



روشنی‌اری

ماهنامه آموزشی و تربیتی برای هنرجویان هنرستان
دوره سوم / فروردین ۱۴۰۱ / شماره پیاپی ۲۳ / صفحه ۴۸

ایران نو

پلهات را طلا نکن، از آن بالا برو!
این قفل فقط یک کلید دارد؛ خودت





صبا صفدری



زهرا پاکدل



زهرا پاکزاد



فاطمه کرمانی

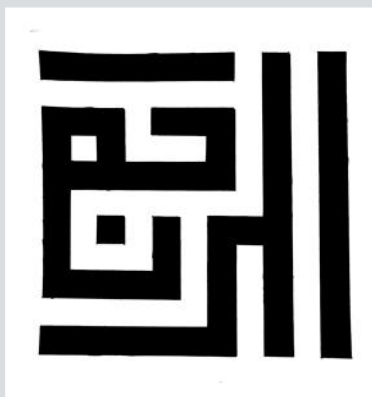
طراحی اسماء الحسنی و آیات قرآنی
 آثاری از هنرجویان هنرستان آفرینش
 شهر مشهد، منطقه رضویه
 ناحیه چهار
 هنرآموز: خاطره کهربائی



ساجده براتی-مهسا اسدخانی



حمیده براوی



حدیثه احمدی



آرزو افروزی



شیوا امینی



زهرا پاکزاد



اجتماعی و فرهنگی

ماهنامه آموزشی و تربیتی برای هنرجویان هنرستان
دوره سوم / فروردین ۱۴۰۲ / شماره پی‌در پی ۴۸ / ۲۳ صفحه

نشانی دفتر مجله: تهران، خیابان ایرانشهر شمالی، پلاک ۲۷۰ / صندوق پستی: ۱۵۸۷۵/۳۳۳۱
تلفن دفتر مجله: ۸۸۸۶۷۳۳۱ / شماره: ۱۴۷۸۰۸۳۰
رایانامه (پست الکترونیک): roshdehonarju@roshdmag.ir
تلفن امور مشترکان: ۰۲۱-۸۸۴۹۰۳۱۶-۸۸۸۶۷۳۰۸

خانواده

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

قیمت:

۷۵۰۰۰ ریال

- ۲ تخفیف، قانون جذب
- ۴ امنیت در اینترنت اشیا
- ۶ اجتماعی برای محیط زیست
- ۸ ایده سازمان سریع پاسخ
- ۱۰ سرمایه اولیه
- ۱۲ گیاهان کار آفرین
- ۱۴ از تا به تا تا نوروند
- ۱۶ پله‌ات را طلانکن، از آن بالا برو
- ۱۸ این قفل فقط یک کلید دارد: خودت
- ۲۰ صورت‌های چاپی
- ۲۲ صنایع ادبی
- ۲۴ طنز
- ۲۶ متاورس واقعیت‌بخش
- ۲۸ اختلاف بدون دشمنی
- ۳۰ تقویم
- ۳۲ بیشترین پاداش را از محیط بگیر
- ۳۴ اسطرلاب سخنگو
- ۳۶ میوه نوآوری را بچین
- ۳۸ روی چشمت دوربین بکار!
- ۴۰ در کارهای سخت شیرجه بزن
- ۴۲ خطرپذیری با صد و چهل جوجه بوقلمون
- ۴۴ فن آخر بروسلی را بزنید!
- ۴۶ آردوینو



اللَّهُمَّ صَلِّ عَلَى مُحَمَّدٍ وَآلِ مُحَمَّدٍ وَعَجِّلْ فَرَجَهُمْ

مدیرمسئول: محمد صالح مذنبی

سر دبیر: مهدی عبدالملکی

مدیر داخلی: ریحانه نعمت‌الهی

طراح گرافیک: مجید کاظمی

ویراستار: کبری محمودی

شورای برنامه‌ریزی: اسفندیار چهاربند، عباس بیات، محسن بهرامی، حسن آقابابی،

سیدمرتضی حسینی، مجتبی افچنگی، سجاد دهقان، سیدعلی صالح پور

مدیر هنری: کوروش پارس‌سازاد

دبیر عکس: اعظم لاریجانی

طرح روی جلد: امید کردی



پویش کنید

× یادداشت سردبیر ×

ایران نو

وقتی سر سفره هفت‌سین نشسته بودید و صدای حوال‌حالتا به گوشتان خورد، به چه چیز فکر کردید؟ اصلاً در لحظاتی که داشتید سال را تحویل می‌کردید، چه دعا و خواسته‌های داشتید؟

وقتی صدای دعا به گوش می‌رسد و آدم با تمام وجودش تیک‌تاک ثانیه‌ها را حس می‌کند، احساس نگرانی می‌کند. دوست دارد در قلبش به جایی پناه ببرد؛ همان جایی که پناهگاه همه است. احساس می‌کند در تمام جهان و همه کره‌ها و کهکشان‌ها و بین همه تاریخ دارد اتفاق جدیدی می‌افتد و او هم فرصت پیدا کرده است نظاره‌گر این نوشتن باشد. همه چیز را محضر خدا می‌بیند. این حس نزدیکی وقت خوبی برای راز و نیاز است؛ همان موقعی است که دیگر به هیچ‌جا و هیچ کس دل نیستی و فقط متوجه خدا شده‌ای.

می‌تواند مکالمه عاشقانه‌ای صورت گیرد بین خدا و بنده‌اش. وقتی با تمام وجود خدا را بخوانی، او هم استجابت می‌کند. خودش در قرآن کریم گفته است «بخوانید مرا تا استجابت کنم شما را.»

شاید بهترین دعا همین تغییر حالمان باشد به بهترین حال ممکن؛ به خیرترین راهی که خدا ما را ببرد. نوشتن سال و «حول حالنا الی احسن الحال». کلمه‌های دعای تحویل سال بهترین هم‌نشینی را دارند. چندسالی است که این نوشتن با بهار معنوی ماه رمضان هم‌نشین شده و همه چیز جفت‌و‌جور است برای رحمت و هدایت و استجابت خدا.

× مهدی عبدالملکی ×





فرض کنید در یک روز بارانی در حال قدم‌زدن در پیاده‌رو هستید. به این فکر می‌کنید که برای امتحان فردا چگونه درس بخوانید. ناگهان دستی جلوی شما را می‌گیرد. اول تعجب‌زده می‌شوید که این دست از من چه می‌خواهد؟ اما سریع متوجه می‌شوید او می‌خواهد به شما چیزی بدهد. بله، او می‌خواهد یک نمونه از عطرهای فروشگاهش را به شما بدهد. بدون توقف، نمونه را از او می‌گیرید، آن را بو می‌کنید و به مسیر ادامه می‌دهید. چند قدمی که می‌روید، متوجه می‌شوید گویا این عطر همان عطر مورد علاقه شماست. به همین خاطر برمی‌گردید و آن را می‌خرید. در این مثال، عطر فروش از یک روش بازاریابی استفاده کرده است.

اما روش‌های بازاریابی تنها به این روش‌ها محدود نیستند. روش‌های متنوعی برای بازاریابی وجود دارند که لازم است با آن‌ها آشنا شویم. این کار به ما کمک خواهد کرد ضمن اطلاع از فعالیت رقیبان در موضوع بازاریابی، خود نیز یکی از این روش‌ها را در راستای ارتقای کسب‌وکار خود به کار ببندیم. هرچند که برای بازاریابی در کسب‌وکارها روش‌های متعددی به کار می‌روند، اما در این متن به برخی از رایج‌ترین آن‌ها اشاره خواهد شد. به صورت کلی، روش‌های بازاریابی به سه دسته کلی تقسیم می‌شوند: سنتی؛ دیجیتال؛ رودرو. در این متن صرفاً به گونه‌های بازاریابی سنتی اشاره خواهیم کرد.

تخفیف، قانون جذب



خیلی از افراد دیگر نیز با انتشار کدهای تخفیف مخاطبان را جذب می‌کنند. مخاطب شما ممکن است خواهان محصول شما باشد، ولی به‌عاملی نیاز دارد که او را برای خرید تحریک کند. کدهای تخفیف همان عاملی هستند که می‌توانند او را از جا بلند و به سمت خرید از کسب‌وکار شما هدایت کنند. این کدهای تخفیف می‌توانند کاری کنند که مشتری در رقابت بین کسب‌وکار شما و کسب‌وکار رقیب، شما را انتخاب کند. خود شما نیز بارها با دریافت کدهای تخفیف تاکسی‌های اینترنتی این حس را تجربه کرده‌اید.

ارائه نمونه محصول نیز یکی دیگر از صورت‌های این روش بازاریابی است. این کار می‌تواند مشتریان را به خرید مجاب کند. به‌ویژه در محصولات جدیدی که افراد قبلاً آن را تجربه نکرده‌اند، این راهکار برای کسب اعتماد بسیار خوب است. فرض کنید کسب‌وکار شما تولید شیرینی خانگی طبیعی است. ممکن است اقوام شما از مزه آن مطمئن نباشند. به همین خاطر حاضر نیستند خطر کنند و از این شیرینی‌ها خرید کنند. اما کافی است فقط یک بار طعم آن را بچشند تا مشتری دائمی شما شوند. این کار با ارائه نمونه محصول امکان‌پذیر است.

یکی دیگر از نمونه‌های بازاریابی‌های سنتی، بازاریابی پستی مستقیم است. اگر شما چیزی را از طریق پست دریافت کنید، شگفت‌زده خواهید شد. بازاریابی پستی یک روش برای شخصی‌سازی محتوا برای مشتری فعلی شماست. فرض کنید در روز تولدتان، به جای اینکه پیامک تبریک از بانک دریافت کنید، یک بسته کوچک تبلیغاتی به همراه چند کد تخفیف بگیرید. این کار شما را هیجان‌زده خواهد کرد.

بازاریابی تلفنی نیز از دیگر روش‌های بازاریابی سنتی است. هرچند ممکن است این روش امروزه محبوبیت چندانی نداشته باشد، اما نکته جالب توجه اینجاست که همچنان مورد استفاده است. این موضوع نشان می‌دهد که این روش همچنان جواب می‌دهد. در این روش، شرکت فهرست شماره تلفن‌های مخاطبان را در اختیار فردی که به او بازاریاب (ویزیتور) گفته می‌شود قرار می‌دهد تا او با تماس گرفتن با مشتریان، آن‌ها را به خرید از کسب‌وکار مجاب کند. مشتریان بالقوه می‌توانند ساکنان یک منطقه یا مثلاً بیماران باشند که قبلاً از دارویی خاص استفاده کرده‌اند. به همین خاطر است که بیشتر فروشگاه‌ها هنگام فروش از مشتریان خود شماره تلفن می‌گیرند.

استفاده از یک روش خاص بازاریابی برای همه انواع کسب‌وکارها توصیه نمی‌شود. زیرا هر کسب‌وکاری باید روش مختص خود را برای بازاریابی موفق به کار ببندد. شما می‌توانید با تجربه روش‌های متفاوت، میزان مفیدبودن آن‌ها را برای کسب‌وکار خود امتحان کنید. در شماره بعد به بازاریابی‌های دیجیتال و رودرو پرداخته خواهد شد.

یکی از روش‌های بازاریابی سنتی، بازاریابی چاپی است. شما می‌توانید با طراحی کارت ویزیت، کسب‌وکار خود، زمینه فعالیت و راه‌های ارتباطی آن را ثبت کنید و آن را میان مشتریان بالقوه محیط اطراف توزیع کنید. مثال دیگر بازاریابی چاپی، تولید دفترک (بروشور) کسب‌وکار است. شما در این دفترک می‌توانید محصولاتتان را به‌صورت کامل معرفی کنید. حتی می‌توانید در آن از تصویرهای باکیفیت محصولات خود استفاده و نمونه فعالیت‌هایتان را معرفی کنید.

یکی دیگر از نمونه‌های بازاریابی سنتی، بازاریابی تبلیغاتی است. در این روش، مخاطبان در ابتدا بنا به دلایلی به کسب‌وکار شما جذب می‌شوند و در مرحله بعد با خرید از شما به کسب‌وکار شما وفادار خواهند ماند. برای نمونه، برخی از کسب‌وکارها با برگزاری مسابقات در جامعه هدف، نام کسب‌وکار خود را بر سر زبان‌ها می‌اندازند. فرستادن کد پشت در محصول برای شرکت در قرعه‌کشی یا مسابقه عکاسی هم نمونه‌هایی از این روش هستند.

امنیت در اینترنت اشیا

یک از دستگاه‌های سرمایه‌ی با گرمایشی را روشن کند. در این حین، از طریق رابط کاربری طراحی شده در گوشی تلفن همراه، تمامی مراحل به کاربر گزارش می‌شوند.

برای بهبود وضع امنیت، در اینترنت اشیا، ابتدا باید محل آسیب‌پذیری را در شبکه شناسایی کرد و سپس راهکار ارائه داد. در نگاه اول درمی‌یابیم، اشکال کار در نامن بودن ارتباط بین حسگرها و دستگاه‌هاست، چرا که آن‌ها از «ارتباطات بدون رمزگذاری» استفاده می‌کنند. بدین ترتیب زمینه نفوذ هکرها فراهم می‌شود. راهکار مدنظر برای حل این مشکل، استفاده از الگوریتم‌های رمزگذاری است، بدین وسیله ارتباط بین حسگر تا دستگاه و دستگاه تا فضای ابری، رمزگذاری می‌شود تا امنیت بیشتری در این سامانه برقرار شود.

از دیگر چالش‌های حوزه امنیت، محدود بودن ظرفیت حافظه است که باعث می‌شود قابلیت ذخیره‌سازی و پردازش روی این دستگاه‌ها کاهش پیدا کند. در نتیجه الگوریتم‌های پیچیده روی این دستگاه‌ها اجرا نمی‌شوند. پس برای افزایش امنیت باید از الگوریتم‌های رمزگذاری سبک و سریع استفاده کرد.

گاهی رخنه‌گرها (هکرها) برای نفوذ به شبکه، هویت دستگاه را جعل می‌کنند و دستگاه خودشان را به جای دستگاه اصلی معرفی می‌کنند. سپس با استفاده از دسترسی‌های دستگاه اصلی، به شبکه اینترنت اشیا وارد می‌شوند. به این کار جعل هویت دستگاه می‌گویند. راهکاری که برای جلوگیری از جعل هویت داده می‌شود، برقراری تنظیمات احراز هویت برای دستگاه‌هاست، به صورتی که هر دستگاه فقط یک مجوز دسترسی به شبکه را داشته باشد. به این ترتیب دسترسی مهاجمان به شبکه برای دست‌کاری اطلاعات کاهش می‌یابد. بدین منظور به هر دستگاه نام کاربری و رمز عبور مخصوصی داده شود تا رخنه‌گرها نتوانند هویت دستگاه را جعل و به شبکه نفوذ کنند. البته باید از کاربران درخواست کرد از رمزهای قوی و غیرقابل حدس‌زدن استفاده کنند. همچنین، احراز هویت دومرحله‌ای را فعال کنند تا زمینه نفوذ به حداقل برسد.

چالش بعدی، تهدیدهای فیزیکی هستند. اگر اینترنت اشیا همگانی شود، به مدیریت گسترده‌ای در حوزه سخت‌افزار نیاز دارد، چرا که ممکن است حسگرها یا دستگاه‌ها به‌طور طبیعی یا حتی به‌طور عمدی تخریب شوند. به‌خصوص دستگاه‌هایی که در محیط باز نصب

امروزه فناوری در حال پیشرفت است و همه برای بهبود وضعیت خود در تلاش هستند. اشیا اطراف ما نیز روزبه‌روز پیشرفته‌تر می‌شوند و به سمت هوشمند شدن حرکت می‌کنند. همان‌طور که در مقاله‌های قبل بررسی کردیم، اتصال اشیا از طریق یک شبکه، مفهوم «اینترنت اشیا» را به وجود می‌آورد. اینترنت اشیا زمینه هوشمندسازی اشیا را فراهم می‌کند که به آسان شدن زندگی بشر کمک می‌کند. ممکن است وقتی اسم این فناوری را می‌شنویم، برای راه‌اندازی و استفاده از آن هیجان زده شویم، اما باید دقت کنیم و خطرات احتمالی را در نظر بگیریم. اینترنت اشیا به همان اندازه که می‌تواند کمک‌کننده و جالب باشد، ممکن است خطرآفرین نیز باشد و برای ما مشکلاتی به وجود بیاورد. یکی از مهم‌ترین آن‌ها، ایجاد محیط نامن برای کاربران است. امنیت وضعیتی است که در فضای واقعی و در همه‌جا مورد نیاز است. پس در صورت همگانی شدن اینترنت اشیا، تأمین امنیت این حوزه نیز اهمیت خواهد داشت.

برای روشن تر شدن موضوع به این مثال دقت کنید. امروزه برخی برای خانه‌های خود از درهای هوشمند استفاده می‌کنند. عملکرد این درها چنان است که اگر شکسته شوند یا شخصی به‌جز افراد خانه آن‌ها را باز کند، به سرعت به نزدیک‌ترین مرکز پلیس هشدار فرستاده می‌شود تا برای امنیت بیشتر اقدام کنند. حال تصور کنید، یکی از بخش‌های این درهای هوشمند توسط سارقان قابل نفوذ باشد. آن‌ها می‌توانند قفل را باز کنند و بدون اطلاع پلیس یا صاحب‌خانه وارد شوند. البته این مثال برای یک خانه شخصی بود. می‌دانیم که اگر زمینه نفوذ وجود داشته باشد، بانک‌ها، گاوصندوق‌ها، فروشگاه‌ها و حتی مراکز نظامی دچار مشکل می‌شوند و به خطر می‌افتند.

پس امنیت در اینترنت اشیا بسیار اهمیت دارد. برای بررسی روش‌های افزایش امنیت در اینترنت اشیا، بیایید نحوه عملکرد اینترنت اشیا را مرور کنیم. همان‌طور که در مقاله‌های قبل توضیح دادیم، سامانه اینترنت اشیا چند قسمت دارد: ۱. حسگرها؛ ۲. دستگاه اصلی؛ ۳. فضای ابری. حسگر روی دستگاه نصب شده است و اطلاعات مربوطه را به دستگاه گزارش می‌کند. دستگاه با اتصال به فضای ابری، اطلاعات دریافتی از حسگر را پردازش می‌کند و تصمیم می‌گیرد. مثلاً حسگر حساس به دما، تغییرات دما را به دستگاه ترموستات گزارش می‌کند و این دستگاه تصمیم می‌گیرد کدام



دستگاه‌هایی با قابلیت‌های متفاوت است که در حوزه امنیت به بهبود نیاز دارد. برای این کار باید محل آسیب‌پذیری را پیدا و سپس راهکاری برای آن ارائه کرد. البته گاهی ممکن است راهکاری ارائه شود که پاسخ‌گو نباشد. هر راهکار باید بارها و بارها آزمایش شود تا بفهمیم چقدر کارساز بوده است؟ و یا آیا روش بهتری وجود دارد یا خیر؟ در آخر باید گفت، اگر اینترنت اشیا غیرقابل نفوذ شود و پروتکل‌های امنیتی در آن رعایت شوند، آرامش ذهنی افراد را فراهم می‌کند و با توجه به اطلاعات دقیقی که ارائه می‌دهد، می‌تواند وضعیت اشیا و نحوه استفاده از آن‌ها را گزارش کند. این داده‌ها به مشتریان کمک می‌کنند خدمات بهتری ارائه دهند. این فناوری در صورت فراگیر شدن به بهبود زندگی بشر کمک بزرگی می‌کند.

می‌شوند، بیشتر از همه در معرض این آسیب هستند. مثلاً دوربین‌های مداربسته یا حسگرهایی که دسترسی به آن‌ها آسان است، به راحتی توسط باد، باران یا حتی خرابکاران آسیب می‌بینند. راهکاری که در برابر این تهدید وجود دارد، این است که ساختمان‌ها یا حتی خود اشیا طوری طراحی شوند که حفاظت به بیشترین مقدار خود برسند. مثلاً در مناطق بارانی از پوشش‌های ضدآب برای دستگاه‌ها استفاده شود یا دوربین‌ها در قسمتی از ساختمان قرار بگیرند که هم در برابر باران و باد و هم در برابر خطر خرابکاران محافظت شوند. ساختمان‌ها هم قبل از اینکه ساخته شوند، در معماری خود محلی امن برای اشیا هوشمند در نظر بگیرند تا تهدیدهای فیزیکی کاهش یابند. به‌طور کلی باید گفت، اینترنت اشیا شبکه‌ای شامل

اجماعی برای محیط زیست

در قسمت‌های اول و دوم با مفهوم دفتر کل توزیع‌شده و اجماع آشنا شدیم. دانستیم که در واقع اجماع توافقی است بین اعضای شبکه، برای تأیید و ثبت تراکنش‌ها در شبکه بلاکچین. با الگوریتم اجماع بیت‌کوین آشنا شدیم که همان الگوریتم اثبات کار است. الگوریتم اثبات کار با وجود امنیت بالای خود، مشکلاتی محیط زیستی را سبب می‌شود و برق و انرژی زیادی مصرف می‌کند؛ همان‌طور که در سال گذشته شاهد مشکلات فراوانی برای کمبود برق در کشورمان بودیم.

در این قسمت الگوریتم اجماع دیگری را معرفی می‌کنیم که تا حدود زیادی این مشکلات را حل خواهد کرد.

الگوریتم اجماع اثبات سهام^۱

به‌طور کلی، الگوریتم‌های اجماع دو هدف کلی را دنبال می‌کنند:

۱. ایجاد بلاک

۲. امنیت

ماینها با قدرت پردازش خود، برای حل یک جور چین ریاضی با یکدیگر رقابت می‌کنند و هر ماینری که قدرت پردازش بالاتری داشته باشد، شانسش برای یافتن بلاک افزایش خواهد یافت. ماینر برنده، علاوه بر ایجاد بلاک، جایزه ثبت تراکنش را در بلاک دریافت می‌کند. همچنین، امکان دست‌کاری و رخنه‌(هک) در شبکه بلاکچین تقریباً غیرممکن است. برای آسیب‌رساندن به امنیت این شبکه، کافی است افراد بخش زیادی از قدرت پردازشی شبکه را در اختیار بگیرند که به آن حمله^{۵۱} درصد نیز گفته می‌شود. اما هزینه چنین حملاتی بسیار بالاست و توجیه اقتصادی ندارد.

ما در الگوریتم اثبات سهام (pos) ماینری نداریم. پس بلاک‌ها

چگونه ایجاد می‌شوند؟ همچنین، چگونه می‌توانیم در این

الگوریتم امنیت را برقرار کنیم؟

در ساختار POS ماینر نداریم و به‌جای ماینر از اعتبارسنج‌ها استفاده می‌شود. اما این اعتبارسنج‌ها چگونه کار می‌کنند؟

با یک مثال این عملکرد را بررسی می‌کنیم. کارخانه‌ای را فرض کنید که سهام‌داران بسیاری دارد. اگر بخواهید شما در تصمیم‌گیری‌های اداره این کارخانه حق رأی داشته باشید، باید حتماً بخشی از سهام کارخانه را دارا باشید. هر چقدر تعداد سهام بالاتری داشته باشید، قدرت و رأی شما قدرت و وزن بالاتری دارد.

عملکرد اثبات سهام مشابه چنین عملکردی است. اگر قرار است فردی جزو اعتبارسنج‌های شبکه بلاک چین با الگوریتم POS باشد، باید حتماً رمز ارز بومی شبکه را خریداری و در شبکه، به‌عنوان وثیقه، سپرده‌گذاری کند که به‌اصطلاح به آن استیک^۳ گفته می‌شود. زمانی که دارایی خود را وثیقه‌گذاری کند، رمز ارز خریداری شده در شبکه قفل می‌شود و فرد حق برداشت از آن را ندارد، مگر زمانی که قصد خروج از اعتبارسنجی را داشته باشد.

رمز ارزهای آن شبکه را خریداری و در شبکه سپرده گذاری کند. پس از سپرده گذاری، این دارایی قفل می شود و قابل استفاده نخواهد بود، مگر زمانی که فرد تصمیم بگیرد دارایی خود را از شبکه خارج کند. پس از گذشت مدتی مشخص، این دارایی آزاد می شود و قابل استفاده خواهد بود.

به عنوان مثال، اتریوم برای سپرده گذاری، حداقل ۳۲ رمز ارز اتر درخواست کرده است که رقم بسیار بالایی محسوب می شود. عموماً یک مجموعه استخرهای سپرده گذاری (استیکینگ) وجود دارد که می توان هر مقدار دارایی را در آن ها قرار داد و با در اختیار یک استخر استیکینگ قرار دادن دارایی خود، در سود آن استخر سهیم شد.

معایب و مزایای الگوریتم اثبات سهام

در روش اثبات سهام به تجهیزات پیچیده برای حل توابع ریاضی و رسیدن به هش معتبر برای ایجاد بلاک جدید نیاز نیست. در واقع استفاده از روش PoS ۹۹ درصد از مصرف انرژی را در مقایسه با روش PoW صرفه جویی می کند.

یکی دیگر از تفاوت های مهم، هزینه ابتدایی بسیار پایین برای ورود، در مقایسه با شبکه های PoW مانند بیت کوین است که به سرمایه اولیه بالایی نیاز دارد. خرید دستگاه های ماینر، تأمین انرژی برای راه اندازی آن ها و همچنین تعمیرات و نگهداری از این تجهیزات حساس، به طور عمده هزینه بر است و همه افراد به مشارکت در این شبکه ها قادر نیستند. اما در مورد PoS این طور نیست. تقریباً در این روش به سرمایه اولیه نیاز نیست و در نتیجه افراد بیشتری می توانند در شبکه مشارکت کنند.

یکی دیگر از مزایا، امنیت در این شبکه است. هر چند در الگوریتم PoS احتمال حمله ۵۱ درصد به صورت کامل از بین نمی رود، با این حال احتمال آن بسیار کاهش می یابد. زیرا در این روش فرد یا گروه مهاجم باید بخش قابل توجهی از دارایی خود را در معرض خطر قرار دهند. همچنین، پس از وقوع این حمله، قیمت رمز ارز این شبکه قطعاً کاهش جدی می یابد و این افراد از این حیث نیز متضرر خواهند شد. در نتیجه، این حمله توجیه اقتصادی ندارد و افراد انگیزه اقتصادی انجام این کار را ندارند.

اما با این حال این الگوریتم معایبی هم دارد. به دلیل سپرده گذاری رمز ارز در شبکه، گردش آن محدود می شود و کاربری آن پایین می آید. همچنین، از آنجا که همه نمی توانند حداقل میزان رمز ارز را برای اعتبارسنجی فراهم کنند (برای مثال ۳۲ اتر در شبکه اتریوم)، برای اعتبارسنجی باید رمز ارز خود را در اختیار بعضی استخرها قرار دهند که این نیز زمینه های کلاهبرداری در این زمینه را فراهم می کند و ممکن است افراد دارایی خود را از دست بدهند. همچنین، با قفل شدن دارایی در شبکه، دسترسی به دارایی کاهش می یابد و کاربران، در صورت نیاز به دارایی خود، با مشکلاتی روبه رو می شوند.

با این حال، الگوریتم اثبات سهام در مقایسه با الگوریتم اثبات کار قطعاً فایده های بیشتری دارد که اتریوم به عنوان یکی از مهم ترین بلاک چین های حال حاضر، الگوریتم اجماع خود را از اثبات کار به اثبات سهام تبدیل کرد.

پی نوشت ها

1. Proof Of Stake
2. Validator
3. stake
4. stake

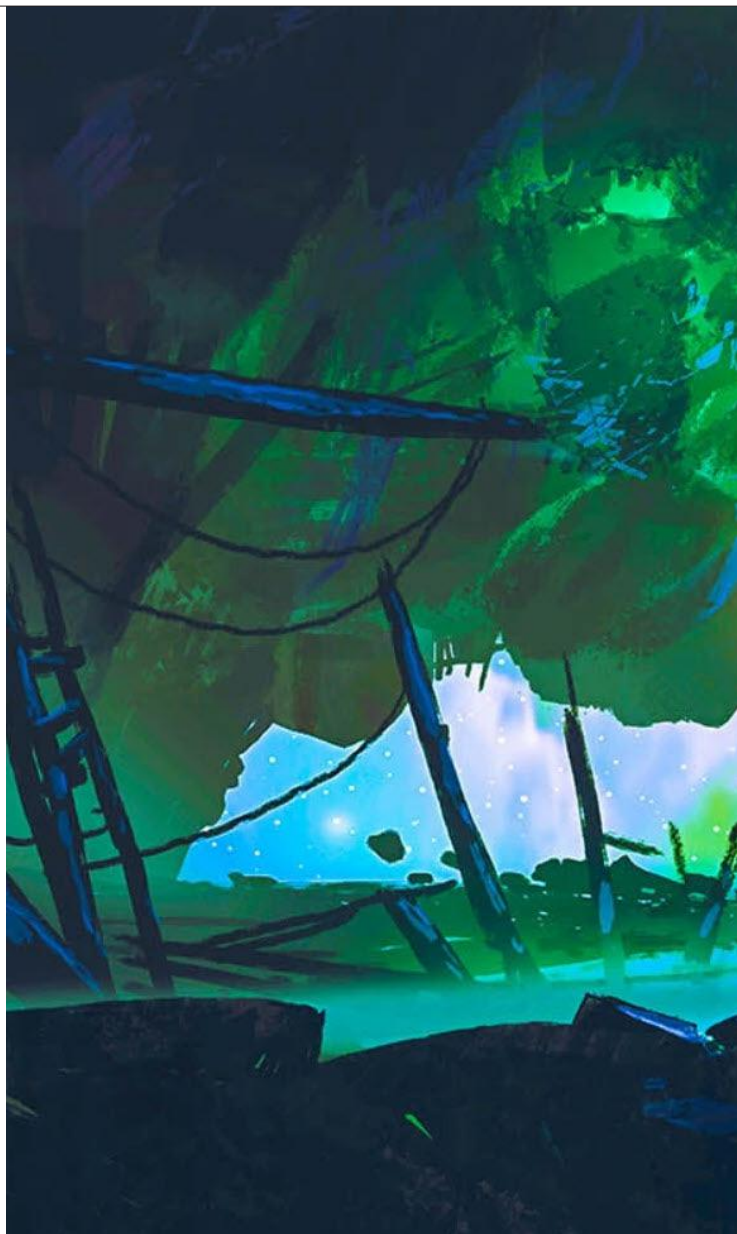
نحوه ثبت بلاک جدید و دریافت پاداش بلاک در این الگوریتم

به چه صورت است؟

در الگوریتم اثبات کار ماینرها برای حل یک جور چین ریاضی رقابت می کنند، اما در این روش رقابتی بین اعتبارسنج ها نیست و نود اعتبارسنج طی یک فرایند تصادفی انتخاب می شوند. با این توضیح که برای این انتخاب عوامل (فاکتورهای) خاصی در نظر گرفته می شوند که مهم ترین های آن ها مقدار دارایی سپرده گذاری شده و مقدار سپرده گذاری شده^۴ است. هر چقدر میزان دارایی سپرده گذاری شده بیشتر باشد، اعتبارسنج برای انتخاب از شانس بالاتری برخوردار است. برگ خرید دوم مدت زمان سپرده گذاری دارایی است، که هر چه فرد زمان بیشتری دارایی خود را سپرده گذاری کرده باشد، اعتبارسنج شانس بیشتری برای انتخاب دارد.

چگونه به اعتبارسنج تبدیل شویم؟

برای تبدیل شدن به اعتبارسنج، داشتن یک رایانه کیفی و اتصال دائم به اینترنت برای این شبکه ها کافی است. همچنین، فرد باید مقداری از



ایده «سازمان سریع پاسخ»

انفعالی در شرکت یا سازمانی رخ نمی‌دهد. امروزه بدون **برون‌نت** هیچ‌گونه نقل‌وانتقال پولی در عرصه جهانی انجام نمی‌شود. استفاده از پیام‌رسان‌ها و نرم‌افزارهای کاربردی تلفن همراه ارتباط هر چه نزدیک‌تر افراد و ایده‌های آن‌ها را میسر کرده‌اند. تلفن‌های همراه نسل جدید این قابلیت را دارند که به واسطه نصب نرم‌افزاری در حوزه خرید **برخط** این امکان را به شما بدهند که کالا یا خدماتی را که قبلاً هرگز موفق به خرید و دریافت آن نمی‌شدید، در کوتاه‌ترین زمان در اختیارتان قرار دهند. ایده استفاده از فناوری‌های جدید در درون ایده سازمان با پاسخ‌گویی سریع، شکل‌گیری گونه‌ای از **شرکت‌های دانش‌بنیان**^۱ و **سازمان‌های دانش‌محور**^۲ را در پی داشت که به خلق نرم‌افزارها و پیام‌رسان‌های شبکه‌های اجتماعی انجامیده است.

از سوی دیگر، استفاده از این ایده ترکیبی در عرصه نظامی نیز کارایی خود را هویدا کرده است. ساخت پهپادها و جنگنده‌های بدون سرنشین نمونه‌های بارزی از کاربرد دانش به منظور پاسخ‌گویی سریع است. چرا که در سالیان قبل، بدون استفاده از خلبانان، هیچ‌گونه عملیات ترابری و جنگی در حوزه نظامی میسر نبود. آموزش خلبانان، هزینه‌های ساخت و نگهداری هواپیماهای جنگنده، بمب‌افکن و تجسسی و نیز تلفات انسانی در رویارویی‌های مستقیم و غیرمستقیم هواپیماها با نیروهای متخاصم، فرماندهان و صاحب‌نظران نظامی را بر آن داشت که به دنبال جایگزینی مناسب برای این ابزار سنتی در میدان نبرد باشند. امروزه هر پهپاد تجسسی با اتصال به یک ماهواره نظامی قادر است در کسری از ثانیه تصویرها و فیلم‌هایی را از پایگاه‌ها و ادوات نظامی دشمن به مرکز فرماندهی ارسال کند. امروزه اهمیت یک جنگنده بدون سرنشین تا آنجاست که می‌تواند در کمترین فرصت ممکن و با بیشترین انعطاف بر آشیانه دشمن بتازد، آن را آماج حملات خود قرار دهد و پیروزی در میدان نبرد را برای کشور خود رقم بزند.

همه این‌ها نمونه‌هایی هستند که از ایده سازمان با پاسخ‌گویی سریع استخراج شده‌اند. از آنجا که هر سازمان امروزی نیازمند پاسخ‌گویی سریع است، به افراد و ابزار با پاسخ‌گویی سریع نیز نیاز دارد. برای مثال، در دو سال گذشته که ویروس کرونا با همه‌گیری جهانی

نهادهایی مانند سازمان آتش‌نشانی و خدمات ایمنی و نیز سازمان اورژانس باید از نظر پاسخ‌گویی به مخاطبان و ارائه خدمات به حادثه‌دیدگان با بیشترین سرعت اقدام کنند. چرا که هرگونه مکث و تعلل در فرایند امدادسانی آسیب‌های جبران‌ناپذیر جسمی و روحی به سانحه‌دیدگان و بستگان نزدیک آن‌ها وارد می‌کند. به همین دلیل، کارکنان و نیروهای وابسته به این گونه سازمان‌ها، باید از قابلیت‌های فنی، روانی، کلامی و فیزیکی بالایی برخوردار باشند. از سوی دیگر، وقوع حوادث غیرمترقبه مانند آتش‌سوزی‌های گسترده، شکستن سد، ریزش برج‌ها و ساختمان‌های غول‌آسا و نیز رخداد بلایای طبیعی مانند سیل، زلزله، رانش زمین و توفان بر اهمیت پاسخ‌گویی سریع این سازمان‌ها و به کارگیری نیروهای زنده و متخصص در آن‌ها مهر تأیید می‌گذارد.

متخصصان دانش مدیریت با الگو قراردادن روش‌های پاسخ‌گویی سازمان‌هایی مانند اورژانس و آتش‌نشانی و خدمات ایمنی، و به منظور ارائه خدمات در کمترین زمان و با بالاترین کیفیت، ایده **سازمان با پاسخ‌گویی سریع**^۱ را عرضه کرده‌اند. نخبگان مدیریت برای پیاده‌سازی ایده جدیدشان، علاوه بر بهره‌گیری از نیروهای خبره، نگاه ویژه‌ای نیز به فناوری‌های به‌روز و کاربردی کردن آن‌ها در امور اداری، صنعتی، بازرگانی، نظامی و اقتصادی داشتند. آن‌ها به خوبی متوجه این نکته شده بودند که برای پیشبرد اهدافشان، نیازمند برنامه‌ها و ابزارهایی هستند که به واسطه آن‌ها بر بازارهای گسترده و گوناگون داخلی و خارجی تسلط پیدا کنند. به همین دلیل بود که از دهه ۷۰ میلادی، بهره‌گیری از سامانه‌های خبره و هوش مصنوعی، اصل جدایی‌ناپذیر سازمان‌ها و شرکت‌های دولتی و خصوصی در کشورهای پیشرفته شد. با گذشت زمان، این دسته از فناوری‌ها جایگاه خود را در کشورهای در حال توسعه نیز پیدا کردند، به‌گونه‌ای که امروزه با اطمینان خاطر می‌توان گفت، در هر کشوری که خواهان ترقی و پیشرفت در ساحت‌های داخلی و خارجی باشد، بدون استفاده از فناوری‌هایی که تولید و خدمات را با سریع‌ترین شکل ممکن تحت‌تأثیر خود قرار می‌دهند، به موفقیتی دست پیدا نخواهد کرد.

ایسن روزها بدون استفاده از **درون‌نت**^۲ هیچ فعل و



تمرین ۱. فرض کنید در آینده نزدیک به‌عنوان مدیر یک شرکت خصوصی در عرصه ارائه خدمات فوری در زمینه حوادث و تصادفات جاده‌ای فعالیت می‌کنید. با الگو قراردادن ایده سازمان با پاسخ‌گویی سریع، به کدام منابع انسانی و تجهیزاتی نیازمندید؟

تمرین ۲. فرض کنید در آینده نزدیک به‌عنوان مشاور عالی در شرکتی صنعتی در حوزه خودروسازی فعالیت می‌کنید. با لحاظ کردن ایده سازمان با پاسخ‌گویی سریع، مجموعه پیشنهادی شما برای ارائه خدمات پس از فروش به مشتریان این شرکت خودروسازی چیست؟

پی‌نوشت‌ها

1. Fast Responsible Organization
2. Intranet
3. Internet
4. Knowledge Enterprises
5. Knowledge Organizations

تعطیلی تمامی مدرسه‌ها و دانشگاه‌های ایران و جهان را سبب شد، استفاده از نرم‌افزارهای آموزش مجازی به برگزاری کلاس‌های غیرحضوری برای دانش‌آموزان و دانشجویان کمک کرد. استفاده از نرم‌افزارهای آموزش مجازی باعث شد هیچ کلاس آموزشی تعطیل نشود و حتی گزینه بعد مسافت را در زمینه آموزش از بین ببرد. بهره‌گیری از نرم‌افزارهای آموزش از راه دور نیز تأکیدی بر استفاده از ابزار و امکانات به منظور پاسخ‌گویی سریع در مواقع بحرانی و اضطراری است و نبود این نرم‌افزارها در هر سامانه آموزشی خسارت زیادی را سبب می‌شود. اکنون که شما هنرجویان گرامی با مفهوم سازمان با پاسخ‌گویی سریع و مصداق‌های آن آشنا شدید، امیدواریم در آینده نزدیک که به‌عنوان کارآفرین یا مدیر در جایگاهی قرار می‌گیرید، ایده سازمان با پاسخ‌گویی سریع را به‌عنوان اصلی بدیهی سرلوحه رویکردتان قرار دهید و به خلق ایده‌های منتهی به تولید کالایی به سبک بهینه‌تر یا ارائه خدماتی به شکلی مطلوب‌تر توانا شوید.



مطلب کسب‌وکار در شماره قبل

در شماره‌های قبلی گفتیم، دنبال راه‌اندازی یک کسب‌وکارم و می‌خواهم روی پای خودم بایستم، ولی نگرانم شکست بخورم. بعد هم یک مجموعه نکته را که درباره مدیریت و رهبری در کسب‌وکار جمع کرده بودم مطرح کردم. بعد درباره داشتن یا نداشتن مدرک تحصیلی دانشگاهی صحبت کردیم. در شماره قبل درباره سرمایه اولیه بحث کردیم و گفتیم که به‌طورکلی دو راه برای تأمین سرمایه وجود دارد:

۱. گرفتن قرض و وام از راه‌های گوناگون؛
 ۲. شروع یک کار که به سرمایه اولیه نیاز ندارد، برای ذخیره سود آن به منظور شروع کسب‌وکار مدنظر.
- در شماره قبل انواع روش‌های گرفتن قرض و وام را بیان کردیم. در این شماره قصد داریم در رابطه با روش دوم صحبت کنیم.

پاسخ این سؤال به شما بستگی دارد. اگر مهارت یا توانایی خاصی دارید، گزینه‌های شما بیشترند. برخی از مشاغل به مهارت و سرمایه اولیه نیاز ندارند. در میان آن‌ها، برخی تا حدی جنسیتی هستند؛ یعنی زنانه و مردانه دارند. در ادامه به چند مورد اشاره می‌کنیم:

فعالیت در حوزه تبلیغات و بازاریابی

ارائه خدمات بازاریابی و تبلیغات همواره مشتریان خود را دارد. از بازاریاب (ویزیتور) گرفته تا تبلیغ‌کننده اینستاگرامی، همه و همه می‌توانند درآمدهای بسیار خوبی داشته باشند. البته فراموش نکنید، این‌گونه مشاغل نیازمند داشتن برخی ویژگی‌های شخصیتی و رفتاری هستند تا بتوانید مشتریان را به خرید محصولات راضی کنید. مراقب باشید در دام شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای گرفتار نشوید.

مدیریت حساب (ادمین پیج)

شاید باورتان نشود، اما افرادی هستند که در ازای دریافت پول، حساب‌های اینستاگرامی را مدیریت می‌کنند. درآمد خوبی هم دارند.

دوستان عزیز، به نظرم در مرحله اول، ایده شروع کسب‌وکارتان را روی کاغذ بیاوریم. وقتی در حال نوشتن طرح اولیه کسب‌وکار خودتان هستید، باید توجه کنید که بخش مهمی از آن شامل بحث‌های مالی طرح شما خواهد بود. اینکه چقدر پول لازم دارید، یکی از سؤالاتی است که باید در این بخش به آن پاسخ دهیم. بعد از آنکه مقدار سرمایه مورد نیاز مشخص شد، باید در مورد نحوه تأمین سرمایه تصمیم بگیریم. دو راهبرد کلی که در بالا به آن‌ها اشاره کردیم، در مقابل ما قرار دارند. اگر کتاب‌های مدیریت مالی را جست‌وجو کنید، مباحث گسترده‌ای تحت عنوان تأمین مالی و ابزارهای آن خواهیم یافت که غالباً دردی را از ما دوا نخواهند کرد، چون این مباحث با کسب‌وکارهای نوپا و کوچک متناسب نیستند. اما راهبرد دوم احتمالاً تناسب بیشتری با ما خواهد داشت.

ایده اصلی در این راهبرد آن است که به یک کار مشغول شویم؛ کاری که به سرمایه اولیه نیاز ندارد. درآمدهای به‌دست‌آمده را ذخیره کنیم تا بتوانیم کسب‌وکار خودمان را راه‌اندازی کنیم. اما سؤال اصلی در این راهبرد آن است که به چه کاری مشغول شویم؟

پرستاری از کودکان و سالمندان

در دنیای نوین امروز که آدم‌ها شغل‌های متعدد دارند و هم‌زمان زن و مرد سخت مشغول کار و فعالیت هستند، نیاز به پرستاری مهربان که کودکان را دوست داشته باشد و با آن‌ها رابطه‌ای گرم و صمیمانه ایجاد کند، فرصتی مناسب برای یک شغل پردرآمد و متفاوت است. فضای کاری شما در این حرفه فضای مفرح و شادی است که با وجود اسباب‌بازی‌های متنوع و رنگارنگ، انرژی مثبتش بیشتر هم می‌شود. به یاد داشته باشید، تنها خواسته والدین از پرستاران، شاد کردن و سلامت جسمانی و روانی فرزندانشان است. کافی است قابل اعتماد بودنشان را به والدین ثابت کنید. علاوه بر کودکان، سالمندان زیادی در شهرهای بزرگ به پرستار نیازمندند. شاید گروهی از آن‌ها نیازمند پرستاری باشند که تحصیلات و آموزش‌های پرستاری را آموخته باشد، اما غالباً به مراقبت ساده نیازمندند که از عهده هر کسی برمی‌آید.

خدمات فنی

اگر در منزل وسایل گوناگون را به بهترین شکل ممکن تعمیر می‌کنید، ولی تا به حال هیچ درآمدی از آن کسب نکرده‌اید، باید به شما گفت سخت در اشتباهید! زیرا از مهارت و دانش خود به‌درستی استفاده نکرده و آن را هدر داده‌اید!

بنابراین، بدون داشتن سرمایه، شرکت یا دفتر هم می‌توانید کارهای تعمیری مثل تعمیر لوله‌کشی ساختمان‌ها، لوازم الکتریکی یا حتی تعمیرات لوازم منزل مثل مبلمان یا لوازمی را که به سرویس‌های دوره‌ای نیاز دارند، مانند تصفیه آب موتورخانه پکیج‌ها، انجام دهید. فقط کافی است این خدمات را با کیفیت خوب و قیمت مناسب ارائه دهید تا بتوانید اعتماد مشتریان را به خود جلب کنید. اگر مهارت شما فنی نیست و به‌طور مثال یک خیاط خوب و زنده هستید هم می‌توانید برای خود کسب‌وکار بدون سرمایه ایجاد کنید. از هنر و سلیقه‌تان به‌خوبی استفاده کنید و با قیمت مناسب بهترین خدمات را ارائه دهید. مطمئن باشید مشتریان شما را رها نخواهند کرد.

موارد بسیار زیادی وجود دارند که با تحقیق بیشتر متوجه خواهید شد. در این مقاله صرفاً برای ایده‌گرفتن به چند نمونه اشاره شد. چند نمونه دیگر را هم فقط عنوان می‌کنیم: مثل خدمات منزل؛ ساخت کتاب صوتی؛ ساخت وب‌آ (پادکست)؛ پیاده‌کردن فایل صوتی؛ کارهایی مثل حروف‌نگاری (تایپ) و ویراستاری؛ پرورش و فروش گل و گیاه؛ پرورش قارچ (بسیار سریع و زودبازده)؛ تولید شیرینی یا شکلات؛ عروسک‌سازی یا جعبه‌سازی؛ کارهای هنری مثل بافتنی.

به‌طور کلی، در مواردی که محصول یا خدماتی را ارائه می‌دهیم، بسیار مهم است بازار فروش آن را پیدا کنیم و بدانیم این محصول یا خدمات را کجا باید ارائه دهیم یا مخاطبان ما چه افرادی هستند.

برخی دیگر مدیریت و نحوه فعالیت و جذب مخاطب در فضای مجازی را آموزش می‌دهند و از این راه کسب درآمد می‌کنند. به هر حال، اگر با فضای مجازی آشنا هستید (که به احتمال زیاد چنین است) و اگر کمی هم زرنگی به خرج دهید، می‌توانید از این راه درآمد کسب کنید. برخی مشاغل نیازمند داشتن مهارت هستند و بدون سرمایه اولیه اجرا می‌شوند.

آشپزی

معمولاً ما ایرانی‌ها به طعم و مزه غذا بسیار اهمیت می‌دهیم. اگر شما آشپز ماهری هستید و فن‌های لازم برای تهیه غذای خوش مزه و جاق‌تاده را می‌دانید، می‌توانید به راحتی برای خود کسب‌وکاری بدون سرمایه راه بیندازید. از کار در رستوران و تهیه و فروش غذا گرفته تا آموزش آشپزی، گزینه‌های پیش روی شما هستند. یا می‌توانید با در نظر گرفتن یک مزیت رقابتی خاص مثل غذای گیاهی یا غذای سالم بدون روغن، سهم قابل توجهی از بازار فروش به دست آورید.

تدریس حضوری و مجازی

هر مهارتی را که دارید آموزش دهید. زبان انگلیسی، اکسل، پاورپوینت، ورد، خیاطی، آشپزی، نقاشی، عکاسی و خطاطی مهارت‌هایی هستند که در فضای مجازی آموزش داده می‌شوند و همه ما نمونه‌هایی از آن‌ها را دیده‌ایم. شما هم می‌توانید شروع کنید. مهارت‌های خود را آموزش دهید. این کار علاوه بر درآمدزایی، به رشد مهارت خودتان هم کمک می‌کند. امروزه بازار تدریس مجازی خیلی بیشتر از قبل گرم شده است.

تولید محتوا در فضای وب و پشتیبانی و دپرس

تقریباً هر شرکتی که در اینترنت حضور دارد، به تهیه محتوا در مورد محصول و محتوای بلاگ نیاز پیدا می‌کند. این یکی از مشاغل است که در سال‌های اخیر تقاضای زیادی داشته است. در آینده هم این تقاضا وجود خواهد داشت. اگر در نوشتن مهارت دارید، می‌توانید از طریق وبگاه‌های آزادکاری (فریلنسری) پروژه بگیرید و فعالیت کنید. همچنین، بسیاری از وبگاه‌ها در ورد پرس میزبانی می‌شوند و تقریباً هر مالک وبگاه به یک پشتیبان نیاز دارد. پس اگر از زیر و بم این بستر آشنایی دارید، فرصت‌های زیادی

برای کسب درآمد از آن وجود دارند. برای پیدا کردن اشکال‌ها (باگ‌ها) و بازرگاری محتوا می‌توانید به شرکت‌ها و اشخاص کمک کنید و از این راه درآمد خوبی داشته باشید. با توجه به اینکه روز به روز بر تعداد وبگاه‌ها افزوده می‌شود، تقاضا برای این کار هم در حال افزایش است.





گیاهان کار آفرین

از دیرباز تا کنون، انسان‌ها درمان‌های بیماری‌های خود را از طبیعت یافته‌اند و بهترین و سالم‌ترین راه‌ها برای بهبود دردها از میان گیاهان و آب‌وهوای سالم به دست آمده‌اند. در کشورهای کهنی چون هندوستان و چین بخش عمده‌ای از بیماری‌ها از طریق گیاهان و ادویه‌ها درمان می‌شوند و با وجود داروها و روش‌های درمانی شیمیایی، هنوز هم درمان‌های گیاهی و طب سنتی جوابگو هستند. با توجه به اثربخش بودن این روش درمان، چندسالی است که مردم و مسئولان به رشته‌های جوان و نوپایی چون گیاهان دارویی و طب سنتی توجه ویژه‌ای کرده‌اند و برنامه‌ها و جشنواره‌هایی ترتیب داده‌اند. یک نمونه از این جشنواره‌ها، جشنواره ملی گیاهان دارویی بود که همراه امسال با حضور جمعی از دانش‌آموزان و معلمان برگزار شد. در این شماره از مجله با یکی از دست‌اندرکاران برگزاری جشنواره، آقای مهندس قرایی، نماینده آموزش و پرورش در این جشنواره، گفت‌وگو کرده‌ایم. امیدواریم از این گفت‌وگو لذت ببرید.

جایگاه شغلی رشته گیاهان دارویی را برای دانش‌آموزان آشکار کنند. فردی که می‌رود و پزشکی می‌خواند، راضی است، چون می‌داند در آینده، هم درآمد خوبی دارد و هم جایگاه اجتماعی. اما نگاهی که به آینده کاری رشته گیاهان دارویی وجود دارد، در نهایت کار عطاری است. ما نتوانستیم ارزش خوبی برای دانش‌آموزان ایجاد کنیم تا بازار کار رشته گیاهان دارویی را گسترده بدانند؛ نه در حد عطاری! موضوع دوم این است که ما به «کتاب‌دهنده و خانه خلاق» نیاز داریم. این مرکزها برای دانش‌آموزان و دانشجویان دوره‌هایی را برگزار می‌کنند تا برای وارد شدن به بازار کار آمادگی کسب کنند.

متأسفانه ما دانش‌آموزان را رها می‌کنیم و برای پس از فارغ‌التحصیلی برایشان برنامه‌ای نداریم. ما باید دانش‌آموزان را به دوره‌های کارآموزی مشغول و بعد آن‌ها را وارد بازار کار کنیم، اما فضاهایی برای کارآموزی وجود ندارند. شرکت‌ها و آزمایشگاه‌ها این ظرفیت و امکان را ندارند که دانش‌آموزان را به کار گیرند تا در کنار تحصیل کارآموز هم باشند.

🗨️ برای حل این مشکلات چه می‌توان کرد؟

یکی از نمونه‌های حل این چالش، برگزاری رویدادهای فرهنگی و ترویجی، مثل جشنواره گیاهان دارویی است. ما از بچه‌ها، کسب و کارها و صاحب‌نظران حوزه کارآفرینی و کسب و کار دعوت کردیم به بچه‌ها بگویند اگر می‌خواهند کاری راه بیندازند، از چه طریق اقدام کنند. این جشنواره‌ها بچه‌ها را در معرض فضایی که باید باشند قرار می‌دهند. محیطی که پر از کسب و کارهای

🗨️ درباره اهمیت رشته گیاهان دارویی و آینده آن توضیح دهید؟

اهمیت این شغل به‌طور مشخص آن است که ما در آینده می‌توانیم کسب و کارهایی را ایجاد کنیم که لازمه آن، آشنانشدن دانش‌آموزان با این موضوع است. متأسفانه در حال حاضر تصور می‌شود کارکرد این رشته فقط ساخت دمنوش‌ها برای نوشیدن یا درست کردن ترکیب‌ها برای درمان‌های موضعی و سطحی است، اما این‌ها تمام کاربرد گیاهان دارویی نیستند. ما از گیاهان دارویی می‌توانیم در حوزه‌های صنعت آرایشی بهداشتی، عطر سازی و مواد غذایی استفاده کنیم. به‌طور مثال، از دانه‌های ریزی که در برگ‌های کاج وجود دارند، برای ساخت پایه‌های اصلی تولید عطر استفاده می‌شود. یا مثلاً برگ‌های چای که تاکنون به‌صورت شیمیایی خشک می‌شدند و خاصیتشان کم می‌شد، به شیوه‌ای جدید خشک می‌شوند و خاصیت درمانی دارند. ما اگر بتوانیم همین موارد را به‌صورت شفاف و همراه با مصداق‌ها برای دانش‌آموزان توضیح دهیم، هم برای تحصیل در آن ترغیب می‌شوند و هم خیالشان از شغل آینده‌شان راحت می‌شود.

🗨️ چگونه دانش‌آموزان را به تحصیل در این رشته ترغیب کنیم؟

در حال حاضر دستگاه‌های آموزشی ما نظری و الگوهای تدریس‌مان تکراری هستند. همین وضعیت در کسب و کار هم وجود دارد. دانش‌آموزان ما چقدر با الگوهای کسب و کار آشنا هستند؟ ما باید گروه‌هایی را ایجاد کنیم تا آینده و



نواقرین (استارت‌آپ)، به متخصص شیمی، متخصص روابط عمومی و... نیاز دارد.

سال‌های ۱۳۹۹ و ۱۴۰۰ مصادف شدند با کرونا و جشنواره «اینوتکس» کنسل شد. سال ۱۴۰۱ اتفاق خوبی افتاد و آن این بود که بیش از ۷۰۰۰ دانش‌آموز به پارک فناوری پردیس آمدند و در جشنواره اینوتکس شرکت کردند. هیچ محدودیتی هم برایشان نگذاشتیم و نخواستیم که امتیاز خاصی مثل اختراع، ایده ساخت یا نمونه بالا داشته باشند. ما گفتیم حتی اگر صرفاً حوصله‌تان سررفته است و می‌خواهید یک روز را خوش بگذرانید، بیایید.

📌 جشنواره گیاهان دارویی چطور رقم خورد؟

پس از اینوتکس در سال ۱۴۰۱ شروع کردیم برای کسب‌وکارهای خردی (خرده‌بیزنس‌هایی) مثل همین طب سنتی و گیاهان دارویی جشنواره برگزار کنیم. با توجه به اینکه شش سال بود نمایشگاه طب سنتی برگزار می‌شد، ما با آموزش و پرورش نشست مشترک گذاشتیم و کارگروه تشکیل دادیم. فراخوان این جشنواره به هنرستان‌ها و پژوهش‌سراها فرستاده شد و حدود ۱۰۰۰ طرح و ایده برایمان آمد. مدتی بعد، برخی از ایده‌پردازها، معلم‌ها و دانش‌آموزان برای ارائه محصولاتشان آمدند. برای شرکت‌کنندگان دوره‌های ضمن خدمت مثل توانمندسازی و مدیریت مالی برگزار کردیم تا به سمت بازار کار و کسب‌آمادگی برای شروع کسب‌وکار خود ترغیب شوند.

📌 مقدار رضایت و نفع این کار برای دانش‌آموزان چه قدر بود؟

بخشی از قضیه این است که دانش‌آموزان خوش‌حال بودند که به کارها و فعالیت‌های آن‌ها توجه شده است. تا پایان روز چهارم جشنواره همه راضی بودند. در این جشنواره یاد گرفتند چگونه تیم‌سازی کنند، ایده‌های کاربردی و عملیاتی بسازند، به بازار کار توجه کنند و... اما بحث دیگر این است که ما چقدر می‌توانیم هدایت‌شغلی مؤثری برای بچه‌ها ترتیب بدهیم. با یک مثال توضیح می‌دهم. دانش‌آموزی بود که از گیاه اسطوخودوس، دارویی برای درمان دیابت ساخته بود. این دارو از دیدگاه آن دانش‌آموز خیلی خوب بود، اما داروهای دیگری با همین خاصیت ساخته شده‌اند که بسیار رایج هستند و تجاری شده‌اند. حال اگر این دانش‌آموز کارش را جای دیگر ارائه دهد و به او توجه نشود، سرخورده می‌شود. ما در این جشنواره دانش‌آموزان را به سمت ایده‌های ناب و عملیات‌پذیر ترغیب می‌کنیم و مسیر ورود و پیشرفت در بازار کار را به آن‌ها نشان می‌دهیم. نقش ما به‌عنوان راهبر، نشان دادن همین واقعیت‌ها و مانع‌ها به دانش‌آموزان است که در نهایت به رضایت دانش‌آموزان می‌انجامد.

گیاهان دارویی است، دانش‌آموزان را برای حضور در بازار کار آماده می‌کند تا از نزدیک با چم‌وخم حرفه‌شان آگاه شوند. بچه‌ها باید ببینند بازار چه چیزی را می‌پسندد تا آن را تولید کنند.

این رشته آینده‌شغلی خوبی دارد، به شرط اینکه در آن خلاقیت و نوآوری به کار گرفته شود. یک‌زمانی می‌گفتند برای اینکه بیماری‌تان درمان شود، باید دو تا گیاه را مخلوط کنید و بگذارید ۲۴ ساعت بماند، بعد آن را بخورید تا نتیجه‌اش را ببینید. بیمار هم به‌جای این کار، می‌رفت داروی شیمیایی مصرف می‌کرد و زیر ۱۲ ساعت نتیجه آن را می‌دید. حالا ما باید بیایم از ظرفیت‌هایمان استفاده کنیم تا روی فراوری داروها کار کنیم؛ یعنی خودمان گیاهانی را که در درمان مؤثرند ترکیب کنیم و به شکل دارویی آماده در بازار عرضه کنیم. البته الان هم این داروها هستند. در درمان همین بیماری آنفولانزا، پایه برخی از داروها گیاهی بودند. این کار از نظر اقتصادی هم برای کشور به‌صرفه است، زیرا مواد اولیه گیاهی بسیار ارزان‌تر از مواد اولیه شیمیایی هستند. ما گونه‌های بسیار متنوع و مفیدی را در سیستان و بلوچستان و خراسان جنوبی داریم. اگر بتوانیم محصولات را فراوری و دستگاهی کنیم، می‌توانیم دوشادوش هندوستان پیش برویم. کار دستگاهی به این معناست که رسانه، آموزش و پرورش، و دانشگاه‌ها باید این حوزه را تبلیغ و معرفی کنند. حوزه گیاهان دارویی در مقایسه با داروهای شیمیایی به خط تولیدهای عظیم نیاز ندارد و دریافت مجوز برای تولیدشان آسان‌تر است. این موضوع در سرعت و سرمایه صرفه‌جویی می‌کند. این خصوصیات به کارآفرینان تازه‌کار در این حوزه کمک می‌کند.

📌 ایده برگزاری جشنواره از کجا آمد؟

شهریورماه سال ۱۳۹۸ کاری را شروع کردیم که بچه‌ها بدون هیچ پالایه (فیلتر) و ممیزی می‌توانستند در آن شرکت کنند. تا آن موقع هر فراخوانی می‌خواستیم بدهیم، از دانش‌آموزان «خلاق، ایده‌پرداز و مستعد» دعوت می‌کردیم. این جملات باعث می‌شدند بعضی دانش‌آموزان ناخودآگاه با خود بگویند: «من که خلاق نیستم، من که مستعد نیستم و...». ما این روحیه را درک کردیم و فقط گفتیم: «هرکسی احساس می‌کند می‌خواهد یک روز خوب در کنار دیگران باشد، بیاید. بدون اینکه نیاز باشد ویژگی خاصی داشته باشد.»

در آن جشنواره بچه‌ها در زمینه‌های متعدد استعدادیابی و هدایت تحصیلی و شغلی شدند. ما این شرط را نگذاشتیم که دانش‌آموز رشته خاصی باشند، چون کسب‌وکار موفق به متخصص‌های زیادی نیاز دارد. هر شبکه فروش گیاهان دارویی به برنامه‌نویسی برای افتتاح وبگاه و شرکت

معرفی یک نوآفرین بازی‌سازی از تابه تا نورولند



اگر از فردی چهل یا پنجاه‌ساله درباره بازی‌های زمان خودش پرسید، احتمالاً بازی‌هایی مثل «آتری» و مدل‌های «سگا» را به شما معرفی می‌کند. این بازی‌ها به نسل یک تا پنج بازی‌سازی مربوط هستند و امکاناتی محدود داشتند و غالباً دوبعدی بودند. با شروع قرن ۲۱، یکی از چیزهایی که با سرعت بالا به سمت پیشرفت تخت‌غاز حرکت کرد و بعد از چند سال به درآمدزایی بسیار و تصاحب بخشی از شرکت‌های عظیم مثل مایکروسافت و سونی رسید، صنعت بازی‌سازی بود. در سال‌های اخیر، طراحی‌های پویانمایی و بازی‌سازی در کشور ما نیز پیشرفت‌های بسیار زیادی داشته‌اند. برخی از بازی‌های معروف ایرانی که روی تلفن همراه بسیاری از افراد نصب هستند، «آمیرزا» و «کوییز آف کینگ» هستند که به دست جوانان خلاق و کوشا ساخته شده‌اند. در این شماره می‌خواهیم یک شرکت نوآفرین (استارت‌آپ) بازی‌سازی به نام «نورولند» را به شما معرفی کنیم.

← تشکیل گروه اولیه

سال ۱۳۹۱ چند جوان دانشجو در دانشگاه گیلان با همدیگر گروهی تشکیل دادند. آن‌ها تصمیم گرفتند برای ورود به بازار کار و درآمدزایی، بازی‌های رایانه‌ای بسازند. پس از چند ماه تلاش موفق شدند پروژه‌های گوناگونی را در دست بگیرند و بازی‌هایشان را در فروشگاه‌هایی مثل کافه‌بازار و مایکت در اختیار کاربران بگذارند. همان زمان بود که یک زوج از اعضای همان گروه به نام‌های **لیلا کشاورز افشار** و **علیرضا پیر** یک بازی فکری را برای کودکان طراحی و راه‌اندازی کردند که نام آن را «تابه‌تا» گذاشتند.

این دو نفر به فعالیت‌های خود ادامه دادند و بازی‌های آموزشی دیجیتال را برای مدرسه‌ها و مراکز آموزشی طراحی کردند.

← نقل مکان به تهران

آن دو نفر بازی‌های متعددی ساخته بودند و کارنامکی (رزومه‌ای) قوی داشتند. این سابقه به آن‌ها کمک کرد بتوانند در سال ۱۳۹۳ در شهر رشت شرکت نوآفرینی به نام «نوین‌اندیشه‌پردازان آمولای» را تأسیس کنند.

حدود سه سال بعد، در سال ۱۳۹۶، زمانی که کیفیت کارشان به مدرسه‌ها و مراکز فرهنگی ثابت شده بود و برای توسعه‌دادن شرکت نوآفرینشان برنامه داشتند، از شهر رشت به شهر تهران نقل مکان کردند. در کنار کار، به تحصیل در دانشگاه‌های تهران و علامه طباطبایی هم ادامه دادند و با جوانانی خلاق و علاقه‌مند به بازی‌سازی آشنا شدند.

← تولد نورولند

سال ۱۳۹۷، گروهی از هم‌کلاسی‌های علیرضا و لیلا در حیاط دانشگاه تهران نشسته بودند و برای یک پرسش به‌دنبال پاسخ می‌گشتند: «حالا می‌خواهیم چه کار کنیم؟»

آن‌ها می‌دانستند که تخصصشان در بازی‌سازی است و علاقه‌مندی‌شان به بازی‌سازی برای کودکان، اما نمی‌دانستند چه نوع بازی‌ای و برای چه گروه سنی در اولویت کار است؟

پس از مدتی مطالعه در زمینه روان‌شناسی و علاقه‌مندی‌های کودکان و گروه‌بندی‌های بازی‌ها، متوجه شدند بیشترین گروهی که



پویش کنید

تحویل دادند و توانستند با قانع کردن سرمایه‌گذاران آن شتاب‌دهنده و اطمینان‌بخشی به آن‌ها، از آن محل سرمایه‌ای را برای ادامه کار تهیه کنند.

بعد از اینکه بازی‌ها وارد بازار شدند، سه بسته (پکیج) بازی علمی آموزشی ارائه شدند که کاربران با پرداخت مبلغی می‌توانستند از آن استفاده کنند. کاربران باید اشتراک‌های موجود در سایت نورلند را می‌خریدند تا به بسته‌ها دسترسی داشته باشند.

← چالش اصلی

شرکت نوآفرین نورلند بعد از ساختن بازی‌های گوناگون، دامنه کاری‌اش را برای تمام کودکان ۳ تا ۸ سال، چه دارای اختلال یادگیری و چه سایرین، گسترش داد. اما با این چالش مواجه شدند که بخش روان‌شناسی و متخصصان حوزه کودک با ایجاد بازی برای تلفن همراه (موبایلی) و تشویق کودکان به استفاده از ابزارهای دیجیتال مخالفت کردند. اعضای گروه نورلند شروع کردند به تحقیق و ارائه مقالات علمی تا هم بتوانند روان‌شناسان گروهشان را قانع کنند و هم خودشان بازی‌های کم‌آسیب و مفید برای کودکان بسازند.

← نورلند در کتاب‌های درسی

اعضای گروه نورلند بعد از اینکه بازی‌هایشان را در زمینه‌های گوناگون سنجیدند و برای محک‌زدن به دست متخصصان و روان‌شناسان سپردند، در اواسط سال ۱۴۰۰ موفق شدند از سازمان پژوهش و برنامه‌ریزی آموزشی تأییدیه دریافت کنند و بازی‌های خود را به صورت «مرزینه» در کتاب نگارش دوم ابتدایی ارائه دهند.

← امروز و چشم‌انداز نورلند

نورلند موفق شد در سال ۱۳۹۸ دومین مقام در رویداد «چالش سرمایه‌شناختی» را کسب کند و مقالات علمی‌شان جزو برترین مقالات هم‌نشست (سمپوزیوم) بازی‌های جدی قرار گرفتند. در سال ۱۴۰۰ بازی‌های آن‌ها به‌عنوان منتخب بازی‌های به‌روز شده معرفی شدند.

نورلند قصد دارد در سال‌های آینده برای کودکان زیر هفت‌سالگی که هنوز وارد مدرسه نشده‌اند، بازی‌هایی ارائه دهد که بتوانند با آمادگی بیشتر وارد دبستان شوند و مهارت‌های اجتماعی را بهتر بیاموزند. نورلند در تلاش است برای سالمندان نیز بازی‌هایی تهیه کند و به بهترین نرم‌افزار آموزشی تبدیل شود.



به بازی‌های علمی و کمک‌آموزشی برای یادگیری نیاز دارد، گروه کودکانی است که مشکل یادگیری دارند. آن‌ها کارشان را روی همین طرح و ساختن بازی برای این گروه از کودکان شروع کردند. این اقدام شروعی شد برای انتخاب یک نام برای محصولاتشان: نورلند.

← تأمین سرمایه

لیلا و علیرضا برای شروع کار به سرمایه نیاز داشتند. آن‌ها هزینه اولیه را با کمک اقوام، خانواده و دوستان تأمین کردند. پس از اینکه توانستند با نام تجاری‌شان چند بازی بسازند، نمونه کارها و مدارک شرکت نوآفرینشان را به شتاب‌دهنده‌ای به نام «۱۰۰ شرکت نوآفرین»

پلهات را طلانکن، از آن بالا برو!

مورد نیاز:

اکثر ما انسان‌ها این‌گونه هدف اصلی زندگی‌مان را گم کرده‌ایم و به‌جای حرکت به‌سوی هدف مدام در حال تغییر ابزار هستیم، حتی برای اینکه یادمان برود و رنج حرکت نکردن را برای خودمان کم کنیم، خودمان را با تنوع‌طلبی سرگرم کرده‌ایم.

امام موسی کاظم (علیه‌السلام) فرموده‌اند: «کسی که دو روزش با هم برابر باشد، زبان کار است. کسی که امروزش بدتر از دیروزش باشد، از رحمت خدایه‌دور است» (بحارالانوار، ج ۷۸: ۳۲۷).

اکنون، یعنی همین حالایی که بهار طبیعت و بهار فرصت‌ها، یعنی ماه گرمی رمضان، با یکدیگر متقارن شده‌اند، خودبه‌خود روحمان تلنگر می‌خورد که‌ای آدمیزاد، حواست به حرکت باشد. بنشین و وجودت را آسیب‌شناسی کن. بنشین و محاسبه کن. با خودت حساب و کتاب کن، ببین با خودت چند چندی؟ دقت کن در این یک سالی که گذشت، شخصیتت رشد کرده است؟ چون ما خارج از این دو حالت نیستیم؛ یا داریم رو به بالا صعود می‌کنیم یا اگر صعودی در کار نیست، داریم سقوط می‌کنیم. گفتیم که ساختار وجودی انسان بر حرکت است. یا رو به بالا حرکت می‌کند یا رو به پایین. و برای حرکت صعودی به شناخت کامل خودمان و رفتارهایمان و حتی نیت‌ها و افکارمان نیاز داریم، زیرا ما در دنیای زندگی می‌کنیم که همه‌چیزش روی حساب و کتاب است و برای زندگی خوب در این دنیا و دنیای بعدی ما هم به این نظم فوق‌العاده و حسابگری خوب‌بخت نیاز داریم.

آدم‌های دسته اول، همان انسان‌های موفق را می‌گوییم، در قدم دوم درست مثل یک تاجر باهوش و خیره‌چرتکه دستشان می‌گیرند و شروع به محاسبه خودشان می‌کنند. این کار نوعی برنامه‌ریزی است. به قول امروزی‌ها برنامه‌رشد فردی. انسانی که تصمیم به تغییر دارد، در وهله اول باید یک برنامه‌ریز خوب و منظم باشد؛ به‌طوری که برای همه‌چیز و برای همه جوانب زندگی‌اش برنامه‌ریزی کند. این یک ویژگی مهم و مشترک همه انسان‌های موفق در دنیا است.

اسم این کار محاسبه نفس است که یکی از دستورات بسیار مهم دین اسلام است: «لیس متا من لم يحاسب نفسه فی کل یوم». هر کس خودش را روزانه محاسبه نفس نکند، از ما نیست (الحقایق، ص ۳۰۴). دستورات زیادی در این باره آمده‌اند. امام کاظم (ع) فرموده‌اند: «حاسبوا أنفسکم قبل أن تحاسبوا»: خودتان را محاسبه کنید، قبل از آنکه محاسبه شوید.

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

چند سالی است که بهار طبیعت و بهار بندگی و معنویت در کنار یکدیگر قرار گرفته و با هم همراه شده‌اند. به‌خصوص امسال دو بهار هم‌زمان با هم آمده‌اند و همراهی این دو بهترین فرصت برای ایجاد تحول در شخصیت و جان و روح ماست.

همان‌طور که فصل بهار، فصل رویش طبیعت و جان گرفتن دوباره آن است، نزول قرآن در ماه رمضان نیز حیاتی دوباره برای روح و جان انسان‌هاست. برای ورود به هر کدام از این دو، حس نوشدن سروکله‌اش پیدا می‌شود. طبیعت که منظم و مرتب کار خودش را می‌کند و سر وقت نو می‌شود. این وسط، ما هستیم که باید تصمیم بگیریم راه طبیعت را برویم یا نه!

بباید امسال کمی به این خواسته همیشه‌مان توجه کنیم و هم‌زمان با این دو بهار، ما هم نو شویم. حالا سؤال اصلی اینجاست که چطور نو شویم؟ چطور آن تغییری را که همیشه دوست داشتیم، در خودمان ایجاد کنیم؟ چگونه حتی یک قدم، به این تغییر دوست‌داشتنی نزدیک شویم؟

راستش را بخواهید همه آدم‌های موفق دنیا، منظورم همه آن آدم‌هایی است که یک روز تصمیم گرفتند نسخه بهتری از خودشان ارائه دهند، در قدم اول خودشان را شناختند. یعنی نشستند با خودشان حساب و کتاب کردند که من چه کسی هستم؟ چند سال از عمرم را گذرانده‌ام؟ چه خلیقات و رفتارهایی دارم؟ قرار است به کجا برسم؟ چقدر برای رسیدن به آن هدف حرکت کرده‌ام؟ چقدر در جا زده‌ام و چقدر عقب مانده‌ام؟ اصلاً در این چند سالی که از عمرم گذشته است چه تغییراتی کرده‌ام؟

واقعیت این است که «ساختار انسان به‌گونه‌ای است که برایش امکان ایستادن نیست. اگر حرکت نکنیم، مجبوریم دنبال حواشی برویم.»

فرض کنید به انسان گفته‌اند شما تا آخر عمرتان فرصت دارید از این پله بالا بروید، عده‌ای که همیشه از بقیه سبقت می‌گیرند بدون اینکه درگیر حواشی و دغدغه‌های الکی شوند فقط و فقط هدف را می‌بینند و حرکت می‌کنند، ولی متأسفانه عده زیادی هم هستند که انگار یادشان رفته که آمده‌اند تا از این پله بالا بروند، به همه‌چیز توجه می‌کنند غیر از کاری که باید انجام دهند، مدام دغدغه و انگیزه‌شان برای زندگی این است که جنس آن پله را تغییر دهند امروز چوبی است فردا فلزی شود پس فردا نقره‌ای و بعد هم طلایی شود، به کلی یادشان رفته که قرار بود خودشان تغییر کنند نه ابزار و وسایل



می‌کنیم؟

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

می‌کنیم؟

۶. علاوه بر موفقیت در امور دنیوی، چون در آخرت هم قرار است در مورد نعمت‌ها مورد سؤال واقع شویم، موفقیت‌های بسیاری در این زمینه کسب می‌کنیم، زیرا ما زودتر از خودمان حساب کشیده‌ایم و برای سعادت‌مان برنامه‌ریزی کرده‌ایم.

پیامبر گرامی اسلام (ص) می‌فرمایند: «در روز قیامت هیچ انسانی قدم از قدم بر نمی‌دارد تا از چهار چیز سؤال شود: از عمرش که در چه راهی آن را سپری کرده، از جوانی‌اش که در چه راهی آن را کهنه کرده، از مالش که از کجا به دست آورده و در چه راهی مصرف کرده، و از محبت ما اهل بیت که آیا حق آن را ادا کرده است یا نه» (بحار الانوار، ج ۷۴: ۱۶۲).

پس ای خدای دگرگون‌کننده دل‌ها و دیده‌ها، ای تدبیرکننده روز و شب، ای دگرگون‌کننده حالی به حالی دیگر، حال ما را به بهترین حال دگرگون کن.

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

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

۱. عیب‌های خودمان را می‌شناسیم؛

۲. نزد خدا عزیز می‌شویم، چون خدا از بنده حسابگر خوشش می‌آید و اساساً تقوا یعنی مراقب خودبودن و حساب خود را کشیدن؛

۳. حساب و کتاب ما در قیامت آسان می‌شود؛

۴. برنامه‌ریزی می‌شویم؛ به طوری که برای جزئی‌ترین امور زندگی که قبلاً به آن‌ها دقت نمی‌کردیم هم برنامه‌ریزی

منابع: صفایی حائری علی، حرکت، لیله القدر ۱۳۸۸ مجلسی محمدباقر، بحار الانوار، بیروت - لبنان: دار احیاء التراث العربی، جلد ۷۸، صفحه ۳۲۷ فیض کاشانی، صادقی حمیدرضا، الحقایق، آیت اشراق ۱۳۹۲، ص ۳۰۴ جعفر بن محمد (ع) امام ششم، مصباح الشریعه، مؤسسه الأعلمی للمطبوعات - بیروت لبنان ص ۸۶ مجلسی محمدباقر، بحار الانوار، بیروت - لبنان: دار احیاء التراث العربی، جلد ۷۴، صفحه ۱۶۲

این قفل فقط یک کلید دارد: خودت!

من چه توانایی‌هایی دارم؟

استعداد در واقع توانایی رشد مهارت افراد در مقایسه با دیگران است. در واقع استعداد می‌تواند نوعی برتری به افراد ببخشد که با آن جایگاه خود را بهبود بخشند و در مسیری قدم بردارند که درست‌ترین مسیر برای آن‌هاست. اگر استعدادیابی به‌درستی انجام شود و هر کس در جایگاهی قرار گیرد که در آن استعداد مناسبی دارد، می‌تواند به‌سرعت پیشرفت کند. یکی از مهم‌ترین نکاتی که در نظر گرفته نمی‌شود، این است که استعداد به‌خودی‌خود برتری خاصی به افراد نخواهد بخشید؛ بلکه شناسایی درست و به‌موقع استعدادها، و پرورش و تقویت آن‌ها، تلاش و پشتکار در زمینه ظرفیت‌ها و در نهایت آموزش درست است که می‌تواند به رشد ختم شود. ما با شناخت درست از خود می‌توانیم جایگاهمان را در بازار کار پیدا و مسیر رشد را راحت‌تر طی کنیم.

من کجای بازار کار هستم؟

بچه‌ها رؤیاهایی در ذهن دارند، ولی در بزرگی غالباً با رؤیاهای خود فاصله پیدا می‌کنند. به نوجوانی فکر کنید که در یک رشته تحصیلی درس می‌خواند، ولی مشغول کاری دیگر است. یا جوان دانشگاهی درس خوانده‌ای که در کاری غیرمرتبط با رشته تحصیلی خود مشغول به کار است یا کارمندی که بعد از سال‌ها کار، با جمله «ای کاش در جوانی سراغ کار دیگر رفته بودم تا الان موفق‌تر می‌بودم» حسرت گذشته خود را می‌خورد. همه این‌ها در تشخیص ندادن به‌موقع مسیر درست شغلی ریشه دارند.

پاسخ به این سؤال که من کجای بازار کار هستم و در این بازار چه کاری می‌کنم، راهی اساسی در انتخاب صحیح شغل است. غالباً افراد بنا به شرایط خانواده، محیط زندگی، دوستان و عوامل دیگر شغلی را انتخاب می‌کنند و پس از چند سال فعالیت متوجه می‌شوند جایگاهشان در آن بازار مناسب نیست یا حتی اصلاً مناسب فعالیت در این بازار کار نیستند. این مشکل در گذشته ریشه دارد. احتمالاً نتیجه تمام دوران تحصیل در مدرسه و بعد از آن در دانشگاه، رسیدن به شغل مناسب است. البته تعریف هر کس از شغل و ویژگی شغل مورد نظرش متفاوت است، اما در نهایت ذهنیت همه ما از شغل خوب و کسب‌وکار مناسب، به هم نزدیک است. به هر حال، شغل خوب باید بتواند از نظر مالی معیشت خانواده‌مان را تأمین کند، از نظر جایگاه آبرومندانه و شریف باشد و احساس مفیدبودن به ما بدهد.





من برای رسیدن به این شغل باید چه کار کنم؟

این بخش کامل‌کنندهٔ دغدغهٔ شماست. در واقع شما با پاسخ به سؤالات بالا، مسیر را برای خودتان مشخص خواهید کرد و از تجربه‌های دیگران مطلع خواهید شد. حالا وقت آن است که ببینید برای رسیدن به این اهداف باید به چه ابزار، مهارت و دانشی مجهز شوید. بخشی را لازم است با دانش نظری و مطالعه در مدرسه یا با مطالعهٔ شخصی به دست آورید. بخش دیگر را هم که به‌دست‌آوردن مهارت عملی و تجربه‌کردن است، با کار در کارگاه‌ها و شاگردی کردن در کنار استادان زبردست.

این زنجیره تمام آن راهی است که شما باید طی کنید.

من از شغل خودم چه انتظاری دارم؟

پس از شناختن استعدادها و توانایی‌های خود باید به دنبال شناخت شغل خود باشیم و انتظارمان را از آن مشخص کنیم. هنوز بسیاری از افراد بعد از سال‌ها فعالیت در یک حیطهٔ شغلی، شناخت دقیقی از شغل خود ندارند. شاید بتوان تعریف‌های زیادی از شناخت شغل داشت و از نگاه‌های متعددی به آن پرداخت، اما منظور ما در اینجا یعنی آنکه افراد نمی‌توانند به‌درستی شرایط کار را توضیح دهند، توانایی‌های لازم برای موفقیت در آن را نام ببرند، مشکلات و سختی‌ها را بیان کنند و از فرصت‌های درآمدزایی آن شغل اطلاع کافی ندارند. به همین دلیل، عموماً از شغل خود راضی نیستند و انتظارشان از شغلشان، چه از لحاظ مالی و چه از لحاظ جایگاه شغلی، برآورده نشده است.

یکی از بهترین راه‌های شناخت شغل که می‌تواند نسبت به آن شغل دید مناسبی به شما بدهد، پیدا کردن افراد موفق در آن شغل و گفت‌وگو با آن‌هاست. کسانی که سال‌ها آن در زمینه فعالیت کرده‌اند و نسبت به آن شناخت کافی دارند، می‌توانند مسیرهای جذاب موفقیتی را که خودشان تجربه کرده‌اند، به شما نشان دهند.

در نظر داشته باشید، شما برای یافتن شغل مناسب خود ممکن است کارهای زیادی را تجربه کنید که در نهایت یکی از آن‌ها شما را به هدف نهایی‌تان می‌رساند. بنابراین، از تجربهٔ شغل‌های متنوع نترسید، ولی از این تجربه برای شناخت توانایی‌های خود استفاده کنید.

اگر شماره‌های گذشتهٔ مجله را دنبال کرده باشید، از تجربه‌های افراد در رشته‌های شغلی گوناگون برای شما روایت کرده‌ایم. پیگیری گفت‌وگوهایی از این دست می‌تواند در راه رسیدن به شغل مناسب به شما کمک کند.





صورت‌های چایی

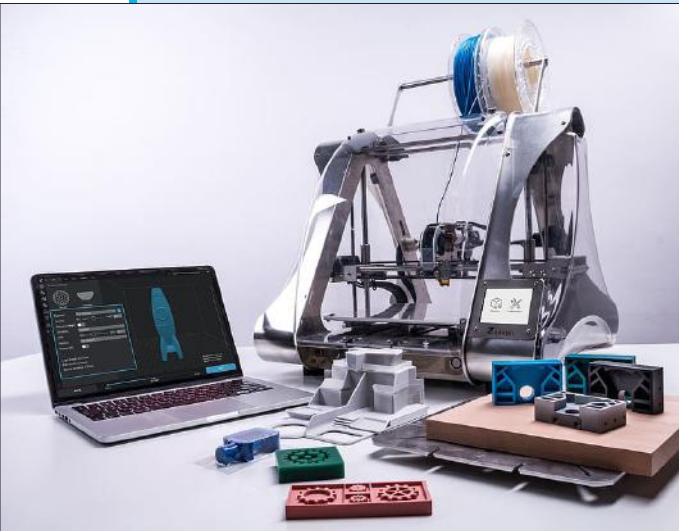
پویانمایی استاپ‌موشن، سخت‌ترین قسمت کار ساخت عروسک‌ها هستند. در هر فیلم‌نامه چندین شخصیت وجود دارد که برای هر کدام از این شخصیت‌ها باید در حالت‌های گوناگون صورتشان، از چهره غمگین تا خوش‌حال و با حس‌ها و حالت‌های بدنی متفاوت عروسک درست شود تا کارگردان برای درست کردن هر صحنه بتواند متناسب با فیلم‌نامه عروسک مناسب با حال و هوای داستان را در صحنه قرار دهد تا پویانمایی واقعی‌تر و زیباتر به نظر برسد. همان‌طور که تا الان متوجه شده‌اید، این بسیار کار سخت، پرهزینه و زمان‌بری است که می‌تواند مدت‌ها ساخت پویانمایی را به تعویق بیندازد.

در سال ۲۰۰۹ برای اولین بار در یک استاپ‌موشن از فناوری چاپگر سه‌بعدی استفاده شد که در طول آن عوامل پویانمایی توانستند برای شخصیت اصلی داستان ۶۳۳۳ چهره به وجود بیاورند. این کار به آن‌ها اجازه می‌داد ۲۰۷ هزار حالت صورت با آن ایجاد کنند. تصور کنید، اگر بنا بود این تعداد حالت صورت را به روش‌های سنتی ساخت عروسک واگذار می‌کردند، چند روز باید وقت صرف ساخت عروسک‌ها می‌کردند. یا حتی شاید نمی‌توانستند این تعداد متنوع از چهره را با روش‌های ساخت

در شماره‌های گذشته مجله درباره کاربردهای متنوع چاپگر سه‌بعدی صحبت کردیم. در این شماره قصد داریم به کاربرد این فناوری در حوزه هنر بپردازیم.

حتما تا به حالا پویانمایی‌های زیادی را دیده و از آن‌ها لذت برده‌اید. پویانمایی یک هنر جذاب و البته با قابلیت‌های بسیار زیاد فرهنگی است و انواعی دارد که یکی از آن‌ها فن «استاپ‌موشن» است. در این روش عروسک‌هایی ساخته می‌شوند و با حرکت کردن آن‌ها در صحنه و حالت‌ها و زاویه‌های خاصی که کارگردان به آن‌ها می‌دهد، صحنه‌های پویانمایی خلق می‌شوند. در نهایت شما شاهد یک فیلم پویانمایی چند ده‌دقیقه‌ای خواهید بود. این زمان البته زمانی است که شما فیلم را تماشا می‌کنید، اما در واقع پشت هر ثانیه از این فیلم ساعت‌ها تلاش و زمان گذاشته شده است تا عروسک‌ها به‌طور دقیق در صحنه قرار بگیرند، دقیق حرکت داده شوند، صحنه پشت عروسک‌ها درست باشد و در نهایت همه این‌ها با پیشبرد درست قصه و فیلم‌نامه همراه باشند. جالب است که بدانید، در سال‌های اخیر فناوری چاپگر سه‌بعدی در زمینه ساخت پویانمایی هم به کمک اهالی هنر رفته است. در روش





هنرجویانی که در رشته‌های مرتبط با فیلم‌سازی یا ساخت پویانمایی در هنرستان‌ها تحصیل می‌کنند، می‌توانند روی این آینده کاری سرمایه‌گذاری ویژه‌ای انجام دهند. صنعت پویانمایی در کشور ما رو به رشد است و وجود افراد توانمند در بهره‌گیری از فناوری‌های نوین در این حوزه هنری می‌تواند بر کیفیت این صنعت در کشور ما تأثیر بسیار بالایی داشته باشد.

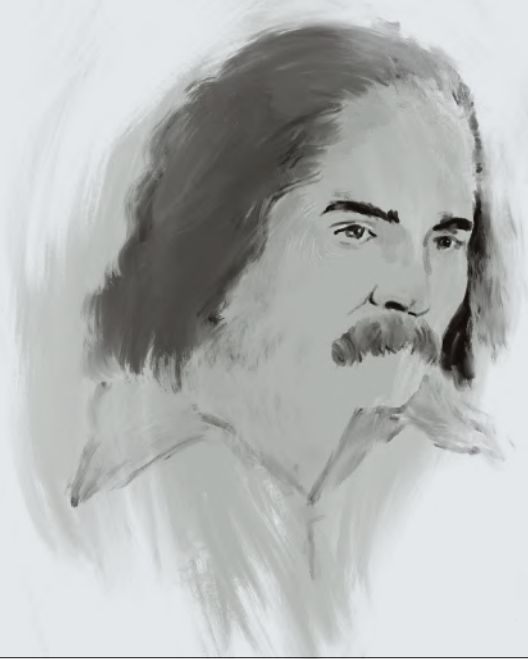
شما می‌توانید با یادگیری استفاده و کاربری دستگاه چاپگر سه‌بعدی، به همراه یادگیری نرم‌افزارهای خاص این دستگاه که اجازه طراحی سه‌بعدی شخصیت‌های عروسکی را به شما می‌دهد و سپس پوشه را برای چاپ در اختیار دستگاه قرار می‌دهد، متخصص این حوزه شوید. البته با توجه به مواد اولیه مورد نیاز دستگاه و همچنین فن‌های متعدد چاپ اعم از «پلی‌جت، اس‌ال‌ای (SLA)» یا فن‌های دیگر، نوع استفاده‌ها و قابلیت‌های دستگاه متفاوت است، اما در هر صورت شما می‌توانید کارگاه تخصصی ساخت عروسک‌های پویانمایی‌ها را برای خود ایجاد کنید و سفارش بگیرید؛ کارگاه خاصی که مشتریان خاصی دارد و شاید تعداد زیادی هم از آن موجود نباشد.

سنتی روی یک عروسک با ابعاد کوچک اجرا کنند. چاپگر سه‌بعدی این قابلیت را به سازندگان این پویانمایی داد که با این تعداد بالا، حالت‌های گوناگون را با دقت بسازند؛ کاری که شاید انجام آن به روش‌های دیگر غیرممکن باشد. در این پویانمایی، به‌طور کلی ۲۰ هزار صورت چاپی برای شخصیت‌های گوناگون ساخته شدند که آن‌ها توانستند جایزه استفاده علمی و مهندسی جشنواره‌های سینمایی را به دست بیاورند.

بعد از این موفقیت، روند استفاده از فناوری چاپگر سه‌بعدی در صنعت پویانمایی رشد کرد و طی سال‌های بعد از آن، این تعداد در پروژه‌های متعدد به ۴۰ هزار، ۵۶ هزار و ۶۴ هزار صورت چاپی رسید. در سال ۲۰۱۹ در یک پویانمایی دیگر سازندگان توانستند حدود ۱۰۲ هزار صورت چاپی عروسک‌های فیلم‌نامه را با این فناوری چاپ کنند.

طبیعی است این روند ادامه‌دار خواهد بود و در آینده شاهد رشد بیش از پیش استفاده از چاپگرهای سه‌بعدی در ساخت پویانمایی خواهیم بود. حتماً استفاده از حالت‌های متنوع و با دقت بالای چهره، روی کیفیت پویانمایی‌ها تأثیر زیاد و مستقیم دارد و به همین علت این ادعا دور از ذهن نیست.





چه می کنی؟ چه می کنی؟
در این پلیددخمه‌ها
سیاه‌ها، کبودها
بخارها و دودها؟
بین چه تیشه می زنی
به ریشه جوانی‌ات
به عمر و زندگانی‌ات
به هستی‌ات، جوانی‌ات
تبه شدی و مردنی
به گور کن سپردنی
چه می کنی؟ چه می کنی؟
چه می کنم؟ بیا بین
که چون یلان تهمتن
چه سان نبرد می کنم
اجاق این شراره را
که سوزد و گدازدم
چو آتش وجود خود
خموش و سرد می کنم

که بود و کیست دشمنم؟
یگانه دشمن جهان
هم آشکار، هم نهان
همان روان بی‌امان
زمان، زمان، زمان، زمان
سپاه بیکران او
دقیقه‌ها و لحظه‌ها
غروب و بامدادها

گذشته‌ها و یادها
رفیق‌ها و خویش‌ها
خراش‌ها و ریش‌ها
سراب نوش و نیش‌ها
فریب شاید و اگر
چو کاش‌های کیش‌ها
بسا خسا به جای گل
بسا پسا چو پیش‌ها
دروغ‌های دست‌ها
چو لاف‌های مست‌ها
به چشم‌ها، غبارها
به کارها، شکست‌ها
نویدها، درودها
نبوده‌ها و بودها
سپاه پهلوان من
به دخمه‌ها و دام‌ها

پیاله‌ها و جام‌ها
نگاه‌ها، سکوت‌ها
جویدن بروت‌ها
شراب‌ها و دودها
سیاه‌ها، کبودها
بیا بین، بیا بین
چه سان نبرد می کنم
شکفته‌های سبز را
چگونه زرد می کنم

مهدی اخوان ثالث از شاعران بزرگ و مشهور معاصر است. در سال ۱۳۰۷ به دنیا آمد و در سال ۱۳۶۹ بدرود حیات گفت. هم در سبک شعر سنتی و هم در سبک شعر نو شعرها و آثار غنی و پرباری دارد که از نظر قلم و معنا در دوران معاصر کم‌نظیر است. اخوان به‌نوعی بهترین شاعر نیمایی در زمان خودش بود که آثار فراوانی همچون «زمستان، ارغنون، و آخر شاهنامه» از جمله آن‌هاست.

شعرهای این صفحه نمونه‌هایی از شعرهای ایشان در سبک سنتی، نو و رباعی هستند که زیبایی و شیوایی شعر و شسته‌ورفته‌بودن کلمات و پختگی معنا را می‌توان در آن‌ها دید. در شعر اول، عبارت «از نه خم گردون بگذشتند حریفان، مسکین من و دل در خم یک زاویه ماندیم» به‌نوعی بازسرای بیت معروف «هفت شهر عشق را عطار گشت، ما هنوز اندر خم یک کوچه‌ایم» است.

عید آمد و ما خانه خود را نتکاندیم
گردی نستردیم و غباری نستاندیم
دیدیم که در کسوت بخت آمده نورو
از بی‌دلی وی را ز در خانه براندیم
آفاق پر از پیک و پیام است، ولی ما
پیکی ندانیم و پیامی نرساندیم
من دانم و غمگین دلت، ای خسته کبوتر
سالی سپری گشت و تو را ما نپراندیم
صد قافله رفتند و به مقصود رسیدند
ما این خرک لنگ زجویی نجهاندیم
از نه خم گردون بگذشتند حریفان
مسکین من و دل در خم یک زاویه ماندیم
طوفان بتکاند مگر «امید» که صدبار
عید آمد و ما خانه خود را نتکاندیم

مهدی اخوان ثالث

گر زری و گر سیم زرانودی، باش
گر بحری و گر نهری و گر رودی، باش
در این قفس شوم چه طاووس چه بوم
چون ره ابدی است هر کجا بودی باش



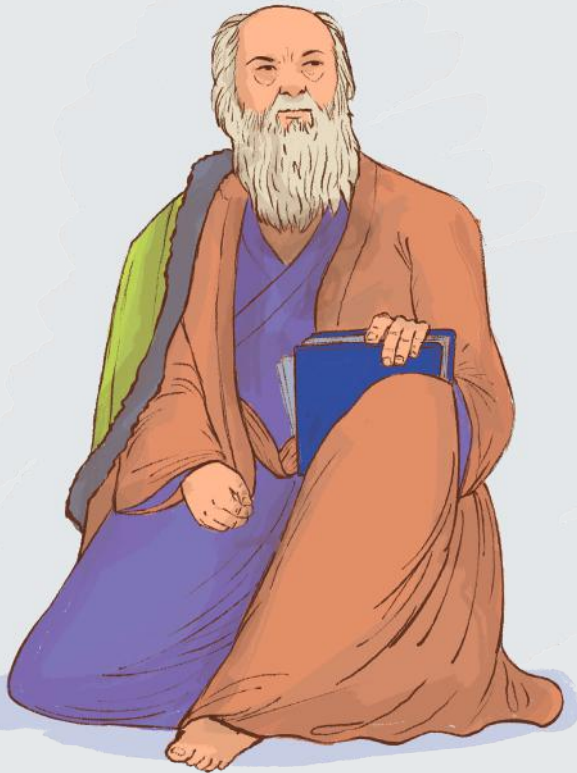
عطار نیشابوری از بهترین و مشهورترین عارفان و شاعران

فارسی‌زبان قرن‌های ششم و هفتم هجری قمری است. در سال ۵۴۰ هجری قمری در روستای کدکن نیشابور چشم به جهان گشود. داروسازی و داروشناسی را از پدرش آموخت و در کنار آن به کار طبابت هم پرداخت. به او عطار گفته می‌شود، زیرا داروفروشی و طبابت را هم‌زمان انجام می‌داد.

او با علوم قرآن، حدیث، فقه، تفسیر، طب، نجوم و کلام آشنا بود. شعرهای عطار از برجسته‌ترین شعرهای عرفانی بین شاعران نام‌آور ایرانی هستند که همیشه مورد تحسین شاعران، حتی مولوی، بوده‌اند. سادگی و بی‌آلایشی باعث می‌شود مضمون‌های عمیق عرفانی را با زبانی ساده و تأثیرگذار به مخاطب القا کند. ۲۵ فروردین‌ماه روز بزرگداشت عطار نیشابوری است. در آثار او مثل الهی‌نامه، منطق‌الطیر و مختارنامه که به شعر هستند و کتاب تذکرة‌الاولیا که به نثر نوشته شده است، می‌توانید از بیان زیبا و دل‌نشین عطار لذت ببرید.

یکی از زیباترین شعرهای عطار را در ادامه می‌خوانید. در این شعر می‌توان اوج زیبایی و هنر در بیان مضمون‌های عرفانی را مشاهده کرد. حضور همیشگی خداوند و اینکه بنده اگر هوشیار و بیدار باشد حضور خداوند را احساس خواهد کرد، پرهیز از هوای نفس برای یافتن شایستگی درک خداوند و ترغیب به آنکه همه توجه را باید نسبت به وجود خداوند معطوف کرد، از این ابیات درک می‌شوند:

ای دل اگر عاشقی در پی دلدار باش
بر در دل روز و شب منتظر یار باش
دلبر تو دائماً بر در دل حاضر است
رو در دل برگشای حاضر و بیدار باش
دیدة جان روی او تا به نبیند عیان
در طلب روی او روی به دیوار باش
ناحیت دل گرفت لشگر غوغای نفس
پس تو اگر عاشقی عاشق هشیار باش
نیست کس آگه که یار کی بنماید جمال
لیک تو باری به نقد ساخته کار باش
در ره او هرچه هست تا دل و جان نفقه کن
تو به یکی زنده‌ای از همه بیزار باش
گر دل و جان تو را دُرِّ بقا آرزوست
دم مزن و در فنا همدم عطار باش



عید دیدنی‌های ماه رمضانی

به همراه خانواده برنامه‌ریزی کرده بودیم برویم منزل عمویم برای عید دیدنی. هر موقع تماس گرفتیم که زمان را هماهنگ کنیم، می‌گفتند مهمانی هستند و رفته‌اند عید دیدنی. یک‌بار ساعت ۹ صبح تماس گرفتیم، یک‌بار ساعت ۴ بعدازظهر. حتی یک‌بار محض اطمینان ساعت ۱۲ پیامک دادیم که برای فردا وقت بگیریم، دیدیم سه نوبت وقت خود را پر کرده‌اند! به محسن، پسر عمویم، پیامک دادم چرا هرچقدر تماس می‌گیرم خانه نیستید، گفت ما برنامه‌ریزی کرده‌ایم که سه روز اول عید، قبل از شروع ماه رمضان، خودمان برویم عید دیدنی، بعدش که ماه رمضان شروع می‌شود، کسی نمی‌تواند بیاید خانه ما! گفتیم کور خوانده‌اید، ما بعد از افطار می‌آییم. گفت ما بعد از افطار مشغول راز و نیازیم و معمولاً پدرم خودش را گرم می‌کند برای سحری و زود می‌خوابیم! دیدم فکر همه جایش را کرده بودند!

ورزشکار هم ورزشکارهای قدیم

یکی از هنرجویان را که در محیط مدرسه همیشه با دبدبه و کبکبه خاصی راه می‌رفت، دیدم. دیدم گوشش شکسته است. گفتم حتما کشتی گیر ماهری است و در فشار تمرین‌ها گوشش شکسته شده و پهلوانی است برای خودش. با او خوش‌وبش کردم، گفتم کشتی گیری؟ گفت، بله آقا. هرروز باشگاه می‌روم و روزی دو سه ساعت تمرین دارم. گفتم خب احسنت! کی مسابقه داری تا بباییم تشویقت کنیم؟ گفت، اردیبهشت. نشانی را هم داد. رفتیم سالن کشتی برای مسابقه، این عزیزمان گویا بارهای اولی بود که اصلاً تشک کشتی را می‌دید! حاج و واج داشت تماشا می‌کرد! صدایش کردند که برود کشتی بگیرد. خوب جنگید، اما در نهایت ۱۵ ثانیه اول! در ۱۵ ثانیه دوم حدود ۱۵ بار فتیله پیچ شد و حریفش با ریش سفیدی داور پایش را ول کرد!

آمد بالا. خواستم به او روحیه بدهم، دیدم خودش بمب روحیه بیخودی است! می‌گفت، آقا ناداوری شده! غذا به ما کم دادند و از این حرف‌ها. دیدم دیگر خیلی رویش زیاد است، گفتم، عزیزم، تو از کشتی فقط رخ کار را بلدی، گوش شکسته و راه رفتن با کت‌های باز! و الا برای کتک خوردن وسط تشک که دیگر فرقی نمی‌کند عدس‌پلو خورده باشی یا کباب کوبیده!



شاگرد پر حرف



روزی روزگاری هنرجویی به مغازه مکانیکی رفته بود برای شاگردی و کار یادگرفتن. از صبح زود تا عصر مخ استادش را تیلیت کرد و از آل و بل بودن خودش تعریف. موتورها را می‌دید و شروع می‌کرد از قدرتشان و اسب بخارشان تعریف می‌کرد. آن یکی دنده‌اش خودکار فلان است و این یکی بهمان. این یکی میله موج‌گیرش از فلان جنس است و این یکی از فلان جنس.

استاد که دیگر از ادعاهای الکی شاگرد به ستوه آمده بود، رفت درون چاله سرویس تا خودرویی را تعمیر کند، گفت برو آچار رینگی را بیاور. شاگرد که انگار قلبش ایستاد، پرسید چی؟ استاد گفت آچار یک‌سر رینگی.

شاگرد رفت جلوی تخته‌ابزار. زل زده بود که اصلاً آچار رینگی کدام است که یک سر رینگی‌اش چه باشد؟! استاد آمد بالا و آچار را به دستش داد. گفت، این همه قصه‌ای که تعریف کردی، اگر برای مشتری تعریف کنی، یک ریال هم در نمی‌آوری. می‌خواهی قصه تعریف کنی، برو کارگاه قصه‌خوانی. اینجا تا آچار به دست نشده باشی، قصه‌هایت به درد خودت می‌خورند. پس دهانت را بیشتر ببند و چشمان و گوش‌هایت را بیشتر باز کن تا کار واقعی یاد بگیری. مخمان را خوردی!

تعطیلات خود را چگونه گذرانید؟!

بعد از حدود ۱۴ روز پرفشار و پرتنش از ترس تمام‌شدن تعطیلات، به مدرسه برگشتیم. معلم ادبیات فارسی به ما فرصت داد درباره عید و اینکه تعطیلات خود را چگونه گذرانیدیم، انشا بنویسیم و برای دوستانمان بخوانیم.

همه بچه‌ها شروع به نوشتن کردند. معلم یکی‌یکی صدا می‌زد تا انشا بخوانیم. فرید رفت و انشایش را خواند درباره اینکه مسافرت کجا رفته‌اند. احسان درباره این گفت که چطور برنامه‌ریزی کردند و سحرهای ماه رمضان آجیل و شیرینی می‌خوردند تا از فضیلت خوراکی‌های عید بی‌بهره نبوده باشند. امیر را که معلم صدا زد، رنگ از رخس پرید. دفترش را نگاه کردم، دیدم چهار خط بیشتر ننوشته است. اما خودش را از تک و تا نینداخت و رفت تا انشایش را بخواند. با صدای بلند و محکم گفت: «به نام خدایی که قلم را آفرید، ما در تعطیلات عید سفره افطار پهن کردیم. بعد سفره را جمع کردیم. بعد رختخواب پهن کردیم. بعد رختخواب را جمع کردیم. بعد دوباره سفره پهن کردیم. معلم که خنده‌اش گرفته بود، گفت وای فای را فراموش کردی روشن و خاموش کنی.



متاورس واقعیت بخش


تنظیم میزان درد توسط انسان می‌تواند امکان تجربه‌های جالبی را برای او به وجود آورد. فرض کنید در جنگل مجازی حیات وحش در حال گشت‌وگذار هستید و با حیوانات وحشی روبه‌رو می‌شوید. حس ترس به شما منتقل می‌شود و حیوانی به شما حمله می‌کند. اگر نتوانید فرار کنید، به شما صدمه وارد خواهد شد. اما نگران نباشید، میزان دردی را که حس می‌کنید، قبلاً تنظیم کرده‌اید و ممکن است یک صدم میزان آن درد واقعی را تجربه کنید. یا می‌توانید از بالای ساختمانی چندطبقه بپرید و تنها دردی معادل یک خراش روی دستتان حس کنید.

آستانهٔ خشونت، صدا، لرزش، شفافیت و صحنه‌ای را که قرار است برای شما اتفاق بیفتد، می‌توانید قبل از ورود تنظیم کنید. پوست دوم امکان برگزاری مسابقات رزمی از فاصلهٔ دور را فراهم خواهد کرد. شرکت‌کنندگان از فاصلهٔ چندصد کیلومتر، با عینک مخصوص و حسگر پوست دوم، مبارزه را آغاز می‌کنند. اگر به‌صورت حریف خود ضربه بزنند، مانند مسابقهٔ واقعی امتیاز می‌گیرند، با این تفاوت که حریف میزان درد کمتری نسبت به مسابقهٔ واقعی حس می‌کند. برگزاری مسابقه‌های جهانی ورزشی انفرادی در هر سطحی در محیط متاورس اجرایشده است. مدت‌زمان زیادی طول نخواهد کشید که گروه‌های ملی در مسابقات المپیک در محیط متاورس با هم رقابت کنند. این حسگر یا پوست دوم می‌تواند حس‌هایی مثل گرما و سرما را نیز به شما منتقل کند، لذت تجربهٔ سفر به کوه‌های آلپ یا قطب جنوب و حس سرمای زیاد یا قدم‌زدن روی ماسه‌های داغ صحرای بزرگ آفریقا، همراه با تعرق و حس گرمای واقعی، پدیده‌ای است که دنیای سرگرمی و صنعت گردشگری را تغییر می‌دهد. تصور کنید حس تنگی نفس و فشار به

هر روز خبرهای تازه‌ای از ورود شرکت‌ها و سازمان‌های بزرگ به فضای متاورس به ما می‌رسد. قابلیت‌های جدیدی که هر شرکت متناسب با حیطهٔ کاری خود به این فضا اضافه می‌کند، اشتیاق کاربران را برای ورود به آن بیشتر کرده است. متاورس فضای مجازی و شبیه‌سازی‌شدهٔ سه‌بعدی است که می‌تواند هر آنچه را در تخیل انسان می‌گذرد شبیه‌سازی کند و امکان استفادهٔ کاربران از آن را به وجود آورد.

این فضا از هر ایده‌ای برای جلب نظر مخاطب استقبال می‌کند. شاید در نظر بسیاری این فضا مصنوعی به نظر برسد و نتواند حس واقعی را برای کاربران به وجود آورد، اما نگاهی به قابلیت‌های این محیط و شناخت فناوری‌هایی که به این محیط اضافه می‌شوند می‌تواند این دیدگاه را تغییر دهد.

فناوری‌ها و قابلیت‌های جدیدی در حال رونمایی هستند که می‌توانند حس واقعی‌تری را به متاورس بدهند. چندی پیش یک شرکت آمریکایی از حسگر عصبی جدیدی رونمایی کرد که به نام پوست دوم معروف شد. این حسگر مانند کلاه روی سر انسان قرار می‌گیرد و می‌تواند دستگاه عصبی مغز را تحریک و حس‌هایی مثل درد و سوزش را به انسان منتقل کند. استفاده از این حسگر توانست در محیط آزمایشگاهی حس دردهای مصنوعی و سوزش‌هایی را برای انسان به وجود آورد و واکنش‌های کاملاً طبیعی از اعمال این حس از انسان دریافت کند. این حسگر در فضای متاورس آزمایش شد و در فضایی شبیه‌سازی‌شده، از اصابت ضربه به‌صورت انسان، حس درد به‌صورت واقعی و تحریک اعصاب به انسان منتقل شد. می‌توان گفت، این فناوری برای انسان حس واقعی‌تری را به وجود می‌آورد. می‌خواهیم ابعاد گسترش و کاربرد این فناوری جالب را بررسی کنیم.



جدیدی از موفقیت‌های آن خواهید شنید. یعنی شبیه‌سازی‌هایی که در آینده در محیط متاورس انجام می‌شوند، می‌توانند تصویرهایی کاملاً واقعی از محیط خارجی و واقعی باشند. در کنار محیط کاملاً غیرواقعی و تخیلی که زاینده ذهن انسان است، به‌کارگیری این فناوری و واقعی‌سازی محیط می‌تواند در فضای متاورس به مکالمات بین افراد و نشست سران کشورها و جلسات اتحادیه‌ها و صنف‌ها، مهمانی‌های خانوادگی و جشن‌های عروسی و کارهای اداری حس عمیق‌تر و واقعی‌تری ببخشد. به نظر می‌رسد، هیجان تماشای مسابقه فوتبال در فضایی سه‌بعدی، با تماشای آن از تلویزیون قابل مقایسه نباشد. به نظر شما می‌توان بازی‌های جام جهانی دوره بعد را به‌صورت سه‌بعدی تماشا کرد؟

اضافه‌شدن فناوری‌های جدید به متاورس می‌تواند فضای واقعی‌تری را برای انسان به وجود آورد. قوه تخیل انسان یک دستگاه بسیار قوی است و می‌تواند حسی واقعی از یک نمایش ذهنی و مجازی را دریافت کند. ترسیدن از تماشای صحنه یک فیلم ترسناک برای چندمین بار و استفاده از عینک‌های واقعیت مجازی که می‌توانند انسان را به ترس و وحشت بیندازند، همگی دلیل این هستند که فضای سه‌بعدی توانایی انتقال یک حس واقعی به انسان را دارد؛ به‌خصوص اگر با کیفیت بالا و فناوری‌های جدید ادغام شوند.

تلاش شرکت‌های بزرگ فناوری این است که فضای رایانه‌ای را به فضایی حداکثری برای حضور انسان تبدیل کنند و چهره جدیدی به زندگی انسان بدهند. همه‌گیری کرونا آغاز یک حکمرانی مجازی بر جهان بود که به‌سرعت در حال پیشرفت است.

این حسگر اضافه شود. آنگاه از حس فشار آب اقیانوس‌ها به هنگام غواصی در اعماق دریاچه احساسی پیدا خواهید کرد؟ اختراع پوست دوم می‌تواند با ایجاد حس‌های مصنوعی دامنه وسیعی از تجربه‌ها را برای انسان ممکن کند؛ تجربه‌هایی که در فضای واقعی صدمه، آسیب و هزینه گزافی برای ما به وجود خواهند آورد.

فناوری دیگری که اخیراً به فضای متاورس اضافه شده و در حال توسعه است، طراحی سه‌بعدی اشیای خارجی است. یکی از دانشگاه‌های لندن توانست برنامه‌ای طراحی کند که می‌تواند تصویر سه‌بعدی باکیفیتی از هر شیء بسازد و در فضای متاورس به نمایش بگذارد. این طرح هنوز در مراحل آزمایشی قرار دارد، ولی در آینده خبرهای

راهکارهایی برای مدیریت تعارض

اختلاف بدون دشمنی!



قصد داریم چند نکته‌ای را که در محیط کاری تان باید از آن پیشگیری کنید تا فضا به سمت اختلاف‌نظرهای منفی نرود، با شما در میان بگذاریم:

۱ کسانی هستند که مدام به دنبال رقابت ناسالم در مجموعه هستند و شرایط را برنده و بازنده می‌کنند. بعضی وقت‌ها خود مدیر کسب‌وکار اشتباه می‌کند و شرایط رقابت را در مجموعه خودش ناسالم می‌کند، طوری که افراد حس برنده و بازنده پیدا کنند. این حس بازندگی بعد از مدتی به کینه و تنفر بین کارمندان تبدیل می‌شود. مراقب باشید، در مجموعه از ایجاد این فضای مخرب رقابت جلوگیری کنید.

۲ اگر شما یا کارمندانان در آینده درباره پیش‌آمدن اختلاف‌نظر ذهنیت منفی داشته باشید، همه‌چیزی خودبه‌خود خراب می‌شود. تصور کنید ذهنیت شما درباره داشتن اختلاف‌نظر این است که طرف مقابل بحث با شما دشمن است یا شما را دوست ندارد، چون با شما اختلاف‌نظر دارد یا به شما نقد می‌کند. در این صورت، خیلی طبیعی است که به محض به‌وجود آمدن بگومگویی ساده و اختلاف‌نظری جزئی، کار بالا می‌گیرد. چون در ذهن شما داشتن اختلاف‌نظر مساوی است با دشمنی و دوست‌نداشتن. هم مدیر کسب‌وکار و هم کارکنان مجموعه باید در این باره خوب توجه شوند که اصل وجود اختلاف‌نظر چیز بدی نیست و طبیعی است. اگر هم نقدی به هم وارد می‌کنیم، کاملاً دوستانه و برای پیشرفت کار است.

حتماً یادتان می‌آید که در ابتدای مطالب مدیریت تعارض گفته بودیم پیش‌آمدن تعارض و اختلاف‌نظر و بحث‌وجدل در محیط کار و کسب‌وکار طبیعی است. به این معنا که نمی‌توان کاری کرد که هیچ اختلاف‌نظری پیش نیاید. چه‌بسا این اختلاف‌نظرها نه‌تنها اتفاق بدی نیستند، بلکه اگر درست هدایت و مدیریت شوند، می‌توانند مفید نیز باشند. همین اختلاف‌نظرهاست که می‌تواند کارها را پخته‌تر و رقابتی درون‌سازمانی ایجاد کند که دستاورد آن افزایش مداوم کیفیت کسب‌وکار باشد. در ادامه، پنج روش مدیریت تعارض پیش‌آمده را شرح دادیم که به محض پیش‌آمدن این اختلاف‌ها، متناسب با شرایط، می‌توانید از آن‌ها استفاده و غائله را ختم به خیر کنید. اما به نظر شما چه چیزی باعث می‌شود اختلاف‌نظرها در محیط کار به اتفاق‌های بد و خطرناک تبدیل شوند؟ چیزی که می‌تواند برای کسب‌وکار مفید باشد، چرا به چیزی مضر تبدیل می‌شود؟ مدیریت تعارض درمان است، ولی مدیر کسب‌وکار موفق به جای درمان باید پیشگیری کند.

۳

می‌دانم شاید خنده‌دار به نظر برسد، اما بسیاری از ما دچار این مشکل هستیم؛ شاید بدون آنکه خودمان متوجه باشیم! وقتی بین شما و دوستان یا همکاران یا نیروی زیردستان تعارضی پیش می‌آید، بدترین کار این است که ارتباطتان را با هم کم یا قطع کنید؛ با خیال دوری و دوستی! در واقع شما با این کار نه تنها مشکل را حل نکرده‌اید، بلکه فضا را مهیا کرده‌اید برای بیشتر شدن اختلاف‌ها و چالش‌ها. شما فقط فرصت گفت‌وگو را از هم گرفتید، در صورتی که باید به هم فرصت صحبت کردن می‌دادید. شاید قضیه اصلاً آنچه شما فکر می‌کنید نباشد! پس این دوری، با خود دوستی نمی‌آورد، بلکه دشمنی الکی درست می‌کند!

۴

گاهی وقت‌ها اختلاف‌نظرها کم هستند و شروع بحث یک مسئله کاملاً جزئی است، اما وقتی با هم جدل می‌کنید، انواع و اقسام مسائل را در رابطه با هم پیش می‌کشید تا کم نیابید؛ آن قدر زیاد که اصل موضوع مورد اختلاف گم می‌شود! در راستای فایده‌های گفت‌وگو که در مورد ۳ گفته شد، نگذارید موضوع چالش گم شود. در گفت‌وگوهایتان ابتدا چالش را دقیق تعریف کنید و فقط حول همان صحبت کنید.

۵

کارمندان را از اینکه روی موضع خودشان پافشاری کنند و حرف هیچ‌کس را جز خودشان قبول نداشته باشند، پرهیز بدهید. پافشاری اختلاف‌ها را گسترده می‌کند و در مواقع حساس مثل تعارض‌ها ممکن است آتش بیار معرکه شود.

۶

پیاز داغ مسئله را زیاد نکنید. بزرگ‌نمایی بیش از حد مسائل و فاجعه درست کردن از یک موضوع پیش پا افتاده، اجازه حل تعارض‌ها را نمی‌دهد. بعضی‌ها ذاتاً این‌گونه‌اند و دست خودشان نیست. بعضی‌ها هم به‌عمد این کار را می‌کنند. گروه اول را توجیه کنید و گروه دوم را تنبیه، و اجازه ندهید از کاه کوه بسازند و محیط کسب‌وکار را متشنج کنند.

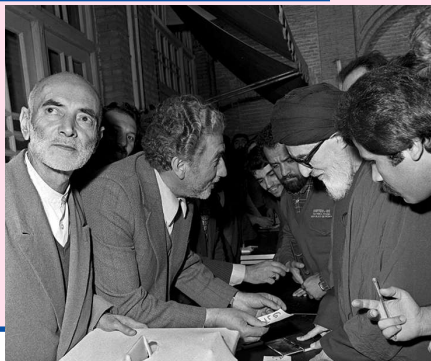
این‌ها مواردی هستند که اگر ریشه‌های آن‌ها را در محیط کسب‌وکار خودتان پیدا کنید و به فکر حل کردن آن‌ها تحت ایجاد یک فرهنگ سازمانی بین همه نیروهایتان باشید، در مواقعی که اختلاف‌نظری نیز پیش می‌آید، مدیریت آن‌ها بسیار راحت‌تر می‌شود. لذا شما می‌توانید از این اختلاف‌نظرها برای پیشرفت کسب‌وکارتان سود ببرید، نه اینکه مدام دعوا و چالش داشته باشید.

ولادت امام حسن مجتبی (ع)

امام حسن مجتبی (ع) در تاریخ ۱۵ رمضان سال ۳ هـ ق متولد شدند. دوران کودکی امام (ع) هم‌زمان با حیات پیامبر (ص) و مادر بزرگوارشان حضرت فاطمه (س) سپری شد. زمانی که تنها هشت سال داشتند، پیامبر (س) و بعد از چندماه حضرت فاطمه (س) را از دست دادند. پس از این حوادث تلخ، به مدت سی سال در کنار پدر والامقامشان، امام علی (ع)، به تعلم علوم دینی، آموختن قرآن، و کمک به فقرا پرداختند. پس از شهادت امام علی (ع)، امام حسن (ع) که در عراق سکونت می‌کردند، به مدت حدوداً شش ماه خلیفه مسلمانان شدند. همان زمان معاویه با هدف تصاحب قدرت، همراه با سپاه عظیمی، از شام به سمت عراق لشکرکشی کردند. پس از جنگی کوتاه، امام حسن (ع) که با خیانت سرداران سپاهشان مواجه شده بودند و شرایط را برای جنگ مناسب نمی‌دیدند و می‌دانستند نتیجه این جنگ کشتار شیعیان و از بین رفتن بنیان اسلام اصیل است، با معاویه صلح‌نامه‌ای مشروط را امضا و قدرت را واگذار کردند که معاویه بعدها از شرط‌های این صلح‌نامه نیز سرپیچی کرد. امام حسن (ع) بین مردم محبوب بودند و معاویه که از این موضوع آگاه بود، نگران بود مبادا پس از مرگ خودش امام حسن (ع) خلافت را به دست بگیرد. برای همین امام حسن (ع) را در تاریخ ۲۸ صفر سال ۵۰ ق به شهادت رساند و برخلاف شرط‌های صلح‌نامه که حق ندارد پس از خود جانشین تعیین کند، پسرش یزیدبن معاویه را بر تخت ولایت‌عهدی نشاند.



پوشش کنید



عید نوروز

در میان ایرانیان بعيد است بتوانیم کسی را پیدا کنیم که نداند عید نوروز چیست و با رسوم و تعطیلات آن آشنا نباشد. از این جشن کهن در بسیاری از کتاب‌های ادبی و تاریخی نام برده شده است. طبق چیزی که در شاهنامه فردوسی ادعا شده است، عید نوروز از زمان پادشاه افسانه‌ای، جمشید جم، پایه‌گذاری شده است. بسیاری از آیین‌های ایرانی به دلیل جنگ‌هایی مانند حمله مغول از بین رفتند، اما عید نوروز نه تنها در ایران باقی مانده است، بلکه در کشورهای قریزستان، هندوستان و قزاقستان نیز برگزار می‌شود.

ایرانیان در دوره‌های تاریخی مانند سامانیان و طاهریان نیز مانند اکنون برای عید نوروز لباس‌های نو می‌پوشیدند، غذاهای ویژه محل زندگی خود را می‌پختند، به یکدیگر هدیه (عیدی) می‌دادند و...

تا دوره سلجوقیان عید نوروز روز دقیقی نداشت و با آغاز بهار مصادف بود که آن هم به دلیل نبودن تقویم، روز مشخصی نداشت. در زمان ملک‌شاه سلجوقی، حکیم خیام، شاعر و ستاره‌شناس ایرانی، تقویم جلالی را به وجود آورد و روز یک فروردین را به‌طور ثابت روز نوروز و آغاز سال نو قرار داد.

عید نوروز تا بیست و چهار سال پیش جشنی جهانی نبود، اما از مهرماه سال ۱۳۸۸، عید نوروز در سازمان علمی و فرهنگی سازمان ملل به‌عنوان «میراث معنوی» ثبت جهانی شد. مدتی بعد سازمان ملل متحد روز ۲۱ مارس، یک فروردین، را در تقویم خود به «روز جهانی نوروز» نام‌گذاری کرد و «نوروز ایرانی» به جشنی جهانی تبدیل شد. در سال ۱۳۹۱ جشن عید نوروز به میزبانی ایران در صحن عمومی سازمان ملل یونسکو برگزار شد.

روز جمهوری اسلامی

دو ماه از پیروزی انقلاب اسلامی گذشته بود که امام خمینی (ره) فرمان دادند در روزهای ۱۰ و ۱۱ فروردین برای تعیین نوع حکومت در ایران همه‌پرسی برگزار شود. برای اولین بار بود که در دنیا یک کشور نوع حکومت خود را به رأی مردمی واگذار می‌کرد. پس از آن نیز در هیچ کشوری این اتفاق تکرار نشده است. مشارکت‌کنندگان باید به استقرار نظام جمهوری اسلامی ایران رأی مثبت یا منفی می‌دادند. در این همه‌پرسی، حدود ۹۹ درصد از واجدان شرایط برای رأی دادن شرکت کردند. ۹۸/۲ درصد از شرکت‌کنندگان به برقراری نظام جمهوری اسلامی رأی آری دادند.

پس از اعلام نتیجه همه‌پرسی، امام خمینی (ره) در پیامی خطاب به ملت انقلابی ایران اعلام کردند: «من به ملت بزرگ ایران که در طول تاریخ شاهنشاهی، که با استکبار خود آنان را خفیف شمردند و بر آنان کردند آنچه کردند، صمیمانه تبریک می‌گویم. خداوند تعالی بر ما منت نهاد و رژیم استکبار را با دست توانای خود که قدرت مستضعفین است در هم پیچید و ملت عظیم ما را ائمه و پیشوای ملت‌های مستضعف نمود و با برقراری جمهوری اسلامی، وراثت حقه را بدانان ارزانی داشت. من در این روز مبارک، روز امامت امت و روز فتح و ظفر ملت، جمهوری اسلامی ایران را اعلام می‌کنم. به دنیا اعلام می‌کنم، در تاریخ ایران چنین رفتاری سابقه ندارد، که سرتاسر مملکت با شوق و شغف و عشق و علاقه به صندوق‌ها هجوم آورده و رأی مثبت خود را در آن ریخته و رژیم طاغوتی را برای همیشه در زباله‌دان تاریخ دفن کنند.»

منبع: صحیفه امام خمینی (ره)، جلد ۶.

۲۴ فروردین

شهادت امام علی (ع)

شب نوزدهم ماه مبارک رمضان سال ۴۰ ق عبدالرحمن بن ملجم مرادی در مسجد کوفه خوابیده بود و منتظر بود تا شریف‌ترین انسان زمان خودش را به شهادت برساند. او از قبل شمشیرش را زهرآلود کرده و نقشه کشیده بود تا امام علی (ع)، خلیفه مسلمانان و امام شیعیان راه از میان بردارد.

نزدیک سحرگاه بود که امام علی (ع) وارد مسجد شدند. امام علی (ع) که ابن ملجم مرادی را در خواب دیدند، او را بیدار کردند. زمانی که مسلمانان به صف نماز ایستادند، ابن ملجم پشت سر امام علی (ع) ایستاد. او در میان نماز شمشیر خود را از نیم بیرون کشید و بر فرق سر مبارک امام (ع) فرود آورد.

امام علی (ع) دستور دادند برای محاکمه ابن ملجم دست نگه دارند تا بتوان بر اساس عدالت برای او مجازات تعیین کرد. ایشان فرمودند باید صبر کرد تا اگر ضربه اثر کرد و امام (ع) (یعنی خود حضرت) به شهادت رسیدند، همان‌طور که ابن ملجم ایشان را با یک ضربه به شهادت رسانده‌اند، امام حسن (ع) نیز ابن ملجم را به همین شیوه قصاص کند و مجازاتی فراتر و سخت‌تر برای او در نظر نگیرد.

امام علی (ع) سه روز در بستر بودند. در این سه روز مردم مدینه و فقرا متوجه شدند کسی که به‌طور مخفیانه برای آن‌ها غذا و آذوقه می‌آورده، امام علی (ع) بوده است. پس از سه روز، امام علی (ع) در تاریخ ۲۱ رمضان به شهادت رسیدند.

۲۰ فروردین

روز ملی فناوری هسته‌ای

روز بیست فروردین ماه سال ۱۳۸۵ بود که اتفاقی مسرت‌بخش تیتراول اخبار کشورمان شد. در آن روز اعلام شد ایران به فناوری غنی‌سازی اورانیوم و راه‌اندازی زنجیره غنی‌سازی کامل در پایگاه هسته‌ای نطنز دست پیدا کرد و برای نخستین بار توانست از نسل سوم سانتریفیوژها و سوخت مجازی راکتور رونمایی کند. این فناوری در پانزده سال اخیر جهش علمی و صنعتی فراوانی را سبب شده است؛ مانند: تولید رادیوداروها؛ تولید کیک زرد؛ ایجاد کشاورزی هسته‌ای و رشد مواد خوراکی از طریق پرتودهی؛ ساخت محفظه شتابگر برای استفاده در صنایع پلیمری.

روز بیستم فروردین در تقویم رسمی به نام روز ملی فناوری هسته‌ای ثبت شده است. هر سال در این روز طی مراسمی، دستاوردهای جدید جوانان نخبه کشورمان در حوزه هسته‌ای به نمایش عمومی در می‌آیند و از فعالان این عرصه فناورانه تقدیر می‌شود.



پوشش کنید



۲۰ فروردین

شروع شب‌های قدر

شب قدر به نام‌های شب سرنوشت یا شب تقدیر نیز معروف است. در این شب قرآن کریم بر پیامبر (ص) نازل شده است، اما دقیقاً مشخص نیست کدام یکی از شب‌های ۱۹، ۲۱ یا ۲۳ ماه رمضان شب نزول قرآن است؟ اولین شب، شب ۱۹ ماه رمضان است که امسال با روز ۲۱ فروردین مصادف است.

مسلمانان در این سه شب آیین و مراسم مذهبی خود را برگزار می‌کنند و بیدار می‌مانند و به خواندن دعا و قرآن و نماز مشغول می‌شوند. در سوره‌های دخان و قدر از این شب پرفضیلت نام برده شده و در سوره قدر تأکید شده است که ارزش این شب با هزار ماه برابر است.

بعضی از مناسکی که در این شب ارزشمند توصیه می‌شوند، عبارت‌اند از: اعمالی مانند خواندن دعاهای جوشن کبیر، ابوحمزه ثمالی، افتتاح؛ سوره‌های قدر، عنکبوت و دخان؛ به سرگرفتن قرآن و تکرار ذکر «استغفرالله ربی و اتوب الیه».

۲۹ فروردین

روز ارتش جمهوری اسلامی ایران

ابتدای سال ۱۳۵۸، چند ماه بعد از پیروزی انقلاب اسلامی، گروهک‌های ضد انقلاب در برخی از نقاط غرب کشور مسلح شدند و با غارت سربازخانه‌ها با ارتش جمهوری اسلامی ایران ستیز کردند و ناآرامی و آشوب ایجاد کردند. از همان زمان، فرماندهان ارتش با تلاش و کوشش فراوان توانستند امنیت را به کشور بازگردانند و منطقه‌هایی را که در دست دشمنان انقلاب اسلامی بود، پاکسازی کنند.

در همین ایام، امام خمینی (ره) برای تقدیر از تلاش‌ها و زحمات ارتش، روز ۲۹ فروردین را به نام «روز ارتش جمهوری اسلامی ایران» نام‌گذاری کردند.

بخشی از پیام حضرت امام خمینی (ره) در حمایت از ارتش جمهوری اسلامی ایران: «ملت ایران موظف‌اند از ارتش اسلامی استقبال کنند و احترام برادرانه از آنان نمایند. اکنون ارتش در خدمت ملت و اسلام است و ارتش اسلامی است و ملت شریف لازم است آن را به این سمت رسماً بشناسند و پشتیبانی خود را از آن اعلام نمایند. اکنون مخالفت با ارتش اسلامی که حافظ استقلال و نگرهبان مرزهای آن است جایز نیست. ما و شما و ارتش، برادرانه باید برای حفظ و امنیت کشورمان کوشش کنیم و به شرارت اشرار و اختلال مفسدان خاتمه دهیم.»

منبع: صحیفه امام خمینی (ره)، جلد ۷.



پوشش کنید

کند. پس از انتخاب هر عمل، کودک از یک حالت به حالت دیگر می‌رود. فرض کنید کودک در حالت توقف است و عمل «مایل شدن به راست» را انتخاب می‌کند. در نتیجه این عمل، کودک به زمین می‌خورد. زمین خوردن کودک جریمه‌ای است که محیط برای انجام یک عمل نامناسب (مایل شدن به راست) در آن حالت (حالت توقف) برای کودک در نظر می‌گیرد. در تلاش بعدی کودک یاد می‌گیرد در حالت توقف نباید عمل «مایل شدن به راست» را انجام دهد، زیرا می‌داند که با جریمه زمین خوردن مواجه می‌شود. فرایند یادگیری آن‌قدر ادامه می‌یابد که کودک یاد بگیرد در حالت توقف بهترین عملی که باید انجام دهد «رکاب‌زدن» است. هنگام رکاب‌زدن، دوچرخه به سمت جلو حرکت می‌کند، اما ممکن است قدری به سمت چپ یا راست متمایل شود. فرض کنید کودک در حالت متمایل به چپ قرار دارد. در این لحظه باید یاد بگیرد کمی به سمت راست متمایل شود تا در حالت تعادل باقی بماند. در حالت تعادل، محیط یک پاداش به او می‌دهد و این پاداش لذت دوچرخه‌سواری است. کودک

نوع دیگری از یادگیری ماشین، یادگیری نیمه نظارتی یا یادگیری تقویتی است که از فرایند یادگیری انسان الهام گرفته شده است. هنگامی که کودک تلاش می‌کند برای اولین بار دوچرخه‌سواری بیاموزد، در تجربه‌های اول که مدام زمین می‌خورد، با شکست‌های متوالی مواجه خواهد شد. در هر شکست، مغز کودک یاد می‌گیرد خود را با محیط و شرایط محیطی تطبیق دهد، به گونه‌ای که بتواند تعادل کودک را حفظ کند. با تمرین و تکرار عضلات شکل هماهنگ و لازم برای حفظ تعادل را یاد می‌گیرند. هنگامی که فرایند یادگیری به اتمام می‌رسد، دوچرخه‌سواری مانند راه رفتن یا نفس کشیدن به صورت کاملاً خودکار انجام می‌شود.

در این مثال، کودک به عنوان یک عامل هوشمند شناخته می‌شود که با تعامل با محیط قرار است یاد بگیرد دوچرخه‌سواری را به درستی انجام دهد. محیط مانند یک معلم است که نتیجه درستی یا نادرستی انجام عمل را از طریق پاداش یا جریمه به عامل بر می‌گرداند. فرض کنید مجموعه اعمالی که کودک می‌تواند انجام دهد، شامل «رکاب زدن، ترمز کردن، مایل شدن به چپ و مایل شدن به راست» باشد! کودک در ابتدا در حالت توقف قرار دارد و در هر لحظه باید یکی از اعمال را انتخاب



آشنایی با یادگیری تقویتی بیشترین پاداش را از محیط بگیر

تصویر ۱

			🏆 R=1
			🔥 R=-1
🤖			

تصویر ۲

			🏆 R=1				🏆 R=1						🏆 R=1		
	V=1				V=0.9	V=1		V=0.81	V=0.9	V=1		V=0.81	V=0.9	V=1	
			🔥				🔥				🔥			🔥	
					V=0.9	R=-1			V=0.9	R=-1		V=0.73		V=0.9	R=-1
🤖				🤖				🤖				🤖	V=0.73	V=0.81	V=0.73

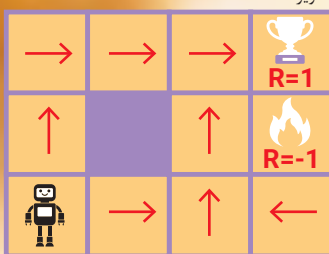
در هر حالتی که باشد، سعی می‌کند عملی را انتخاب کند که بیشترین پاداش را از محیط دریافت کند. یادگیری تقویتی به انتخاب بهترین عمل در هر حالت گفته می‌شود و هدف از یادگیری مشخص کردن حالت بهینه است. بنابراین در یادگیری تقویتی، عامل می‌آموزد چگونه با تعامل با محیط، رفتار خود را بهبود دهد. این عامل یک موجود خودکار است که از طریق حسگرهایش محیط را درک می‌کند و می‌تواند با استفاده از محرک‌هایش اعمالی را انجام دهد. به‌طور مثال، یک ربات جمع‌آوری‌کننده زباله را در نظر بگیرید که با استفاده از چرخ در محیط حرکت می‌کند. با استفاده از دوربین محیط اطراف خود را می‌بیند و از طریق بازوهای رباتی، زباله‌ها را جمع‌آوری و در مخزن خود ذخیره می‌کند. هدف این ربات جمع‌آوری مقدار بیشتری زباله از محیط است. چندین محدودیت اساسی در این باره وجود دارند:

۱. انرژی ربات از طریق باتری قابل پرشدن (شارژ) تأمین می‌شود. بنابراین، ربات با بررسی مقدار انرژی باقی‌مانده، باید به‌گونه‌ای برنامه‌ریزی کند که قبل از تمام‌شدن کامل باتری، خود را به محل پرشدن (شارژ) برساند.
۲. در محیط موانعی مانند آتش قرار دارند که ربات در صورت برخورد با آن‌ها مشتعل می‌شود و از بین می‌رود.
۳. ظرفیت و حجم مخزن نگهداری زباله در ربات محدود است. پس از پرشدن مخزن ربات، باید به محل تخلیه زباله مراجعه و مخزن را تخلیه کرد.
۴. دنیای واقعی دنیایی غیرقطعی است. به این معنا که دقیقاً همان تصمیمی که می‌گیریم، به‌طور قطعی قابل اجرا نیست. به‌طور مثال، ربات تصمیم می‌گیرد به سمت بالا حرکت کند. اما به احتمال ۸۰ درصد به سمت بالا، ۵ درصد به سمت چپ، ۵ درصد به راست، و ۵ درصد به پایین می‌رود. به احتمال ۵ درصد هم در همان خانه باقی می‌ماند. این حرکت غیرقطعی از مشکلات مکانیکی ربات ناشی می‌شود.
۵. محیط پویاست و محل زباله، آتش و موانع در هر لحظه تغییر می‌کند.

به‌منظور ساده‌سازی موضوع، تنها چالش دوم را در نظر می‌گیریم و سعی می‌کنیم عمل بهینه برای هر حالت را پیدا کنیم. به این معنا که اگر ربات در یک حالت (خانه) باشد، کدام عمل از مجموعه اعمال گفته‌شده (بالا، راست، چپ و پایین) را باید انتخاب کند تا در آینده بیشترین پاداش را از محیط دریافت کند. تصویر ۱، حالت‌های ممکن و میزان پاداش محیط را در صورت یافتن زباله و همچنین میزان جریمه را در صورت برخورد با آتش نشان می‌دهد. در خانه‌ای که آتش قرار دارد، مقدار جریمه دریافتی برابر با منفی یک و مقدار پاداش دریافتی در حالتی که زباله وجود داشته باشد، برابر با یک خواهد بود.

(تصویر ۱)

تصویر ۳



برای یافتن سیاست بهینه باید ارزش هر حالت (خانه) را بدانیم. ارزش هر حالت، میزان احتمال رسیدن به پاداش در آینده را مشخص می‌کند. برای محاسبه ارزش حالت‌ها، از همسایگان حالت پاداش شروع می‌کنیم و مقدار ارزش آن‌ها را برابر با یک قرار می‌دهیم. در مثال شکل بالا، تنها یک همسایه با حالت پاداش داریم. از آنجا که این حالت به‌طور مستقیم ما را به حالت پاداش می‌رساند، بیشترین ارزش را خواهد داشت. سپس ارزش خانه‌های همسایه را با خانه‌ای که در مرحله قبل ارزش آن را محاسبه کردیم به دست می‌آوریم. این خانه‌ها، همسایگان دوگانه حالت پاداش هستند. بنابراین، مقدار پاداش آن‌ها یک مقدار کاهش پیدا می‌کند. اگر فرض کنیم اندازه این کاهش برابر با ۰,۹ باشد، مقدار ارزش به‌صورت ضربی از ۰,۹ در خانه‌های کناری کاهش می‌یابد. این محاسبات تا تعیین ارزش همه خانه‌ها ادامه می‌یابد. شکل شماره ۲ این محاسبات را مرحله به مرحله نشان می‌دهد.

در پایان، حرکت بهینه بر اساس ارزش حالت‌ها تعیین می‌شود، به‌گونه‌ای که در هر حالت مشخص می‌شود کدام عمل باید انجام شود. تصویر ۳ این سیاست را بر اساس ارزش‌های تعیین‌شده در تصویر ۲ نشان می‌دهد. وقتی ربات تصمیم به حرکت می‌گیرد، می‌تواند یکی از دو عمل «راست» یا «بالا» را انتخاب کند. سپس عمل مناسب را بر اساس سیاست، تا رسیدن به پاداش، انجام خواهد داد.



پوشش کنید

اسطرلاب سخنگو



زد و گفت: «کجا بودی! جناب زرنگ‌الملك فراهانی!»
 خواجه کریم: «آقا به خدا خوابم برده بود!»
 مدیر: «که خوابت برده بود! مگر اینجا طویله است که هر وقت خواستی بیایی و هر وقت خواستی بروی؟»
 خواجه کریم: «آقا اجازه، چشم. برویم کلاس؟ آقا معلم هم آمد.»
 مدیر: «بله. معلم ماشین‌سوار هم تشریف آوردند. برو کلاس، ولی دفعه آخرت باشد.»
 خواجه کریم مانند هر روز کتکی بابت دیرآمدن نوش جان کرد. در راه اشک‌هایش را پاک می‌کرد و با خنده زیر لب می‌گفت، چوب معلم گله هر کی نخوره خله! آقای دیوان‌دفتری هم که ماشینش را در جایگاه مخصوص پارک کرده بود، به سمت مدیر آمد و بعد از سلام و احوال‌پرسی به سمت کلاس رفت!
 میرزا محمود: «بر پا!»
 آقا معلم: «سلام. بنشینید!»
 میرزا محمود: «بر جا!»
 آقا معلم: «امین‌السلطان پسر حضرت خان کجاست؟»
 میرزا محمود: «نیامده آقا.»
 خواجه کریم: «می‌آید آقا. نزدیک است. کتکش هم که نمی‌زنند!»
 آقا معلم: «خواجه کریم، تو که با پسر خان سر و سری نداشتی، چه جور از احوالش مطلعی!»
 خواجه کریم: «هیچی آقا. همین جوری گفتم. وای!»
 آقا معلم: «عجب! خب جناب میرزا علی‌اکبر خان، با کمک میرزا محمود بچه‌ها را در حیاط برای امتحان بنشان! فاصله‌شان درست باشد. زیر آفتاب باشد یخ نکنند!»
 خواجه کریم انگار که چیزی در دل دارد و نمی‌تواند بیان کند، مانند مار به خود می‌پیچید. روی کف حیاط، در جایی که میرزا محمود گفت، نشست. منتظر آمدن امین‌السلطان بود! همین که او را دید، از بالا تا پایین او را برانداز کرد. گویا دنبال چیزی می‌گشت. امین‌السلطان با غرور همیشگی سلامی تحویل معلم داد و رفت جلوی دانش‌آموزان نشست. بعد از امتحان، دانش‌آموزانی که جواب‌ها را نوشته بودند، دور هم جمع شده بودند. در میان آن‌ها امین‌السلطان مشغول به لف زنی بود که ناگهان خواجه کریم دستش را گرفت و به کناری برد!

دم‌دهای عید سال
 ۱۳۲۱، دانش‌آموزان
 در میان بوی دود و
 عود، در صف مدرسه
 ایستاده بودند. میرزا
 جهانگیرخان قوام، مدیر
 مدرسه، پشت تریبون مدرسه
 ایستاده بود و مانند وزیران چنان
 سخنرانی می‌کرد که گویی جلوی
 نمایندگان مجلس ایستاده است. در
 حین سخنرانی او، خواجه کریم
 روزه‌باشی از دیوار پشتی مدرسه
 پایین پرید و به هوای اینکه کسی او را
 نمی‌بیند، از پشت دیوار نگاهی به صف انداخت. به یک‌باره از پشت
 سر کسی گردن او را گرفت و گفت: «می‌خواهی از زیر بار تراشیدن
 مو در بروی؟»
 خواجه کریم: «نه آقا، به خدا دیروز رفتم سلمانی. شلوغ بود!»
 فراش‌باشی: «دروغ هم که بلدی! می‌خواهی تیفوس بگیری، ننه
 بابایت از دستت دق کنند!»
 خواجه کریم: «آقا به خدا دم عید است، دو تا امتحان دیگر مانده،
 بگذارید دم عیدی کچل نشوم! اصلاً قرار است از شهر مهمان بیاید
 خانه‌مان، زشت است!»
 فراش‌باشی: «بلبل زبان هم که هستی! کلمات را با این قیچی کوتاه
 کنم یا مو تراش ژاپنی؟»
 خواجه کریم: «آقا قیچی بهتر است! مو تراش درد دارد!»
 با تمام‌شدن حرف‌های مدیر، دانش‌آموزان که با قیچی فراش‌باشی
 نیمه‌کچل شده بودند، با سرعت به کلاس رفتند. امتحان ادبیات
 داشتند. آقای دیوان‌دفتری، معلم پایه پنجم، باید از شهر به ده مونیخ
 می‌آمد. تنها معلمی بود که ماشین داشت. می‌گفتند خان برایش
 خریده است! مدیر مدرسه با چوبی که در دست داشت، دانش‌آموزان
 را به کلاس راهنمایی می‌کرد. به یکباره متوجه قیافه درهم‌ریخته
 خواجه کریم شد. سرش ناموزون کچل شده بود. اشک‌هایش هم تا
 پایین صورتش آمده بودند! به سمتش رفت، ضربه‌ای با چوب به او

خواجه کریم: «اسطراب را کجا بردی؟»
امین السلطان: «باید به تو بچهرعیت هم جواب بدهم!»
خواجه کریم: «صبح که برای دیدن اسطراب التماس می کردی!
حالا خان زاده شدی! چه کارش کردی!»
امین السلطان: «همان جاست. می خواهم ببرمش برای پدرم. او
خان است. می داند چگونه با آن کار کند.»
خواجه کریم: «اسطراب آرزوهای آدم را برآورده می کند. چرا
می خواهی بدهی به پدرت. خودت...!»
امین السلطان: «حرف خوبی است! خودم خان می شوم.»

در میانه گفت و گوی امین السلطان و خواجه کریم، میرزا علی اکبر
زرنگ باشی که داشت برای هم کلاسی ها جواب سؤالات را می گفت و
اشتباهاتشان را به رخشان می کشید، ناگهان صحبت هایی به گوشش
رسید. کنجکاو شد. باید از اسطراب افسانه ای سر در می آورد. چیزی
نگفت. صبر کرد تا ظاهر خواجه کریم را تعقیب کند. پیش خودش
فکر کرد، در روزهای امتحان، بر خلاف بقیه روزها، نوبت عصر مدرسه
تعطیل است. فردا هم امتحان هنر دارم. پس می روم!
خواجه کریم از جلو، میرزا علی اکبر از پشت و امین السلطان با
هیبت خان زادگی خود در میانه با غرور راه می رفتند. رفتند تا به
دره ده مونیخ رسیدند. وارد غار شدند. مردم می گفتند این غار جن
دارد! میرزا علی اکبر از ترس به خود می لرزید. نتوانست داخل برود.
برگشت و به میرزا محمود قضیه را گفت.

میرزا محمود فکر کرد و مناسب دید ماجرا را به آقای دیوان دفتری
بگوید.

میرزا محمود: «آقا اجازه! کاری داشتیم. می توانید کمی دیرتر به
منزل بروید؟»
معلم: «چه شده؟»

میرزا محمود: «راستش، میرزا علی اکبر می داند. بیا خواجه، قصه
را خودت بگو!»

میرزا علی اکبر: «سسسلام آقا!»

معلم: «چه شده چرا می لرزی؟ اتفاقی افتاده!»

میرزا علی اکبر: «نه آقا. فقط، فقط...»

معلم: «فقط چه؟»

میرزا علی اکبر: «بچه ها در دره جنی اسطراب پیدا کرده اند.»

معلم: «اسطراب!»

آقا معلم دو دانش آموز را سوار ماشین کرد. هیچ کدام تا آن زمان
ماشین سوار نشده بودند. از سر تعجب مشغول نگاه کردن ماشین
بودند. معلم هم از رفتار دانش آموزان خنده اش گرفته بود! به دره
جنی رسیدند. صدای آواز خوانی با نوای خوش می آمد! کسی داخل
غار گرامافون روشن کرده بود!

معلم: «کی آنجاست؟ امین السلطان! خواجه کریم الدین!»

خواجه کریم: «آقا معلم اینجا چه کار می کند؟»

معلم: «ماجرای اسطراب چیست؟ گرامافون کجاست؟»

امین السلطان: «صدا از اسطراب است! هم صدا می دهد، هم پر از
عکاس خانه است!»

معلم: «چگونه ممکن است؟»

امین السلطان: «بفرمایید جناب معلم!»

معلم اسطراب را از امین السلطان گرفت و نگاهی انداخت.

شکل جدیدی داشت. تا آن زمان نمونه اش را ندیده بود! با تعجب
نگاهش می کرد که یکدفعه آواز خوان شروع کرد به خواندن! از
ترس اسطراب را انداخت. اندکی ضربه دید، اما صدایش قطع نشد!
امین السلطان که راه خاموش کردنش را می دانست، به معلم یاد داد با
فشاردن اینجا، اسطراب می خواند یا ساکت می شود!

شیء عجیبی بود. همگی از اینکه اجنه آن را آورده باشند، بیم
داشتند. تصمیم گرفتند آن را به ده ببرند تا اگر مشکلی دارد، آقا
سیدیحیی آن را تطهیر کند. آقا سید خانه نبود، مستقیم رفتند
پیش خان!

خانه خان همیشه شلوغ بود. از آمدن معلم و دانش آموزان تعجب
کرد. همان طور که قلیان می کشید، بلند گفت: «چه شده جناب
دیوان دفتری یادی از ما نمایندگان مجلس عهد احمد شاه کرده اند؟!»
آقا معلم با مقدمه چینی اسطراب را به خان نشان داد. امین السلطان
هم صدای اسطراب را در آورد. خان ابتدا ترسید، اما برای آنکه کم
نیابرد، گفت: «این اسطراب نیست. آوانگاری (گرامافونی) است که
برای اعلا حضرت ساخته اند! دست شما چه می کند!»

روز عجیبی بود. خان که هنوز ترس داشت، از معلم خواست بماند
و بقیه را بیرون کرد!

خان: «کجا پیدایش کردید؟»

معلم: «دره جنی!»

خان: «تکند برای از ما بهتران باشد!»

معلم: «نمی دانم. مگر نگفتید برای اعلا حضرت است!»

خان: «چیزی گفتیم دهان رعیت بسته شود! خب حالا چه کنیم؟»
معلم: «نمی دانم؟ شما خانید! بدی این اسطراب آن است که
می خواند، اما سوزن گرامافون را ندارد! تصویرهای ینگه دنیا را نشان
می دهد، اما انگار در عکاس خانه گرفته نشده اند! تازه هیچ دکمه ای
هم ندارد! با انگشت کار می کند! این جور. وقتی به این قسمت
دست می زنی، می خواند!

خان: «می گویند اجنه برای بردن اسبابشان لشکر کشی می کنند،
اما اگر در دست همه باشد، کاری نمی کنند!»

معلم: «خب چه کار کنیم یعنی؟»

خان: «می سپاریم به دست رعایا. می گوییم یک ساعت دست هر
خانواده باشد. این جور نمی دانند کجاست. می گوییم مرحمتی خان
است.»

خان که روش بدیعی به ذهنش رسیده بود، اسطراب را به مردم
داد. از روز بعد اسطراب دست به دست می چرخید. ساعتی در
دست غلامرضا بقال و ساعتی در دست کوکب خانم بدر السلطنه،
خان زاده ایلات مجاور، و آقا محمدخان نوروزی، معلم پایه سوم و
ساعتی هم در دست خواجه اکرم، میراب روستا. ساعت به ساعت در
دستی می چرخید! در این بین، میراب اتفاق جدیدی در اسطراب
رقم زد! او با فشاردن انگشت خود، وارد تصویر جدیدی شد.

خواجه اکرم: «چرا این جور است! یا ابوالفضل! از ما بهتران داخل
این اسطراب هستند!»

اسطراب: «برای ادامه بازی، دکمه شروع را لمس کنید!»

خواجه اکرم: «جن! یا خدا! دارد با من حرف می زند! تو را به جد
آقا سید مرا اذیت نکن!»

اسطراب: «برای ادامه بازی، دکمه شروع را لمس کنید!»

خواجه اکرم: «چشم. بفرما.»

ادامه دارد.

را سازمان‌دهی می‌کند و خطرهای لازم برای این سازمان‌دهی را هم می‌پذیرد.

دوم؛ نوآوری: کارآفرین‌ها خلاق هستند. البته این خلاقیت چیزی نیست که در ذات یک نفر باشد و در دیگری نباشد. این خصوصیت پرورش‌دانی است. شما می‌توانید با تمرین‌ها و آموزش‌هایی خاص خلاقیت ذهنی‌تان را بالا ببرید. همین خلاقیت است که به کارآفرین‌ها کمک می‌کند نوآوری داشته باشند و محصولاتی بسازند و خدماتی ارائه و آن‌ها را ارتقا بدهند و شرایط را بهتر کنند؛ مثل ابداع رایانه، نوآوری در بسته‌بندی، و نوآوری در افزایش مدت‌نگهداری انرژی (شارژ) باتری‌های لیتیومی.

حالا می‌دانید این کارآفرین شدن چه فایده‌هایی دارد؟ مهم‌ترین فایده کارآفرینی که می‌تواند نوعی عبادت هم باشد، این است که شما برای افراد دیگری هم زمینه کار ایجاد کردید؟ فکر می‌کنید منظورم فقط همین است که دست یکی را بند کرده‌اید و به او حقوق و دستمزد می‌دهید؟ خیر. گفتیم که کارکردن

دوست دارد به انتهای کمال در هر چیزی برسد؟ این خصلت در همه انسان‌ها هست و به اصطلاح فطری است. این روحیه کمال‌گرایی باعث می‌شود انسان بعضی شرایط نامطلوب را بر هم بزند و از سایه امنی که در حفظ شرایط موجود دارد، بیرون برود تا به موقعیت بهتری برسد. این کار حتماً یک خطرپذیری است و خطر هم دارد. اما روحیه کمال‌جویی انسان خطرات را می‌پذیرد و شرایط را تغییر می‌دهد تا به آفرینش یک کار برسد و کارآفرین شود.

در درس مدیریت تولید خوانده‌اید، یکی از منابع تولید نیروی انسانی است. فرض کنید شما یک کارآفرین شده‌اید و کسب‌وکاری را پایه گذاشته‌اید. در ابتدا چند نفر را استخدام می‌کنید تا کارهای مجموعه را انجام دهند. برای آن‌ها نیز حقوقی در نظر می‌گیرید. شما در واقع خطر استخدام نیروی انسانی و پرداخت حقوق به آن‌ها را می‌پذیرید، به این امید که با فروش کالا یا محصولات، همه این هزینه‌ها را جبران کنید. پس شخص کارآفرین منابع تولید

در شماره قبل (اسفند ۱۴۰۱) درباره اهمیت کار و تلاش صحبت کردیم. در ضمن آن، چهار عامل و مؤلفه مهم در ارتباط با انجام کار را گفتیم. در این شماره قصد داریم درباره یکی از انواع کار صحبت کنیم که این روزها شاید نام آن زیاد به گوش‌تان خورده باشد؛ کارآفرینی. کارآفرینی در واقع نشان‌دادن توانایی آفرینش است که از صفات خداوند است. در طول قدرت خدا، انسان که جانشین خدا بر زمین است، می‌تواند این توانایی را از خودش نشان دهد. اما این آفرینش از جنس آفرینش کار و فرصت شغلی است.

کارآفرین با تغییر در وضعیت موجود و ایجاد فرصت‌های جدید کاری، امکان رشد را، هم برای خود و هم برای دیگران، فراهم می‌کند. کارآفرینی دو نکته اساسی دارد:

اول؛ خطرپذیری: می‌دانید که انسان بسیار



مطلب اقتصاد اسلامی در شماره قبل

کارآفرین بشویم که چه بشود؟

فرصت نشان دادن استعدادهای خدادادی را برای آدم فراهم می‌کند و باعث رشد و کمال آن‌ها می‌شود. شما این فرصت را برای بقیه فراهم کردید که کار و رشد کنند. این کار بسیار ارزشمند است.

از طرف دیگر، کارآفرین عامل برتری یک اقتصاد بر اقتصاد دیگر است. یعنی کسب و کارهای نوآورانه در رشد اقتصاد کشورها بسیار مؤثرند. حتما شما هم در این چند شماره به این

نتیجه رسیده بودید که در کار اقتصادی نباید فقط به خودمان و سود و منفعت خودمان نگاه کنیم، بلکه جامعه و بقیه هم باید برای ما مهم باشند. کسب و کار نوآورانه یا همان کارآفرینی در بلندمدت باعث رشد اقتصادی کشور هم می‌شوند و منفعت آن، هم به خود شخص و هم به همه افراد جامعه می‌رسد.

کشوری که با مشکلات بیرونی زیادی مواجه است و تحریم دارد، به نظر شما چگونه باید مشکلات را برطرف کند؟ یعنی وقتی شما به ظرفیت‌های بیرون کشور دسترسی ندارید، از چه عاملی باید کمک بگیرید تا مشکلات را حل و فصل کنید؟ جواب این است که ظرفیت‌های داخلی را راه بیندازیم. نیروی انسانی خوب و متخصص، فرصت‌های طبیعی و خدادادی موجود در کشور، وجود تنوع آب و هوایی و

اقلیمی و منابع ارزشمند زیرزمینی، ظرفیت‌هایی هستند که اگر فعال بشوند، می‌توان مشکلات را حل کرد.

می‌دانید نکته‌اش کجاست؟! کارآفرین کسی است که می‌تواند این ظرفیت‌ها را راه بیندازد. یعنی می‌تواند با خلاقیت، پشتکار و خطرپذیری‌اش از این فرصت‌ها بهترین استفاده را ببرد تا شرایط را بهتر کند، نیروی انسانی را به کار بگیرد، منابع را درست استفاده کند و از نعمت‌های خدادادی بهره ببرد.

پس کارآفرینی علاوه بر سودآوری برای خود شخص، و امکان مسئولیت‌داشتن و رئیس خود بودن، و احساس رضایتمندی از نوآوری و ابداع محصول، می‌تواند برای جامعه و رشد اقتصاد نیز بسیار پرارزش باشد.



هستند که کاربرد این کاشتنی‌ها می‌توانند به وجود آورند. قرص‌های سایبری از دستاوردهای جدیدی هستند که در حوزه پزشکی، برای اطلاع از وضع بالینی و مهار پارامترهای زیستی و شیمیایی بدن به کار رفته‌اند. این قرص‌ها که درون پوشینه‌ای (کپسولی) فیبری با توانایی سازگاری با بافت بدن تعبیه شده‌اند، می‌توانند سطح چربی خون، کلسترول، ضربان قلب، دما و میزان قند خون را گزارش دهند. با این فناوری، علائم حیاتی و بالینی بیمار به صورت برخط در اختیار پزشک قرار می‌گیرند و بیمار می‌تواند از فاصله دور تحت درمان قرار گیرد. نوع دیگری از این قرص ساخته شده است که می‌تواند با ترشح هورمون‌هایی، به انسان احساس سیری بدهد تا از پرخوری او جلوگیری شود. محققان این روش را بدون عوارض و برای تنظیم و کاهش وزن کاملاً طبیعی می‌دانند. گاه با آگاهی یافتن از میزان سطح کلسترول و چربی خون و فشار رگ‌ها می‌توان از بسیاری سکتته‌های قلبی و مغزی جلوگیری کرد. بیمار می‌تواند بدون هزینه روزانه، وضعیت بالینی خود را پیش و در برنامه

بخش عمده‌ای از تلاش‌های مهندسان و دانشمندان در حوزه فناوری‌های جدید، به طراحی و ساخت ابزارآلات و ربات‌هایی معطوف است که بتوانند نقش‌های انسان را در محیط کار و زندگی ایفا و به‌عنوان مکمل در انجام فعالیت‌های روزانه به انسان کمک کنند؛ به‌خصوص زمانی که انسان‌ها از انجام بسیاری از امور ناتوان هستند. این ناتوانی ممکن است به دلایلی مانند نقص انسانی یا انجام فعالیت‌هایی خارج از توانایی انسان‌ها باشد. قطع عضو در اثر سانحه، بیماری‌های مادرزادی مانند ناشنوایی، نابینایی، اختلالات حرکتی یا محدودیت‌های حافظه انسان، و فراموشی از دلایلی هستند که می‌توانند عملکرد انسان را کاهش دهند یا مختل کنند.

استفاده از سازه‌های مکانیکی و الکترونیکی یا زیستی در بدن انسان موجب شده است بسیاری از مشکلات انسان‌ها برطرف شوند؛ سازه‌هایی که می‌توانند به بهبود عملکرد انسان‌ها کمک شایانی کنند. اعضای مصنوعی بدن انسان، سمک‌های شنوایی، عینک، باتری‌های قلب و ساعت‌های هوشمندی که می‌توانند ضربان قلب را اندازه بگیرند،

ماشینی شدن زندگی به خود انسان رسید

روی چشمت دوربین بکار!

غذایی خود تغییراتی اعمال کند. امروزه تراشه‌های بینایی و شنوایی بسیار رواج یافته و توانسته‌اند مشکلات بینایی و شنوایی مادرزادی را تا حدود زیادی حل کنند. اختلالات بینایی و شنوایی که به‌طور عمومی از آسیب نورون‌های عصبی و اختلال ارتباط بین مغز و چشم و گوش ناشی می‌شوند، می‌توانند توسط این تراشه‌ها جبران شوند. ارتباط عصبی می‌تواند با سیگنال‌هایی با ولتاژ پایین برقرار شود. این تراشه‌ها به‌عنوان رابط چشم و گوش و مغز، دستورات مغز را به اندام‌ها می‌رسانند و به بیمار توانایی دیدن و شنیدن می‌دهند. این فناوری در حال توسعه است و امید آن می‌رود که بتوان از این تراشه‌ها، به‌صورت رشته‌هایی فیبری در نخاع انسان‌ها استفاده کرد تا در نخاع، به‌منظور درمان اختلالات حرکتی در بیماران ضایعه نخاعی، جایگزین سلول‌های عصبی شوند؛ به‌نوعی مانند رشته‌های عصبی مصنوعی، وظایفی را بر عهده گیرند. این دستاورد در توان بخشی به بیماران دچار اختلالات حرکتی کمک بسیار زیادی می‌کند.

اعضای بدن سه‌بعدی هوشمند از دیگر دستاوردهای مهم در این حوزه هستند. این اعضا ابتدا به‌صورت اندام‌هایی مثل دست‌وپا تولید و استفاده شدند و با اتصال به شبکه عصبی بدن، توانستند نقش دست و پای واقعی را برای انسان‌های دچار نقص عضو ایفا کنند؛ طوری که حرکت دست‌ها و پاها به‌فرمان مغز و با اراده بیمار به‌راحتی صورت می‌گیرد. هر چند هزینه‌های این تجهیزات بالاست، اما به مرور و با تولید بیشتر، امید است بتوان در سطح عمومی از آن‌ها استفاده کرد. پوست‌های مصنوعی از دیگر دستاوردها هستند و می‌توانند جایگزین پوست‌های آسیب‌دیده و ترمیم‌ناپذیر شوند؛ پوست‌هایی که در اثر

از جمله این فناوری‌ها هستند. اما فناوری‌ها در این حد باقی نمانده‌اند و نه تنها به دنبال رفع ناتوانی‌های انسان هستند، بلکه به نظر می‌رسد قصد دارند انسان‌هایی با ویژگی‌های منحصر به فرد و توانایی‌های خارق‌العاده و مهارپذیر مانند ربات بسازند و عملکردی ماشینی درون آن‌ها به‌وجود آورند. آرمان ماشینی شدن زندگی انسان‌ها به خود انسان نیز رسیده است. در ادامه پروژه‌ها و تجهیزات ابداعی این حوزه را بررسی می‌کنیم.

تلفن‌های هوشمند کاشتنی روی بازوی انسان مدتی است آزمایش شده‌اند. این تلفن‌ها که با پردازشگرهای پیشرفته و بسیار کوچک کار می‌کنند، می‌توانند زیر پوست انسان نصب شوند. طوری که صفحه نمایش آن روی پوست به نمایش در آید و کاربران بتوانند مانند یک گوشی لمسی از آن استفاده کنند. باتری این گوشی به روش‌های متفاوت می‌تواند پر (شارژ) شود؛ مانند استفاده از قند خون انسان، برای تأمین انرژی مورد نیاز گوشی هوشمند پوستی. این فناوری آزمایش‌های اولیه خود را طی کرده و در حال بررسی بیشتر است.

کاشتنی‌های چشمی از دیگر پروژه‌های جذاب و پرطرفدارند که می‌توانند نیاز ما را از داشتن دوربین‌های پیشرفته عکاسی و فیلم‌برداری برطرف کنند. این کاشتنی‌ها روی چشم نصب می‌شوند و امکان ثبت تصاویرها و صحنه‌ها را ایجاد می‌کنند. پخش تصویر روی پوست مصنوعی از مراحل توسعه این محصول به شمار می‌آید. قابل ذکر است، این وسیله به خاطر وزن کم، نداشتن مزاحمت برای انسان، نیاز نداشتن به باتری، سادگی فرایند ذخیره عکس‌ها و انتقال آن‌ها به دستگاه‌های دیگر، می‌تواند به‌صورتی وسیع بین مردم استفاده شود. چالش‌های امنیتی و چگونگی حفظ حریم شخصی افراد از مسائلی



را انجام دهد. تنظیم (کنترل) بسیاری از وسایل دیجیتال، از راه دور، تنها با فکر کردن به نوع دستورالعمل انجام می‌شود.

وبگردی و جست‌وجو در منابع اطلاعاتی علمی برای یافتن پاسخ سؤالات از دیگر توانایی‌های این تراشه مغزی است. مغز انسان برای تجزیه و تحلیل‌های خود می‌تواند به صورت برخط به منابع عظیم اطلاعاتی فضای رایانه‌ای متصل شود.

این نوع تجهیزات به بهبود عملکردهای جسمی و فکری انسان کمک می‌کنند و ناتوانی بسیاری از انسان‌ها را که در اثر سانحه و بیماری‌ها و اختلالات موروثی ایجاد شده‌اند، رفع می‌کنند.

آرزوی دانشمندان این حوزه، ساخت رایانه‌ای است که بتواند جای مغز انسان به کار گرفته شود. مغز انسان با ۱۰۰ میلیارد نورون به‌طور هم‌زمان اطلاعات را به مقصدهای متفاوت می‌فرستند و قدرت پردازش بسیار بالا و هماهنگ دارد و یک هدف دست‌نیافتنی برای ابررایانه‌های بزرگ جهان است. اگر این ابررایانه‌ها بخواهند عملکردی مثل مغز انسان داشته باشند، باید قدرت پردازشگر آن‌ها یک میلیون برابر آخرین پردازشگر ابررایانه‌ها باشد تا بتوانند ۱ ثانیه از قدرت پردازش مغز را انجام دهند. با این توضیح، به نظر می‌رسد این پروژه، برای رسیدن به قدرت پردازش مغز انسان، راهی طولانی پیش رو دارد.

سوختگی از بین رفته و شکل اصلی خود را از دست داده‌اند. اندام‌های مهم دیگری نیز امروزه ساخته و روی انسان نصب می‌شوند تا بتوانند وظایف اندام‌های از بین رفته انسان را انجام دهند؛ مانند قلب‌های پلاستیکی که جایگزین قلب واقعی می‌شوند، یا گوش‌های مصنوعی. اتصال رایانه به مغز انسان و ارتباط بین این دوازده آرمان‌های پژوهشگران این حوزه بوده است. طراحی و ساخت رایانه‌هایی هیبریدی که بتوانند به مغز انسان متصل شوند و بعضی وظایف مغز را بر عهده بگیرند، از اتفاقات مهم در حال شکل‌گیری است. ارتباط عصبی بین مغز و اندام‌ها از طریق نورون‌های عصبی و تحریک همسایه‌ها (سیناپس‌ها) انجام می‌شود. این رایانه‌ها می‌توانند علامت (سیگنال)‌های مربوط به هر دست‌ور را شناسایی و ثبت و این دستورات را به صورت مصنوعی صادر کنند. این قابلیت می‌تواند به بیماران دچار اختلال عصبی، فلج مغزی و آسیب‌های مغزی کمک شایانی کند تا بتوانند عملکرد خود را بازیابی کنند. «نورا لینک» از پروژه‌های بزرگی است که روی این موضوع کار می‌کند و توانسته است پیشرفت قابل توجهی در ارتباط بین مغز و رایانه ایجاد کند. آزمایش‌های موفقیت‌آمیز اخیر روی میمون‌ها توانست این مهم را به آزمایش‌های انسانی نزدیک کند. نمونه جدید این تراشه مغزی، به نام است استتروود، روی انسان آزمایش شده است. این تراشه به انسان امکان می‌دهد فقط با فکر کردن دستگاه‌های دیجیتال را در اختیار بگیرد و بتواند تنها با فکر کردن، بعضی از امور مثل پیام‌کدن، فرستادن رایانامه، تماس گرفتن و خریدهای اینترنتی

راه‌های رهایی از باتلاق مشکلات

درکارهای سخت شیرجه‌بزن

باشم؟ دقیقاً صحبت ما همین جاست. اگر شما چند نقش را با هم شروع کنید، در عمل مجبور می‌شوید برای انجام هم‌زمان تمامی آن نقش‌ها با هم از وزن نقش اصلی خودتان کم بگذارید. اگر در همه امور دخالت داشته باشید، در آن نقطه از تاریخ می‌شوید همه‌کاره هیچ‌کاره و از عیار اعتبارتان کاسته می‌شود. در همان زمان است که دقیقاً همه قضاوتتان می‌کنند. با ذکر یک مثال ملموس، می‌شوید مثل محمد یا نرگسی که همیشه در کار همه دخالت می‌کنند و خودشان را علامه دهر می‌دانند. گاهی هم شماتت می‌شوید که چقدر بی‌هدف هستید، هر روز یک شغلی دارید و یک‌جایی هستید. همه این‌ها باعث می‌شود آن‌ها دم‌دستی به حساب بیایند و کم‌کم اعتبار اصلی‌شان را در جامعه تشکیلاتی دنیا از دست بدهند.

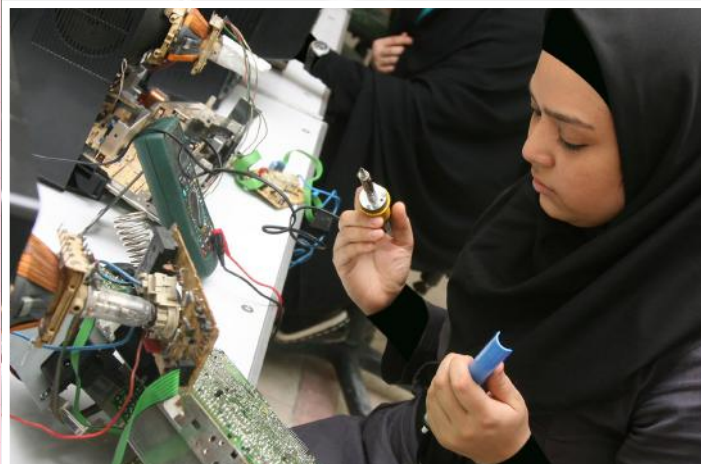
نقطه خط قبل را که گذاشتیم، بابت این بود که دیگر بس است. مشکلات و معضلات و دردها و قضاوت‌ها را خوب خوب فهمیدیم! حالا راه‌حل اینکه در این باتلاق گیر نکنیم، چیست؟ راه‌حلش به‌وضوح در تمام متن قابل دیدن بود. راه‌حل این است که دقیقاً یک نقش تعریف شده در هر جای مشخص برای خودمان داشته باشیم. مهارت‌های مناسب آن را برای خودمان مشخص کنیم و به‌سرعت هرچه‌تمام‌تر شروع کنیم به یادگیری آن مهارت‌ها. این کار باعث می‌شود همیشه و در هر فرهنگی ما بهترین نسخه (ورژن) را داشته باشیم. در کنار اینکه نسخه به‌روزرسانی‌مان هم همیشه دم دست باشد. برای رسیدن به این نقطه، دو مهارت طلایی را در گوشه به شما می‌گویم:

۱. برای بالارفتن اعتمادبه‌نفس، قدرت آزمون و خطا را بالا ببر. یعنی اگر می‌دانی این کار واقعا تأییدشده جامعه تشکیلاتی است، حتما خودت را مشتاقانه داخلش بینداز. از سختی‌هایش فرار نکن و پیش برو، چون این کار باعث می‌شود بر طبل شادانه بکوبی و موفق شوی. وقتی از پس فراز و نشیب‌ها بر بیاید، تجربه‌های ارزشمندی به دست خواهید آورد. به زبان ساده‌تر،



اما راه‌حل جلوگیری از این شکست نفس‌گیر چیست؟ راه‌حلش این است که دقیقاً هر کجا که قرار گرفته‌اید، نقش واقعی خودتان را ایفا کنید و برای خودتان ارزش قائل شوید. اگر در حال حاضر فرزند دوم خانواده‌ات هستی، به همان اندازه با خانواده تعامل داشته باش. نیازی نیست نقش فرزند سوم را که باید یک مجموعه رفتارها را داشته باشد تا خانواده از او راضی باشند انجام بدهی. اینجا می‌شود دلسوزی یا ترحم ناپجا. این باعث می‌شود از خودتان بیش از اندازه خرج کنید و اعتبارتان را از دست بدهید. اگر عمو یا خاله هستید، در همان حد باشید. موقع بازی با برادرزاده یا خواهرزاده‌تان، موقع کوه‌رفتن یا سفر، شما مریبی او نیستید.

شاید برایتان ابهام ایجاد شده باشد که این حرف‌ها چه معنی دارند؟ چرا من نباید در یک لحظه چند نقش را با هم داشته



تنها این مهم است که آن ساعت‌ها برایت خیلی خوشایند باشند (مثلاً ۷ تا ۹ صبح یا ۹ تا ۱۲ شب).

حالا یک زنگ هشدار (آلارم) که آن را هم خیلی دوست داری، انتخاب کن. یک زنگ هشدار برای شروع آن سه ساعت انتخابی‌ات (مثلاً ساعت ۹) و بعد یک زنگ هشدار دیگر (که خیلی مهم است دوستش داشته باشی)، برای پایان آن سه ساعت انتخابی‌ات (مثلاً ۱۲) بگذار. خوب، این سه ساعت از هفته برای خودت است؛ زمانی برای مرور خواسته‌ها و افزایش مهارت‌هایت. در این ساعت‌ها یک‌وقت کوچک هم برای خودت بگذار برای نکته‌های طلایی دوم. به مدت ۴۰ هفته، این تمرین را در همین ساعت‌های دوست‌داشتنی هفته انجام بده.

کم کم متوجه می‌شوی چقدر تغییرات داشته‌ای و چقدر بزرگ‌تر شده‌ای.

این تمرین را به راحتی می‌توانی تا ماه‌ها و سال‌ها انجام بدهی و هر هفته برای خودت به دنبال مهارت‌های جدید باشی و با پیغام «به‌روزرسانی با موفقیت انجام شد» مواجه شوی و کیف کنی. ما انسان‌ها همیشه در حال حرکتیم. سکون بر ایمان بی‌معناست. فقط یادمان باشد، در هر ایستگاه چند دقیقه استراحت می‌کنیم و باز حرکت شروع می‌شود.

زندگی زیباست ای زیباپسند

«خودت را در کار سخت ببنداز تا برایت آسان بشود.» درست مثل حل فرمول‌های ریاضی که در ابتدا سخت به نظر می‌رسند، ولی همین که مسیر را پیدا کردید، بالاخره حل خواهند شد.

۲. در آینه خیلی با خودتان هم‌کلام شوید. همیشه یکی از نقش‌های واقعی روبه‌روی خودتان باشید. برای خودتان وقت بگذارید و با خودتان حرف بزنید. به مدل صحبت کردن‌تان توجه کنید. از خودتان تعریف کنید. به خودتان بگویید: «تو بهترین نقاشی خدا روی زمین هستی.» اگر خودتان را پذیرفتید و از خودتان تعریف کردید و واقعیت‌های خودتان را کشف کردید (نه به‌صورت خالی‌بندی! بلکه به‌صورت واقعی) و توانستید خودتان را معرفی کنید، دیگران هم خود واقعی شما را می‌شناسند و مراتب احترام از چپ و راست به‌سوی شما روانه می‌شوند. چرا؟ چون خودتان به خودتان ارزش و احترام گذاشته‌اید! تعجب کردید؟

نوبتی باشد هم دیگر نوبت تمرین‌های جذاب و هیجان‌انگیزمان است. بروید سراغ دفترچه‌هایتان و دست به قلم شوید:

۱. از نظر خودت، یک صفت درونی مثبتت را که خیلی دوست داری، بنویس.

۲. چرا این صفت را انتخاب کردی؟ درموردش به اندازه یک سطر توضیح بده.

۳. از نظر یکی از بهترین دوستانت (که می‌تواند پدر، مادر یا آشنا و دوست باشد، فقط یک نفر) منفی‌ترین صفتی را که به تو می‌دهند بنویس. و بنویس که چرا این صفت را به تو نسبت می‌دهند.

۴. یک چسبانقش (استیکر) به خودت بده (نقاشی کن).

۵. یک جمله عاشقانه برای خودت بنویس.

۶. حالا برگرد و برعکس، یعنی از پایین به بالا، بخوانش و حسرت را بعد از خواندن بنویس.

دیدید! گاهی اگر برگردیم و وارونه به زندگی نگاه کنی، چقدر متفاوت می‌شود!

حالا یک روز هفته را که از بچگی خیلی دوستش داری، انتخاب کن (مثلاً دوشنبه). حالا نوبت ساعت است. سه ساعت از ۲۴ ساعت شبانه‌روز را انتخاب کن. مهم نیست صبح باشد یا شب.



گفت و گو با هنرجوی رشته امور دامی

خطر پذیری با صد و چهل جوجه بوقلمون!

انسان از دیرباز برای تأمین مواد غذایی خود دست به شکار و صید انواع حیوانات می‌زد. اکنون با گذشت زمان و پیشرفت جوامع بشری می‌دانیم، بدن انسان برای رشد و بقا به گروه‌های متنوعی از مواد غذایی نیاز دارد و یکی از این گروه‌ها پروتئین‌هاست. اهلی کردن و پرورش دام در راستای پاسخ به همین نیاز پروتئینی بدن انسان است. همچنین، موجودات دیگری نظیر زنبور عسل، کرم ابریشم، ماهی، میگو و طیور نیز از جمله موجودات سودمندی هستند که انسان‌ها برای تأمین نیازهای پروتئینی و غیرپروتئینی خود پرورش می‌دهند.

برخورد انسان با سایر جانداران به منظور تأمین نیاز غذایی‌اش با فراز و فرودهای زیادی همراه بوده است. حالا انسان از روزهای شکار و وحشیگری گذشته است. امروزه پرورش دام و طیور به دانشی تخصصی و حرفه‌ای تبدیل شده است که برای دستیابی به بازدهی مناسب و حفظ ارتباط صحیح با محیط‌زیست ضروری است آن را فرا بگیریم. با توجه به افزایش جمعیت و به دنبال آن افزایش نیاز به مواد غذایی، اهمیت این دانش بیش‌ازپیش آشکار می‌شود. برای کار تخصصی در زمینه دامداری فراگیری دانش مرتبط با آن ضروری است و سرآغاز آن می‌تواند از هنرستان باشد. گفت‌وگوی این شماره ما با یکی از هنرجویان رشته امور دامی است که علاقه‌مندی‌اش در زمینه پرورش دام به ادامه تحصیل در هنرستان منجر شده است.

مصطفی کیهان‌نژاد متولد سال ۱۳۸۴-هنرجوی رشته امور دامی

بله. همیشه همراه ما بودند و از هیچ کمکی دریغ نمی‌کردند. به‌خصوص زمانی که کار پرورش طیور می‌کردم، راهنمایی هنرآموزان هنرستان خیلی به من کمک کرد.

🗨️ تحصیل در رشته امور دامی چطور است؟

رشته امور دامی بهترین انتخاب برای علاقه‌مندان به دام و طیور است. باید توجه داشته باشیم، فراگیری آن به کلاس درس محدود نباشد. این رشته به کار عملی نیاز دارد. با استفاده کاربردی از آموخته‌هایمان می‌توانیم در آن پیشرفت و تجربه کسب کنیم. در ضمن، مشورت با افراد موفق و باتجربه بر دانش شما در این زمینه می‌افزاید.

🗨️ الان در کنار مدرسه در جایی هم به کار مشغول هستی؟

فعلاً همراه پدرم به کار دام‌پروری مشغولم. از دوازده‌سالگی کنار پدرم بودم. این اواخر توانستم به پرورش دام‌های کوچک و طیور بپردازم و هم تجربه کسب کنم و هم کار پدرم را توسعه بدهم. کار کردن کنار پدرم تجربه‌های خوبی به من داد و حالا روزهایی هست که بدون حضور پدرم در مدیریت دامداری نقش مؤثر دارم.

🗨️ کار در دامداری چه تجربه‌هایی برایت داشته است؟

کاربردی کردن آموزه‌های هنرستان در محیط دامداری برای پیشرفت من واقعاً مؤثر بوده است. همچنین درس‌های مهمی به من داده است. مثلاً من زمانی تعداد کمی جوجه بوقلمون خریده بودم و بعد از پرورش و رشدشان، آن‌ها را به قیمت خوبی فروختم و سود زیادی نصیبم شد. پس از آن به نظرم رسید حتماً حالا می‌توانم تعداد بیشتری از جوجه‌ها را بزرگ کنم. خطر کردم و ۱۴۰ جوجه بوقلمون خریدم. ابتدا خوب رشد می‌کردند، اما کم‌کم تعدادی از بوقلمون‌ها تلف شدند و روزبه‌روز تلفاتشان بیشتر شد.

🗨️ چرا تصمیم گرفتی به هنرستان بروی؟

من به امور دامی و دامداری علاقه‌مند بودم و محل زندگی ما هم به هنرستان کشاورزی جنت‌لاکان نزدیک بود. قدمت این هنرستان و تاریخچه‌اش توجه مرا به خود جلب کرد و در نهایت تصمیم گرفتم همین‌جا ادامه تحصیل بدهم.

🗨️ چطور با این رشته آشنا شدی و چرا انتخابش کردی؟

همان‌طور که گفتم، من به دام و طیور علاقه‌مند بودم. البته این علاقه به‌واسطه شغل پدرم در من ایجاد شده بود. برای همین به دنبال رشته‌ای بودم که بتوانم علاقه‌ام را دنبال و استعدادم را شکوفا کنم. در آن زمان گمان می‌کردم برای پیگیری علاقه‌ام باید در دانشگاه رشته دامپزشکی را دنبال کنم، اما پس از اتمام پایه نهم و شرکت در جلسات مشاوره تحصیلی، با راهنمایی یکی از کارکنان آموزش و پرورش، با رشته امور دامی آشنا و متوجه شدم این رشته برای من مناسب‌تر است.

🗨️ نظر خانواده‌ات درباره تحصیل در این رشته چه بود؟

خانواده‌ام در این زمینه همیشه مرا حمایت کرده‌اند. پس از انتخاب رشته می‌توانستم کمک‌حال پدرم باشم و مادرم هم از این بابت راضی بود.

🗨️ هنرستان محل تحصیل همان‌طور که فکر می‌کردی بود؟



سعی کردم از دیگران مشورت بگیرم، اما کار از کار گذشته بود و چهل جوجه را از دست دادم. اشتباهم این بود که از اول به توصیه و تجربه هنرآموزها و پدرم توجه نکردم. صبر و پشتکار در این رشته دو نکته مهم هستند.

👉 در دامداری با چه چالش‌هایی مواجه هستید؟

از جمله سختی‌های این شغل، گران و کمیاب بودن مواد غذایی مرغوب دامی است. همچنین، ما با حیوانات در ارتباطیم که به نگهداری و مراقبت ویژه‌ی بیست و چهار ساعته نیاز دارند. اگر نیازی داشته باشند، باید به موقع به آن پاسخ داد تا به درستی رشد کنند. برای رفع این مورد هم باید کارکنان زنده و آموزش‌دیده استخدام کرد. اگرچه این شغل چالش‌های زیادی دارد، اما با صبوری می‌توان از آن نتیجه گرفت و لذت برد.

👉 برای آینده چه هدفی را دنبال می‌کنی؟

من دوست دارم به پرورش دام در سطح استان و کشور کمک کنم. امیدوارم بتوانم کشورمان را به خودکفایی در عرصه تولیدات دامی از جمله شیر و مواد پروتئینی سالم برسانم و سفره هم‌وطنان را با پروتئین‌های سالم پر کنم و خودم، خانواده‌ام و از همه مهم‌تر کشورم را سربلند کنم.

آشنایی با روش های متقاعدسازی مشتری فن آخر بروسلی را بزنید!

متقاعد کردن مشتری همواره چالشی اساسی و شاید دردسرساز برای کسب و کارها بوده است. اصلاً بیابید کسب و کار را بگذاریم کنار تا حالا چند بار با خودتان فکر کرده‌اید اگر می‌توانستم فلانی را متقاعد کنم، کاری را که می‌خواستم انجام می‌داد، یا اینکه می‌توانستم فلان موضوع و مشکل را با او حل کنم؟ متقاعد کردن مهارتی اساسی و ویژه است که داشتن آن می‌تواند کلید قفل‌های زیادی باشد. بعضی این مهارت را در وجودشان دارند و ذاتاً کسانی هستند که خوب بلدند طرف مقابلشان را قانع کنند. اما نگران نباشید، این موضوع فقط ذاتی نیست، بلکه با رعایت مجموعه‌ای نکات و تمرین و توجه قابل یادگیری است.

برگردیم سر کسب و کار!

چرا اصلاً باید این محصول یا خدمات را بخرد؟ چه دلیلی دارد مشتری از شما خرید کند؟ چرا نباید همین محصول یا خدمات را از رقیب شما دریافت کند؟ چرا مغازه بگلی نرود؟ اگر در این سؤالات خوب عمیق شوید، می‌بینید که قانع کردن مشتری خیلی کار مهمی است. در واقع بسیاری اوقات که خود شما به کسب و کاری مراجعه و از او خرید می‌کنید، صاحب مغازه یا کسب و کار ناخودآگاه شما را قانع کرده است! پس اگر شما هم بلد نباشید مشتریان خود را قانع کنید، چه بسا به قیمت ورشکسته شدنشان تمام شود.

می‌خواهیم درباره متقاعد کردن مشتری چند نکته را با شما در میان بگذاریم تا آرام آرام کاسب قانع‌کننده‌ای شوید:

1 به مشتری پیشنهاد حداقلی بدهید. با این کار از ترس تصمیم‌گیری در او کاسته‌اید. فردی تصمیم می‌گیرد برای جمع‌آوری کمک مردمی به منظور اهدا به بیماران سرطانی درخواست کمک تنظیم کند. به یک گروه می‌گوید، «تمایل دارید در کمک به بیماران سرطانی به ما کمک کنید؟» به گروه دوم می‌گوید، «تمایل دارید در کمک به بیماران سرطانی به ما کمک کنید؟ هر چند که کم باشد.» نتیجه آن شد که میزان مشارکت گروه دوم تقریباً دو برابر گروه اول شد. پس این می‌تواند روش مؤثری باشد که شما خیال مشتری را راحت کنید تا بدون اضطراب تصمیم بگیرد.

2 اگر بتوانید گونه‌ای از حس کمیابی را به مشتری القا کنید، جواب می‌گیرید. مثلاً اینکه فلان محصول ما در سال فقط سه بار تخفیف می‌خورد و الان یکی از آن مواقع است. شما با این کار احساسات مشتری را درگیر کرده‌اید و او ترغیب می‌شود محصولی را با تخفیف بخرد و شما هم فروشتان بالاتر می‌رود؛ هر چند که تخفیف هم داده باشید، بالا بودن فروشتان سود شما را جبران می‌کند.



۳

خیلی اوقات در لحن و ادبیات صحبت کاسبان حس کرده‌اید طوری با شما صحبت می‌کنند که انگار در کل دنیا فقط آن‌ها هستند که می‌توانند نیاز شما را به این محصول یا خدمات برطرف کنند. در واقع حس انحصار در رفع نیاز را به شما القا می‌کنند. به نظر شما این بد است؟! برعکس، خیلی هم روش خوبی است. شما که به کیفیت کار خودتان ایمان دارید، این ایمان را به مشتری‌تان هم القا کنید تا از دسترنج شما لذت ببرد. کاسب که شدید، همین‌طور با مشتریانتان صحبت کنید!



۵

فن آخر بروسی در متقاعدسازی مشتری این است که در مشتری احساس نیاز به وجود بیاورید. یعنی همیشه منتظر نباشید مشتری با نیاز خاصی به مغازه شما مراجعه کرده باشد. شاید سردرگم باشد! خب، پس چرا خودتان دست‌به‌کار نمی‌شوید؟ چرا شما برایش نیاز ایجاد نمی‌کنید تا او در جواب نیازی که برایش ایجاد شده است، دست به خرید بزند؟ مثلاً اینکه بگویید: می‌خواهی دست خالی پیش پدر و مادرت بروی؟ این گلسدان آن‌ها را خوش حال می‌کند. می‌خواهید این طبیعت زیبا را از دست بدهید؟ بگذارید یک عکس یادگاری خوب از شما بیندازم. و مثال‌های متعدد دیگر که در کسب‌وکارتان می‌توانید به آن‌ها فکر و به مشتری القایشان کنید.

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

۴

خیلی خوب است اگر بتوانید برای محصولتان فرصت استفاده آزمایشی فراهم کنید. بزرگ‌ترین حسن آن این است که باز هم خیال مشتری راحت می‌شود. هم می‌تواند محصول را امتحان کند، هم کیفیتش را ببیند و هم سوءظن قلبی و بی‌کیفیت بودن و به‌زورفروختن از طرف شما را نداشته باشد. بین خودمان بماند، این روش می‌تواند نوعی حس تعهد هم برای مشتری ایجاد کند که محصول را بخرد و این هم پاسخ منصفانه‌ای به روش قانع‌سازی خوب شماست. البته که کیفیت حرف اول را می‌زند و اگر محصولتان بی‌کیفیت باشد، انتظار تعهد و خرید بی‌جاست!

آردوینو

یک حسگر یا پودمان (ماژول) نیاز داریم! در برنامه آردوینو حسگرهایی وجود دارند مرسوم به حسگرهای سری MQ-2. این حسگرها، همان طور که اشاره شد، در چند نمونه متفاوت از سری ۲ تا ۹ موجودند که هر کدام به مجموعه‌ای از گازها حساس هستند و در صورتی که در مجاورت آن گاز قرار بگیرند، علامت‌های آنالوگ یا دیجیتالی را از خود نشر می‌دهند که ما با دریافت و بررسی آن‌ها می‌توانیم شدت و نوع گاز موجود در محیط را شناسایی کنیم! حالا که با کلیت موضوع آشنا شدیم، با هم حسگر mq-2 را راه‌اندازی کنیم (تصویر ۱).

بین مجموعه‌ها، ماژول mq2 برای تشخیص دود به کار می‌رود. در واقع اگر یک تکه کاغذ را جلوی المنت فلزی آن آتش بزنیم و دود حاصل وارد حسگر شود، حسگر آن را تشخیص می‌دهد و خروجی علامت خود را فعال می‌کند. (تصویر ۲)

هر ماژول mq2 چهار پایه دارد:
GND: پایه منفی پودمان است که به یکی از (فرقی ندارد کدام یک) پایه‌های GND صفحه آردوینو متصل می‌شود؛
VCC: پایه تغذیه ماژول که به پایه ۵+ ولت صفحه آردوینو متصل می‌شود؛
A out: پایه ساخت علامت خروجی آنالوگ؛
D out: پایه ساخت علامت خروجی دیجیتال.
 همان طور که از نام‌گذاری پایه‌های پودمان مشخص است، می‌توانیم در دو حالت آنالوگ و دیجیتال این پودمان را راه‌اندازی کنیم. یا حتی

در شماره‌های قبل آموزش این موضوع در همین مجله، کلیاتی را یاد گرفتیم، در رابطه با: هوشمندسازی؛ برنامه آردوینو؛ نوشتن برنامه در نرم‌افزار آردوینو؛ راه‌اندازی پروژه ال‌ای‌دی چشمک‌زن؛ خواندن یک علامت (سیگنال) آنالوگ در آردوینو.

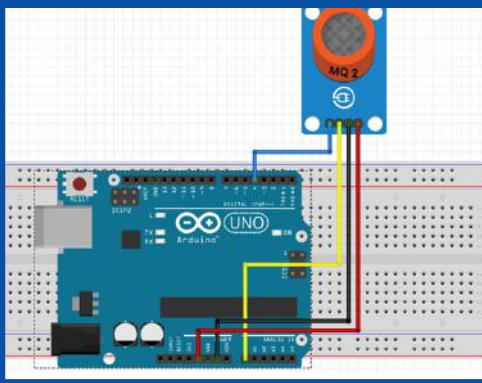
حالا می‌خواهیم با مهارت‌هایی که تاکنون یاد گرفته‌ایم، یک حسگر مهم و کاربردی را راه‌اندازی کنیم تا با کاربردهایی عملیاتی برنامه آردوینو بیشتر آشنا شویم. اجازه بدهید این پروژه را با یک چالش شروع کنیم!

همان‌طور که می‌دانید، سالانه ده‌ها نفر در کشور به‌واسطه نشستی گاز بخاری‌های گازسوز و خفگی ناشی از آن فوت می‌شوند. همچنین، در بعضی مواقع اگر در ابتدای کار آتش‌سوزی در ساختمانی تشخیص داده شود، مهار آتش بسیار راحت‌تر و آسان‌تر از حالتی است که آتش قسمت زیادی از ساختمان را گرفته باشد! یا مثلا در بعضی مکان‌ها کشیدن سیگار ممنوع است و به دستگاهی برای هشدار دود سیگار نیاز است (مثل سردخانه‌های مواد غذایی)، حتی رانندگانی که به مصرف نوشیدنی‌های الکلی مشغول هستند، به تشخیص سریع توسط پلیس راهور نیازمندند!

خب وجه تشابه همه این نیازها و مشکلات چیست؟! بله، درست حدس زدید، گاز. دود سیگار، دود حاصل از آتش‌سوزی، گاز الكل موجود در بازدم تنفس رانندگان و گاز کربن‌مونوکسید حاصل از نشستی دودکش بخاری‌ها، همه و همه به‌نوعی گاز محسوب می‌شوند. پس ما برای تشخیص این گازها به



تصویر ۲. نقشه راهنمای متصل کردن پایه‌های ماژول mq2 به صفحه آردوینو



۴ برای علامت دیجیتال کاملاً دلخواهی است و هر کدام از مجموعه پایه‌های آنالوگ A0 تا A5 صفحه آردوینو را می‌توان به‌عنوان پایه ورودی علامت (سیگنال) در نظر گرفت و به همین شکل هر کدام از پایه‌های شماره‌های ۲ تا ۱۳ را به‌عنوان ورودی سیگنال دیجیتال در نظر گرفت (تصویر ۴).

در خط اول تابع شروع می‌شود و تا خط ششم تک ادامه دارد. درون این تابع چند دستور اولیه برای صفحه آردوینو تعریف می‌کنیم. در خط سوم مقدار سرعت جابه‌جایی اطلاعات بین صفحه و رایانه کیفی روی عدد ۹۶۰۰ تنظیم می‌شود و در خط‌های ۴ و ۵ به ترتیب پایه‌های A0 و ۴ صفحه آردوینو به‌عنوان ورودی تعیین می‌شوند. سپس در خط هفتم تابع تکرار شروع می‌شود و تا پایان یعنی خط هفدهم ادامه دارد. درون این تابع، همان‌طور که قبلاً هم اشاره کردیم، دستورهایی تکرار شونده قرار می‌گیرند. در خط نهم متغیر اعشاری، با دستور float (یا دستور int) با نام MQa (هر نام دلخواه دیگری را هم می‌توانیم بنویسیم) تعریف می‌شود و مقدار علامت دریافتی از پایه A0 را (که عددی بین ۰ تا ۱۰۲۳ است) در آن ذخیره می‌کنیم. در خط دهم متغیر صحیحی با دستور int و با نام MQd تعریف می‌شود که مقدار علامت دریافتی روی پایه شماره ۴ را (چون این پایه دیجیتال است، پس یا مقدار ۰ دارد یا مقدار ۱) در آن ذخیره می‌کنیم.

در خط‌های یازدهم تا پانزدهم از دستورات نمایش و چاپ در پنجره زنجیره نمایشگر

هم‌زمان از هر دو پایه علامت استفاده کنیم. برای مثال، طبق تصویر ۲، پایه آنالوگ را به پاسخ شماره A0 از مجموعه پایه‌های ورودی آنالوگ صفحه آردوینو متصل می‌کنیم (دقت کنید به هر کدام از دیگر پایه‌های ورودی آنالوگ صفحه آردوینو هم می‌شود متصل کرد. فقط باید در هنگام کدنویسی شماره پایه را درست و مطابق مدار برنامه‌نویسی کنیم). (تصویر شماره ۳)

بعد از اتصال پایه‌های پودمان به صفحه آردوینو، نوبت به کدنویسی برای این پروژه می‌رسد. پس از بازکردن نرم‌افزار آردوینو، کدی مشابه تصویر زیر را می‌نویسیم (دقت کنید انتخاب پایه‌های A0 برای پایه آنالوگ و

تصویر ۳. نقشه پایه‌های ماژول mq2

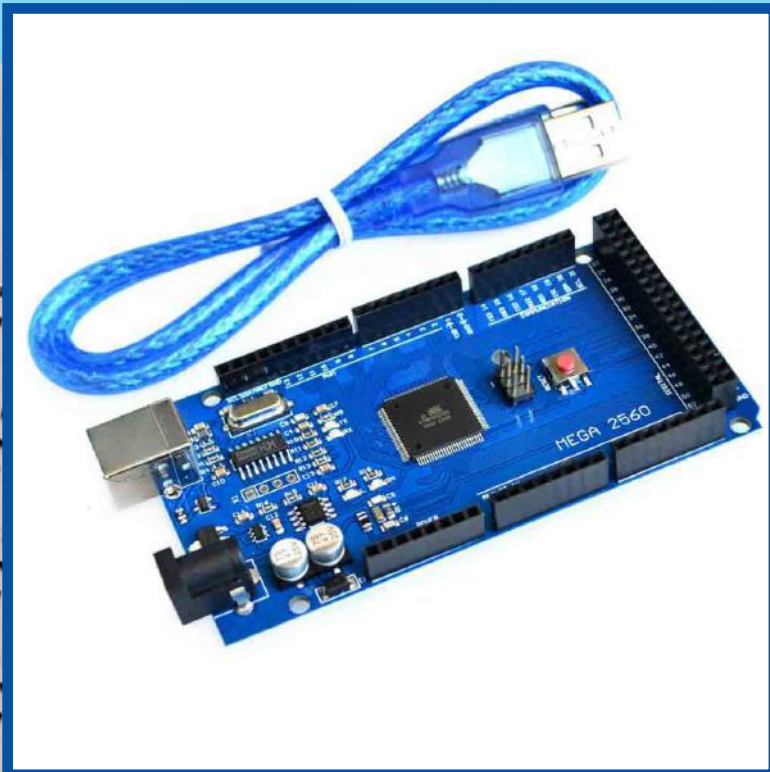


تصویر ۴. کد نوشته شده

```

mq2 Arduino 1.8.13
File Edit Sketch Tools Help

mq2$
1 void setup()
2 {
3   Serial.begin(9600); // تعیین سرعت انتقال اطلاعات
4   pinMode(A0, INPUT); // تعریف پایه شماره A0 به‌عنوان ورودی
5   pinMode(4, INPUT); // تعریف پایه شماره 4 به‌عنوان ورودی
6 }
7 void loop()
8 {
9   float MQa = analogRead(A0); // خواندن مقدار پایه A0 و ذخیره آن در متغیر اعشاری MQa
10  int MQd = digitalRead(4); // خواندن مقدار پایه 4 و ذخیره آن در متغیر صحیح MQd
11  Serial.println("Sensor Value="); // پرینت عبارت Sensor Value در سریال مونیتور
12  Serial.println(MQa); // پرینت MQa در سریال مونیتور
13  Serial.println("Status="); // پرینت عبارت Status در سریال مونیتور
14  Serial.println(MQd); // پرینت MQd در سریال مونیتور
15  Serial.println(""); // نمایش سطر خالی جهت خوانا تر شدن پرینت ها
16  delay(2000); // تاخیر 2 ثانیه ای
17 }
    
```



استفاده می‌کنیم و مقادیرهای دریافتی را با عبارتهای مناسب در این پنجره نمایش می‌دهیم. در خطهای شانزدهم هم با دستور delay به مدت زمان دو ثانیه به صفحه دستور توقف می‌دهیم تا هم‌متن‌های چاپ‌شده در پنجره زنجیره نمایشگر خوانا تر باشند و هم حسگر برای ارسال علامت بعدی آماده شود. به این صورت، ما حسگر را راه‌اندازی کرده‌ایم و بعد از بارگذاری کد روی صفحه آردوینو و بستن مدار مربوطه، می‌توانیم در پنجره زنجیره نمایشگر شدت وجود دود در هوای اطراف حسگر را با مشاهده عددی بین ۰ تا ۱۰۲۳ به صورت آنالوگ و عدد ۰ یا ۱ در حالت دیجیتال مشاهده کنیم (در صورتی که دود در اطراف حسگر به حد مشخصی از غلظت برسد، خروجی علامت ۱ خواهد بود که این شدت غلظت با یک حجم ولوم) در پشت پودمان قابل تنظیم است (مطابق تصویر ۵).

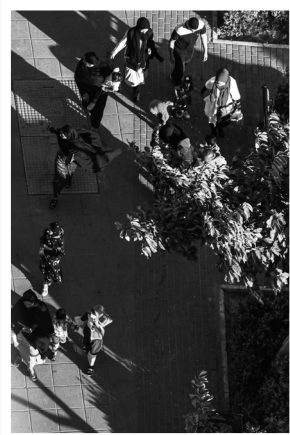
تصویر ۵. در پشت پودمان یک حجم ولوم (چهاروجهی وجود دارد که با تنظیم و جابه‌جا کردن آن شدت حساسیت حسگر در حالت دیجیتال قابل تغییر و تنظیم است.



× عکاس هنرستانی ×

فاطمه انصاری

هنرستان: حکمت
شهر: رودان، استان هرمزگان
هنرآموز: زهرا محمدی



رمضان چشمه جاری کرم از رضوان

تشنگان بر سر این خوان کرامت، مهران

