوب را از بد بتوانند تشخیص دهند. البته باید مواظبت کنیم روی فطرت‌مان گرد و خاک اعمال و رفتار بدمان ننشسته باشد.

منظورمان چیست؟ مثلاً همه ما وقتی به این ذات پاک مراجعه می‌کنیم، می‌دانیم که «ظلم» چیز بدی است و در مقابل آن «عدالت» چیز خوبی است. یعنی با مراجعه کردن به آن می‌توانیم خوب بودن یا بد بودن مسائل را متوجه شویم. و این را خداوند در فطرت همه انسان‌ها قرار داده و در قرآن کریم آیه ۸، سوره شمس به همه انسان‌ها اطلاع داده است: «فَاللَّهُمَّهَا فُجُورًا وَ تَقْوَاهَا». این مراجعه به فطرت را ما در کار تولید هم می‌توانیم انجام دهیم. یعنی مثلاً وقتی می‌دانیم رفتار خشونت‌آمیز با ذات سالم آدم «همان فطرت» هم‌خوانی ندارد، پس نباید محصولی تولید کنیم که خشونت با آن ترویج شود.

مرحله دومی که باید رعایت کنیم، این است

که محصول تولیدشده ما نباید برای بقیه ضرر داشته باشد. بعضی وقت‌ها محصول خوبی هست که با فطرت هم سازگار است، اما به بقیه ضرر می‌رساند. ما حتی در دستورات اسلام هم داریم که حد انجام آن‌ها تا جایی است که ضرر نرساند و این یک قاعده در احکام دین است: «قَاعِدَةٌ لَا ضَرْرَ وَ لَا ضَرَارَ فِي الْأَسْلَامِ». بگذارید مثالی بزنیم: در زمان پیامبر (ص)، عده‌ای یک مسجد ساختند. تصور کنید یک کار، آن هم ساخت مسجد، چقدر می‌تواند خوب و مثبت باشد! اما چون این مسجد را برای ضرر رساندن به مؤمنان ساخته بودند، پیامبر (ص) دستور داد آن را خراب کنند! و در قرآن کریم، در سوره توبه، آیه ۱۰۷ آن مسجد «ضرار» نامیده شد. یعنی حتی مسجدی را که برای ضرر رساندن به مؤمنان ساخته شده بود هم خراب کردند.

پس اینکه یک محصول نباید به آدم‌ها ضرر برساند، مرحله دوم است. مثلاً تولید کتاب و محصول فرهنگی کار خوبی است و با فطرت هم سازگار است، اما اگر محتوای این کتاب برای منحرف کردن آدم‌ها از دین باشد، یا به فکر آدم‌ها آسیب برساند، یک تولید بد است. یا مثلاً وسیله‌ای برای اتومبیل‌ها می‌سازند که با آن صدای آگزوز ماشین‌ها را زیاد می‌کند. وقتی می‌دانیم این وسیله برای بقیه مزاحمت و آلودگی صوتی ایجاد می‌کند، پس تولید کردن آن کار خوبی نیست؛ به این دلیل که به بقیه ضرر می‌رساند.

اما مرحله سوم که خیلی هم مهم است. هر محصول تولیدی، علاوه بر اینکه باید با فطرت آدم سازگار باشد و هم‌زمان ضرر هم نداشته باشد، باید فایده هم داشته باشد. مرحله سوم همین است: فایده‌داشتن و بیهوده نبودن تولید محصول. ما که نباید عمر خودمان و بقیه را، سرمایه‌مان و کلی امکانات دیگر را برای تولید چیزی استفاده کنیم که هیچ سود و فایده‌ای

برای استفاده‌کنندگان ندارد! حتی اگر این محصول را از ما بخرند و ما پولدار هم شویم، اما مسئولیت خودمان در برابر بقیه آدم‌ها و مشتریانمان را رعایت نکردیم و چیزی به آن‌ها داده‌ایم که برایشان فایده‌ای ندارد. قرآن کریم در چند آیه پرداختن به کارهای بیهوده را از ویژگی‌های بد یک انسان عنوان می‌کند و به مؤمنان می‌گوید که از این کارها دوری کنند. مثلاً در سوره مؤمنون در آیه ۳ «وَالَّذِينَ هُمْ عَنِ اللَّغْوِ مُعْرِضُونَ» این فرار کردن از کارهای بیهوده

را از ویژگی‌های مؤمنان می‌شمارد. ممکن است تولید یک محصول حلال باشد، و ضرری هم نداشته باشد، اما تولیدکننده ایرانی مسلمان وقتی می‌خواهد «انتخاب» کند چه

چیزی را تولید کند باید به سودمند بودن آن هم توجه کند. این هم از ویژگی‌های تولید پاک و پاکیزه است. این انتخاب و تصمیم ما برای تولیدکردن مسئولیت‌هایی به دنبال دارد که در نظر گرفتن حق مشتری از جمله آن‌هاست. با رعایت این سه مرحله در تولید، می‌توانیم سرمان را بالا بگیریم و با افتخار بگوییم ما تولیدکننده ایرانی مسلمان هستیم. به امید اینکه همه شما تولیدکنندگانی با تولیدهای پاک و پاکیزه باشید.



هنر ادبیات یا ادبیات هنری مسئله این است!

هفت‌گانه را در ذات خودشان دارند؛ حتی ادبیات هم به‌عنوان «هنر پنجم» مجموعه‌ای از این عناصر است. ادبیات هر ملت و قومیتی خواه‌ناخواه، آگاهانه یا ناخودآگاه، این عناصر را در تار و پود خود دارد. اگر این‌طور نباشد ادبیات به‌شمار نمی‌آید و به قول معروف سری در سرها در نمی‌آورد!

اگر ذره‌بین به دست بگیریم و در ادبیات کشور خودمان، از گذشته تا الان، واکاوی کنیم و جست‌وجوگر این عناصر هفت‌گانه باشیم، خیلی زود به ردپای از این عناصر می‌رسیم. بیایید به یکی از مهم‌ترین آثار ادبی فارسی، یعنی شاهنامه، و داستان «کاوه دادخواه» آن نگاهی بیندازیم. قدم‌ها را یکی‌یکی با من جلو بیایید:

گام اول

حکیم ابوالقاسم طوس، همان فردوسی خودمان، در آغاز این داستان فضا را هنرمندانه بازسازی می‌کند:

چو ضحاک بر تخت شد شهریار / بر او سالیان
انجمن شد هزار
نهان گشت کردار فرزنانگان / پراکنده شد کام
دیوانگان
هنر خوار شد، جادویی ارجمند / نهان راستی،
آشکارا گزند.
این ابیات فضایی تاریک و سرشار از ناامیدی و هشدار را برای خواننده مجسم می‌کند.

گام دوم

هنر ادبیات خالی از خط، شکل و قالب نیست. کلمات در ادبیات همان حس عمیق، روشن و تاریک و ضحیم و لطیف خطوط و شکل‌ها را بر عهده دارند و قالب را در خیال مخاطب به وجود می‌آورند؛ آنجایی که فردوسی از ضحاک نام می‌برد و ویژگی‌های او را بیان می‌کند (اژدهاپیکر بودن یا روییدن دو مار بر کتف‌های او)، تصویری خیالی از او در ذهن به وجود می‌آورد که حاصل در کنار هم نشستن خطوط نازک و ضحیم خیال‌انگیز کلمات است. بهتر بگویم، کلمات شاهنامه در این ابیات ضحاک را در ذهن ما نقاشی می‌کنند.

هر کسی ممکن است سلیقه هنری خاص خودش را داشته باشد و از هنر خاصی خوشش بیاید. ادبیات یکی از جذاب‌ترین، مهم‌ترین و زیباترین هنرهاست. افرادی که به ادبیات می‌پردازند و قریحه هنری‌شان را در این زمینه پرورش می‌دهند، حرف‌های زیادی برای گفتن دارند و انسان، به‌خاطر سواد ادبی‌شان، از صحبت کردن با آن‌ها لذت می‌برد؛ به‌خصوص زمانی که این ادبیات، ادبیات شیرین فارسی باشد که در همه‌جای دنیا شناخته‌شده است و به‌قدری غنی است و زیبایی و شیرینی دارد که برای ما که به زبان فارسی صحبت می‌کنیم، افتخارآمیز و غرورانگیز است.

هنر ادبیات و ادبیات هنری

ادبیات و هنر: این دو مفهوم در نگاه اول دو موضوع جدا از یکدیگر به نظر می‌رسند که با هم هیچ ارتباطی ندارند! هنر برای اغلب ما دانش‌آموزان همان است که با کشیدن یک نقاشی یا خوش‌نویسی ساده توانسته‌ایم نمره بیستی از آن در کارنامه امتحان بنشانیم و بعضاً هم امتحانی نداشته است، اما با ادبیات همیشه کلنجار رفته‌ایم و در کوچه‌پس‌کوچه‌های نهاد و متمم و مفعول حیران و سرگردان مانده‌ایم. حال چشم‌ها را باید شست و عمیق‌تر به این موضوع نگاه کرد: ادبیات خالی از هنر نیست و تردستی و هنر ادبیات را نباید دست‌کم گرفت!

هر اثر هنری، برای آنکه به معنای واقعی «هنر» شناخته شود و حرفی برای گفتن در دنیای هنر داشته باشد، نیازمند هفت شرط است؛ شرایط هفت‌گانه‌ای که به مخاطبش می‌قبولاند این هنر واقعی است!

«خط، فرم، فضا، شکل، بافت، ارزش و رنگ» هفت دوست هستند که وجودشان در خانواده هنر ضروری است و نبودن هر کدام، به کل این خانواده لطمه می‌زند.

انواع هنر، از هنرهای نمایشی و تجسمی گرفته تا هنر موسیقی، این شرایط و عنصرهای



گام سوم

فردوسی هنرمند از عنصر رنگ هم غافل نشده است و شعرها و تصویرسازی‌هایش رنگارنگ هستند:

...همه تیغ و ساعد ز خون بود لعل (اشاره به رنگ سرخ جواهر لعل)

...زمین آهنین شد، سپهر آبنوس (سیاه)

...تنی لرز لرزان و رخ سندروس (زرد)

...سپاهی گذشت از مدائن به دشت/که دریای

سبز اندرو خیره گشت (سبز)

همان‌طور که می‌دانیم، رنگ‌ها در ادبیات گاهی نمادین به کار می‌روند و از آن‌ها می‌توان برای ایجاد الگو استفاده کرد؛ همانند رنگ سرخ که نماد خون شهیدان است.

گام چهارم

ارزش در هنر، یعنی تاریکی و روشنی در اثر. فردوسی از این عنصر هم غافل نشده است. سراسر شاهنامه توضیح‌دهنده و نشانگر حس روشنی (همانند داستان کشف آتش یا چاره‌جویی رستم از سیمرغ و رهایی از فریب اسفندیار) و تیرگی (کشته‌شدن سهراب یا بر تخت نشستن ضحاک و گمراهی جمشید) است.

گام پنجم

شاید بگوییم که بافت یعنی آن جزئی از اثر هنری که قابل لمس و حس یا لامسه است، اما نمی‌توان گفت این بخش قابل لمس در ادبیات وجود ندارد. داستان‌ها و شعرها گاهی آن قدر عمیق و پرمحتوا هستند که تأثیر و تصویری عمیق و نزدیک به واقعیت را در مخاطب ایجاد می‌کنند که می‌تواند آن را به آغوش بکشد. اگر در ادبیات، نام این تأثیر بافت نیست، پس چیست؟ حالا می‌توانیم بفهمیم که شاعران و نویسندگان، نقاشان زبردست و چالاک نگارنده‌ای هستند که از نواختن کلمات و تجسم واژگان و نمایش هنر جنگ و شادی و ترسیم مناظر ناتوان نیستند و در سینما هم حرفی برای گفتن دارند! توصیه من این است که به تعزیه‌خوانی‌ها نگاه تازه‌ای بیندازید. ادبیات جدای از هنر نیست. ادبیات بازوی هنر است و هنر بدون ادبیات بی‌هنری است! به ناچار سخنمان را کوتاه می‌کنیم و خواندن حدیث مفصل از این مجمل را بر عهده خودتان می‌گذاریم که:

موسیقی سکوت صدایی شنیدنی است



متولد

کاری خود به خود و برخلاف اصول علمی ثمر نمی‌دهد. مسعود، امیر و محمدامین هم که نمی‌خواستند تلاش‌هایشان به بن بست بخورد، از همان ابتدا روش و رویکردشان را مشخص و شروع کردند به مطالعه در حوزه «گردشگری تجربه‌گرا».

در اولین مرحله به سراغ مردم شهر رفتند و به روش‌های مجازی و حضوری پرسش‌نامه‌هایی طراحی کردند تا ببینند مردم چقدر تفریح می‌کنند؟ برای تفریح چه مکان‌هایی را می‌شناسند؟ از امکانات تفریحی‌شان راضی هستند یا نه؟

جواب‌هایی که دریافت کردند، به نظرشان ناامید کننده بود. طبق نظرسنجی آن‌ها، بسیاری از جاذبه‌های تاریخی و طبیعی شهر برای مردم ناشناخته بودند. خیلی‌ها هم از شرایط تفریحی‌شان راضی نبودند.

← سرگرمی‌های گروهی

برنامه‌های گردشگری روبه راه صرفاً فقط در معرفی مکان‌های گردشگری و برگزاری تورهای یک‌روزه خلاصه نمی‌شدند. کارهای گروهی مثل برنامه‌ریزی برای دوچرخه‌سواری‌های جمعی (در زمانی که شیوع کرونا کم می‌شد)، یوگا در فضای آزاد هم جزو طرح‌هایی بودند که این سه رفیق طراحی کردند. تحقیقات آن‌ها درباره مکان‌های گردشگری استان یزد، پیدا کردن تورهای درون شهری و ایده‌پردازی حدود یک سال طول کشید.

گردشگری تجربه‌گرا تلاش می‌کند توجه گردشگران را نسبت به کسب کردن تجربه‌هایی که از سفر به دست می‌آورند علاقه‌مند کند. برای گردشگر تجربه‌گرا تأثیر دیدن یک اثر روی افکار و شخصیتش مهم‌ترین بخش گردش است؛ حتی مهم‌تر از تفریح و لذت‌بردن. علاوه بر این، در این نوع از گردشگری، دیدن تنها یک آبشار و به‌دست آوردن احساسات و دیدگاه‌های تازه، مهم‌تر از این است که تمام رودها و آبشارهای جهان را ببینند. خلاصه بگویم: در این دیدگاه از گردشگری، کیفیت مهم‌تر از کمیت است.

اگر در خانه، مدرسه، اتوبوس یا هر جایی که پنجره‌ای رو به خیابان دارد نشسته‌اید، لطفاً از پنجره به بیرون نگاه کنید. نمی‌دانم چه منظره‌ای روبه‌روی‌تان است؛ شاید کوه، کویر، دریا و درختان، شاید هم بزرگراه یا ساختمانی نیمه‌کاره و آسمان خاکستری بیرون از خانه در انتظارتان باشند! به هر حال، منظره‌ای که طبیعت یا شهرسازی برایتان به وجود آورده، منحصر به فرد است و رونوشت (کپی) آن به راحتی پیدا نمی‌شود. شاید به نظر تان با یک خیابان خیلی معمولی و حتی غیرزیبا طرف باشید، اما همین چشم‌انداز، برای کسانی که تا به حال آن را ندیده‌اند، ارزش امتحان کردن دارد. آن‌ها حاضرند برای دیدنش به شهر و محله شما سفر کنند.

بسیاری از شما در رشته‌هایی مثل راهنمای گردشگری، هتلداری، معماری و عکاسی درس می‌خوانید و تأثیر علم و هنرتان را بر جذب گردشگر می‌دانید. از طرف دیگر، حداقل نیمی از آدم‌های ساکن کلان‌شهرها، به‌خاطر گستردگی شهرها و ترافیک، تا آخر عمرشان حتی فرصت نمی‌کنند تمام خیابان‌ها و کوچه‌های شهر خودشان را بگردند و از دیدن زیبایی‌های زیادی محروم می‌شوند. گردشگرانی که از شهرهای دیگر همراه با راهنمای تور می‌آیند، از مکان‌هایی بازدید می‌کنند که شاید مردم همان شهر تا به حال اسم آن محل را هم نشنیده باشند! مثلاً خود من از یکی از دوستان اصفهانی‌ام که برای سفر به استان تهران آمده بود، شنیدم که دشت هویج رفته است. تازه آن موقع فهمیدم، خارج از محدوده شهر تهران، دشتی بسیار زیبا با قابلیت گردشگری وجود دارد که نامش دشت هویج است!

حالا با این دیدگاه که منظره روبه‌روی پنجره شما برای خیلی از آدم‌های استان خودتان ناشناخته است و دوست دارند آن‌جا را ببینند و آمدنشان برای شما شغل ایجاد می‌کند، به آن‌جا نگاه کنید.

اگر برای شما هم سؤال شده است که «خب اصلاً چطور می‌شود محله‌مان را به دیگران معرفی کنیم؟» بدانید که تنها نیستید. خوشبختانه پیش از شما، برای گردشگران دیگری هم این سؤال پیش آمده است و به جواب رسیده‌اند. البته این نکته مهم را باید به خاطر داشته باشید که شرایط، زمان و مکان هیچ دو نفری مثل هم‌دیگر نیست. شما باید جواب خودتان را پیدا کنید، اما شنیدن ایده‌های دیگران و باخبر شدن از مسیرهایی که آن‌ها پیموه‌اند، باعث می‌شود راه هموارتر و جواب صحیح‌تری بسازیم.

← شروع

سه رفیق به نام‌های مسعود فخری، امیر کفاش و محمدامین حیدری در دوره دانشجویی پایه سفر بودند و کوله‌پشتی‌شان همیشه بسته و آماده رفتن به کوه و کویر بود. آن‌ها به محض تمام شدن دوره دانشجویی، علاقه و کارشان را به هم پیوند زدند و شغل «راهنمای تور مسافرتی» را انتخاب کردند. پس از چهار سال، ویروس کرونا که بیش از هزار روز تمام قواعد و برنامه‌ریزی‌های دنیا را به هم ریخت، به علاقه این سه جوان هم رحم نکرد و بساط سفرهای خارج از استان را برچید و تورهای مسافرتی را لغو کرد. کرونا، هرچند بسیار شر بود، در این مورد، به‌خصوص برای این سه جوان، اسباب خیر شد و آن‌ها را ناچار کرد دنبال کشف راه جدیدی برای کسب درآمد از طریق فعالیت‌های گردشگری‌شان بگردند. آن‌ها به فکر ساختن یک شرکت «نوافرین» (شرکت استارت‌آپ) برای مردم یزد افتادند تا مردم این استان بتوانند مکان‌های گردشگری و کمتر شناخته‌شده شهر خودشان را ببینند؛ ایده‌ای که حالا شرکت نوافرین «رو به راه» را به وجود آورده است.

← گردشگری تجربه‌گرا

هر کاری در هر سطحی، چه کوچک و چه بزرگ، اگر با معیارهای علم و نظر افراد ماهر و متخصص هم‌خوان نباشد، محکوم به شکست است. هیچ

دکرونا!



شرکت نوآفرین سفر

← وام گرفتن

سازندگان شرکت‌های نوآفرین لزوماً افراد سرمایه‌داری نیستند. آن‌ها برای گسترده کردن کارشان باید کار کرد، اهداف و تخصص اعضای گروهشان را برای شرکت‌های شتاب‌دهنده مطرح کنند و مدیران این شرکت‌ها را قانع کنند کارشان سوددهنده است تا بتوانند وام بگیرند.

اگر زمانی رسید که ایده‌ای داشتید و تصور می‌کردید ایده شما قابل اجرا کردن و موفقیت‌آمیز است، اما مشکل مالی دارید، بدانید شتاب‌دهنده‌ها از شما حمایت مالی می‌کنند. این دقیقاً همان کاری بود که اعضای شرکت نوآفرین رو به راه انجام دادند. آن‌ها به سراغ شتاب‌دهنده «۱۰۰ استار تاپ» رفتند و اولین بخش از وام خود را دریافت کردند.

پس از دریافت اولین وام، مسعود، امیر و محمدامین همکاران دیگری را برای گسترش وبگاه، ایده‌پردازی و حسابداری استخدام کردند. حتی بخشی را در نظر گرفتند تا اگر کسی طرحی تفریحی دارد، اما امکان برگزاری آن را ندارد، به گروه این شرکت نوآفرین بپیوندد و طرحش را اجرا کند. شرکت نوآفرین روبه راه تا امروز به کار خود ادامه داده است و به جز یک رقیب که در زمینه سرگرمی و سفر در استان تهران فعال است، رقیب دیگری ندارد.

← پیشنهادهایی برای داشتن یک شرکت نوآفرین موفق

«شکست خوردن» حس بدی دارد. حتی اسمش هم ترس به جان آدم می‌اندازد و قدم برداشتن در مسیر شروع را سخت می‌کند، اما ترسناک‌ترین اتفاقی که ممکن است برای ایده و کار آدم بیفتد، شکست خوردن نیست، بلکه ترس بیش از حد برای شروع کردن و در نهایت حتی آغاز نکردن کار است.

اگر می‌خواهیم کاری را آغاز کنیم و وارد شدن به آن هزینه‌های سنگینی مانند بدهی‌های مالی یا مجازات قانونی ندارد، چه مانعی نمی‌گذارد آن را شروع کنیم؟ در بدترین حالت، در کاری که شروع کرده‌ایم، موفق نمی‌شویم. ما در این حالت چیزی را از دست نداده‌ایم، بلکه تجربه جدیدی به دست آورده‌ایم. راه غلط را شناخته‌ایم تا دیگر آن را تکرار نکنیم. کمتر شرکت نوآفرینی پیدا می‌شود که اولین و آخرین تجربه کاری صاحبش باشد. اکثر کارآفرین‌ها در کارنامه کاری‌شان چندین شرکت نوآفرین، وبگاه و فروشگاه افتتاح کرده‌اند که حالا هیچ اثری از آن‌ها وجود ندارد. کارهای جدید جایگزین طرح‌های شکست‌خورده شده‌اند. لزوماً موفقیت شبیه چیزی نیست که در فیلم‌ها نشان می‌دهند؛ اول راه پر از سختی باشد و بعد ناگهان پیروزی به سراغمان بیاید و فیلم با پایان‌بندی‌ای در جشن به پایان برسد. موفقیت و شکست در مسیر کاری، حتی در زندگی شخصی، در هم آمیخته‌اند. مهم این است که درصد موفقیت بیش از شکست باشد. زمانی که می‌خواهیم کاری را شروع کنیم، باید منتظر هردوی این‌ها باشیم.

یکی از چیزهایی که در هر مرحله‌ای ممکن است به کار ما ضربه بزند، مشورت با افراد غیرمتخصص است. صاحب یک شرکت نوآفرین در مصاحبه‌ای می‌گفت، توصیه اشتباه یک همکار باعث شد او برای دریافت مجوز به سراغ سازمان‌های اشتباه و نهادهای غیرمرتبط برود و ماه‌های زیادی را در صف کارهای اداری تلف کند. در صورتی که اگر با صاحب شرکت نوآفرین دیگری مشورت می‌کرد، آن فرد سازمان‌های اصلی و مقصد، مدارک و شرایط موردنیاز برای گرفتن مجوز را به او معرفی می‌کرد. هر زمان تصمیم گرفتید صاحب شرکتی نوآفرین شوید، با جست‌وجویی ساده در اینترنت، دنبال مشاوران اقتصادی و وکیل‌هایی بگردید که مسیرهای قانونی و راه‌های تشکیل شرکت نوآفرین را به شما نشان می‌دهند.

← وبگاه

زمانی که طرح‌های تفریحی‌شان آماده شد و مجوز بخشی از آن‌ها را از سازمان‌های متعدد گرفتند، نوبت به تأسیس وبگاه (سایت) رسید. ساختن وبگاهی ساده در شروع سرمایه‌چندانی نمی‌خواست. بازدیدکنندگان هم هزینه تورهای حضوری و مجازی و فعالیت‌های گروهی را پرداخت می‌کردند. در آن مرحله مشکل مالی چندان مانع پیشرفت رو به راه نبود. اما فقط تا آن مرحله!

← بوستان علم و فناوری

هر شرکت نوآوری باید در وزارت علوم، تحقیقات و فناوری ثبت شود تا بتواند به‌طور قانونی کار کند. بوستان‌های علم و فناوری که در هر استانی وجود دارند، زیرمجموعه همین وزارتخانه هستند و کارشان بررسی و ثبت شرکت‌های نوآفرین است. صاحبان آن‌ها برای گرفتن مجوز شروع کار و وام، شرکت در جشنواره‌ها برای معرفی شدن به سرمایه‌گذاران و در کل برای شناخته شدن به سراغ بوستان‌های علم و فناوری می‌روند. اگر روزی خواستید شرکت نوآفرینی بسازید، مراجعه به بوستان‌های علم و فناوری بخش مهمی از مسیر کار شماست. شرکت نوآفرین رو به راه هم در دی ماه سال ۱۳۹۹ عضو بوستان علم و فناوری یزد شد. این شرکت نوآفرین که متولد سال‌های کرونا بود، در هفته‌هایی که شیوع بیماری بیشتر بود، بسیاری از تورهای خود را مجازی برگزار کرد. اما پس از کم شدن بیماری، تمام تورهایش حضوری شدند. تورهای خارج از استان را هم به طرح‌ها اضافه کرد و فعالیت‌های تفریحی دسته‌جمعی مانند شب شعر و نشست فیلم نیز آغاز شدند. این شرایط خوب به همکاران جدید و در نظر گرفتن ایده‌های متنوع‌تری نیاز داشت. کارهای جدید و رسیدگی به مخاطبان پر شمار هم سرمایه زیاد نیاز دارد.



هنرجوی تنبل

همان دوستان را که غول مرحله آخر بهانه‌آوری بود و در شماره قبل خدمتتان معرفی کردیم، یادتان هست؟ به ما می‌گفت من کارنامه‌ام مثل پیلار است! پرسیدیم چرا؟ گفت، آخر هر کسی آن را باز می‌کند، بی‌اختیار گریه‌اش می‌گیرد!

پدرش از وضعیت درسی‌اش ناراضی بود. به مدرسه آمد که با ناظم و مدیر صحبت کند. مدیر و ناظم به پدرش توضیح دادند که مشکل اصلی از تنبلی فرزند شماست. او فقط به فکر بازیگوشی است و نباید انتظار داشته باشید با این همه بازیگوشی موفق هم بشود! پدرش گفت، آخر او همیشه به من می‌گوید به خاطر اینکه خوب درس نمی‌دهند و برای ما وقت نمی‌گذارند و معلم سؤال ما را جواب نمی‌دهد و ... نمره‌ام کم شده است!

مدیر مدرسه گفت: «این‌ها را می‌گوید تا کم‌کاری خودش را لاپوشانی کند، وگرنه چرا در کلاسشان چند نفر خیلی هم خوب هستند و وضعیت درسی و مهارتی‌شان راضی‌کننده است؟ آن‌ها همه سر یک کلاس هستند!»

ناظم هم گفت این پسر شما یک روز به مدرسه زنگ زد و گفت ببخشید پسرم مریض است و امروز نمی‌تواند بیاید هنرستان! من هم که متوجه کلک او شدم، پرسیدم شما کی هستید؟ گفت، آقا اجازه، من خود بابام هستم!

کاسب ساده‌لوح

نقل است عزیزی قصد راه‌اندازی کسب و کاری داشت. بسیار دنبال کاری مناسب و مکانی خوب برای کارش گشت و گشت تا در نهایت از بین مشاغل به چرم‌دوزی گروید و برای خلق خدا کیف و کفش و وسایل چرم می‌دوخت.

از بین محل‌هایی که می‌توانست دکانی باز کند، یکی را انتخاب کرد و به هیچ چیز جز میزان پول داخل جیبش برای انتخاب محل دکان توجه نکرد. با آب و تاب فراوان دکان را افتتاح و کاسبی را شروع کرد. هر روز کفش چرم زیبایش را به پا می‌کرد و شاد و خرم به مغازه رهسپار می‌شد. همه چیز خوب بود، به جز آنکه هر روز پیرمردی از جلوی دکانش رد می‌شد و به او می‌گفت پسرم جمع کن و برو جایی دیگر! کاسب اما توجهی نمی‌کرد. این در حالی بود که روزها می‌گذشت. او درآمدی نداشت.

یک روز از این بی‌درآمدی و حرف‌های مکرر پیرمرد عصبانی شد و پرسید حکایت چیست؟ پیر گفت، عزیز جان، اینجا همه جد اندر جد گیوه می‌پوشند. کسی کفش چرم نمی‌پوشد. دکانت فقط موجبات خنده و شادی خلق خدا را فراهم کرده است!

کاسب که فهمیده بود خرابکاری کرده است، گیوه‌ای خرید و پوشید. دکان را تعطیل کرد و دست از پا دراز تر به خانه برگشت!





فضای مجازی

آنچه در فضای مجازی فت و فراوان است، حرف رایگان است! البته حواستان باشد، در فضای مجازی خیلی‌ها حرف رایگان می‌زنند، اما رایگان حرف نمی‌زنند! هر کدامشان دنبال چیزی هستند و الکی به ذهنشان فشار نمی‌آورند که برای شما و محض رضای خدا حرف تولید کنند.

در یکی از این حرف‌های رایگان نوشته بودند، در عرض یک ماه، به‌طور تضمینی ۲۵ کیلو لاغر کنید. ما هر چقدر فکر کردیم، دیدیم منطقی نیست. تماس گرفتیم. صاحبش گفت، ما به شما برنامه می‌دهیم و شما باید طبق آن عمل کنید تا به نتیجه برسید. پرسیدم مگر می‌شود روزی یک کیلو لاغر شد، گفت بله. اگر طبق برنامه‌ای که می‌دهیم، در خوردن مراعات کنید، می‌شود. من گفتم بخشید. این برنامه‌ای که به ما داده‌اید، اشتباه شده است. صفحه تقریباً خالی است! او گفت، بله دیگر. خلاصه‌اش این است که نباید چیز زیادی بخورید! گفتم، پس لابد منظورتان از تضمین برنامه هم این است که تا یک ماه دیگر طبیعی است کسی زنده نمی‌ماند که بخواهد دنبال ضمانت بیاید! خیلی خسته نباشید.

تولید بی کیفیت

یکی از شرکت‌های تولید خودروی خارج از کشور، ابتدا کیفیت محصولاتش خوب بود و همه مشتریانش راضی بودند. رئیس کارخانه آرام آرام کارخانه را توسعه داد و کارگران بیشتری استخدام کرد. یک روز که به محصولاتش نگاه می‌کرد، با خودش گفت چه کنم که هم حقوق این همه کارگر را بدهم و هم سود بیشتری به جیب بزنم؟ تصمیم گرفت طوری که مشتریان متوجه نشوند، کیفیت قطعات را کاهش بدهد و قیمت‌ها را هم گران کند. این کار را شروع کرد. پول زیادی از مردم می‌گرفت و جنس بی کیفیتی تولید می‌کرد.

روزی یکی از مشتریان که کفرش درآمده بود، آمد و به رئیس کارخانه گفت: «اصلاً می‌خواهید یک کاری کنیم، شما قطعه را بدهید، سرهم‌بندی (مونتاژ) آن با خودمان!»

رئیس کارخانه که متوجه شده بود قضیه لو رفته است، با حالتی عاقل اندر سفیه گفت مگر چه شده؟! مشتری گفت: «از بنده خدایی پول کلانی گرفتند تا از او پذیرایی کنند. ناهار به او کوکو سبزی دادند، شام ماست و اسفناج، و صبحانه هم نان و پنیر و سبزی. از او پرسیدند برای ناهار چه میل دارید برایتان آماده کنیم، گفت زحمت نکشید. خودم می‌رم می‌چرم!» از کیفیت تولیداتشان به بهانه سود بیشتر کم نکنید بالاغیر تا!



گفت‌وگو با جوان کارآفرین، محمدحسین قربانی

هنر جوی دیروز، تولیدکننده امروز

محمد حسین قربانی یک جوان ۲۱ ساله است که در هنرستان شهید باهنر اراک در رشته مکترونیک صنعتی درس خوانده و الان در دانشگاه در حال ادامه تحصیل است. او علاوه بر تحصیل، مشغول کارآفرینی هم شده و از رشته‌ای که خوانده، کار ساخته است! کارگاهی که در آن محافظ سیم باتری پرکن (کابل شارژر) تولید می‌کند و خدمات ساخت چاپگر سه‌بعدی هم ارائه می‌دهد. تجربه‌های محمدحسین می‌تواند برای هنرجوهایی که می‌خواهند در آینده تولیدی داشته باشند و کارآفرینی کنند مفید باشد. با او گفت‌وگو کرده‌ایم. با ما همراه شوید:

داشت. ایراد دیگر این محصول، محل دربرگیری سیم باتری پرکن بود که اصلاً قسمت سوکت را پوشش نمی‌داد و در قسمت پایینی اتصال سیم به سوکت، شکستگی ایجاد می‌شد. ما عیب‌یابی انجام دادیم و نمونه اولیه را با چاپگر (پرینتر) سه‌بعدی درست کردیم. بعد از تأیید اولیه و خروجی کار و رضایتمندی فروشندگان و افراد دیگر، شروع کردیم به ساخت قالب تزریق پلاستیک و تولید انبوه آن.

🗨️ **خب، بالاخره ممکن است کسی که در این رشته یا سایر رشته‌های هنرستان تحصیل می‌کند، موانعی در مقابل خود برای رسیدن از ایده به محصول داشته باشد. شما چگونه این موانع را مرتفع کردید؟ مثلاً یکی از این موانع سرمایه اولیه است. برای ما توضیح بدهید این سرمایه اولیه را چگونه تأمین کردید؟**

در طول ساخت و تولید انبوه این محصول با افراد گوناگون برخورد داشتیم. مثلاً با یکی از مجموعه‌هایی که کارش ساخت قالب تزریق بود، به مشکل برخوردیم. آن‌ها توانایی یا مهارت لازم برای ساخت قالب را نداشتند و بعد از گذشت شش ماه نتوانستند خروجی لازم را به مجموعه ما تحویل بدهند. ما توانستیم با مشورت گرفتن از چند متخصص در این حوزه مشکل را حل کنیم. یکی از مشکلات دیگر ما بحث تأمین مالی بود. در بحث تأمین مالی با سازمان‌هایی که وظیفه تأمین مالی را دارند وارد گفت‌وگو شدیم، ولی در مرحله گرفتن وام، چون هنوز سربازی نرفته بودم و کارت پایان

🗨️ **رشته تحصیلی‌تان در روند کاری امروز شما چه تأثیری داشت؛ آیا اثرگذار بود یا نه؟**

رشته مکترونیک یک رشته تلفیقی است و وجه تمایز آن با سایر رشته‌ها هم همین است. دانش آموز در دو رشته مهارت اولیه‌ای کسب می‌کند و این سطح از مهارت در رشته‌های گوناگون باعث می‌شود در تولید محصولات صنعتی که تنوع بالایی دارند، با مشکلات کمتری روبه‌رو شود.

🗨️ **فرایند رسیدن از ایده به محصول تولیدی چگونه به ذهنتان رسید؟**

بچه‌های مکترونیک همیشه به رفع ایرادها و مشکلاتی که مردم با آن‌ها مواجه هستند، فکر می‌کنند. محصولاتی که در بازار به فروش می‌رسند، با توجه به طراحی آن‌ها، در بعضی مواقع نیاز و خواسته خریدار را برطرف نمی‌کنند. گاهی می‌توان با اضافه کردن قطعاتی یا اصلاح طراحی همان قطعه‌های موجود، سطح رضایتمندی مشتری از محصول را افزایش داد. ایده تولید محافظ سیم باتری پرکن (سیم شارژر) سال‌هاست که به تولید انبوه رسیده است. از اصلی‌ترین کشورهای سازنده آن هم چین است. ما با توجه به بازخوردهایی که از وبگاه‌های خرید اینترنتی گرفتیم، متوجه ایراد فنی این محصول شدیم. چند نمونه از محافظ‌هایی را که در بازار هست خریدیم و شروع به عیب‌یابی محصول کردیم. یکی از عمده‌ترین ایرادها، تک اندازه‌بودن آن بود. یعنی فقط برای بعضی از سیم‌ها کارایی



استادان، می‌توانند یک رشته خوب و آینده‌دار را انتخاب کنند و بعد از گذراندن مراحل مقدماتی و پایه، به‌صورت حرفه‌ای و مداوم در این زمینه فعالیت کنند. تجربه فنی به کمک درس‌های آموزش‌دیده می‌تواند یک فن‌ورز (تکنیسین) کاربرد حرفه‌ای را در بازار کار تربیت کند.

📌 جدا از برنامه تحصیلی هنرستانان، چه مواردی را لازم می‌دانید که بچه‌ها آموزش ببینند؟

برای ورود موفق به بازار کار، قطعاً برنامه تحصیلی که برای هنرجو در نظر گرفته‌شده برای آموزش پایه مطالب است. دوستان باید به این موضوع توجه ویژه کنند و برای ورود موفق به بازار کار، فقط به مطالبی که آموزش دیده‌اند، اکتفا نکنند. برای تکمیل مهارت باید با دیدن دوره‌ها، خواندن مقالات و کسب مهارت، خودشان را مسلح کنند. یکی دیگر از مطالبی که بچه‌های هنرستانی باید در نظر بگیرند، بازاریابی محصول است. اگر در آینده می‌خواهند مشغول کار شوند و فعالیت صنعتی انجام بدهند، باید در محیط‌های صنعتی حاضر شوند و تا جایی که به درشان آسیب نمی‌زند، فعالیت صنعتی انجام بدهند. نکاتی که در عمل و تجربه‌های مهندسی به دست می‌آیند، کمک‌کننده آن‌ها هستند برای ورود موفق به بازار کار. البته مهارت‌های کار با رایانه و شبکه‌سازی با افراد و بازاریابی هم از مهارت‌هایی هستند که قطعاً با آن مواجه خواهند شد. مهارت‌های کار با رایانه برای من بسیار کاربردی بود. همان‌طور که گفتم، بخشی از فروش و بازاریابی محصولات از طریق همین تولید محتوا و کار در فضای مجازی است.

📌 خیلی از بچه‌هایی که الان دارند این مصاحبه را می‌خوانند، در شرایطی قرار دارند که شما چند سال پیش در آن بودید. اگر بخواهید به‌عنوان کسی که این مرحله را رد کرده و الان تولیدکننده است، با یک گروه چهار نفره منسجم و به موفقیت رسیده و به هر حال در حال ارائه خدمت توصیه‌ای به بچه‌ها کنید، آن چیست؟

اول از همه آرزوی موفقیت می‌کنم برای تمامی دانش‌آموزان و محصلان هنرستانی. به‌عنوان یک دوست خواهشی از آن‌ها دارم. کشور برای جبران کم‌کاری‌ها به مهندسان و متخصصان کاربرد و حرفه‌ای نیاز بیشتری دارد. سعی کنید در هر رشته و جایگاهی که هستید، برای پیشرفت کشور تلاش کنید. خوبی رشته‌های هنرستانی در این است که افراد می‌توانند بعد از گذراندن این دوره و گرفتن دیپلم، به‌راحتی وارد بازار کار شوند. این را هم در نظر داشته باشیم که همه افراد قرار نیست در مدارج بالاتر تحصیل کنند. آن‌ها می‌توانند کسب و کار خودشان را ایجاد کنند. سعی کنید در هر حوزه که وارد می‌شوید، بهترین آن حوزه باشید.

خدمت نداشتیم، واجد شرایط گرفتن وام نبودم. در اینجا پدرم به من کمک کرد. تصمیم گرفت خودش وارد فرایند بشود و از طریق حساب شخصی، از بانک وام بگیرد.

📌 خب، شما ایده‌ای در ذهن داشتید و موانعی را پشت سر گذاشتید و تأمین مالی اولیه کردید. احتمالاً به مشکلی دیگر به اسم فروش محصول هم برخوردید؟ در بحث فروش محصول و بازاریابی آن چه کاری انجام دادید؟

یکی از بهترین روش‌های ما برای فروش محصولات، فضای مجازی و وبگاه‌های خرید و فروش است. من با ایجاد حساب کاربری و صفحه فروش، فروش اینترنتی محصولات را آغاز کردم و در مورد بازاریابی در هر استان، به‌صورت شخصی استان به استان سفر کردم، با فروشندگان ارتباط گرفتم و به‌صورت نمایندگی در مرکز هر استان فروش محصولات را واگذار کردم.

📌 برای افزایش تولید یا افزایش دامنه محصولاتتان برنامه‌ای دارید؟

بله حتماً، ولی با توجه به واردات گسترده‌ای که برای تأمین نیاز کشور صورت می‌گیرد، اغلب فروشندگان به خرید از کشور چین تمایل دارند. با توجه به این شرایط، من سعی کردم محصولات را، در مقایسه با محصولات خارجی، حداقل هم رده کیفیت آن‌ها تولید کنیم تا در بازار رقابت حرفی برای گفتن داشته باشیم.

📌 ایده تولید محصول در مجموعه شما بیشتر فردی بوده یا حاصل مشورت با سایر اعضای گروه؟ اعضای گروه شما چند نفرند؟ آیا در گروه شما بچه‌های هنرستان مشغول به کارند یا نه؟

ما بچه‌های مکترونیک یک گروه مکمل هم هستیم. گروه ما متشکل از چهار نفر است. دو نفر از دوستان هم‌کلاسی من هستند و نفر چهارم هم برادر کوچک‌تر خودم است که او هم مکترونیک می‌خواند و پایه دوازدهم است. با هم یک گروه چهار نفره را تشکیل داده‌ایم. در زمینه طراحی اعلان (پوستر) تبلیغاتی و طراحی و ارزیابی اولیه محصول و در مسیر تولید، همکاری و همراهی داریم و یک گروه کامل هستیم.

📌 به نظر شما بچه‌های هنرستان چطور می‌توانند از آنچه در هنرستان می‌خوانند استفاده کامل ببرند، به نفع مالی برسند و به کارآفرین تبدیل شوند؟ این فرایند به نظر شما چگونه است؟

اولین نکته‌ای که باید بدانند، اهمیت دادن به علاقه فردی در مرحله انتخاب رشته است. با توجه به ویژگی‌های فردی‌شان و با راهنمایی



سخنرانی امام خمینی(ره)



۱۳ آبان

انقلاب سربازان در گهواره خمینی(ره)

بخش اول: ۶۰۰ سال پیش از میلاد مسیح؛
امپراتوری بابل

ستمگر بود. حماقتی فراگیر وجودش را به کبری خام و غروری پوشالی کشانده بود. برای تحکیم سلطه خویش مردمان را وادار می‌کرد بر او سجده کنند. ابراهیم(ع) که می‌خواست عقل و فطرت او را بیدار کند، گفت: «خدای من هموست که حیات می‌بخشد و می‌میراند.» اما او که شیطان خیالش لبریز از کبر و فزون‌طلبی شده بود، با احضار دو زندانی محکوم، یکی را کشت و دیگری را آزاد کرد و به پوزخندی گفت: «من هم حیات بخشیده و می‌میرانم.» ابراهیم(ع) که لجاجت جاهلانه و طمع احمقانه او را دانست، گفت: «خدای من هموست که خورشید را از مشرق می‌آرد. پس تو اگر می‌توانی آن را از مغرب برآور.»

نمرود مبهوت و حیران شد. او می‌دانست ضعیف‌تر از آن است که در چرخه طبیعت صاحب اراده و قدرتی باشد. اما کبر درون او چنان تشنه قدرت بود که از پذیرش حق امتناع کرده بود و به ستیز با خداوند می‌پرداخت.

عجیب است که خداوند مستکبران را به اندازه غرورشان فرصت داده و به اندازه کبرشان خوار و حقیر می‌کند. برای نمایش ضعف یک نمرود، نیازی به طوفان و سیل و زلزله و صاعقه نیست. یک پشه کافی است. حالا یک پشه مأمور است تا مستکبر جهان را از پای درآورد. نمرود با یک پشه مرد.

بخش دوم: ۴۰۰ سال پیش از میلاد مسیح؛ مصر باستان

طغیان کرده بود. باد به غیغ می‌انداخت و می‌گفت: «انا ربکم الاعلیٰ» خودش هم می‌دانست که در آفرینش هیچ نقشی ندارد، اما با سلطه‌ای که یافته بود، ادعای خدایی می‌کرد و می‌گفت: «برای شما هیچ معبودی جز خود نمی‌شناسم.» می‌دانست که حتی اختیار

جان خود را هم ندارد، اما مردان را به بردگی و زنان را به کنیزی می‌برد و مخالفان خود را می‌کشت. دیگر وقت آن رسیده بود تا پوچی تکبر فرعون را با عجز او در مقابل قدرت خداوند به نمایش بگذارند.

موسی(ع)، همان کودک نیل، همان که روزگاری در قصر فرعون و در دامان او قد کشیده، مأمور خدا شده است. عصای موسی و ید بیضا و معجزه‌های پیاپی، همگی می‌خواستند استکبار درون و غرور سلطه‌گرانه فرعون را در هم بشکنند و او را سر به راه کنند. اما او نمی‌خواست به استیلای ظالمانه‌اش بر بندگان خدا پایان دهد.

بنی اسرائیل در چنگال ظلم او به تنگ آمده بودند. بالاخره وعده موعود فرا رسید. حالاً نبیل مأمور خدا می‌شود. همان رودی که راه نجات را برای مستضعفان گشود، ساعتی بعد استکبار فرعونیان را در خروش امواج خویش غرق کرد.

بخش سوم: ۲۸ رجب سال ۶۰ هجری قمری؛ مدینه النبی

خلیفه غاصب مرده است. جوانکی دائم‌الخمر و میمون‌باز و لایبالی در شام به جای او می‌نشیند. خلیفه‌ای که می‌خواهد قلمرو گسترده ممالک اسلامی را رهبری کند، تقیدی به عدالت و اخلاق و مبانی اسلام ندارد. والی مدینه دستور دارد از حسین بن علی (ع)، تنها یادگار پیامبر خدا (ص) و چهره ممتاز دوران، بیعت بگیرد. در خانه ولید، وقتی صداها کمی بالا گرفت، حسین (ع) با صلابتی حیدری گفت: «یزید فردی فاسق، شراب‌خوار، خونریز و متجاهر به فسق است، و مثلی لا یبایع مثله: و شخصی مانند من هرگز با کسی چون او بیعت نخواهد کرد».

بخش چهارم: ۴ آبان ۱۳۴۳؛ محله یخچال قاضی شهر قم

«انالله و انا الیه راجعون. من تأثرات قلبی خودم را نمی‌توانم اظهار کنم. قلب من در فشار است. این چند روزی که مسائل اخیر ایران را شنیده‌ام، خوابم کم شده است [گریه حضار]. ناراحت هستم [گریه حضار]. قلبم در فشار است [گریه حضار]. با تأثرات قلبی روزشماری می‌کنم که چه وقت مرگ پیش بیاید [گریه شدید حضار]. ایران دیگر عید ندارد [گریه حضار]. عید ایران را عزا کرده‌اند [گریه حضار]. عزا کردند و چراغانی کردند [گریه حضار]. عزا کردند و دسته‌جمعی رقصیدند [گریه حضار]. ما را فروختند. استقلال ما را فروختند. اگر من به جای این‌ها بودم، می‌گفتم بیرق سیاه بزنند [گریه حضار]. عزت ما پایکوب شد. عظمت ایران از بین رفت.» (صحیفه امام، ج ۱، ۴۱۵-۴۲۴)

این نطق امام خمینی (ره) پس از تصویب لایحه کاپیتولاسیون و اعطای مصونیت به آمریکایی‌هاست. شانه‌ها تکان می‌خورد. از شدت اندوه، سیل اشک‌ها جاری و صدای گریه‌ها بلند بودند.

«لکن مطلب را گذراندند؛ با کمال وقاحت گذراندند! دولت با کمال وقاحت از این امر ننگین طرفداری کرد! ملت ایران را از سگ‌های آمریکا پست‌تر کردند. اگر شاه ایران یک سگ آمریکایی را زیر بگیرد بازخواست می‌کنند؛ و اگر چنانچه یک آشپز آمریکایی شاه ایران را زیر بگیرد، مرجع ایران را زیر بگیرد، بزرگ‌تر مقام را زیر بگیرد، هیچ کس حق تعرض ندارد! چرا؟»

آمریکا خود را کدخدای جهان می‌داند و می‌خواهد تا هر کسی و در هر جایی ذیل قدرت زیاده‌خواه و نظام استکباری او قرار گیرد.

بخش پنجم: ۱۳ آبان ۱۳۴۳؛ محله یخچال قاضی شهر قم

شب ۱۳ آبان صدها تکاور (کماندو) و چترباز مسلح به خانه آقا روح‌الله هجوم می‌برند، او را دستگیر و به تهران منتقل می‌کنند. در مسیر پایتخت، وقتی مأمور ساواک به طعنه یا شاید نصیحت می‌گوید: «شاه ژاندارم آمریکا در منطقه است. ارتش دارد و گارد شاهنشاهی و ساواک. شما حتی یک اسلحه یا گماشته ندارید. سربازان شما کجا هستند؟» امام با شکوهی لبریز از یقین می‌گوید:

«سربازان من در گهواره‌ها هستند.»

منبع: younes.com

صبح ۱۳ آبان ماه؛ آیت‌الله خمینی (ره) که حالا امام دل‌های یک ملت شده بود، به جرم وطن‌دوستی و استقلال‌طلبی و آزادی‌خواهی، توسط عمال وابسته به نظام استکباری آمریکا از کشور خارج و ۱۵ سال تبعید شد.

بخش ششم: ۱۴ سال بعد؛ ۱۳ آبان ۵۷؛ مقابل دانشگاه

تهران

خروش هزاران دانش‌آموز و دانشجو در اطراف دانشگاه با شعارهای «مرگ بر شاه» و «درود بر خمینی (ره)» تهران را تکان می‌داد. همان گهواره‌نشینان چهارده سال پیش حالا پایتخت را به لرزه درآورده‌اند. سربازان کوچک خمینی (ره) گلوله ندارند، اما نظامیان شاه با آن همه ساز و برگ و توپ و تانک و اسلحه از سربازان خمینی (ره) هراس دارند. سربازان خمینی مشت‌های خالی اما محکم دارند و نظامیان شاه دست‌های مسلح اما لرزان. اینجا هم علم و ایمان و فریاد، بر گلوله و ظلم و بیداد برتری دارد.

آن روز ده‌ها دانش‌آموز با تیر مستقیم مأموران سفاک رژیم به خاک و خون غلتیدند، اما باز هم خون شهیدان راه حقیقت و آزادی است که ثمر دارد.

وزیر علوم بلافاصله استعفا داد و دولت شریف‌امامی فردای آن روز سقوط کرد.

یک صد روز بعد از این جنبش دانش‌آموزی، انقلاب اسلامی ایران به پیروزی رسیده بود.

بخش هفتم: یک سال بعد، ۱۳ آبان ۵۸؛ مقابل سفارت

شیطان بزرگ

با پیروزی انقلاب اسلامی، سیطره آمریکا بر منطقه راهبردی (استراتژیک) ایران از بین رفته است. آمریکا نمی‌تواند تحمل کند کشور وابسته و مستعمره خود را مستقل و آزاد ببیند. در قلب تهران، سفارت آمریکا مرکز توطئه و جاسوسی برای براندازی نظام اسلامی ایران شده است. خباث‌های تاریخی آمریکا تمامی ندارند. بالاخره دانشجویان دانشگاه‌های تهران و برخی دانش‌آموزان، پس از یک راهپیمایی حماسی، از دیوارهای جاسوس‌خانه بالا می‌روند و مرکز توطئه را تسخیر می‌کنند. دانشجویان انقلابی مکاتبات خردشده لائیه جاسوسی را با صبر و حوصله بازسازی و چاپ می‌کنند تا اسناد خباثت و توطئه آمریکا برای همیشه در حافظه تاریخ باقی بماند.

امام می‌دانست که این حرکت انقلابی، هیمنه پوشالی استکبار جهانی را در کل جهان خواهد شکست. امام قطع دستان استکباری آمریکا پس از فروپاشی استبداد شاهنشاهی را «انقلاب دوم» ملت ایران نامید.

هنوز هم آمریکا با انواع تهدید و تحریم و فشار و جنگ روانی به دنبال جای پای برای سلطه بر ایران است. حالا پرچم آمریکا به‌عنوان نماد یک نظام استکباری و ظالمانه، در گوشه‌گوشه زمین به آتش خشم مستضعفان سوزانده و در زیر پاهای آزادگان جهان لگدکوب می‌شود.

دنیاى امروز تشنه عدالت و کرامت انسانی، نفی برتری‌جویی و احترام متقابل به حقوق دیگران است.

آتش «احساس» و گلس

خوشمان نمی آید و هر چه می گوید با او مخالفت می کنیم. وقتی این طوری شد، دیگر منطقی نیستیم و داریم احساسی حرف می زنیم. دوم آنکه باید بتوانیم بین مباحث ارتباط درستی ایجاد کنیم. برقراری ارتباط منطقی بین مباحث، به دانش و دقت ما بستگی دارد. در مثال توپ فروش، به ما گفته اند توپ های باقی مانده را حساب کنید. چه می شد اگر به جای تفریق کردن، تقسیم می کردیم و باقی مانده را حساب می کردیم. پس دانش مربوط به مسیر حل مسئله مهم است.

افراد غیر احساسی و دارای دانش و دقت، بعد از انتخاب، شک و دودلی به خودشان راه نمی دهند. با نظرات متفاوت به سادگی کنار می آیند و هر ایده را به عنوان مسئله ای قابل تأمل قبول می کنند. آن ها سعی می کنند در تحلیل عقاید و اندیشه ها ارزش های خودشان را نادیده بگیرند. به همین علت در این افراد کمتر نشانه ای از تعصب دیده می شود. برعکس، افراد احساسی معمولاً با اندیشه های مخالف و متفاوت برخوردی متعصبانه دارند و نمی توانند بدون در نظر گرفتن ارزش های خودشان عقاید دیگران را داوری کنند. احساسات و تعصب چشم ما را به روی واقعیت می بندد و عقل انسان را از چارچوب تفکر منطقی خارج می کند. هواداران فوتبال با تعصب و عشق فراوان از گروه خود حمایت می کنند و هیچ حرفی را در نقد گروه خود نمی پذیرند. در مقابل، هواداران گروه مقابل با عصبانیت جبهه می گیرند. این تعصب و عصبانیت باعث می شود هواداران نقاط ضعف و ایرادهای گروه محبوب خود را نبینند و این نقاط ضعف بیشتر و عمیق تر شوند، در حالی که اگر تعصب کورکورانه را کنار بگذارند و این ایرادها را بپذیرند، به پیشرفت و بهتر شدن گروه محبوبشان کمک خواهد شد.

در تفکر منطقی جهت و مسیر مشخصی دنبال می شود. افرادی که منطقی عمل می کنند، معمولاً از برنامه های بلندمدتی که از قبل برای خودشان طراحی کرده اند پیروی می کنند و مسیر حرکتشان ثابت و مشخص است. بنابراین می توانید آینده آن ها را پیش بینی کنید یا مسیرشان را حدس بزنید. اما برعکس آن ها، افرادی که احساسی عمل می کنند، بارها تغییر مسیر می دهند و هر بار که از آن ها درباره برنامه هایشان سؤال بپرسید، جواب متفاوتی به شما خواهند داد. افراد احساسی غیرقابل پیش بینی و غیرقابل محاسبه هستند.

«جازه بدهید منطقی صحبت کنیم. بحث کردن با شما فایده ای ندارد. منطقی ندارید. باید در این موقعیت منطقی فکر کنیم. اصلاً شما دهه هشتادی ها منطقی سرتان نمی شود!...» این ها نمونه ای از جملاتی هستند که به گوشتان خورده اند، یا به بی منطقی بودن متهم شده اید یا طرف مقابل را بی منطقی فرض کرده اید. اصلاً این منطقی چیست که همه ادعا می کنند صاحب آن هستند و با منطقی فکر می کنند!

منطق قانون صحیح فکر کردن است؛ یعنی قاعده و قانونی که مشخص می کند فکر ما تا چه میزان درست است. منطق مانند یک خط کش است که به ما اطمینان می دهد خط بین دو نقطه را صاف کشیده ایم. وقتی است که فکر می کنیم می خواهیم با کمک چیزهایی که بلدیم، چیزهایی را که نمی دانیم بفهمیم. مثلاً بفهمیم اگر ۷۳ توپ داشته باشیم و ۴۵ توپ را بفروشیم، چند توپ برای ما می ماند؟ ما تعداد توپ های اولیه و تعداد فروخته شده را می دانیم و همین طور می دانیم در این مواقع باید از منها استفاده کنیم. پس بعد از منها کردن، پاسخ این است که ۲۸ توپ برای ما مانده است. ما با کمک مطالبی که بلد بودیم، به پاسخ رسیدیم. برای اینکه به پاسخ سؤالمان برسیم، فکر کردیم.

اما یک سؤال: فکر همه و همه فکرها جواب درستی به ما می دهد؟ نه! فقط فکری درست است که منطقی باشد.

پس وقتی دیگران را به منطقی نبودن متهم می کنیم یا خودمان را تحویل می گیریم و گمان می کنیم خیلی با منطقی هستیم، باید ببینیم فکر و نظر ما قاعده و قانون و در چارچوب مشخصی دارد یا نه؟

برای رسیدن به تفکر منطقی حداقل دو شرط لازم است: اول اینکه آنچه می دانیم واقعاً درست و کامل باشد. اگر خبر نادرستی به ما رسیده باشد، قطعاً نتیجه درستی هم نمی توان از آن گرفت.

مثلاً در مثال توپ فروش، اگر اعداد به ما اشتباه گفته باشند، ما نتیجه غلطی به دست خواهیم آورد.

یا اگر بدانیم چقدر توپ فروخته شده، ولی ندانیم از اول چقدر توپ وجود داشته، باز هم نمی توانیم مسئله را حل کنیم.

اما باید با چه روشی فکر کنیم که نتیجه درستی به ما بدهد؟ گاهی وقتها از چیزی خوشمان می آید و دوست داریم هر طور شده است به همه بقبولانیم که آن چیز بهتر است یا از کسی

ستان «منطق»



در تفکر منطقی باید با بررسی راه‌های مختلف و در نظر گرفتن عواقب و نتایج هر راه، یکی را انتخاب و عواقب و نتایج تصمیم را پیش‌بینی کرد و ثابت‌قدم بود.

کسانی که تفکر منطقی دارند تلاش می‌کنند در هر موقعیت بر اساس عدالت تصمیم‌گیری و عمل کنند. این عدالت مستقل از چیزی است که آن‌ها یا دیگران احتمالاً دوست دارند باور کنند یا آرزو کنند. آن‌ها غالباً روی حل مسئله، بدون ملاحظات شخصی، متمرکز هستند. منطق یکی از مهم‌ترین سلاح‌های ما انسان‌ها برای حل مشکلات است. با منطق می‌توانیم درست فکر کنیم و واقعیت‌ها را در نظر بگیریم. افرادی که تفکر منطقی دارند، می‌توانند احساسات را از تصمیمشان حذف کنند و معمولاً نتیجه تصمیمشان قابل‌انکاتر است. تفکر منطقی می‌تواند ما را از دام افراط و تفریط نجات دهد. با تفکر منطقی این توانایی را خواهیم داشت که به‌طور دائم عقاید خودمان را بازبینی کنیم و از شر تعصب نجات یابیم. این تفکر با دقت در جزئیات می‌تواند به ایجاد راه‌حل‌هایی کاربردی و درست در حل مسائل و مشکلات منجر شود.

پس زمانی می‌توانیم ادعای منطقی بودن و داشتن تفکر منطقی کنیم که اطلاعات را از منابع قابل اطمینان و موثق تهیه کنیم و فرایند فکر کردن و تصمیم‌گیری‌مان در قاعده و چارچوب دانش و دقت باشد. مشکلات در زندگی همه وجود دارند. نحوه برخورد ما با هر مشکل باید ترکیبی شگفت‌انگیز از خلاقیت و منطق باشد. باید ترکیبی شگفت‌انگیز از کنترل احساسات به هنگام بحران و پیاده‌کردن بهترین عملکرد از تفکر صحیح ما در موضوع مورد نظر باشد.

باید دقت کنیم به هنگام بروز بحران در هر بخش از زندگی تحصیلی و شخصی، در ابتدا احساسات شروع به پیش روی در ذهن ما می‌کنند. نباید به‌شدت با آن‌ها برخورد کنیم، بلکه باید ضمن توجه به احساسات، آن‌ها را در مراحل بعد اولویت‌بندی خود قرار دهیم. با توجه به موضوع، بنگرید که آیا برای حل مسئله به‌وجود آمده به تفکر منطقی، احساسی یا ترکیبی از هر دوی آن‌ها نیاز است؟

با تعریف این چارچوب‌ها و قوانین می‌توانیم عقل و احساس را در یک جهت قرار دهیم و هنگام رویارویی با مشکلات، بدون هیجان‌زدگی و دست‌پاچی، همه جوانب کار را بسنجیم و تصمیم‌هایی بگیریم که از نتایج آن‌ها راضی باشیم.

۲

بازار در مشت تو

در شماره قبل به شما گفتیم چگونه می‌توانید از تلفن همراه خود به‌عنوان ابزاری ویژه برای بازاریابی محصولات و کسب‌وکار خود استفاده کنید. دو فن مهم بازاریابی با تلفن همراه را هم به شما آموزش دادیم! در این شماره قصد داریم دو فن مهم دیگر بازاریابی از طریق تلفن همراه، یعنی بازاریابی از طریق موقعیت مکانی و از طریق پیامک را به شما آموزش دهیم.

بازاریابی از طریق موقعیت مکانی

این روش به ما می‌گوید بر اساس موقعیت مکانی مشتری را مورد هدف قرار دهیم. این روش بسته به اینکه کاربر در کجا قرار دارد و چه چیزی نیاز دارد، شیوه‌های متعددی دارد.

هدف‌گذاری جغرافیایی

اول موقعیت مکانی کاربران را تشخیص می‌دهید و بر اساس آن پیام‌های شخصی‌سازی‌شده‌ای برای آن‌ها می‌فرستید. در صورتی که موقعیت مکانی تلفن همراه کاربر روشن باشد، وقتی او در آن مکان قرار دارد، پیام‌هایی به‌صورت اعلان برای او ارسال می‌شوند. مزیت این روش آن است که بر اساس مکانی که کاربر در آن قرار دارد، امکانات به او معرفی می‌شوند. برای مثال، وقتی شما جست‌وجو می‌کنید: «مرکز تعمیر کولر»، گوگل از ای‌پی‌های متصل به اینترنت استفاده و نزدیک‌ترین مراکز تعمیر کولر را به شما معرفی می‌کند.

حصار جغرافیایی

به معنای ایجاد مرز بین دو محوطه خاص است. در این روش می‌توانید روی نقشه محدوده‌ای مکانی مشخص کنید. فقط کسانی که در این محدوده هستند، پیام‌ها و محتواهای دیگر را روی گوشی خود دریافت می‌کنند و بقیه دریافت نمی‌کنند. حتی کسانی که مخاطب شما بوده‌اند، اما از این محدوده بیرون رفته‌اند.

این روش به بازاریابان اجازه می‌دهد محدوده بزرگ‌تری را مشخص کنند و تحت پوشش قرار دهند و افراد بیشتری را هدف بگیرند. به این ترتیب، مشتریان بیشتر و سریع‌تر جذب می‌شوند. برای مثال شما یک غرفه کتاب دارید. می‌توانید از این روش استفاده

کنید تا بازدیدکنندگان غرفه خود را از اینکه چنین غرفه‌ای دارید آگاه کنید و محل دقیق را برای کاربران خود بفرستید.

دیدهبانی

در این روش دستگاه‌هایی هستند که با اینترنت بی‌سیم یا بلوتوث به برنامه‌های مشخص‌شده‌ای وصل می‌شوند. با روشن بودن بلوتوث افراد، می‌توانید با مخاطبان خود ارتباط مستقیم برقرار کنید و نیازی هم به برخط بودن کاربران ندارید. می‌توانید رفتار کاربران را در محدوده نصب دیده‌بان‌ها بسنجید. برای مثال، اگر کسی به راهروی فروش لوازم جانبی تلفن همراه برسد، دیده‌بان نصب‌شده در آن راهرو، پیامی به گوشی شما بفرستد و مثلاً لوازم دارای تخفیف یا لوازم با امکانات بالا را به شما معرفی کند.

هدف‌گذاری با تلفن همراه

در این روش، مشتری با توجه به زمان و مکان، از طریق پیامک و اعلان مورد هدف قرار می‌گیرد. به این ترتیب بازاریابان به‌صورت شخصی‌سازی‌شده با مخاطبان خود ارتباط برقرار می‌کنند. برای مثال، تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی بر اساس موقعیت مکانی کاربر به او نشان داده می‌شوند.

بازاریابی از طریق فرستادن پیامک

این روش به معنی استفاده از پیامک برای فرستادن پیام برگزاری همایش‌های تبلیغاتی و پیام‌های تراکنشی است که در افزایش فروش و اطمینان مشتریان و آگاهی راحت‌تر آنان تأثیر زیادی دارد. بازاریابی از طریق پیامک مزایایی دارد. از آنجا درصد بالایی از مردم

طبق تجربه‌ها و تحقیقات، بهترین ساعت فرستادن پیامک برای کسب‌وکار ساعت‌های ۱۰ تا ۱۳ و ۱۵ تا ۱۹ است که اگر در آخر هفته باشد، بهتر عمل می‌کند.

نکته دوم: همواره سعی کنید با کسب اجازه و رضایت کاربران برایشان پیامک بفرستید و از کاربرانی که خودشان نشانی رایانامه و شماره تلفن در اختیارشان قرار داده‌اند استفاده کنید و از فهرست‌های آماده شماره تلفن کمتر استفاده کنید.

سعی کنید نام نشان تجاری و نوع کسب‌وکار را در پیامک ذکر کنید. به این ترتیب اطلاعات اولیه و ضروری را به کاربر خود می‌دهید. سعی کنید بازاریابی پیامکی را با بازاریابی از طریق رایانامه ترکیب و تلفیق کنید. این دو می‌توانند مکمل یکدیگر باشند. با فرستادن رایانامه می‌توان پیام‌های جزئی‌تر و کامل‌تری فرستاد، با پیامک پیام‌های کوتاه و فوری و جذب‌کننده‌تر.

چطور پیامک بفرستیم؟!

برای انجام این کار لازم است سامانه‌هایی را که خدمات فرستادن جمعی پیامک را فراهم می‌کنند، پیدا کنید و در یکی از آن‌ها حساب کاربری بسازید. با پرکردن (شارژ) حساب کاربری، طبق تعرفه‌هایی که سامانه ارائه‌دهنده خدمات مشخص می‌کند، و با تنظیم یک متن، می‌توانید پیامک را برای مخاطبان بفرستید. البته در قسمت دفترچه مخاطبان می‌توانید مخاطبان برگزیده ایجاد کنید یا فرستادن پیام را برای بخشی از مخاطبان غیرفعال یا فعال کنید.

اما برای تهیه متن جذاب باید توجه داشته باشید، متن پیامک باید کوتاه اما گیرا باشد؛ بدون زیاده‌گویی. چون هم از حوصله مخاطب خارج است و هم هزینه فرستادن را زیاد می‌کند. یکی از روش‌هایی که در فرستادن پیامک می‌تواند مؤثر باشد، توجه به مناسبت‌های فردی و جمعی است.

دنیا تلفن همراه دارند و در ایران نیز حدود ۱۲۰ میلیون سیم‌کارت فعال وجود دارد (که رقم قابل توجهی است) بازاریابی از طریق پیامک می‌تواند بخش عظیمی از جامعه را دربر بگیرد. از طرف دیگر، تعامل مخاطبان با پیامک، بالاتر از بسیاری از روش‌هاست. یعنی پیامک‌ها معمولاً زود خوانده و دیده می‌شوند. در نتیجه احتمال دیده‌شدن تبلیغات پیامکی بالاست. این‌گونه تعامل برای فرستادن اخبار و اطلاع‌رسانی مناسب‌ها، تخفیف‌ها و قیمت‌ها مناسب است و سریع‌تر به کاربر اطلاع داده می‌شود.

نکته دیگر در خوبی‌های این روش آن است که کاربران زیادی به اینترنت دسترسی ندارند. این روش کارآمدترین روش ارتباط‌گیری با این دسته از مخاطبان است. خوب است برای بازدهی بهتر بازاریابی از طریق تلفن همراه مجموعه‌ای نکات را رعایت کنیم:

نکته اول: زمان درست استفاده را بدانیم.



«هفت بیجار» نیازهای موجود دویا

بعضی از این نیازها را می‌شناسیم. «تغذیه سالم» مهم‌ترین نیاز انسان و عامل رشد و بقای اوست. طبیعت انسان ایجاب می‌کند در جهانی که زندگی می‌کند، برای خودش «مسکن و سرپناه» داشته باشد تا هم از خطرات در امان باشد و هم محلی برای آرامش و استراحتش داشته باشد. بسیاری دیگر از چنین نیازهایی عبارت‌اند از: ارتباط با هم‌نوعان؛ وجود آب و هوا؛ خوابیدن.

بعضی از نیازها در اخلاق انسان ظاهر می‌شوند، مثل نیاز به خندیدن، گریه کردن، ناراحت شدن و خشمگین شدن. انسان‌ها با خندیدن و گریه کردن احساسات درونی خود را نشان می‌دهند. کودک با گریه کردن، تشنه یا گرسنه بودن خود را به مادر

اینکه ما انسان‌ها چه نیازهایی داریم، بحثی قدیمی در میان انسان‌شناسان، روان‌شناسان و جامعه‌شناسان است. ما انسان‌ها از ابتدای تولد نیازهایی داریم که با ما به وجود آمده‌اند. در اینجا دو دسته از نیازهای انسان را با هم بررسی می‌کنیم:

۱. نیازهای طبیعی و غریزی

دسته‌ای از نیازهای جسمی و روانی انسان هستند که به‌نوعی با همه حیوانات دیگر مشترک‌اند؛ مثل حس دوست‌داشتن، محبت کردن، خشمگین شدن، خواستن و پسندیدن چیزهایی که انسان آن‌ها را می‌بیند، می‌شنود یا از نزدیک لمس می‌کند.

می‌فهماند.

شاید «خشم» را برای انسان نیاز ندانید. با وجود اینکه خشم صفتی ناپسند است، ولی انسان‌ها به آن نیاز دارند تا اگر جایی آبرو یا منافعتشان از طرف شخص دیگر در خطر و مورد هجوم بود، به آن شخص غضب یا خشم نشان دهد تا طرف مقابل از عمل خود برگردد.

گریزه انسان در همین دسته است:

گریزه‌های انسان به دو دسته تقسیم می‌شوند: نیازهایی که به جسم وابستگی دارند و نیازهایی که به جسم وابسته نیستند. الف) نیازهایی که صددرصد به جسم وابسته‌اند، مثل نیازهای گرسنگی، تشنگی و جنسی. مثلاً در لحظه به دنیا آمدن کودک، گریزه گرسنگی او را به گریه کردن وامی‌دارد.

زمانی که انسان به سن بلوغ می‌رسد، گریزه جنسی‌اش خودبه‌خود شکوفا می‌شود. پس نیازهای غریزی ممکن است با توجه به سن افراد متفاوت باشند. نیازهای غریزی خود به خود شکوفا می‌شوند.

ب) نیازهای غریزی که صددرصد به جسم وابسته نیستند، مثل میل به فرزندآوری. انسان‌ها برای اینکه نسل خود را تداوم بخشند، به فرزندآوری نیاز دارند.

انسان‌ها به برتری‌طلبی و و قدرت‌طلبی هم نیاز دارند. آن‌ها برای رسیدن به مقاصد و اهداف خود همواره در تلاش و تکاپو هستند. تمایل انسان‌ها به برتری‌جویی و سبقت از دیگران و پیشرفت را به‌طور خلاصه نیاز انسان به قدرت می‌نامیم.

۲. نیازهای فطری

نیاز فطری یعنی چه؟ فطرت معنایی نزدیک به ابداع یا خلقت ویژه دارد. انسان با تمام اشتراکاتی که با حیوانات دیگر دارد،

ویژگی‌های منحصر به فردی نیز دارد.

نیاز انسان به علم و آگاهی، بعد از تغذیه و مسکن، یکی از مهم‌ترین نیازهای اوست که به وسیله آن از جهل و نادانی‌های می‌یابد و راه خوب زندگی کردن را یاد می‌گیرد.

انسان بی‌نهایت طلب است و با هیچ چیز پرنمی‌شود. از پول و حکومت و ریاست گرفته تا زور و قدرت، هیچ وقت سیر نمی‌شود. تنها چیزی که خواسته‌ها و استعداد‌های انسان را سیراب می‌کند،

الطاف و عشق خدای بی‌نهایت است.

یک مثال دیگر از نیاز فطری انسان، به زمانی مربوط است که در مشکلات گیر می‌کنند. وقتی جان و مال خود را در خطر می‌بینند، فقط دنبال ناجی می‌گردند تا نجاتشان دهد. هیچ کس دنبال دو ناجی نیست.

مثال دیگر تشکر کردن است. شما وقتی به کودک شکلات می‌دهید، شاید نتواند بگوید ممنون، ولی به شما لبخند می‌زند. این همان نیاز به تشکر کردن است که به‌طور فطری در وجودش نهادینه شده است. این امر فطری در قبال نعمت‌های خدا خود را به شکل عبادت و بندگی او نشان می‌دهد.

انسان در موقعیت‌های زندگی به خلق کردن و درست کردن چیزهایی احتیاج دارد که قبلاً وجود نداشته‌اند. همین گفت‌وگوهای ما، آثار هنری و ادبی، و همه پیشرفت‌های علمی و فناوریانه، همه ابداع هستند.

اگر بخواهم دقیق‌تر و کامل‌تر بگویم، فطرت انسان این است که به مراتبی از صفت‌های خدا برسد. انسان‌ها موجوداتی حقیقت‌جو، علاقه‌مند به خوبی، علاقه‌مند به زیبایی، اهل خلاقیت و ابداع و اهل عشق و پرستش هستند و لازم است برای تبدیل شدن به انسان کامل، هم برای رفع نیازهای مادی و هم برای رفع نیازهای فطری، مطالعه و برنامه‌ریزی کنیم.

قسمت دوم

و این‌طور نیست که با اضافه کردن یک قال الامام الصادق (ع) به اول یک جمله یا استناد به یک آیه، بشود یک حکم کلی داد و درست را از نادرست جدا کرد. بنابراین، چه در امور مربوط به علوم تجربی و چه در امور مربوط به علوم وحیانی، باید به متخصص حوزه مراجعه کرد و به اصطلاح آب را از سرچشمه نوشید. مثل آن که صرف استفاده از کلمات دهان پرکن علمی مثل انرژی، کوانتوم، فرکانس و ارتعاش، دلیل بر علمی بودن یک مطلب نیست.

یکی از راه‌هایی که می‌توانید به کمک آن نویسندگان و تولیدکنندگان محتوای این رسانه‌های زرد را شناسایی کنید، دقت به کارنامک (رزومه) آن‌هاست، مثلاً چه تحصیلاتی دارند؟ و مدرک خود را از کدام نهاد علمی گرفته‌اند؟ و چند درصد از صحبت‌هایشان با تخصص آن‌ها مرتبط است. برای نمونه، در حوزه روان‌شناسی که این روزها آغشته به مطالب زرد شده، حتماً تجربه کار بالینی و میدانی افراد را بررسی کنید و ببینید تحت نظارت چه فردی مجوز خود را دریافت کرده‌اند و به غیر از صفحات مجازی متعلق به خودشان، کدام مجمع علمی آن‌ها را تأیید کرده است.

راه دیگر ما برای شناخت رسانه‌های زرد، توجه به این موضوع است که این رسانه‌ها موج‌سواران توانمندی هستند و معمولاً بعد از هر حادثه‌ای در جامعه، موج‌سواری خود را بر احساسات و خواسته‌های جامعه انجام می‌دهند. معمولاً در رابطه با ثروت، شهرت، قدرت و روابط عاطفی که برای اکثر افراد مسائل جذابی هستند، حرف می‌زنند و سعی می‌کنند از این طریق بسته‌های تبلیغی خود را به شما بفروشند. این اصطلاحات را در رسانه‌های متعدد دیده‌اید:

قانون جذب؛ چگونه همه را مجذوب خود کنید؛ چطور در عرض یک ماه به درآمد ماهی ۲۰ میلیون برسید. از نظر این رسانه‌ها هیچ چیزی غیرممکن نیست و شما برای اینکه مشهور شوید یا پول زیادی به دست بیاورید یا آدم جذابی باشید، فقط و فقط و فقط یک چیز نیاز دارید و آن چیزی نیست جز بسته‌ها و محتوای آن‌ها!

رسانه زرد در فضای مجازی ضد و نقیض صحبت می‌کند. مثلاً در برهه‌ای از زمان ادعای روشنفکری دارد و ادعا می‌کند هر کسی می‌تواند اعتقادی داشته باشد و در زمان دیگر، اعتقادات بخش مهمی از جامعه را زیر سؤال می‌برد.

یکی دیگر از مصداق‌های زردبودن، رازآلود نشان دادن مسائل بسیار ساده جامعه است. اغلب زردها تکنیک‌هایشان و گفته‌های خود را بسیار موثق و عین قانون می‌دانند و معتقدند مطالب آن‌ها را ۹۰ درصد مردم نمی‌دانند و به این صورت برای خود فرقه و جنبشی در جامعه درست می‌کنند؛ فرقه‌ای که اعتقاد دارد هر کسی که نظر ما را باور نمی‌کند، نادان و گمراه است. دقت داشته باشید، مطالب علمی و وحیانی ممکن است پیچیده باشند، ولی رازآلود نیستند و اتفاقاً راززدایی یکی از کارهای علم و وحی است.

زردها واژگان قاطعی دارند و از باید و نبایدهای سفت و محکمی استفاده می‌کنند. برای هر چیزی، هر چند پیچیده، راه‌حلی به ظاهر ساده و کاملاً مرزبندی شده دارند. مثلاً سه

سفید ببینید، سیاه بخورید

رسانه «زرد» با دنده «عقل» حرکت کن!

سلام. امیدوارم از شماره قبل مجله تا الان رسانه زردی شما را رنگ نکرده باشد.

اگر متوجه منظور من از زرد کردن نشدید، شماره قبلی مجله را حتماً مطالعه کنید تا با محتوای زرد و رسانه‌های زرد آشنا شوید. به‌طور کلی، به هر محتوای رسانه‌ای که ظاهر زیبایی دارد ولی مطالب گمراه‌کننده و نادرستی در اختیار مخاطب قرار می‌دهد، محتوای زرد گفته می‌شود. به رسانه‌ای که این محتوا را منتشر می‌کند هم رسانه زرد گفته می‌شود. این محتوا می‌تواند در رسانه‌های متعددی مثل مجله، کتاب، رادیو، تلویزیون و تلفن همراه تولید و پخش شود، یا امکان دارد یک صفحه مجازی باشد یا یک کتاب. در این شماره قصد داریم نشانه‌های زردبودن یک محتوا را معرفی کنیم تا به کمک این موارد و دو ابزاری که در ادامه می‌آوریم، در دام رسانه‌های زرد قرار نگیریم.

خداوند در راه شناسایی رسانه‌های زرد به ما دو ابزار داده است که اولین آن‌ها عقل است. ما به کمک قوه تعقل فکر می‌کنیم، تصمیم می‌گیریم، انتخاب می‌کنیم و تشخیص می‌دهیم. انسان به کمک عقل توانسته است علوم زیادی را کشف و آزمایش‌ها و تحقیق‌های فراوانی انجام دهد تا زندگی بهتری داشته باشد. ولی عقل به تنهایی نمی‌تواند تمام مسائل را حل کند. بنابراین، در کنار عقل می‌توانیم از وحی هم کمک بگیریم. منظورمان از وحی همان چیزی است که از جانب خدا و به‌واسطه پیامبران به دست ما رسیده است. البته شناخت وحی و تحلیل و تفسیر آن هم کاری تخصصی است



راه برای کاهش غم و دور راه برای فرار از امتحان کلاسی! در هر کاری احتمال شکست وجود دارد، ولی زردها طوری رفتار می‌کنند که گویی در دنیا واژه‌ای به نام شکست وجود ندارد. این واقع‌بین نبودن آسیب‌هایی جدی در پی دارد. احتمالاً تبلیغات زیادی را دیده‌اید که در آن همه را برنده نشان می‌دهند و طوری وانمود می‌کنند که حتی در رقابتی که قاعدتاً تعداد محدودی پیروز خواهد داشت، با محتوا یا محصول آن‌ها همه برنده خواهند شد. مثلاً همه در رقابت کنکور در رشته پزشکی قبول خواهند شد یا همه با کارآموزی یک مهارت که آن‌ها آموزش می‌دهند، در هر کجایی که باشند و بدون توجه به انواع و اقسام اصول کسب و کار و کارآفرینی، ثروتمند و کارآفرین تمام‌عیار خواهند شد. طبیعی است که در این موارد و مثال‌های مشابه دیگر، این تبلیغات واقع‌بینانه نیستند و نتیجه این خواهد شد که بعد از موفق نشدن احتمالی، فرد دچار سرخوردگی و ناامیدی شود. رسانه نامناسب در فضای مجازی با روان‌شناسی زرد و دادن امیدهای واهی می‌تواند چنین ناامیدی‌ای در افراد ایجاد کند. در صورتی که در روان‌شناسی واقعیت‌گرا، ظرفیت پذیرش شکست و هیجانات ناخوشایند ناشی از آن اتفاقاً یک ویژگی بسیار مثبت انسان‌های مؤثر است و انسان‌های موفق، اگرچه الان موفق هستند، ولی قبلاً بارها و بارها زمین خورده‌اند و این زمین خوردن‌ها را به‌عنوان پدیده‌هایی طبیعی در مسیر رشد و موفقیت پذیرفته‌اند و این یعنی تلاش آگاهانه و واقع‌گرایانه در مقابل تلاش کورکورانه که در نهایت به خودسرنشگری و

احساس شرم و گناه منجر می‌شود. از دیگر ویژگی زردها به این نکته باید اشاره کرد که آن‌ها تغییر را آسان‌ترین کار جهان جلوه می‌دهند و طوری تبلیغ می‌کنند که گویا تغییر با یک بشکن زدن اتفاق می‌افتد. راحت جلوه‌دادن مسائل، عنصر بسیار مهمی در شناخت زردهاست. آن‌ها سعی می‌کنند راه‌حل‌های بی‌دردسر و آسان را برای حل مشکلات ارائه دهند که غالباً هم واقعیت ندارند و شدنی نیستند! به این می‌ماند که به فردی که مادرزادی دچار نابینایی بوده است، توصیه می‌کنند از فلان پماد استفاده کند تا بینایی پیدا کند!

زردها استاد رونویسی کردن (کپی‌کاری) هستند و برای آن‌ها واژه «تمی‌دانم» تعریف نشده است. به گونه‌ای وانمود می‌کنند که انگار شناخت کامل و بی‌نقصی از هر پدیده‌ای دارند و در مورد هر موضوعی در حوزه‌های اقتصاد، روابط، مذهب و سیاست نظر می‌دهند و مخاطب را سردرگم و جامعه را ملتهب می‌کنند!

البته که زرد بودن صفر و یکی نیست و این‌طور نیست که رسانه‌ای تماماً زرد باشد یا اصلاً نباشد. ممکن است رسانه‌ای برای جلب توجه کاملاً علمی و دقیق صحبت کند، ولی از هر ۵۰ اشاره علمی، دقیقاً مسئله‌ای را که باعث سردرگمی و التهاب مردم می‌شود، به شکل نادرست منتقل کند.

زردها ظاهر زیبا و قشنگی دارند، ولی باطن آن‌ها سیاه است. از طریق راه‌هایی که گفتیم، زردها را بشناسید تا در دام باطن سیاه این رسانه‌ها قرار نگیرید.

ده فرمان

برای راه اندازی یک وبگاه تجارت الکترونیک

فرق ندارد شما توانایی تولید یک محصول را دارید یا مهارت انجام خدماتی خاص. می‌توانید کسب‌وکار خود را با تجارت الکترونیک، از یک کسب‌وکار کوچک و محلی به یک شرکت بزرگ و گسترده بین‌المللی تبدیل کنید. در این نوشتار به مراحل اولیه راه‌اندازی یک وبگاه تجارت الکترونیک می‌پردازیم.

مراحل راه‌اندازی وب‌وبگاه تجارت الکترونیک

یک طرح کسب‌وکار ایجاد کنید

طرح کسب‌وکار به‌عنوان سنگ بنای کسب‌وکار عمل خواهد کرد. طرح تجاری باید شامل ایده‌های شما برای راه‌اندازی کسب‌وکار جدید و همچنین برنامه‌هایی برای چگونگی رشد و تطبیق شما در آینده باشد.

طرح و برنامه باید شامل منابعی باشد که نیاز دارید؛ از جمله منابع فنی و کارکنان انسانی و سرمایه‌گذاری کلی.

باید بدانید چه کسی ساخت وبگاه شما را بر عهده خواهد گرفت و برنامه‌های روزانه را مدیریت می‌کند. برای راه‌اندازی وبگاه تجارت الکترونیک باید برنامه منظم و دقیق داشته باشید، زیرا هر قدر در شروع کار برای برنامه‌ریزی وقت بگذارید، در مراحل بعدی تلاششان هدر نخواهد رفت.

بستر تجارت الکترونیک خود را انتخاب کنید

اگر در تجارت الکترونیک تازه‌کار باشید، شاید زیاد به این فکر نکرده باشید که از کدام بستر برای راه‌اندازی فروشگاه یا وبگاه خدماتی خود استفاده کنید. برای راه‌اندازی سریع وبگاه خود می‌توانید از یک بستر «ترمزافزار به‌عنوان سرویس» (SaaS) مثل نظام‌های مدیریت محتوای «پرستاشاپ و وردپرس» استفاده کنید که می‌توانند بسیاری از ویژگی‌های لازم را که در اینجا به آن‌ها اشاره می‌شود، ارائه دهند:

راه‌اندازی آسان و سریع

برای ارتقای سریع وبگاه خود به بستری نیاز دارید که به شما امکان می‌دهد عملیات خود را با سرعت و کارایی ایجاد کنید و ارتقا دهید. به همین دلیل است که سامانه‌های مدیریت محتوا مانند پرستاشاپ و وردپرس ممکن است انتخاب مناسبی برای شما باشند. این سامانه‌ها شما را از درگیر شدن با مباحث فنی پیاده‌سازی و توسعه نرماًفزار معاف می‌کنند.

ویژگی‌های موردنیاز دیگر شامل سازگاری با درگاه پرداخت، امنیت قوی، پشتیبانی مشتری، پشتیبانی از نسخه تلفن همراه و داشتن قالب‌های از پیش طراحی شده در دسترس است.



یک نام دامنه انتخاب کنید

در انتخاب دامنه وبگاه خود، دامنه هم باید درباره آنچه می‌فروشید به مشتریان ایده بدهد و هم چیزی در مورد نشان تجاری (برند) شما به آن‌ها بگوید. اگر در دسترس باشد، می‌توانید نام دامنه خود را مانند فروشگاه فیزیکی خود قرار دهید. با این حال، ممکن است بخواهید نام متفاوتی را نیز انتخاب کنید. در این صورت به این نکات نیز توجه کنید: منحصر به فرد باشید، یک کلمه کلیدی برای بهبود رتبه‌بندی موتورهای جستجو اضافه کنید، از نام‌های تجاری یا نشان‌های تجاری ثبت‌شده استفاده نکنید و با توجه به اینکه در ایران هستید، برای اینکه مشخص شود مورد مشتری اصلی شما کجا خواهد بود IT را انتخاب کنید. شما می‌توانید نام دامنه را از طریق بستر تجارت الکترونیک خود خریداری کنید، یا آن را جداگانه از یک سرویس فروش دامنه بخرید و به برنامه خود پیوند دهید.

یک منبع تأمین مالی پایدار برای کسب‌وکار خود پیدا کنید

هنگام راه‌اندازی هر کسب‌وکار، مهم است اطمینان حاصل کنید که هزینه‌ها و هزینه‌های جاری مرتبط با تجارت برخط خود را درک می‌کنید و منابع آن را پیش‌بینی کرده‌اید. منبعی اختصاصی برای هزینه‌های تجارت الکترونیک خود اختصاص دهید. هزینه‌ها ممکن است شامل این موارد باشند:

۱. خرید ابزار و تجهیزات؛
۲. اجاره فروشگاه یا کارگاه؛
۳. ثبت کسب‌وکار؛
۴. گرفتن مجوزها و گواهی‌نامه‌های موردنیاز؛
۵. لوازم بازاریابی مانند کارت ویزیت، دفترک (بروشور) و تبلیغات برخط؛

قالب خود را انتخاب و سفارشی کنید

هنگام بحث در مورد انتخاب بستر تجارت الکترونیک، به ارزش وجود قالب‌های از پیش طراحی‌شده در دسترس اشاره کردیم. اکنون که برنامه و بستر خود را انتخاب کرده‌اید، می‌توانید زمینه یا قالب موردنظر خود را انتخاب کنید. این کار به شما امکان می‌دهد با حداقل کار طراحی، وبگاه خود را به سرعت بالا ببرید.

شرکای واحد حمل‌ونقل خود را انتخاب کنید

در وبگاه‌های فروشگاهی، برای فرستادن محصولات دوراه وجود دارد؛ یکی اینکه بسته‌بندی و فرستادن مخصوص خود را داشته باشید، یا از شخص ثالث مثل «پست و تیپاکس» استفاده کنید. در وبگاه‌های خدماتی نیز سه راه برای ارائه خدمات وجود دارد. می‌توانید در منزل شخصی خدمات خود را ارائه دهید که در این صورت ممکن است برای تفکیک زندگی شخصی و کاری خود به مشکل بخورید. یا در محل شرکت خدمات خود را ارائه کنید که البته باید هزینه تأمین مکان را در نظر بگیرید، یا در محل مشتری خدماتتان را ارائه دهید.

محصولات یا خدمات انتخابی خود را ارائه کنید

با توجه به زمان، احتمالاً نمی‌خواهید وقتی اولین بار وبگاه خود را راه‌اندازی می‌کنید، با موجودی کامل انواع محصولات خود یا تمام خدمات زمینه مهارت خود شروع کنید. پس با ارائه محصولات دارای حاشیه اطمینان بالا و حمل‌ونقل و تکمیل آسان شروع کنید.

محصولات یا خدمات را به فروشگاه خود اضافه کنید

اکنون که یک وبگاه شیک طراحی کرده‌اید، برنامه‌ای تکمیلی مشخص کرده‌اید و محصولات یا خدماتی را که قصد ارائه آن‌ها را دارید انتخاب کرده‌اید، آماده هستید تا محصولات و خدمات را به فروشگاه خود اضافه کنید! هنگام افزودن محصولات، باید مطمئن شوید توضیحات محصول شما واضح و برای «بهینه‌سازی موتور جستجو» (سئو) بهینه شده است. این کار باعث می‌شود افراد در هنگام جستجوی برخط راحت‌تر آن‌ها را پیدا کنند.

گزینه‌های پرداخت را تنظیم کنید

علاوه بر رسیدگی به سفارش‌های مشتری، باید درگاه‌های پرداخت را راه‌اندازی کنید تا آن‌ها بتوانند به شما پرداخت کنند. برای این کار از درگاه‌های پرداختی که فکر می‌کنید مشتریان شما بیشتر از آن‌ها استفاده می‌کنند بهره ببرید. همچنین، برای اعتمادسازی، «تماد اعتماد الکترونیکی» را از سامانه enamad.ir بگیرید.

فروشگاه برخط خود را آزمایش و راه‌اندازی کنید

شما باید تمام عملکردهای ضروری را پیش‌نمایش و آزمایش کنید تا مطمئن شوید همه چیز، همان‌طور که باید، کار می‌کند. سپس وبگاه خود را راه‌اندازی کنید و از کسب‌وکار برخط خود لذت ببرید.





حكايت «علم ثروت ساز»

«چوب» در خانه و ما گرد جهان می گردیم!

برای ایفای نقش در جامعه مهیا می کنند. از جمله مهارت‌های ثروت‌سازی که در هنرستان‌های کشور ما آموزش داده می‌شود، مهارت کار با چوب و فرآورده‌های چوبی است.

چوب به‌عنوان یکی از ابتدایی‌ترین ابزارها و مصالح مورد استفاده در زندگی بشر، نقش بسیار مهم و پررنگی در زندگی داشته و دارد. خیلی از پیشرفته‌ترین وسایل امروزی در نسخه‌های اولیه خودشان از چوب ساخته شده بودند؛ از هواپیمای برادران رایت گرفته تا خانه‌هایی که محل زندگی انسان‌ها بودند و هستند. همین الان هم اگر کمی با دقت به اطرافمان نگاه کنیم، یکی از پرمصرف‌ترین ماده‌ها در محیط زندگی‌مان را چوب و فرآورده‌های آن می‌بینیم.

قلم، کاغذ، میز، کمد، تخت‌خواب، مبلمان، صندلی و ده‌ها وسیله دیگر بخش‌های جدایی‌ناپذیر زندگی ما محسوب می‌شوند. چوب و فرآورده‌های آن امروزه در صنایع بزرگ و پیشرفته هم به کار می‌روند. مثلاً برای دکوراسیون داخلی یا حتی بخشی از بدنه هواپیماها، برای کاهش وزن از چوب استفاده می‌شود. در نمای بیرونی ساختمان‌ها از «ترمووود» که یک فرآورده چوبی است استفاده می‌شود و ده‌ها کاربرد دیگر. شما را به تحقیق درباره آن‌ها دعوت می‌کنم.

همین کاربرد گسترده چوب و فرآورده‌های آن باعث پیدایش صنعت چوب و فرآورده‌های چوبی، با تأسیس کارگاه‌ها و کارخانه‌های متعدد چوب‌بری، کاغذسازی، روکش‌سازی، تولید

علم بهتر است یا ثروت؟ این سؤال اساسی و مهمی است که اکثر شما دانش‌آموزان در دوران تحصیل با آن روبه‌رو می‌شوید. به نظر شما بهترین جواب به این سؤال چیست؟ علم یا ثروت؟ به نظر و تجربه من، بهترین و در عین حال ساده‌ترین پاسخ به این پرسش، «علم ثروت‌ساز» است. علم ثروت‌ساز علم و دانشی است که به نیازهای مردم و جامعه پاسخ می‌دهد و مشکلات آن‌ها را حل می‌کند. اما علم چطور از لابه‌لای کتاب‌ها در کف جامعه حضور پیدا می‌کند و باعث پیشرفت می‌شود؟ بله! با تبدیل شدن به «مهارت».

هر یک از شما زمانی که دانش را از درون کتاب‌هایش می‌آموزد و آن را در زندگی روزمره خود به کار می‌گیرد، در واقع علم را در قالب مهارت فردی به اجرا در می‌آورد و با تکرار آن و اندوختن تجربه، در انجام آن ماهرتر می‌شود. اگر کمی به محیط زندگی‌مان دقت کنیم، می‌بینیم تمام افراد جامعه از این قاعده پیروی می‌کنند. یک نفر مهارت خیاطی دارد، دیگری مهارت تعمیر خودرو، آن یکی با مهارتش فروشندگی می‌کند و این یکی تعمیر لوازم برقی. این‌گونه می‌شود که هرکس در جامعه نقش خودش را ایفا می‌کند، با رفع نیاز دیگری کسب درآمد می‌کند و چرخ اقتصاد کشور را به حرکت در می‌آورد.

در نظام آموزشی ما این هنرستان‌ها هستند که با مهیا کردن شرایط برای تبدیل شدن دانش به مهارت در دانش‌آموزان، وظیفه تعلیم علم ثروت‌ساز به آن‌ها را بر عهده دارند و آن‌ها را



چوبی؛ تزئینات داخلی چوبی؛ در و پنجره‌سازی چوبی؛ بازسازی مبلمان؛ کارورز (اپراتور) سی‌ان‌سی چوب، کابینت‌سازی چوبی؛ روکش کاری چوب.

فارغ‌التحصیلان این رشته‌ها معمولاً می‌توانند در این زمینه‌ها مشغول کار شوند: در آموزش و پرورش با عنوان دبیر فنی و استادکار؛ در اداره‌های فنی و حرفه‌ای به‌عنوان مربی؛ در جنگل‌بانی؛ در کارخانه‌های نئوپان، کاغذسازی، ام‌دی‌اف‌سازی و روکش‌سازی به‌عنوان استادکار تیز کردن تیغه دستگاه‌های صنایع چوب؛ در کارگاه ساخت انواع مبلمان، تخت خواب، کمد و غیره؛ در کارگاه صفحات فشرده به‌عنوان نصاب در و کابینت‌های چوبی و ام‌دی‌اف، یا نصاب و راه‌انداز ماشین‌آلات صنایع چوب؛ در روکش‌کاری و پرس کردن درهای چوبی؛ در منبت‌کاری، معرق‌کاری و مشبک‌کاری؛ در طراحی و نقشه‌کشی سازه‌های چوبی؛ در رنگ‌کاری سازه‌های چوبی؛ کاروری (اپراتوری) دستگاه‌های سی‌ان‌سی؛ در کارگاه گردبینه و چوب‌بری؛ ساخت انواع در چوبی؛ گره‌چینی و خراطی.

اما باید توجه کنید، هریک از این رشته‌ها بازار کاری با ابعاد و فناوری‌های متعدد پیش رو دارند که به یقین شما هنرجوهای عزیز باید اطلاعات کافی از آن‌ها پیدا کنید و با شناخت کافی از هر رشته و بازار کار آینده آن در محل زندگی خودتان، به انتخاب آن رشته اقدام کنید.

نکته‌ای که برای حضور در این رشته‌ها و آینده کاری آن‌ها، حتماً باید مد نظر قرار دهید، محیط کاری و ماهیت آن رشته است. این رشته‌ها غالباً محیط کارگاهی خاص خود را دارند و با دستگاه‌های متعددی سروکار دارند. پس به شما توصیه می‌کنیم حتماً از محیط کارگاه هنرستان خود و امکانات آن و همچنین کارگاه‌های شخصی مرتبط با رشته مدنظرتان بازدید کنید و اطلاعات کافی به دست آورید.



تخته خرده‌چوب، تخته چندلایه و ده‌ها محصول جانبی چوبی شده است. این صنایع، به‌صورت مستقیم و غیرمستقیم هزاران نفر را با انواع تخصص‌ها در زمینه صنایع چوب در رده‌های گوناگون تحصیلی، از دیپلمه‌های هنرستان‌های فنی و حرفه‌ای و کار دانش گرفته تا سطوح بالاتر مثل کارشناسی ارشد و دکترا، به‌عنوان کارگر، استادکار، فن‌ورز (تکنسین) کارگاه و آزمایشگاه، مهندس خط تولید و پژوهشگر جذب کرده است.

صنعت چوب و کاغذ با یک میلیون شغل ۹ درصد اشتغال مستقیم و غیرمستقیم بخش صنعت کشور را به خود اختصاص داده است (بدون در نظر گرفتن آمار غیررسمی).

با توجه به اینکه در سال ۱۴۰۲ کشور به ۱۶ میلیون متر مکعب مواد اولیه چوبی نیاز دارد و از طرف دیگر در این صنعت، تربیت نیروی انسانی ماهر که با دانش و مهارت لازم در استفاده از فناوری‌های نوین صنایع چوب و کاغذ، توانایی رفع نیازهای بازار کار را داشته باشد، حس می‌شود.

به خاطر همین کاربرد وسیع چوب در زندگی انسان، مهارت کار با چوب یا فراورده‌های چوبی در هنرستان‌های کشور عزیزمان در رشته‌های گوناگون آموزش داده می‌شوند؛ از جمله: رشته صنایع چوب و مبلمان؛ رشته صنایع چوب و کاغذ؛ مبلمان‌سازی مدرن؛ مبلمان‌سازی کلاسیک؛ رنگ‌کاری مبلمان



آنچه خوبان همه دارند «آردوینو» به تنها دارد!

عطف ماجرای رقابت شما مهندسان نوپای هنرستانی با تعمیر کاران باتجربه است!

اگر برای مثال به توانایی تعمیر، نصب، یا حتی ساخت و برنامه نویسی این حسگرها و این خودروهای هوشمند مسلط باشید، به سادگی بازار هدف و کسب و کار متعلق به خودتان را در اختیار خواهید داشت!

در بستر آردوینو روش کار انواع حسگر و دستگاه را یاد می گیرید و به راحتی توانایی واریسی و تعمیر خودرو را در کمترین زمان ممکن خواهید داشت!

هر خودرو بخش هایی مکانیکی دارد که در حوزه مکانیک و برق و حسگر قرار می گیرد و یک رابط کاربری و نرم افزار دارد که در حوزه رایانه قرار می گیرد. آردوینو همه این توانایی را با هم در اختیار شما قرار می دهد! البته کاربرد آردوینو به خودروی هوشمند محدود نیست!

طراحی و ساخت حسگر سنجش دما، رطوبت خاک، تشخیص حضور انسان، دزدگیر لیزری، رقص نور، خانه ای با همه دستگاه های هوشمند و هدایت پذیر با تلفن همراه، ماشین خودران هوشمند، دستگاه سنجش نشتی گاز، دستگاه کنترل گلخانه هوشمند، دستگاه کنترل پیامکی کارخانه، انواع روبات هوشمند، بازوهای روباتی کارخانه ها در بستر آردوینو قابل انجام است.

حال می خواهیم یادگیری و کار با این ابزار را شروع کنیم. در ابتدا باید بدانیم که آردوینو به دو قسمت نرم افزار و سخت افزار تقسیم می شود. در بخش نرم افزار به برنامه نویسی و تنظیم دستورات می پردازیم. چگونگی ارتباط میان قسمت های مختلف، سرعت انتقال اطلاعات، شرط ها و قانون ها، تعیین ورودی ها و خروجی ها همه در قسمت نرم افزار آردوینو جای می گیرند. این بخش در واقع مهم ترین بخش برنامه نویسی و هوشمندسازی را شامل می شود. تمامی این عملیات ها در نرم افزاری اختصاصی که خود شرکت آردوینو ارائه داده قابل انجام است. در ادامه، روش نصب این نرم افزار بر روی سامانه عامل ویندوز را با هم مرور می کنیم.

آردوینو بستری جدید از ترکیب سه رشته «مهندسی مکانیک، برق و رایانه» است که در حال فراگیر شدن در دنیای علم و فناوری و به دنبال آن در بازار کار است!

می خواهیم آردوینو را برای شما موشکافی کنیم تا با کاربردهای شگفت انگیز آن آشنا شوید! برای هنرجویان هنرستانی، از آردوینو و قابلیت هایش به طور تخصصی صحبت می کنیم. چون آن ها نسبت به بقیه جوانانی که قصد یادگیری آردوینو را دارند، چند قدم جلوترند! زیرا:

به طور عمده تجربه کار عملی خوبی دارند و به قول معروف دست به آچارشان بد نیست!

به ابزار، کارگاه و دستگاه ها دسترسی بهتری دارند. به همین دلیل، نسبت به بقیه هم سن و سال های خود ذهن خلاق و مستعدتری برای ایده پردازی و ورود به بازار کار دارند!

حتماً تا حالا به کارگاه یا کلاس درسی مثل الکترونیک یا مکانیک خودرو رفته اید! مثلاً مبحث گیربکس و برق خودرو را متوجه شده یا به خوبی روی آن مسلط هستید، ولی قطعاً تعمیر کارهای زیادی هستند که جلوتر از شما هستند و تجربه و اسم و رسم خوبی دارند و شما تا رسیدن به سطح آن ها در بازار و رقابت با این افراد، مدت زمانی طولانی باید وقت بگذارید و هزینه صرف کنید.

حالا چه کنیم؟ می توانیم کنار بکشیم و از ادامه مسیر منصرف شویم و به سراغ کار دیگری برویم. خب احتمالاً در آنجا هم با این مشکل روبه رو شویم. البته راه دیگر این است که با تلاش بیشتر، مهارت و دانش خود را برای رسیدن به سطح باتجربه ها تقویت کنیم. قطعاً راه دوم درست است.

امروزه اکثر خودروها به حسگر (سنسور) مجهز شده اند و بازار خودروهای خودران و هوشمند در حال رونق جدی است. این دقیقاً همان نقطه مثبت و

نرم افزار آردوینو (IDE Arduino)

برای نصب نرم افزار آردوینو روی ویندوز مراحل زیر را طی می کنیم:

۱. به وبگاه arduino.cc مراجعه و گزینه SOFTWARE را انتخاب می کنیم.



۲. روی عبارت Win 7 and newer کلیک می کنیم.



۳. روی گزینه JUST DOWNLOAD کلیک می کنیم و منتظر می مانیم تا بارگیری کامل شود.



۴. طبق مراحل زیر نرم افزار را نصب می کنیم.



محیط نرم افزار



نرم افزار آردوینو از چند منو و پنج کلید میان بر تشکیل شده است.

گزینه file

New: نوشتن برنامه های جدید

Open: باز کردن پروژه های که قبلاً نوشته ایم.

Open Recent: باز کردن پروژه هایی که همین اواخر روی آن ها کار کرده اید:

Examples: شامل مثال هایی برای شروع برنامه نویسی آردوینو و آموزش کار با آن است.

Close and Quit: هردو برای خروج از برنامه.

Save: ذخیره آخرین تغییرات در برنامه نوشته شده.

Save As: برای ذخیره برنامه نوشته شده در یک مکان دیگر از حافظه.

Preferences: اعمال تنظیمات.

گزینه Edit

Undo: رفتن به یک مرحله قبل از آخرین تغییرات.

Copy for Forum: رونویسی کل دستورات نوشته شده.

Comment/Uncomment: گزینه پرکاربردی که برای تبدیل خط یا خطوط انتخاب شده به یادداشت و برعکس.

گزینه Sketch

این گزینه از پرکاربردترین منوهای نرم افزار است. Sketch به معنی طرح است؛ طرحی که ما داریم روی آن کار می کنیم.

Verify/Compile: با انتخاب این گزینه، آردوینو طرح نوشته شده را از نظر غلط های

املایی و اشتباهات دستوری بررسی می کند. Upload: با انتخاب این گزینه ابتدا Compile اجرا می شود و سپس از طریق درگاه USB و سیم USB که به تخته مدار (برد) آردوینو متصل است، رمز دستوری به آردوینو فرستاده می شوند.

Include Library: یک از گزینه های مهم که در آینده به طور مفصل توضیح داده خواهد شد.

گزینه tools

Auto Format: مرتب سازی شکل برنامه و رمزهای نوشته شده.

Board: هنگامی که می خواهیم برنامه ای برای یک آردوینوی خاصی بنویسیم ابتدا باید نوع تخته مدار را از این منو انتخاب کنیم.

Port: وقتی نام تخته مدار را از منوی Board انتخاب و تخته مدار آردوینوی مربوطه را به

درگاه USB رایانه متصل کردیم، آن تخته مدار برای خود یک درگاه را اشغال می کند. شماره

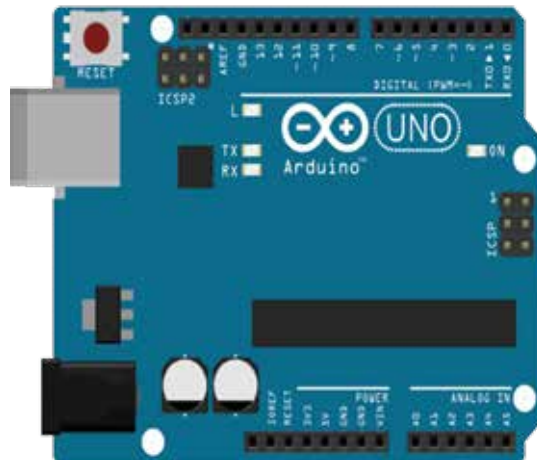
درگاه Com مربوطه را در این فهرست نمایش می دهد. ما باید آن را انتخاب کنیم تا بتوانیم

برنامه خودمان را روی تخته مدار بارگذاری کنیم.

کلیدهای میان بر

نمادهایی در گوشه سمت چپ بالای محیط می بینید. تعدادی از گزینه های پرکاربرد هستند که برای دسترسی راحت تر در اینجا قرار داده شده اند.

تا به اینجا نحوه نصب نرم افزار آردوینو را برای شروع برنامه نویسی یاد گرفتیم. در آموزش های بعدی آردوینو را بررسی خواهیم کرد و نحوه شروع کار در این ابزار را یاد خواهیم گرفت.



آردوینو چگونه کار می کند

گفت‌وگو با استادکار کابینت‌سازی

با یک دریل شروع کردم!

کار با چوب همیشه جذاب و پر سود بوده است. خلاقیت و هنر دست هنرجویان و استادکاران این رشته از گذشته تا الان بخشی از محیط زندگی ما بوده و هم‌زمان کاربرد زیبایی هم دارد. یکی از دهه‌ها استفاده صنعت چوب، کابینت‌سازی است. به سراغ آقای هادی منزلی رفتیم که اهل شهر کهنوج استان کرمان است. او هنرجو بوده و فوق‌دیپلم صنایع چوب دارد. الان هم در هنرستان ولایت کهنوج استادکار هنرآموز است و به هنرجویان صنایع چوب فن می‌آموزد. با او درباره کابینت‌سازی و تجربه‌های مشاغل صنایع چوب در بازار صحبت کردیم.

👉 کابینت‌ساز موفق در بازار امروز چه کسی است و فرد برای تبدیل شدن به یک کابینت‌ساز موفق باید چه مسیری را طی کند؟

کابینت‌ساز موفق در بازار کابینت‌سازی چند وجهی است. یعنی کسی که سعی کند به مرور زمان در همه شاخه‌ها از طراحی، اجرا، سرهم‌بندی (مونتاژ) و برش و نصب آموزش ببیند و متخصص شود. در این صنعت چنین فردی موفق‌تر از بقیه خواهد بود. اگر یک کابینت‌ساز در همه این حوزه‌ها تخصص لازم را به دست بیاورد، کار زیبایی را تحویل می‌دهد. مثلاً گاهی کار طراحی کابینت را به عهده‌دوستانی می‌گذارند که در رشته معماری و طراحی آموزش دیده‌اند، و اجرا را به کابینت‌ساز می‌سپارند که البته بد نیست.

اما طراحی یک مهندس معمار در اجرا ممکن است به مشکل بخورد، چون بیشتر به جنبه زیبایی کابینت اهمیت می‌دهد. اما اگر کابینت‌ساز در طراحی هم مهارت و دانش لازم را داشته باشد، چون تجربه اجرا را داشته است، بهتر می‌تواند عیب کار را تشخیص دهد و علاوه بر زیبایی، در هنگام طراحی به استحکام و هزینه و به‌صرفه‌بودن و کارایی آن هم توجه می‌کند.

👉 به نظر شما سرفصل‌های کتاب‌های درسی هنرستان‌ها برای شروع و ورود به حوزه کابینت‌سازی و صنایع چوب در بازار کافی و مفیدند؟

بله. اگر سرفصل‌های کتاب‌های درسی به‌طور درست آموزش داده شوند، برای ورود به بازار کابینت‌سازی و شروع کار کافی است. ما در کابینت‌سازی دو شاخه داریم که یکی در کار دانش و دیگری در فنی و حرفه‌ای است. کتاب‌های فنی و حرفه‌ای جامع‌ترند و در حوزه کار دانش این مشکل را داریم که کتاب‌ها به روز نشده‌اند.

در حوزه فنی و حرفه‌ای در کتاب‌های درسی نرم‌افزارهایی کلیدی و مهم مثل «کیچن درا» و «سکچاپ» آموزش داده می‌شوند. یا ساخت و چیدمان میلمان گفته می‌شود و در کار دانش، هرچند کار عملی و ساخت و ساز در کارگاه به اندازه کافی دارند، اما از نظر طراحی توجه کمتری به آن‌ها شده است و امید داریم در آینده شاهد اتفاق‌های خوبی باشیم.

👉 شما هم معلم و هم مشغول فعالیت در بازار کابینت‌سازی هستید. به نظر شما چگونه باید بین بازار و درس‌های هنرستان ارتباط درستی ایجاد کنیم؟

در بحث آموزش و مدرسه، مهارت صرفاً در هنرستان به دست نمی‌آید و مهارت عملی و کارگاهی در بازار و تجربه میدانی کسب می‌شود. بخش مهمی از تجربه صنایع چوب بنده در بیرون از مدرسه و در کار عملی به دست آمده است. بهترین راه‌حل برای سوق دادن بچه‌ها به سمت کار عملی و بازار و تجربه میدانی، کارآموزی است. من خودم هنرجوی هنرستان بودم و یکی از دلایلی که باعث شد به سمت کابینت‌سازی و کار صنایع چوب در بازار بروم، دوره‌ای بود که مدت یک‌ماه به‌عنوان کارآموز در همان رشته گذراندم. این کارآموزی باعث شد ترسی که از بازار کار داشتم از بین برود و ارتباط خوبی بین آموزش و مهارت در من ایجاد شود.

👉 شما هنرجوی هنرستان بودید؟

بله. من هنرجوی رشته صنایع چوب بودم و اکنون کاردانی سازه‌های چوبی می‌خوانم.

👉 در مورد کابینت‌سازی به‌عنوان یک شغل و شاخه‌های مرتبط با آن توضیح دهید.

کابینت‌سازی رشته و حیطه‌ای با درآمد خوب و شاخه‌های کاری گوناگون هم دارد. مثلاً در کابینت‌سازی ما حوزه خدمات داریم. شما می‌توانید تنها یک برشکار و صاحب درآمد باشید یا نصاب کابینت شوید و فقط در این حوزه کار کنید. نیازی نیست برای کسب درآمد خوب در بازار کار در همه شاخه‌های آن، از طراحی تا سرهم‌بندی و برشکاری و نصب ماهر باشید، بلکه اگر در یک حوزه هم متخصص باشید، بازار کار خود را خواهید داشت.





🗣️ اگر بخواهید درصدی به مهارت عملی و دانش نظری برای یک کابینت‌ساز بدهید، این درصدها چگونه‌اند؟

۶۰ درصد عملی و ۴۰ درصد نظری است، چون کسی که به‌عنوان کابینت‌ساز یا نجار، فقط به‌صورت عملی آموزش می‌بیند، با کسی که درس آن را در هنرستان یا دانشگاه می‌خواند و در بازار هم مشغول است، دید متفاوتی دارد. کسی که در هنرستان درس کابینت‌سازی را می‌خواند، همیشه ذهنیتش به سمت پیشرفت کار و طرح‌های جدید است، ولی کسی که فقط آموزش عملی دیده است، نسبت به توسعه کار دید گسترده‌ای ندارد.

🗣️ شما تا چه اندازه هنرجویان را به ورود به بازار کار تشویق و آن‌ها را راهنمایی می‌کنید؟

من از روز اولی که وارد کلاس می‌شوم، چون در کار و بازار بودم و از چالش‌های کار آگاهی دارم، در مورد درآمد و چالش‌ها صحبت می‌کنم و آن‌ها را تشویق می‌کنم با سرمایه‌اندک و با دستگاه‌های معمولی می‌توانند کار را شروع کنند تا به پله‌های بالاتر برسند.

🗣️ مخاطبان اصلی رشد هنرجو هنرجویان هستند. توصیه‌ای برای آن‌ها دارید؟

تأکید من به هنرجویان عزیز این است که کارآموزی را جدی بگیرند و از آموزش و پرورش هم می‌خواهم مدت زمان آن را بیشتر کنند.

🗣️ اگر خواسته‌های خطاب به مسئولان دارید، بفرمایید.

تجهیز دستگاه‌ها مهم است. در مناطق محروم دستگاه‌ها قدیمی هستند. حتی ممکن است دستگاه رشته دیگری باشد و شاید با این دستگاه‌ها نتوان یک کار خوب را به هنرجویان آموزش داد. از مسئولان تقاضا دارم به‌روزر کردن دستگاه‌ها و کتاب‌های درسی را مورد توجه ویژه‌تری قرار دهند.

🗣️ پیشنهاد شما به هنرجویان برای ورود به حیطه کار عملی و بازار کابینت و کار کارگاهی چیست؟

پیشنهاد جدی من کارآموزی و توجه و دقت در آن است. شما بدون هیچ اطلاع قبلی از بازار نمی‌توانید وارد بازار شوید؛ حتی اگر کار را بلد باشید. اما نحوه گرفتن سفارش و اجرای کار در تجربه کارآموزی به دست می‌آید و امکان ارتباط با بیرون در کارآموزی به دست می‌آید. هرچند الان مدت زمان کارآموزی یک‌ماه است و اگر زمان آن بیشتر باشد و مدت آن سه ماه تابستان باشد، بهتر است.

🗣️ آیا اگر کسی بخواهد وارد این حوزه کابینت‌سازی شود، برای شروع به کار کارگاهی و این حوزه به سرمایه و امکانات زیادی نیاز دارد؟

نه. من خودم با یک دریل شروع کردم و کم‌کم با دستمزدی که گرفتم، یک دریل را به دو و سه دریل تبدیل کردم. کسی که می‌خواهد شروع به کار کند، حتی با دستگاه‌های دستی و برقی و نصایب، می‌تواند یک کارگاه اجاره و شروع به کار کند. در شهرستان‌های کوچک شروع کار بسیار راحت‌تر است. البته هر کابینتی به خدماتی مثل برش و پی‌وی‌سی و وکیوم نیاز دارد که اگر در شروع کار مهارت و ابزارهای این خدمات را هم نداریم، باید هزینه‌های برای آن بپردازیم. اما در ادامه و با تقویت و گسترش مهارت‌ها و یادگرفتن این خدمات و خریدن ابزار و دستگاه‌های آن‌ها، می‌توانیم کار خود را توسعه هم بدهیم.

🗣️ مهم‌ترین چالش‌های یک کابینت‌ساز چیست؟

یکی از چالش‌های کار کابینت‌سازی که البته مختص کابینت‌سازی نیست و هر کار دیگری هم ممکن است این مشکل را داشته باشد، تهیه مواد اولیه و دستگاه‌های اولیه برای کارگاه کابینت‌سازی و تغییر قیمت‌های دستگاه‌ها در بازار است. البته می‌توان با دستگاه‌های دستی برقی و دستگاه‌های دست دوم این چالش‌ها را برطرف کرد.

تصمیمت را خوب بجو

شرایط ندارید!

هر چند که دلایل ناکامی شما می‌توانند متنوع باشند، اما آیا به این فکر کرده‌اید که هنگام برنامه‌ریزی و تصمیم‌گیری درباره اهدافتان، به اثرات حاصل از تصمیم، به صورت جامع و مانع، اندیشیده‌اید یا نه؟ آیا از کارایی و اثربخش بودن تصمیمی که گرفته‌اید اطمینان داشتید؟

برای روشن شدن ذهن‌تان به یک رویداد واقعی اشاره می‌کنم. در دوران چیرگی استکبار انگلیس بر کشور هند، در شهر دهلی، تعداد مارهای کبرایی که از قدرت کشندگی بالایی برخوردارند، به اندازه‌ای زیاد شده بود که دولت مرکزی را بر آن داشت برای غلبه بر این موضوع دست به دامن شهروندان هندی شود. دولت‌مردان بر این باور بودند که گردآوری این حجم از مارهای

ممکن است شما هم از زمره افرادی باشید که تصمیمی را گرفته‌اید و بعد از مدتی دنبال دستاورد دلخواهتان هستید. اما بعد از مدتی متوجه می‌شوید نه تنها خواسته شما برآورده نشده است، بلکه نتایج غیرقابل انتظاری گریبان شما را گرفته‌اند و بر اثر آن، صدمات غیرقابل پیش‌بینی و جدی مالی یا روانی به شما وارد شده‌اند.

برای مثال سعی کرده‌اید در دوره متوسطه دوم، با برنامه‌ریزی دقیق و استفاده از منابع درسی و کمک‌درسی مناسب، خود را برای موفقیت در آزمون سراسری ورودی دانشگاه‌های کشور آماده کنید و در رشته و دانشگاه مورد نظرتان پذیرش شوید، یا تمام تلاش خود را صرف تمرین‌های سخت و فشرده رشته ورزشی مورد علاقه خود کرده‌اید تا بتوانید در مقام یک ورزشکار حرفه‌ای، به مقامی جهانی در خور سعی و کوششتان نائل شوید. اما در نهایت، آنچه مد نظرتان بوده تحقق نیافته و تنها انبوهی هزینه، ناراحتی و شکست نصیب شما شده است و دست و پا زدن‌تان هم چیزی را تغییر نمی‌دهد. دیدگاه شما این بوده است که با انتخاب این‌گونه تصمیم‌ها و اجرایی کردن آن‌ها به مرادتان خواهید رسید، اما اکنون در شرایطی قرار گرفته‌اید که حال و روز خوبی ندارید و در آزمون سراسری یا تبدیل شدن به یک ورزشکار حرفه‌ای شکست خورده‌اید و با صرف زمان و هزینه فراوان دچار تألمات روحی فراوان شده‌اید و هیچ راهکاری هم برای بیرون رفتن از این



تنها چیزی که به ذهنمان می‌رسد این بود که
آن‌ها را به کاری مشغول کنیم!



و دولت در پرداخت وجوه نقدی با مشکل مواجه شده بود. دلیل این موضوع این بود که تعداد بی‌شماری از ساکنان فقیر و تهی‌دست دهلی، برای دریافت وجه نقد از دولت و استفاده از آن برای گذران زندگی، به پرورش و تکثیر مار کبرا پرداخته بودند و بعد از کشتن آن‌ها، مبلغ تعیین شده را از دولت مرکزی دریافت می‌کردند.

دولت که متوجه شده بود در چه تنگنایی قرار گرفته است، طرح مربوطه را متوقف و اعلام کرد از این پس به هیچ فردی بابت تحویل مار کبرا مرده مبلغی پرداخت نخواهد کرد. افرادی که دست به پرورش و نگهداری از مارها می‌زدند، با شنیدن این خبر، تمامی مارهایی را که در اختیار داشتند، در شهر رها کردند. شرایط به سمتی رفت که تعداد مارها از زمان آغاز طرح پیشنهادی هم به مراتب بیشتر شد. به این ترتیب، دولت مرکزی به بحرانی جدی و خطرناک در این زمینه دچار شد.

نظریه پردازان مدیریت با کنکاش درباره این رویداد به این نتیجه رسیدند که هرگاه فرد یا مدیر، درباره موضوعی، بدون لحاظ کردن پیشامدها و رویدادهایی که ممکن است مشکلات پیش‌رو را بیشتر کنند، تصمیمی بگیرد، دچار خطای کبرا یا اثر کبرا شده است.

به همین دلیل، به شما هنرجویان پیشنهاد می‌شود، چنانچه در آینده نزدیک مایل به ایجاد یک کارگاه تولیدی یا شرکت خدمات‌رسانی در حوزه‌ای هستید، متوجه جایگاه اثر کبرا در تصمیم‌هایتان باشید و در زمان تصمیم‌گیری تنها بدیهی‌ترین نتایج حاصل از تصمیم‌گیری‌تان را لحاظ نکنید، بلکه عواقب و پیامدهای منفی ناشی از آن را هم مد نظر داشته باشید تا به این ترتیب حداقل دچار آسیب‌ها و صدمات جدی نشوید.

کبرا که در جای‌جای شهر رخنه کرده بودند، نیازمند تعداد زیادی نیروی انسانی است که در توان دولت مرکزی نیست. به همین دلیل، با تصویب طرحی در هیئت دولت، بر آن شدند تا از طریق اهالی و ساکنان شهر دهلی مارهای سمی کبرا را جمع‌آوری کنند.

طرح به این صورت بود که هر شهروند، به‌ازای هر مار کبرا مرده، مبلغی دریافت می‌کرد. در ماه‌های آغازین طرح همه‌چیز خوب پیش می‌رفت و روز به روز از تعداد مارها کاسته می‌شد. اما در ماه‌های آتی، روز به روز به تعداد مارهای مرده اضافه می‌شد



شرکت‌های بزرگ نساجی و نخ‌ریسی را از خواب شیرین تصاحب بازارهای پوشاک در کشورهای مستعمره بریتانیا بیدار کرده است. صدای کارگرانی که به رهبری ژنرال لاد به اعتراض از ورود رقبای خود یعنی فناوری‌های نوین و ماشین‌آلات به صنعت نساجی و تصاحب مشاغل کارگران آن صنعت در خیابان‌ها طنین‌انداز شد و جنبش «لادایت‌ها» که جنبشی اجتماعی مخالف صنعتی شدن و ورود ماشین‌آلات بافندگی ساخته‌شده از انقلاب اول صنعتی بود شکل گرفت، اما دست‌های زحمتکش کارگران نتوانست روح بلندپرواز و ماجراجوی فناوری را به بند بکشد و زمانی نگذشت که آتش خشم کارگران بیکار با اشباع بخارهای ماشین‌های بخار صنایع نوین انگلستان خاموش شدند. امروز وقتی صحبت از این ماجرا می‌کنیم که به پیشگامی هوش مصنوعی و اینترنت اشیا، در آستانه ورود به انقلاب صنعتی چهارم هستیم و کماکان خطر همیشگی بیکاری برخی مشاغل در رقابت با فناوری، بر زندگی بسیاری از مردم سایه افکنده است. دریا که نه ژنرال لادی می‌تواند فریاد بزند و نه جنبشی توان مقابله با ماشین سرعت فناوری را دارد که همه اصول زندگی بشر را پشت سر می‌گذارد و قالبی جدید به آن می‌بخشد. شاید مشابه‌ترین اتفاقات و جدیدترین به زمان ما، اعتراض و تحصن آژانس‌های مسافری شهری موسوم به تاکسی تلفنی‌ها و به شروع کار تاکسی‌های اینترنتی مثل اسنپ و تپسی در تهران باشد، اما چیزی به غیر از افسوس از دست رفتن زمان برای عضویت در این دو شرکت بزرگ به دست نیامد. این آینده بسیاری از مشاغل است که باید جایگاه خود را تقدیم فناوری‌های جدید کنند.

دنیا در یک دسته‌بندی کلی سه دوره از انقلاب فناورانه را گذرانده و در آستانه انقلاب چهارم است. انقلاب اول با اختراع ماشین بخار آغاز شد و توانست نقش بازوی مکانیک را به جای بازوی کارگران ایفا و سرعت تولید را چندبرابر کند. انقلاب دوم با اختراعات دانشمندی نظیر ادیسون، نیلز بور و نیکولا تسلا در حوزه الکترونیسیته و

تاریخ زندگی بشر از زاویه‌های متفاوت قابل بررسی است. تاریخ رسالت انبیا(علیهم‌السلام) و زندگی آیینی بشر و سیر حوادث مرتبط با آن‌ها، تاریخ پژوهی بر اساس اختراع خط و ثبت وقایع زمانی، و تاریخ بر اساس توسعه و تنوع ابزار تولید از نمونه‌های بارز آن هستند. هم‌پوشانی این منظرهای تاریخی موضوعی بدیهی است، اما هر کدام به فراخور تمرکزی که بر موضوع خود دارند، نگاه‌های گوناگون و چشم‌اندازهای متفاوت و عمیق‌تری به محققان می‌دهند. با نگاهی به سیر تحولات ابزار تولید متوجه خواهیم شد، همگی حول محور و ویژگی‌های مشخصی تحول یافته‌اند. افزایش بهره‌وری، سرعت بالا، نیروی کار کمتر، تنوع بیشتر و کیفیت بالاتر از ارکان تمایل به توسعه ابزار تولید بوده‌اند. اما دو ویژگی اساسی‌تر را می‌توان غایت تلاش‌های امروز متخصصان و شرکت‌های بزرگ در گسترش فناوری دانست: حذف بعد مکان و زمان. به نظر می‌رسد، تصور حذف یا کم‌اثر کردن این دو عامل بتواند ما را در پیش‌بینی فناوری‌هایی که در آینده به ظهور می‌رسند، یاری کند. تأثیر فناوری بر ابعاد گوناگون زندگی انسان بدیهی است و پیش‌بینی ظهور آن‌ها، تحولات پیش روی انسان را راحت‌تر به تصویر می‌کشد. تصمیم‌های امروز به نحوی آینده ما را می‌سازند؛ آینده‌ای که مثل گذشته در معرض دید همگان نیست و آن را باید در خیال و تصورات مبتنی بر رخدادهای امروز جست. الزام به تفکر درباره چهره آینده جهان و تحولاتی را که منتظر انسان هستند، آینده‌پژوهی گویند. پژوهشی که می‌تواند ما را آماده درک جهان آینده کند و فرصت‌های آینده را به ما بشناساند. در سلسله مقالات آینده پژوهی قصد داریم پنجره‌ای از مناظر بیکرانی را که پیش روی ما قرار گرفته است، در بستری علمی در حوزه‌های فناوری، اشتغال و کارآفرینی به تصویر بکشیم. امیدوارم بتوانیم گامی در جهت روشنگری و وسعت‌بخشی به دیدگاه‌ها برداریم.

دیر زمانی نیست که دود و غبار ناشی از آتش‌زدن قطعات و چرخنده‌های ماشین‌آلات نساجی در انگلستان، صنعتگران و صاحبان

فناوری در آستانه انقلاب چهارم

اختراع ماشین‌آلات برقی شکل گرفت تا چهرهٔ تولید را بیش از گذشته تغییر دهند. انقلاب سوم، انقلاب صنعت رقیمی (دیجیتال) بود که به انقلاب انفجار اطلاعات و ارتباطات مشهور شد. ورود به دنیای مجازی بزرگ‌ترین دستاورد انقلاب سوم بود که در حوزهٔ فرهنگ، ارتباطات و اقتصاد تأثیر شگرفی گذاشت. امروز، در حال حرکت به سمت انقلاب صنعتی چهارم، باید منتظر اتفاقات به مراتب عجیب‌تر، متفاوت‌تر و جهان‌شمول‌تری در زندگی انسان باشیم که نقاب جدیدی به جهان خواهد زد. اگر امروز متولدان دههٔ ۹۰ درکی از دنیای بدون اینترنت ندارند، شاید دههٔ بعد تصویری از زیست حقیقی، ارتباطات روزمرهٔ درون‌مرزی، آموزش و اقتصاد و هنر به شکل امروزی کمی دشوار خواهد شد؛ دنیایی که بستر زیست انسان را به صحنهٔ مجازی خواهد کشید و مدل‌های نوینی از ارتباطات اجتماعی و شخصیت‌شناسی‌ها و ارزش‌گذاری را به ما معرفی می‌کند؛ برای مثال متاورس یا واقعیت مجازی جلوه‌ای از ارتباطات گسترده در آینده‌اند.

به نظر می‌آید فناوری‌ها فکر می‌کنند نواقص خود را می‌پوشانند و می‌کوشند رشد کنند تا خود را برای آینده آماده سازند. این سؤال

مطرح می‌شود که این بالندگی برای تصاحب نقش‌های انسان است یا خدمت به انسان؟ پاسخ به این سؤال مورد بحث این مقاله نیست. شاید گذر زمان بهتر بتواند به آن پاسخ دهد. چیزی که اهمیت دارد، سرعت بیشتر رشد فناوری از سرعت تغییر زندگی انسان است. لذا فناوری در آینده منتظر انسان می‌ماند، منتظر فضایی است که عرصه را از انسان بریاید؛ فضایی که شاید انسان آن را با رغبت تقدیمش کند. همه‌گیری کرونا از آن فرصت‌های طلایی بود که عرصه برای ورود فناوری‌های جدید به بطن زندگی بشر باز شد. فضایی را مشاهده کردیم که نرم‌افزارها جای کلاس‌های درس، آموزش‌های برخط و فیلم‌های ضبط‌شدهٔ استادان برتر کشور جای ده‌ها هزار معلم، فروشگاه‌های مجازی و صفحه‌های شبکه‌های اجتماعی جای مغازه‌های شهر، مراکز خرید چندطبقه، بازی‌های رایانه‌ای جای مراکز ورزشی و شهر بازی، ارتباطات تصویری جای ارتباطات حضوری و خدمات حضوری نظیر پزشکی به خدمت‌رسانی خانگی و نرم‌افزارهای بانکی جای کارکنان بانک‌ها را گرفتند. این‌ها هرچند به شدت و ضعف، اما یک پیام داشتند که بسیاری از مشاغل قابل حذف و جایگزینی با نمونه‌های جدید هستند. شاید در آینده‌های نه‌چندان دور، صاحبان املاک و مغازه‌های گران‌قیمت و شهره‌های رسانه‌ای، ثروت و شهرت خود را به برنامه‌نویسان و برنامه‌های تولیدات رسانه‌ای ببخشند.

طبق سنت گذشته، هنوز ژنرال لادهایی در هر دوره هستند که از تغییر شرایط خوش حال نباشند، اما فناوری، بی‌تفاوت به دلخوری‌ها، مسیر خود را می‌پیماید. این انسان است که باید منعطف‌تر و زیرکانه‌تر رفتار کند و با آینده‌پژوهی و پیش‌بینی اتفاقاتی که در آینده به وقوع می‌پیوندد، از امروز برای کسب موقعیت‌های شغلی تلاش کند.

سایه سنگین اجنبی بر خانه

صحبت بودند. چند جمله‌ای با هم رد و بدل کردند، اما ناگهان با هم درگیر شدند. هم خوش حال بودم که نجات پیدا کرده‌ام و هم نگران که نکنند مردک زبان نفهم بلایی سر آن‌ها بیاورد! به خودم بد و بیراه می‌گفتم؛ چرا که اگر از جلوی باشگاه آمریکایی‌ها رد نشده بودم، این سرباز هم مرا نمی‌دید که بخواهد به زور مرا وارد آنجا کند. اما مگر فقط همین یک سرباز بود و همین یک باشگاه!

در همین افکار بودم که ناگهان صدای فریادی مرا به خود

آورد. دیدم آن دو نفر نقش زمین شده بودند

و از شدت درد به خود می‌پیچیدند. سرباز

آمریکایی هم بالاخره بی‌خیال شده و

رفته بود. اهالی محل که از ترسشان جلو

نمی‌آمدند، با رفتن سرباز، بالای سرمان

رسیدند و من دیگر نفهمیدم چه شد!

در مریض‌خانه بودیم که چشمم

سوسویی زد و باز شد. نمی‌دانم

چطور پدرم را باخبر کرده

بودند و او خودش را رسانده

بود؟ سراغی از آن دو نفر

گرفتم تا ببینم چه به

سرشان آمده است؟ یکی

حالش بدتر بود و دیگری

را سرپایی درمان کرده

بودند. هنوز گوشم از آن

ضربه سوت می‌کشید.

پدرم را کارد می‌زدی،

خونش در نمی‌آمد.

دل همه خون بود.

انگار بغضی داشتند!

نه از اینکه کتکی

خورده باشیم، نه از



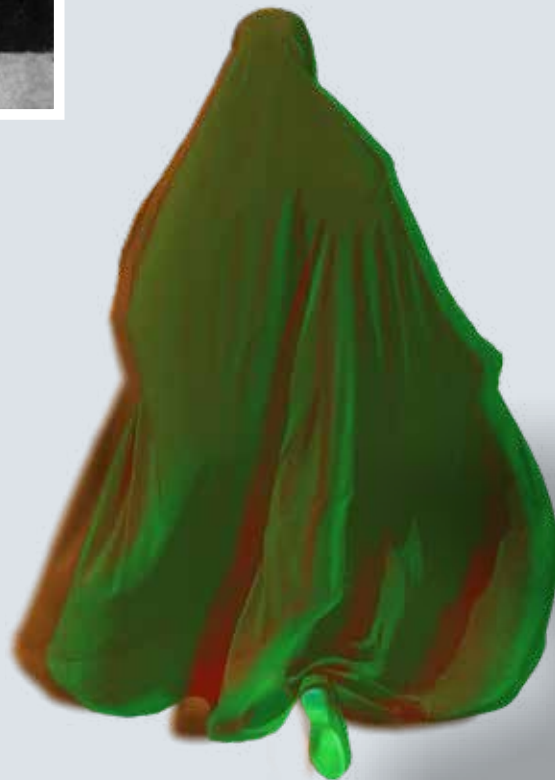
هوای سردی بود. آن‌قدر دویده بودم که نفسم بند آمده بود. نمی‌دانستم کجا، فقط در کوچه‌پس‌کوچه‌های محل می‌دویدم. ته گلیم از شدت دویدن زیاد می‌سوخت. هنوز صدای پوتین‌هایش را از پشت سر می‌شنیدم. گاهی به پشت سرم نگاه می‌کردم، به امید اینکه دیگر نیبینمش. اما هر بار ناامید می‌شدم. او داشت دنبالم می‌آمد. ول کن نبود لعنتی! از بین کوچه‌ها دویدم و چند کوچه‌پس‌کوچه را رد کردم. کوچه آخر بن‌بست بود. با رسیدن به کوچه بن‌بست، همان یک ذره امیدم برای فرار از دست سرباز آمریکایی که نیم‌ساعتی می‌شد دنبالم می‌دوید، از بین رفت. در خانه‌ها را می‌زدم، کسی در را باز نمی‌کرد. خنده‌ای عصبی بر لب داشت. خشم و نفرت از چشمانش می‌بارید. دیگر داشت به من نزدیک می‌شد.

آن روزها من یک دختر هفده ساله بودم. ترس همه وجودم را گرفته بود. صدای ضربان قلبم را به وضوح می‌شنیدم. عقب‌عقب رفتم تا به دیوار پشت سرم برخورد کردم. با خودم گفتم اینجا دیگر آخر خط است. جلو آمد، در حالی که به شدت عصبی بود. گوشه چادرم را گرفت. آن‌قدر از این حرکتش عصبی شدم که ناخودآگاه دستم را بالا بردم و با تمام وجود کشیده محکمی به صورتش زدم. او هم که انگار منتظر چنین واکنشی بود، نامردی نکرد و چنان توی گوش سمت راستم زد که صورتم به سمت چپ چرخید و تعادلم را از دست دادم. افتادم روی زمین.

گرمای خون را روی صورتم حس می‌کردم. چشمانم را از شدت درد بسته بودم و منتظر بودم مرا زیر باد کتک بگیرد، اما خبری نشد. سر بلند کردم. دو نفر را دیدم که با سرباز آمریکایی مشغول



پادکست کاپیتولاسیون



اینکه زخمی شده باشیم، مگر خون مارنگین‌تر از بقیه مردم بود؟ مردمی که معلوم نبود هر روز این بلاها و بدتر از آن‌ها بر سر چند نفرشان می‌آمد! غصه اصلی این بود که در کشور خودمان، در شهر و محله خودمان، یک اجنبی هر کاری دلش می‌خواست می‌کرد و کسی یقه‌اش را نمی‌گرفت. از اینکه شخصیت‌مان را لگدمال می‌کردند. کشوری که در اشغال اجنبی باشد، بهتر از این نمی‌شود! دست کسی هم به جایی بند نبود. مگر می‌شد سرباز آمریکایی را استنتاج کرد؟! خود شاه مملکت هم جرئت این کار را نداشت، چه برسد به ما.

۴ آبان سال‌روز سخنرانی معروف حضرت امام خمینی (ره) در سال ۱۳۴۳ در مدرسه علمیه قم علیه «کاپیتولاسیون» است. کاپیتولاسیون به معنی مصونیت قضایی مستشاران، سربازان و دیپلمات‌های آمریکایی در ایران است، به گونه‌ای که هر جرمی در ایران از آن‌ها سر بزند، هیچ دادگاه و هیچ مقامی در کشور حق برخورد با آن‌ها را ندارند و آن‌ها باید در کشور با قانون خودشان محاکمه شوند! امام خمینی (ره) که به فاجعه‌بار بودن این قانون پی برده بود، در مدرسه قم علیه این قانون و نظام وقت سخنرانی کردند و درباره پیامدهای ننگین آن هشدار

دادند. ایشان فرمودند: «عزت ما پایکوب شد. عظمت ایران از بین رفت. عظمت ارتش ایران را پایکوب کردند. قانونی را به مجلس بردند که در آن ما را ملحق کردند به پیمان وین... که تمام مستشاران نظامی آمریکا با خانواده‌هایشان، با کارمندهای فنی‌شان، با کارمندان اداری‌شان، با خدمه‌شان... از هر جنایتی که در ایران بکنند، مصون هستند. آقا من اعلام خطر می‌کنم. ای ارتش ایران من، اعلام خطر می‌کنم. ای سیاسیون ایران، من اعلام خطر می‌کنم... والله گناهکار است کسی که فریاد نکند. ای سران اسلام به داد اسلام برسید. ای علمای نجف به داد اسلام برسید. ای علمای قم به داد اسلام برسید...» (صحیفه امام، ج ۱: ۴۲۴-۴۱۵). این سخنان آن قدر محکم و دقیق بودند و حکومت پهلوی از آن ناراحت شده بود که چند روز بعد امام خمینی (ره) را در منزلش دستگیر کردند و بعد از آن به تبعید فرستادند. سخنان حضرت امام خمینی (ره) علیه کاپیتولاسیون یکی از سرفصل‌های مهم تاریخ شکل‌گیری انقلاب اسلامی مردم ایران بود. پس از پیروزی انقلاب اسلامی، شورای انقلاب در اردیبهشت ۱۳۵۸ برای همیشه این قانون ننگین را لغو کرد.



حق با مشتری است



ارتباط با مشتری

این نکته را همیشه در نظر داشته باشید که رضایت و خوش حالی مشتری را فدای رشد سریع نکنید. درست آن است که اول همین مشتری‌هایی را که دارید به خودتان وفادار کنید و بعد از آن به دنبال جذب مشتری‌های جدید باشید. خوبی ماجرا آنجاست که همین مشتریان وفادار و نشان تجاری شما که حالا جایگاه خوبی بین مشتریان‌شان دارد، بهترین تبلیغ برای شما خواهند بود و از آنجا می‌توانید هر چه می‌خواهید مشتری جذب کنید. در شماره قبل گفتیم، ارتباط حضوری نقش و جایگاه ویژه‌ای دارد و همیشه خواهد داشت. هیچ وقت ارتباط مجازی یا تلفنی نمی‌تواند جای ارتباط حضوری را بگیرد، چون شما از طریق ارتباط حضوری شناخت بسیار بهتر و بیشتری از مشتری پیدا می‌کنید، ارتباط صمیمانه‌تری برقرار خواهد شد، مشتری هم در این فضای حضوری اعتماد بسیار بیشتری به شما خواهد داشت. پس باید روی این نوع ارتباط تمرکز کنید.

نکات بزرگ و پیچیده در تحلیل مشتری و کارهایی مثل هوش مصنوعی که در شماره‌های بعد از آن‌ها صحبت خواهیم کرد، در کسب و کارها چه نقشی خواهند داشت. نکات بزرگ نباید باعث شود شما چیزهای کوچک را فراموش کنید؛ چیزهای کوچک، اما بسیار با اهمیت. مثلاً وقتی مشتری وارد مغازه شما می‌شود، انتظار برخورد صمیمانه و لبخند و روی گشاده دارد. یا نوع مکالمه شما با او و حتی زبان بدنتان بسیار اهمیت دارد.

کمتر کسی است که از اهمیت ارتباط صحیح با مشتری اطلاع نداشته باشد. در شماره قبل از روش ارتباط شخصی‌سازی شده برای مشتری و همچنین روش دردسترس بودن و حضور در همه فضاها گفتیم. در این شماره قصد داریم روش‌های دیگری را توضیح دهیم.

یکی دیگر از روش‌های ارتباط با مشتری، قدردانی کردن از او و نظرخواستن است. در واقع شما با این کار برای او جایگاه و اهمیت قائل می‌شوید. مشتری در این باره حس رضایت خواهد کرد و این جایگاه نشان تجاری (برند) کسب و کار شما را ارتقا خواهد داد. یکی از صاحبان کسب و کارها برای این منظور به مشتریانشان پیامک اختصاصی می‌فرستد یا یک کسب و کار دیگر برای قدردانی از مشتریانش برای آن‌ها نامه‌ای می‌نویسد و داخل پاکت می‌فرستد. بعضی وقت‌ها تخفیف‌ها را در همین پاکت نامه‌ها به دست مشتری می‌رسانند.

برای اینکه از مشتریان قدردانی کنید و برایشان اهمیت قائل شوید، به جز تشکر کردن، از آن‌ها بازخورد بگیرید و نظر خواهی کنید، اهمیت زیادی دارد. این نظر خواهی باعث می‌شود شما از دید مشتری با نقاط ضعف و قوت کسب و کارتان آگاه شوید و این خودش بسیار باارزش است. از سوی دیگر، مشتری احساس خواهد کرد برای شما نقش ویژه‌ای دارد و این هم بر اعتماد او و کسب و کار شما می‌افزاید.

در ارتباط حضوری با مشتری این نکات خیلی اهمیت دارند:

۱

صبر و حوصله داشته باشید. مشتری ممکن است کلی در مغازه شما بگردد یا کلی سؤال از شما پرسد و در نهایت خرید هم نکند. ممکن است دهها پیشنهاد به او بدهید، اما او هیچ کدام را نپسندد. اینها هیچ کدام دلیل نمی شوند که شما با مشتری بد برخورد کنید و صبرتان را از دست بدهید. مهم این است که مشتری با خاطره خوش کسب و کار شما را ترک کند؛ چه بخرد و چه نخرد.

۲

سماجت کنید، اما پيله نکنيد. بعضی ها وقتی وارد مغازه شان می شوی، یک جوری از بغل تو تکان نمی خورند که انگار بیشتر مواظب اند بدون اجازه شان چیزی بر نداری تا اینکه بخواهند راهنمایی ات کنند! این شرایط مشتری را زده می کند. به زور چیزی را به مشتری ندهید. در توضیح دادنتان و در ارتباط گیری تان مصمم باشید، اما حوصله مشتری را سر نبرید.

۳

شنونده خوبی باشید. می توانید خوب گوش کنید؟ منظور این است که کسی که دارد صحبت می کند مطمئن باشد شما حواستان کاملاً به او جمع است و حرف هایش را می شنوید. اگر جایی را متوجه نشدید، سؤال درست و دقیق می پرسید و تمام توجهتان این است که حرفش را متوجه شوید. این نکته مهم است. این کار را بکنید!

۴

بی غل و غش باشید. قرار نیست سر کسی کلاه بگذاریم! قرار است مشتری را وفادار کنیم. پس اصلاً پنهان کاری یا دروغ گفتن لازم نیست. اگر این مشتری، مشتری تان شود، چند برابر از کالایی که می خواهید به او بفروشید، به شما سود خواهد رساند و از شما خرید خواهد کرد. شفاف و با صداقت تمام با مشتری صحبت کنید. اصلاً اغراق نکنید. صداقت همیشه جواب می دهد. محصولتان را معرفی کنید و کاملاً شفاف و بی ابهام نکاتتان را بگویید.

۵

باید متقاعد کردن را یاد بگیرید. یکی از مهم ترین عوامل این متقاعد کردن لحن و ادبیات گفت و گو است. سعی کنید از کلمات با بار معنایی مثبت استفاده کنید، نه منفی. مثلاً اگر محصول را تمام کرده اید، به مشتری نگویید تمام شده تا ماه آینده هم نداریم و... بگویید ان شاء الله ماه آینده موجود می شود و اگر می خواهید ثبت سفارش کنید تا به محض موجود شدن برایتان بفرستیم.

۶

سعی کنید کاملاً نیازهای مشتری را بشناسید و بعد به او پیشنهاد بدهید. اگر پیشنهاد شما مطابق بر طرف کردن نیازش باشد، تا حد زیادی به خال زده اید!

فعالاً این شش نکته را داشته باشید تا در شماره بعد بیشتر برایتان از شیوه برقرار کردن ارتباط درست با مخاطب بگوییم.

پرخوابی و تنبلی را کنار بگذارید یا مثلاً با افرادی که اراده قوی دارند دوست شوید یا به‌طور مستمر ورزش کنید، می‌تواند کمک کند. شما هم اگر بخواهید وارد بازار کار بشوید و کسب و کار خودتان را راه بیندازید، باید اراده قوی داشته باشید و آرام‌آرام به موفقیت برسید.

در مسیر این انتخاب‌ها یک نکته مهم وجود دارد. باید حواسمان باشد، هر انسانی نیازهایی دارد و خواسته‌هایی. این دو با هم خیلی فرق می‌کنند. نیازهای انسان واقعی هستند، محدود هستند و متناسب با کمال انسان، اما خواسته‌ها می‌توانند کاذب باشند و نامحدود و حتی به ضرر انسان. بنابراین، راه حل پاسخ‌دادن به این نیازها و خواسته چیست؟ اینکه همیشه به اندازه رفع نیاز به خواسته‌هایمان توجه کنیم. مثلاً در جامعه نگاه کنید چقدر خریدن لوازم لوکس و تجملی زیاد شده است؟ چون این وسایل زرق و برق دارند، خواسته انسان می‌شوند، اما آیا واقعاً این وسایل برای رفع نیاز انسان لازم هستند؟ قطعاً نه. پس این می‌شود اسراف. یادمان باشد، وقتی در کار اقتصادی داریم حرکت می‌کنیم، این اشتباه برای همه ما زیاد پیش می‌آید که بیشتر زرق و برق‌ها چشممان را می‌گیرند و بیشتر از آنکه به فکر رفع نیازهایمان باشیم، به فکر رفع خواسته‌هایمان هستیم و این خواسته‌ها هیچ‌وقت هم تمامی ندارند. نتیجه این می‌شود که انسان همه‌اش در حال دودیدن است، اما هیچ‌وقت رضایت ندارد و آرامش پیدا نمی‌کند. اگر خواستید نیازهای واقعی را بشناسید، می‌توانید از دین و عقل خودتان بپرسید.

هر انتخابی نتیجه‌هایی دارد. این نتیجه‌ها می‌توانند خیلی زود خودشان را نشان دهند یا برعکس، خیلی دیر و در مدتی طولانی پیدا شوند. شما به‌عنوان کسی که می‌خواهید وارد کار اقتصادی شوید، باید شش‌دانگ حواستان را جمع کنید تا نتایج این انتخاب‌کردن‌های شما در دراز مدت خودش را نشان دهد. اثر نتایج کوتاه‌مدتش را به کل از بین نبرد. شما دلتان

هنرجو یعنی کسی که قرار است وارد دنیای اقتصادی شود. پس باید از اقتصاد هم سر در بیاورد. دانش اقتصاد موارد گوناگونی دارد. در این صفحه از مجله رشد هنرجو می‌خواهیم درباره اقتصاد با هم صحبت کنیم و راهکارهایی اقتصادی را برای موفق شدن در کارمان یاد بگیریم. اولین چیزی که باید به آن بپردازیم، موضوع انتخاب است.

ما انسان‌ها به‌طور دائم باید انتخاب کنیم. در زندگی‌مان که نگاه کنیم، می‌بینیم همیشه در حال انتخاب بین کارها و رفتارها و حالت‌های گوناگون بوده‌ایم و یکی را انتخاب کرده‌ایم. اصلاً خداوند ما را مختار آفریده است تا بتوانیم انتخاب کنیم. قدر و ارزش ما هم دقیقاً به همین انتخاب‌هایمان برمی‌گردد. البته چون انسان علم محدودی هم دارد، خداوند به وسیله دین خیرها و شرها و منفعته‌ها و ضررها را به ما گوشزد کرده و از بعضی انتخاب‌ها منعمان کرده (حرام) و به بعضی دیگر دعوت کرده (حلال) است. هم‌زمان، انگیزه‌هایی هم برای ما ایجاد کرده است، مثل رضایت خداوند، پاداش‌ها یا حتی عذاب‌هایی که وعده داده است.

موضوع اینجا تمام نمی‌شود، بلکه تازه شروع می‌شود. ما یک انتخاب کرده‌ایم و برای عملی کردن این انتخاب‌ها اراده قوی لازم داریم. مثال بزنیم؟ همه ما در ذهنمان مثال‌هایی داریم که در طول زندگی موفق نشده‌ایم بعضی انتخاب‌هایمان را عملی کنیم. علتش یا انتخاب غلط بوده، یا اراده ضعیف یا دوام‌نیابردن در انجام آن. آدم‌های زیادی بودند که می‌خواستند کاری اقتصادی را شروع کنند، اما موفق نبودند. می‌توانید بروید از آن‌ها بپرسید.

بعضی چیزها هستند که اراده را ضعیف می‌کنند. مثل اینکه آدم زیاد به نفسش گوش بدهد، یا به خاطر اینکه نفسش خوشش می‌آید، بیش از اندازه غذا بخورد، یا مثلاً بیش از اندازه بخوابد. این‌ها اراده را ضعیف می‌کنند. بعضی چیزهای دیگر اتفاقاً اراده را قوی می‌کنند. مثلاً اینکه پرخوری و

دوراه برای انتخاب یک راه بین دوراهی اقتصاد



کمی فکر کردن درباره آن می‌تواند در گرفتن تصمیمی بهتر کمکتان کند. خلاصه‌اش می‌شود اینکه: بی‌گدار به آب نزنید. مثلاً شما در یک محله در شهرتان یک تولیدی می‌زنید یا یک مغازه باز می‌کنید، بدون توجه به اینکه این تولیدی یا مغازه غیر از اینکه می‌تواند تبعات اقتصادی داشته باشد، هم‌زمان به‌طور غیرمستقیم تبعات فرهنگی هم دارد. این تبعات هم می‌توانند بد باشند و هم خوب. باید به آن‌ها کاملاً فکر کنید.

یا اینکه ممکن است این تصمیم و انتخاب در آینده ما را از انتخابی دیگر محروم کند یا برعکس، اتفاقاً فرصت‌های بهتری به ما بدهد! در نظر گرفتن این موضوع خیلی مهم است. بگذارید یک مثال بزنیم. یک فرد خیر، وقتی بخشی از دارایی خودش را وقف می‌کند، در ظاهر دارایی‌اش را از دست داده است، اما در واقع پاداش‌های دائمی خداوند را برای خود فراهم کرده است.

۲. اگر در یک دو یا چند راهی برای تصمیم‌گیری قرار گرفتید، سعی کنید اول برای آن تصمیم معیارها را معلوم کنید. بعد با توجه به اینکه هر کدام از راه‌های پیشنهادی چقدر این معیارها را پوشش می‌دهد، انتخابتان را انجام دهید. مثلاً فرض کنید می‌خواهید تلفن همراه خریداری کنید. چند گزینه در ذهنتان وجود دارد. مثلاً قیمت مناسب، امکان سخت‌افزاری خوب و دوربین متوسط. بعد در گزینه‌های خودتان به هر کدام از این‌ها نمره بدهید و در نهایت هر کدام نمره بالاتری گرفت، آن را انتخاب کنید. این روش را می‌توانید برای بسیاری از موارد مشابه انجام دهید.

به این نتایج زودبازده خوش می‌شود، غافل از اینکه در دراز مدت اتفاقاً به ضرر شما تمام می‌شود. مثلاً بعضی از دوستان شما در طول هفته مدت زیادی را به کار کردن در بیرون می‌پردازند. نتیجه زودبازده این کار می‌شود اینکه شما الان درآمدی به دست می‌آورید، اما نتیجه طولانی‌مدتش می‌شود اینکه چون نتوانستید روی درس‌ها و مهارت‌هایی که در مدرسه به شما آموزش می‌دهند خوب متمرکز شوید، تخصص لازم را به دست نمی‌آورید و درآمدی که می‌توانستید با ماهرشدن در رشته‌تان برای همیشه به دست بیاورید، کمتر خواهد بود.

شما وقتی در بازار وارد می‌شوید، حتماً آدم‌هایی را دیده‌اید که بین کسبه و صنایع و تولیدی‌ها خوش‌نام هستند. حتماً این مثل را هم شنیده‌اید که در بازار، اعتبار از سرمایه هم مهم‌تر است. این اعتبار و خوش‌نامی یک‌دفعه به دست نمی‌آید. آدم‌های خوش‌نام هم در بازار انتخاب کرده‌اند که درست زندگی و کار کنند. در معاملات و کار اقتصادی‌شان حلال و حرام را در نظر بگیرند و کم‌فروشی نکنند، از کیفیت محصولاتشان کم نکنند و خیلی چیزهای دیگر. این انتخاب را بارها و بارها تکرار کرده‌اند تا به جایگاه خیلی مهمی در بازار برسند؛ جایگاه فرد مورد اعتماد و اعتبار.

حالا می‌خواهیم دو راهکار بگوییم که برای انتخاب کردن در بازار و کار اقتصادی کمکتان خواهد کرد:

۱. در انتخاب کردن و تصمیم گرفتن سعی کنید همه جنبه‌های ممکن را در نظر بگیرید. بعضی وقت‌ها تصمیمات ما تبعات غیرمستقیمی دارند که





استخراج از تلفن همراه



گوی‌های پنهان

نقره و پالادیوم را از دست داده‌ایم. عده‌ای از کارآفرینان و مبتکران شهر «باری» استان «انتاریو» در کانادا با تأسیس شرکت بازافت «گیپ» راه‌حل مناسب و جدیدی برای بهره‌برداری از فلزات پرارزش گوشی‌های تلفن همراه پیدا کرده‌اند. آن‌ها با استفاده از ابزار و دستگاه‌های پیشرفته، فلزات ارزشمند موجود در گوشی‌های تلفن همراه را استخراج و در نهایت از آن‌ها گوی‌های طلای سفید کوچکی تولید می‌کنند که ترکیب آن‌ها شامل ۷۵ درصد طلا، ۱۵ درصد پالادیوم و ۱۰ درصد نقره است. این گوی‌های طلای سفید کوچک را به شرکت طلا و جواهرسازی «ریلیانت ارث» در نیویورک ایالات متحده آمریکا می‌فرستند تا از آن‌ها برای ساخت و تولید حلقه‌های ازدواج جواهرنشان استفاده شود.

اکنون که این فرایند تبیین شد، امیدواریم شما در آینده بسیار نزدیک، با مشاهده و مطالعه دقیق در این باره، نخستین شرکت منطبق بر روش مزبور را در کشور تأسیس کنید. البته این را هم در نظر بگیرید که شرح وظایف شرکت بازافت فلزات گران‌بها از گوشی‌های تلفن همراه، با شرح وظایف شرکت تولید ابزار زینتی ساخته‌شده از طلا و جواهر متفاوت است.

از آنجا که در کشورمان شرکت‌های ساخت و تولید ابزار زینتی طلا و جواهر وجود دارند، اما در زمینه استخراج طلا، نقره و پالادیوم از گوشی‌های تلفن همراه هیچ شرکتی فعال نیست، بنابراین گزینه‌ی احداث و بنیان‌نهادن یک شرکت با این شرح وظایف می‌تواند موفقیت‌های تجاری و اقتصادی‌ای فزاینده‌ای برای شما داشته باشد. پیشنهاد می‌کنم در این زمینه به انجام مطالعات میدانی و کتابخانه‌ای کارا و کارآمد دست بزنید و با شناخت مطلوبی که از این صنعت پیدا کرده‌اید، نخستین شرکت بازافت فلزات گران‌بها از وسایل الکتریکی و الکترونیکی مانند گوشی‌های تلفن همراه را راه‌اندازی کنید. تأسیس چنین شرکتی باعث می‌شود حتی بتوانید در بازار کشورهای همسایه و منطقه نیز نفوذ کنید و بعد از مدتی به شرکتی بین‌المللی تبدیل شوید.

هنگامی که در میراث ماندگار تمدن‌های باستانی مانند مصر و مایا یا امپراتورهای مانند «اینسکا» کنکاش می‌کنیم، کاربرد فلزات گران‌بهای مانند طلا و نقره را در ساخت ظروف و ابزار زینتی و نمادین آن تمدن‌ها و امپراتوری‌ها می‌بینیم. در دوران جدید هم شاهد آن هستیم که فلزات گران‌سنگ طلا و نقره در فرهنگ، اقتصاد و سیاست از جایگاه بالایی برخوردارند. سابقه طولانی جایگاه رفیع طلا و نقره در تمامی عرصه‌های زندگی باعث شده است رویه استخراج طلا و نقره از معدن آن‌ها فزونی یابد تا نیازهای متقاضیان بی‌شمار آن‌ها تا حدی برطرف شود. اما روش جدیدتر و بهینه‌تر برای استفاده کاربردی از این فلزات گران‌بها در سالیان گذشته در کشورهای توسعه‌یافته مورد بهره‌برداری قرار گرفته است. در این نوشته یکی از آن روش‌ها را به شما معرفی می‌کنیم.

اگر از شما پرسیده شود در کدام یک از وسایل پیرامونتان از فلزات گران‌قیمت طلا و نقره استفاده شده است، پاسختان چیست؟ شاید به انگشتر، گردن‌بند، خلخال، النگو و ساعت‌های مچی از جنس طلا و نقره اشاره کنید. اما آیا تا به حال به این موضوع فکر کرده‌اید که در چه وسایل دیگری از فلزات طلا و نقره استفاده شده است؟ آیا فکر کرده‌اید که چگونه می‌توان با انجام فرایندی ویژه روی آن وسایل، طلا و نقره به کار رفته در آن‌ها را استخراج و دوباره بهره‌برداری کرد و کالایی جدید خلق کرد و ساخت؟

از جمله وسایلی که فلزات گران‌بها دارند، گوشی‌های تلفن همراه کلاسیک و هوشمند هستند. تعجب کردید! اما باور کنید تمامی گوشی‌های تلفن همراه حاوی مقادیری از فلزات پرارزش طلا، نقره و پالادیوم هستند! استفاده از این فلزات در گوشی‌های تلفن همراه، به عنوان رساناهای الکتریکی با قابلیت بالا، برای انجام کار تلفن همراه لازم و ضروری است.

بنابراین، اگر برای بازافت درست و مناسب گوشی‌های تلفن همراه برنامه‌ای نداشته باشیم، در واقع معدنی عظیم از فلزات گران‌بهای طلا،



هنرستان محمودیه ۱۷- خیامی ۱- شهر شیروان در
استان خراسان شمالی



× هنرجوی عکاس ×

سعیده توکلی

رشته تحصیلی: عکاسی دیجیتال
هنرستان کار و دانش: نور
شهر: خمینی شهر
هنرآموز: فرشته زمانی



سی‌وسه‌پل، شهر اصفهان



مسجد امام خمینی(ره)، شهر اصفهان