

فصلنامه

اقتصاد مردمی

سال دوم / شماره ۵ / تابستان ۱۴۰۳

نشریه داخلی هلدینگ اقتصادی نیک اندیشان



در این شماره می خوانید:

تکنیک جعبه نگرانی چیست؟

مودا چیست؟

امنیت سایبری

هوش مصنوعی در حوزه بازرگانی

کشاورزی عمودی

و ...



امروز از نظر زمانی،

اولویت با مسائل اقتصادی است

یک تحرک اقتصادی حساب شده پیگیر مورد نیاز است.

فهرست نامه

- ۲ سخن مدیر مسئول
- ۳ گروه اقتصاد مردمی
- ۴ وقت طلا نیست
- ۷ لاک پشت حسود
- ۸ تکنیک جعبه نگرانی چیست ؟
- ۹ تغییر نگرش ارزان ترین و مؤثرترین راه است
- ۱۰ سواد مالی چیست ؟
- ۱۲ راهبرد جز در مذاکرات
- ۱۳ در دنیا فقط یک گناه وجود دارد
- ۱۴ مودا چیست ؟
- ۱۶ پنج سوال که افراد موفق هر روز از خود می پرسند
- ۱۸ مدل لنگیونی در اثربخشی کار تیمی
- ۱۹ مهارت نرم یا مهارت سخت
- ۲۰ کاربرد هوش مصنوعی در حوزه بازرگانی و بازاریابی
- ۲۲ خبرنامه
- ۲۴ امنیت سایبری
- ۲۸ هنر شفاف اندیشیدن
- ۳۰ کشاورزی عمودی
- ۳۲ میز گفتگو
- ۳۶ بخشی از مهمترین نصیحت های ایلان ماسک
- ۳۷ داستان مدیریتی
- ۳۸ قانون فالکلند
- ۴۰ شما هم برای ما بنویسید

نیک اندیشان بازرگان
پارسه



صاحب امتیاز :
هلدینگ نیک اندیشان بازرگان پارسه
مدیر مسئول :
دکتر میرمهیار میرصالح پور
گرافیک و صفحه آرایی :
فرهاد مقرب / چاپ پودات
ویراستاری :
دکتر احسان افسری / امید بهرامی / فرهاد مقرب
چاپ و صحافی : پودات
نشانی : تهران، خیابان انقلاب، قبل از خیابان ایرانشهر،
خیابان شهید موسوی، پلاک ۳۰
تلفن: ۸۸۸۱۴۵۶۶ (۰۲۱)



سخن مدیرمسئول



اولین گام انسان به سوی موفقیت زمانی است که از اسارت در محیطی که در آن برای اولین بار خودش را شناخته ، دست بردارد.

همه ما در اسارت محیط‌های اداری غیرانعطاف‌پذیر که تنها انتظار دارد کارمندانی موفق ، به‌روز، خوش‌فکر و خلاق داشته باشد بدون آنکه به این نکته توجه نماید که چگونه؟

ما در مجله گروه اقتصاد مردمی با درج مطالب متنوع در زمینه‌های مختلف مرتبط با شرکت‌ها بر این بودیم که محتوا در سطح تمامی پرسنل زحمت‌کش باشد و همه گروه از دستاوردهای شرکت‌ها باخبر گردیده و در صورت علاقه‌مندی و امکان، زمینه هم‌افزایی فکری و عملی را وجود آوریم.

بسیاری از مقالات منتشر شده در این چهار دوره انصافاً ارزش آن را دارد که ورای یک فصل نگهداری و بارها مورد بازخوانی و استناد قرار گیرند. البته دراین بین مقالات بسیار ارزشمندی نیز ارسال گردیده که صرفاً به دلیل دارابودن مخاطب خاص و همه‌فهم نبودن از چاپ آن جلوگیری به عمل آمد، نه آنکه محتوا اشکال داشته و یا غلط باشد.

بسیار خرسندم که مجله مورد استقبال اکثریت پرسنل گروه اقتصاد مردمی قرار گرفته و در جلسات می‌بینم و می‌شنوم که از حکایات و داستان‌های مجله استفاده می‌گردد؛ زیرا به کارگیری این مطلب بسیار مهم‌تر از خواندن آن است. از تمامی دست‌اندرکاران مجله که زحمت ویرایش ، تصویرسازی و چاپ این مجله را می‌کشند صمیمانه قدردانی می‌نمایم. از تمامی پرسنلی که مطالب ارزشمند خود را ارسال می‌نمایند، چه افرادی که مقالاتشان انتخاب گردیده و چه افرادی که به هر دلیل از چاپ باز می‌مانند تشکر می‌نمایم. در هر صورت آنها مطالعه نموده و مطالبی ارزشمند به خود اضافه نموده‌اند و فرق مقالات چاپ شده و چاپ نشده در آشنا کردن سایرین با محتوای ما می‌باشد و لذا هر شخص که مقاله‌ای ارسال می‌نماید، گروه به یکی از اهداف خود که مطالعه پرسنل و یادگیری می‌باشد، رسیده است. ما می‌بایست همواره مراقب باشیم چیزهایی که دوست داریم را بدست آوریم و گرنه ناچار خواهیم بود چیزهایی را که به دست می‌آوریم دوست داشته باشیم. برای رسیدن به موفقیت چاره‌ای جز مطالعه، تلاش و استقامت نداریم که بامطالعه این مجله در همین راستا گام برداشته‌ایم.

در پایان از تمام پرسنل فهیم گروه نیز کمال تشکر را دارم.

موفق و سرفراز باشید/ میرمهیار میرصالح پور/



گروه اقتصاد مردمی / از مردم برای مردم



شرکت کرانه نیلگون افق

افزایش بهره وری در مزارع کشاورزی از طریق
دانش های روز در امر کشاورزی و برگزاری رویداد در جهت انتشار
karanehno.com keshavarzi.ir



شرکت یاس نوین پارسه

پایدارسازی شغلی از طریق تکمیل زنجیره ارزش
(جمع آوری، استانداردسازی، بسته بندی، برندینگ، بازاریابی و فروش)
سامانه با مردم : bamardom.yasnovinparseh.ir



شرکت بین المللی نگار نصر

شناسایی، آسیب شناسی و تکمیل زنجیره ارزش
با محوریت اقتصاد دریا



شرکت رشد پایدار ایرانیان

افزایش بهره وری در دام سبک از طریق
بهبود و استانداردسازی فرایند تولید بهینه
سامانه طرح راهبر rpiapp.ir





وقت طلا نیست

گردآورنده: علی کوهی



آدم‌ها دوسته‌اند:

درباره برخورد با مسئله وقت افراد در دو گروه قرار می‌گیرند؛ گروه اول کسانی هستند که برایشان زمان اهمیت چندانی ندارد و بسیار دیر می‌گذرد و حتی گاهی کش‌دار می‌شود، این گذر آهسته عذابشان می‌دهد. برای این آدم‌ها ارزش وقت فقط در ضرب‌المثل‌ها طلاست نه در زندگی روزمره. گروه دوم کسانی هستند که اعتقاد دارند با وقت می‌شود طلا به دست آورد، ولی با طلا نمی‌توان وقت خرید. آنها نتیجه می‌گیرند که ارزش وقت بیش از طلاست.

چرا به وقت مان بی‌توجه هستیم؟

۱. مجاورت دائم: ماهی تا در آب است ارزش آب را

از قدیم گفته‌اند که وقت طلاست، در زبان‌های دیگر هم از این جور مثال‌ها وجود دارد. ما اما این سؤال را از شما می‌پرسیم که آیا وقت برای همه ما طلاست؟! اگر وقت واقعاً برای همه ما طلا بود با آن چه می‌کردیم؟ آیا باز هم هر روز ساعت‌های زیادی از آن را دور می‌ریختیم؟ اگر روزی شخصی ساعت شما را ببرد، حتماً آن را پس خواهید گرفت؛ ولی هرگز او را با لبخند بدرقه نمی‌کنید و از او دعوت نمی‌کنید که باز هم بیاید! حالا اگر فردی یک ساعت از وقت شمار تلف کند با او چه می‌کنید؟ آیا با او هم برخورد خشن می‌کنید یا به او لبخند می‌زنید؟ این در حالی است که ساعت را می‌شود خرید؛ ولی عمرتان را هرگز.



نمی‌داند؛ وقتی ارزش آب را درک می‌کند که از آب بیرونش کنند. انسان نیز تا وقتی به کمبود وقت دچار نشود ارزش آن را درک نمی‌کند.

۲. رایگان بودن: ما آدم‌ها عموماً قدر امکاناتی که برای آن زحمت نکشیده‌ایم یا پولی برای آن نپرداخته‌ایم را نمی‌دانیم. زمان نیز همین‌طور؛ غافل از این که اگر زمانی را که به رایگان به دست آورده‌ایم رایگان هم از دست بدهیم چه خسارتی را باید تحمل کنیم. بهتر است بعد از این شما به ساعت خود با دید کننتوری نگاه کنید که گذشت عمرتان را نشان می‌دهد.

۳. نبودن آموزش: از کسی که تا به حال برای استفاده زمان آموزش ندیده است نمی‌توانیم توقع چندانی داشته باشیم که وقتش را هدر ندهد. درست مثل کسی که دانه الماسی را پیدا کرده ولی نمی‌داند که چیست و چقدر قیمت دارد.

مگر این زمان چه ویژگی‌هایی دارد؟

(الف) ثروتی نامرئی است: بیشتر مردم به چیزهایی مثل زمین، خانه، مغازه و ماشین ثروت می‌گویند؛ چون قابل لمس کردن و دیدنی است، اما در تجارت «اعتبار» بهتر از «نقدینگی» (پول) است. فردی را در نظر بگیرید که با یک تماس تلفنی ستاده می‌تواند از چند جای متفاوت کلی جنس مختلف بگیرد یا کلی کار راه بیندازد بدون این که اول پولی پرداخت کند. به چنین آدم بانفوذ و با عرضه‌ای می‌گویند فلانی اعتبار دارد. زمان هم برای ما یعنی عمر ما، یعنی اعتبار ما برای حضور در این دنیا، اعتبار و فرصت ما برای کار و تلاش، موفقیت، عبادت و... در آخر کسب لذت و خوشبختی از زندگی.

اجازه بدهید برای روشن شدن مطلب چند مورد استفاده

- از پول را با استفاده از زمان مقایسه کنیم.
- ۱- تا پول ندهیم کالا نمی‌خریم؛ ولی توجه نداریم اگر زمانی برای انجام کار در نظر نگیریم آن کار انجام نمی‌شود و در هر حال به ما خسارت وارد می‌شود.
- ۲- برای خرید هم پول لازم دارید و هم وقت، اگر به هر دلیلی از خرید منصرف شدید پولتان دست‌نخورده باقی می‌ماند؛ ولی وقتتان چطور؟
- ۳- اگر در موقع خرید پول اضافه آوردید قابل‌ذخیره کردن است؛ ولی وقتتان چطور؟ آیا می‌توانید آن را پس‌انداز کنید تا جایی که فقط یک دقیقه وقت کم دارید از آن استفاده کنید؟
- ۴- اگر در موقع خرید پول کم آوردید می‌توانید نسبه



بگیرید، چک بدهید یا... اما اگر وقت کم آوردید می‌توانید از کسی وقت قرض کنید؟

این نکته مهم را هیچ‌وقت از یاد نبرید: وقت؛ یک منبع غیر قابل‌تکثیر، تولید و تبدیل است. نه می‌توان آن را قرض داد و نه می‌توان آن را قرض گرفت و فقط باید از آن استفاده کرد.

(ب) به‌تساوی تقسیم شده است: زمان، تنها دارایی انسان است که تمام افراد در هر کجای دنیا با هر سن و شغل و درآمد به‌تساوی از آن برخوردارند، یعنی این‌طور نیست که یک ساعت وقت فلان دانشمند دنیا ۸۰ دقیقه باشد و وقت فلان آدم معمولی ۴۵ دقیقه، یک ساعت برای همه افراد دنیا ۶۰ دقیقه است، اما کسانی هستند که از همین زمان مساوی بیشترین استفاده را می‌برند.

برای جلسه امتحان مهم نیست که شما چقدر خوانده‌اید یا چند شب نخوابیده‌اید بلکه مهم آن است که چقدر یاد گرفته‌اید. در زندگی هم همان‌طور است؛ یعنی موفقیت همیشه با سختی بیشتر به دست نمی‌آید بلکه با بازده بیشتر به دست می‌آید. حتماً شما هم خوانده‌اید که ساعت کار مفید روزانه در کشورهای پیشرفته اقتصادی بالاست و مثلاً ژاپنی‌ها در هفته بین ۴۹ تا ۶۰ ساعت کار مفید دارند در حالی که این عدد برای کشورهای ضعیف اقتصادی بین ۶ تا ۹ ساعت است. نکته مهم: برای برخی‌ها یک روز فقط یک روز است، برای بعضی یک روز ۲۴ ساعت، برای عده‌ای یک روز ۱۴۴۰ دقیقه و برای گروهی خاص یک روز ۸۶۴۰۰ ثانیه است.

(ج) ما به آن ارزش می‌دهیم: برای گروهی وقت مساوی طلا و برای بعضی بالاتر از طلا و برای دسته‌ای پایین‌تر از طلاست. ارزش زمان ما به مقدار ارزش کاری بستگی

دارد که در زمان معینی انجام می‌دهیم؛ یعنی هر چه کار مهم‌تری را در زمان کمتری انجام دهیم ارزش زمان یا ارزش عمر خود را بالا برده‌ایم. فرض کنید قیمت یک کیلو آهن ده‌هزار تومان باشد، اگر آن را تبدیل به بیل کنیم به ده‌هزار تومان اولیه، ارزش‌افزوده‌ای به‌اندازه صد‌هزار تومان داده‌ایم. اگر با آن پیچ بسازیم ده‌هزار تومان تبدیل می‌شود به ۵۰۰ هزار تومان، اگر هنر ساختن سوزن را بدانیم همان یک کیلو آهن را تبدیل کرده‌ایم به یک میلیون تومان، ولی سازنده ساعت از همان مقدار آهن قطعاتی به ارزش چند صد میلیون تومان درست می‌کند. حالا تصور کنید همان یک کیلو آهن دست انسان تنبل و بیکاری باشد، به نظر شما چه اتفاقی برای آن خواهد افتاد؟

پرسش: در نظر شما ارزش وقت چقدر است؟ برای عمرتان چه برنامه‌ای دارید؟



داستان مدیریتی

لاک پشت حسود

گردآورنده: محمد فیاضی

در جنگلی هزارپایی بود که وقتی می‌رقصید جانوران جنگل گرد او جمع می‌شدند تا او را تحسین کنند؛ همه به‌استثنای یکی که ابداً رقص هزارپا را دوست نداشت و آن یک لاک‌پشت حسود بود.

یک روز لاک‌پشت نامه‌ای به هزارپا نوشت به این مضمون که: ای هزارپای بی‌نظیر! من یکی از تحسین‌کنندگان بی‌قید و شرط رقص شما هستم و می‌خواهم بپرسم چگونه می‌رقصید؟

آیا اول پای ۲۲۸ را بلند می‌کنید و بعد پای شماره ۵۹ را؟ یا رقص را ابتدا با بلند کردن پای شماره ۴۹۹ آغاز می‌کنید؟

نتیجه‌گیری:

سخنان بیهوده دیگران از روی بدخواهی و حسادت؛ می‌تواند بر نیروی تخیل ما غلبه کرده و مانع پیشرفت و بلندپروازی ما شود.





تکنیک جعبه نگرانی چیست؟

گردآورنده: یوسف فیاضی

- برای کاهش استرس و نگرانی‌های روزانه خود حتماً از تکنیک Worry Box یا «جعبه نگرانی» استفاده کنید.
۱. یک جعبه مقوایی مثل یک جعبه کفش بیاورید و درش رو محکم چسب نواری بزنید و بالای آن شکافی کوچک مثل صندوق رأی‌گیری ایجاد کنید.
۲. حالا هر نگرانی که نسبت به یک موضوع دارید روی یک تکه کاغذ بنویسید و داخل جعبه بیندازید.
۳. هر روز نگرانی‌ها و استرس‌های روزانه‌تان را نوشته و توی جعبه بیندازید.
۴. بعد از گذشت چند هفته جعبه را باز کنید و تمام نگرانی‌ها و استرس‌های گذشته خود را مجدداً بخوانید.
- با این روش مغزتان تعلیم می‌بینید که به‌سادگی بابت مسائل کوچک مضطرب نشود و برای این مدارهای عصبی می‌سازد و این شیوه را به عادت خوب تبدیل می‌کند و دیگر در آینده به ساخت Worry Box نیازی نخواهید داشت.



تغییر نگرش ارزان‌ترین و مؤثرترین راه است

گردآورنده: حسین فلاحیان



در ژاپن مرد میلیونی برای درد چشمش درمانی پیدا نمی‌کرد. بعد از ناامید شدن از اطباء پیش راهبی رفت. راهب به او پیشنهاد کرد به‌غیر از رنگ سبز به رنگ دیگری نگاه نکند. وی پس از بازگشت دستور خرید چندین بشکه رنگ سبز را داد و همه خانه را رنگ سبز زدند. همه لباس‌هایشان، وسایل خانه و حتی ماشینشان را به رنگ سبز تغییر دادند و چشمان او خوب شد.

تا اینکه روزی مرد میلیونر راهب را برای تشکر به منزلش دعوت کرد. زمانی که راهب به محضر میلیونر می‌رسد جویای حال وی می‌شود. مرد میلیونر می‌گوید: خوب شدم؛ ولی این گران‌ترین مداوایی بود که تا به حال داشته‌ام... راهب با تعجب گفت: اتفاقاً این ارزان‌ترین نسخه‌ای بوده که تجویز کرده‌ام. برای مداوا، تنها کافی بود عینکی با شیشه سبز تهیه می‌کردید! برای درمان دردهایت، نمی‌توانی دنیا را تغییر دهی... بلکه با تغییر نگرش می‌توانی دنیا را به کام خود دریاوری. تغییر دنیا کار احمقانه‌ای است ولی تغییر نگرش ارزان‌ترین و مؤثرترین راه است.

به یاد داشته باشید زمانی جعبه می‌تواند به شما کمک کند که برخی از افکار مضطرب را رها کنید، اما ممکن است نیاز داشته باشید در موارد دیگر درباره نگرانی‌های خود با شما صحبت شود. این کاملاً خوب است. صحبت کردن در مورد مسائل می‌تواند به شما کمک کند و به شما فرصتی می‌دهد تا آنها را حل کنید.

– زمانی که از این روش برای کودکان استفاده می‌کنید بهتر است به این نکات توجه داشته باشید:

۱. به کودک خود اجازه دهید بداند که همه ما گاهی اوقات نگران هستیم، اما وقتی سرمان بیش از حد پر از نگرانی می‌شود، انجام دادن یا فکر کردن به چیزهای دیگر را دشوار می‌کند.

۲. توضیح دهید که می‌خواهید جعبه‌ای بسازید که آنها بتوانند نگرانی‌های خود را در آن قرار دهند تا دیگر مجبور نباشند آنها را با خود حمل کنند. ممکن است بگویید که می‌خواهید نگرانی‌های آنها را به یک «جعبه نگرانی» بسپارید که می‌تواند آنها را در خود نگه دارد تا فرزندتان بتواند آنها را رها کند.

۳. به آنها اطمینان دهید که قرار است جعبه نگرانی را با هم بسازید و از آن استفاده کنید. وقتی به نگرانی‌هایشان فکر می‌کنند، با آنها خواهید بود و می‌توانید به آنها کمک کنید.



سواد مالی چیست؟

گردآورنده: فرهاد مقرب



مانند انباشته شدن بدهی‌های ناپایدار، تصمیم‌گیری‌های مالی نادرست و کاهش رفاه مالی را به همراه داشته باشد. طبق آخرین نظرسنجی بین‌المللی OECD (سازمان همکاری اقتصادی و توسعه) در خصوص سواد مالی بزرگسالان در سال ۲۰۲۳ تنها ۳۴٪ از جمعیت بزرگسال توانستند حداقل امتیاز مربوط به سواد مالی را به دست بیاورند. این نکته نشان از عدم آگاهی کامل مردم جهان از مقوله سواد مالی دارد.

دلایل اهمیت سواد مالی چیست؟

از جمله دلایل اهمیت سواد مالی می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- برنامه‌ریزی بهتر برای آینده
- گرفتن تصمیمات بهتر سرمایه‌گذاری و کسب بازدهی بالا
- درک خطرات ناشی از قرض گرفتن و بدهی بیش از حد
- تناسب میان هزینه‌ها و درآمدها

کسب مهارت سواد مالی و پرورش آن در زندگی امروز ما بیش از پیش اهمیت یافته است. در دورانی که معادلات اقتصادی روزبه‌روز پیچیده‌تر می‌شوند و هزینه‌های زندگی بالاتر می‌رود دانش مالی به شما کمک می‌کند که بیشتر پس‌انداز کنید و در سرمایه‌گذاری‌هایتان موفق‌تر عمل کنید. در یک تعریف ساده می‌توان سواد مالی را توانایی افراد در درک و استفاده مؤثر از مهارت‌های مالی مختلف از جمله مدیریت مالی شخصی، بودجه‌بندی و سرمایه‌گذاری دانست. سواد در زمینه امور مالی مؤلفه‌های مختلفی دارد و می‌توان آن را از ابعاد مختلف بررسی کرد؛ اما به صورت کلی بر ۵ اصل اساسی استوار است.

۱. کسب درآمد ۲. پس‌انداز و سرمایه‌گذاری ۳. مدیریت بدهی‌ها ۴. برنامه‌ریزی و مدیریت مخارج ۵. حفظ دارایی‌ها
- سواد ناکافی در این زمینه می‌تواند پیامدهای نامطلوبی



نحوه یادگیری سواد مالی:

۴. روش کسب ثروت را یاد بگیرید. برخی افراد گمان می‌کنند سواد مالی به معنای کارکردن بسیار و ثروتمند شدن از این طریق است؛ اما واقعیت خلاف این نکته است.

جمع‌بندی:

از پس‌انداز کردن غافل نشوید هر چند که میزان آن خیلی کم باشد. در زندگی پیچیده امروز مسائل مالی و مدیریت درست دارایی مسئله‌ای بسیار مهم و حیاتی به نظر می‌رسد. شما باید درآمد خود را به‌صورت دقیق برآورد کنید هزینه‌های خود را بسنجید و با شناخت خوب از مفاهیمی چون وام، بدهی، پس‌انداز، سرمایه‌گذاری و... دارایی خود را در بازه زمانی مشخص به‌خوبی مدیریت کنید. سواد مالی حوزه‌ای است که همه این مفاهیم را در بر می‌گیرد و به شما کمک می‌کند تا برنامه‌ریزی مالی موفق‌تری داشته باشید و در زمینه پولی و مالی احساس امنیت کنید.

برای یادگیری سواد مالی از راهکارهای زیر می‌توان استفاده کرد.

۱. کتاب‌های سواد مالی مطالعه کنید. از جمله بهترین کتاب‌های سواد مالی می‌توان به کتاب پدر ثروتمند، پدر فقیر (رابرت کیوساکی)، سرمایه‌گذار هوشمند (بنیامین گراهام)، روان‌شناسی پول (مورگان هاوزل) و اسرار ذهن ثروتمند (تی. هارواکر) اشاره کرد.

۲. با نحوه سرمایه‌گذاری در بازارهای مالی آشنا شوید.

۳. نحوه صحیح بودجه‌بندی را یاد بگیرید. هر فرد باید توانایی کنترل مخارج و متناسب‌سازی آنها با درآمد خود را داشته باشد. برای شروع کار می‌توانید از نسبت ۲۰/۳۰/۵۰ استفاده کنید. یعنی ۵۰٪ درآمد خود را به هزینه‌های ضروری، ۳۰٪ را به هزینه‌های غیرضروری و ۲۰٪ را برای پس‌انداز یا سرمایه‌گذاری در نظر بگیرید.



راهبرد جز (Jazz) در مذاکرات

گردآورنده: دکتر احسان افسری

راهبرد «جز» یکی از راهبردهایی است که معمولاً در جلسات تیمی و حرفه‌ای مذاکره صورت می‌گیرد، اتفاق می‌افتد. راهبرد جز در واقع به همان جاز موسیقی بر می‌گردد که در آن معمولاً افراد کار نوازندگی را به صورت تیمی با آلات جاز در موسیقی انجام می‌دهند. اینکه چطور از آن استعاره در مذاکره استفاده می‌شود به کدهای پنهان بین نوازندگان جاز که در اینجا استفاده می‌شود، برمی‌گردد. نوازندگان جاز عادت دارند به علت انرژی بر بودن و سنگین بودن این نوع موسیقی معمولاً به صورت پنهان هر از چند گاهی بسته به زمان آن ملودی بر اساس شرایط موجود به صورت پنهان رهبری گروه را جابه‌جا کنند. این مطلب به این معناست که آنها کدهای تعریف شده‌ای دارند که در آن شخصی به عنوان رهبر انتخاب می‌شود و هرگاه احساس خستگی کند یا به هر دلیل دیگری باید جابه‌جا شود، با یک کد به نفر دیگر اعلام می‌شود و موضوع هدایت گروه به او واگذار می‌شود و از طریق همین واگذاری چرخش انجام می‌شود. پس هر شخص



در دنیا فقط یک گناه وجود دارد؟

گردآورنده: حسین فلاحیان



خالد حسینی تو رمان بادبادک‌باز می نویسه: در دنیا فقط یک گناه هست و آن دزدی است! مرد آهسته در گوش فرزند تازه به بلوغ رسیده‌اش چنین نجوا کرد: پسر من در زندگی هرگز دزدی نکن پسر مبهوت به پدر نگاه کرد، بدین معنا که او هرگز دست‌کج نداشته پدر لبخندی زد و ادامه داد: در زندگی دروغ نگو چرا که اگر گفتی صداقت را دزدیده‌ای، خیانت نکن که اگر کردی عشق را دزدیده‌ای، خشونت نکن اگر کردی محبت را دزدیده‌ای، ناحق نگو اگر گفتی حق را دزدیده‌ای بی‌حیایی نکن اگر کردی شرافت را دزدیده‌ای، پس در زندگی فقط دزدی نکن.

بازه زمانی خاصی را در اختیار دارد تا به‌عنوان رهبر مسئولیت نوازندگی باکیفیت را بر عهده بگیرد.

بر همین اساس از این استعاره در مذاکره هم استفاده شده است و بسیاری از مذاکره‌کنندگان حرفه‌ای این کار را انجام می‌دهند. زمانی که تعداد افراد مقابل شما کمتر است و یا حتی یک نفر است و با یک راهبرد در حال مذاکره است، راهبرد جز می‌تواند به‌خوبی عمل کند و حتی زمانی که شما در صدد ایجاد فشار بر طرف مقابل و کاهش تمرکز او هستید نیز این حربه کاربرد دارد.

پس در دو موقعیت می‌توان از این راهبرد استفاده کرد، به‌گونه‌ای که مانند همان موسیقی زمانی که یک فرد در حال نواختن است و بقیه در این هم‌نوازی وی را همراهی می‌کنند و با سیاست‌های او پیش می‌روند، همین که به هر دلیلی بنا به تعویض رهبر شد، این مسئولیت به فرد دیگری منتقل می‌شود و به همین شیوه این افراد یک جلسه مذاکره گرم و پرانگیزه را دارند که در نهایت، می‌تواند نتیجه دلچسبی را به همراه داشته باشد. نکته مهم در این راهبرد شناخت کدها به‌هنگام استفاده از این حربه است. اینکه بدانید در چه زمانی مسئولیت به چه کسی سپرده می‌شود و این تعویض چطور انجام می‌شود، به همین دلیل هماهنگی بسیار حائز اهمیت است تا از این طریق بتوانید کار خود را به‌پیش برانید.



مودا MUDA

گردآورنده: فرهاد مقرب



- مودا واژه ای ژاپنی به معنای ائتلاف است. مودا از نگاه ژاپنی ها به هر فعالیتی اطلاق می شود که برای سازمان ها ایجاد هزینه می کند، اما ارزش افزوده ای تولید نمی کند. به عبارتی مودا مجموعه فعالیت هایی است که از نظر مشتری نهایی ارزشی ندارد و مشتری تمایلی به پرداخت پول برای این فعالیت ها ندارد.
- به عنوان مثال اگر در طول روز نیروی انسانی بیش از حد مجاز خود وقت تلف می کند، با مودا روبرو هستیم. یا اگر از یک لیفتراک دو تنی برای حمل ۵۰۰ کیلو بار استفاده کنیم، مودا روی داده است.
۱. مودای تولید بیش از نیاز بازار، مانند:
- تولید محصول بیش از نیاز بازار، با هدف فروش در زمانی دیگر
 - تولید اطلاعات و داده هایی که از آن هیچ استفاده ای نمی شود.
۲. مودای انتظار و تاخیر، مانند:
- انتظار ارباب رجوع برای دریافت خدمات



محصولات، خدمات و... پیوسته بهبود ایجاد شود و این بهبود بی پایان و همیشگی است.

شناسایی، حذف و کاهش اتلاف ها امری مهم در زندگی شغلی، خانوادگی و فردی است. علاوه بر تاکیدهای دینی و فرهنگی در مورد پرهیز از اسراف، موداشناسی و موداستیزی راهی برای ایجاد محیط کاری و زندگی کم هزینه تر با بهره‌وری بیشتر است.

اغلب سازمان ها به منظور افزایش بهره‌وری و نهایتا دستیابی به مزیت رقابتی جهت ماندگاری پایدار در فضای کسب وکار، بخش وسیعی از تمرکز و توجه خود را به رفع مسائل، مشکلات و نقاط ضعف موجود در سیستم ها و فرآیندهای خود می نمایند که رویکردی است منطقی، ابزارهای حل مساله نیز سازمان ها را در این راه یاری می نمایند.

تنوع ابعاد، ماهیت مسائل و موانعی که سازمان با آنها روبروست ایجاب می کند که مدیران، از ابزارهای مختلفی جهت رفع موانع موجود استفاده نمایند.

ابزارهایی که هرچند به کارگیری هرکدام از آنها در نهایت موجب بهبود در سازمان و فرآیندهای آن خواهند شد، اما رویکرد و کانون توجه شان متفاوت است، سازمان ها بایستی درک درستی از مسائل و مشکلات خود داشته و همچنین از ماهیت و شیوه عملکرد ابزارهای حل مسئله نیز اطلاع داشته باشند.

– انتظار ماشین برای تعویض قالب یا راه اندازی اولیه

۳. مودای حمل و نقل، مانند:

– حمل کالا، به بازار مصرف

– حمل کالا، بین انبارهای مختلف

۴. مودای حرکت های اضافی، مانند:

– تردد بیش از حد افراد در طبقات ساختمان

– تردد ارباب رجوع برای دریافت خدمات

۵. مودای انبارش، مانند:

– انبار محصول (محصولات مختلف)

– کمدهای نگهداری اسناد و مدارک

۶. مودای ایراد در فرآیند، مانند:

– هر کاری را به روش نادرست انجام دادن

– هر کاری که انجام آن لازم نیست

۷. مودای تولید ضایعات و دوباره کاری، مانند:

– تعمیرات کلی و جزئی محصول تولید شده

– دوباره کاری روی نامه ها و گزارشهای اداری

گرچه این اصول در صنعت خودروسازی

پایه گذاری شد اما مصداق های آن در بخش های

دیگر و از جمله خدمات نیز وجود دارد.

راهکار اصلی جهت از بین بردن این اتلاف ها،

استقرار فرهنگ کایزن (بهبود مستمر) می باشد.

کایزن مهم ترین مفهوم در مدیریت ژاپنی و رمز

موفقیت رقابتی این کشور می باشد که بر بهبود

مستمر و تدریجی همراه با مشارکت کارکنان

تاکید دارد و همواره این ذهنیت را در افراد ایجاد

می کند که در فرآیندها و روش های کاری،



۵ سؤال

که افراد موفق هر روز از خود می‌پرسند

گردآورنده: علی کوهی



در ادامه به پنج سؤال ساده اشاره می‌کنیم که افراد موفق هر روز از خود می‌پرسند.

۱- آیا در حیطه کاری درستی مشغول به فعالیت هستم؟

اگر نسبت به کاری که انجام می‌دهید شور و شوقی نداشته باشید دیگر انگیزه‌ای نیز برای غلبه بر مشکلات و موانعی که زندگی بر سر راه موفقیتتان قرار می‌دهد نخواهید داشت و حتی اگر در ابتدای راه نسبت به کارتان علاقه بسیاری داشته‌اید ممکن است به مرور زمان این علاقه کمرنگ شده یا از بین رفته باشد. به همین خاطر بسیار مهم است که به طور مرتب خودتان علایقتان و انگیزه‌تان برای ادامه راه را بسنجید. اگر احساس می‌کنید دیگر علاقه‌ای در وجودتان نیست و دارید از کاری که انجام می‌دهید خسته می‌شوید شاید تغییری کوچک یا بزرگ بتواند شور و شوق تازه‌ای در

یکی از فلسفه‌های زندگی بیل گیتس اهمیت سؤال پرسیدن و سنجش خود است. «اگر امروز آخرین روز زندگی من باشد آیا کارهایی را که برای امروز در نظر گرفته‌ام، انجام می‌دهم یا خیر؟» درست است موفق‌ترین افراد جهان این توانایی را دارند که به طور منظم و به شکل بی‌طرفانه‌ای مهارت‌ها، اقدامات و میزان پیشرفتشان به‌سوی اهداف را بسنجند و سؤالاتی از خود بپرسند. آنها خود را به خواب نمی‌زنند؛ بلکه به شکلی فعال در مورد کارهایی که هر روز انجام می‌دهند فکر می‌کنند؛ اما سؤال پرسیدن از خود به معنای نقد کردن خود نیست، بلکه فقط باید وضعیت اهداف خود و اقداماتی را که در راه رسیدن به این اهداف انجام می‌دهید مورد سنجش قرار دهید. این تمرینی است که به شما کمک می‌کند بهتر فکر کنید و در زندگی شخصی و حرفه‌ای به موفقیت بیشتری برسید.



۴- برنامه عمل من چیست؟

زمانی که دارید خود را به چالش می کشید باید این را نیز در نظر داشته باشید که استراتژی ها و برنامه عمل مناسبی برای ادامه مسیر و غلبه بر مشکلات داشته باشید تا میزان بهره‌وری و دقت عملتان همواره در سطح بالایی قرار داشته باشد. اگر می‌خواهید سریع‌تر و بهتر کار کنید باید برنامه‌ها و فرایندهایی ترتیب دهید که به شما اجازه کار سریع‌تر و بهتر بدهند. بنشینید و برنامه‌های کامل برای ادامه مسیرتان بچینید، برای اتفاقات غیرمنتظره و میان‌برها هم جای خالی بگذارید، همین‌ها هستند که چیزهای جدیدی به شما یاد می‌دهند و باعث رشدتان می‌شوند.

۵- آیا من هنوز باور دارم که می‌توانم این کار را انجام دهم؟

مهم‌ترین عامل موفقیت باور خودتان و هدفی است که دنبال می‌کنید. اگر به خودتان اعتقاد نداشته باشید بزرگ‌ترین جاه‌طلبی‌ها نیز هیچ فایده‌ای نخواهند داشت. نگاهی به آینده بیندازید و از خودتان پرسید که آیا علاقه و انگیزه‌تان با هدفی که در سر دارید همخوانی دارد یا خیر.

مهارت‌ها و توانایی‌های شما فقط می‌توانند شما را تا نیمی از مسیر جلو ببرند. اگر باور نداشته باشید که می‌توانید کاری را انجام دهید به سختی خواهید توانست دیگران را نیز به انجام این کار متقاعد کنید قبل از اینکه از دیگران توقع داشته باشید برایتان کاری انجام دهند در ابتدا باید خودتان را باور کنید.

کسب و کارتان ایجاد کند، اگر در حیطه کاری مناسب و مورد علاقه‌تان مشغول به فعالیت باشید این اشتیاق در نهایت شما را به موفقیت خواهد رساند.

۲- آیا از اشتباهاتم درس می‌گیرم؟

بیشتر الگوهای موفقیت شامل چندین شکست نیز می‌شوند این کاملاً طبیعی است. با این حال نکته مهم این است که از اشتباهات خود درس بگیرید و دیگر مرتکب اشتباهات قبلی نشوید. زمانی که به مانعی برخورد می‌کنید زمان بگذارید و ارزیابی کنید که چرا به این مشکل دچار شده‌اید، چه چیزی باید تغییر کند و چگونه می‌توانید از به وقوع پیوستن دوباره این مشکل در آینده جلوگیری کنید. سعی کنید از هر اشتباهی که در طول مسیر موفقیت مرتکب می‌شوید درس بگیرید.

۳- آیا من به طور مرتب بالاتر از حد انتظار ظاهر می‌شوم؟

موفقیت به معنای رکورد زدن و سپس تا آخر عمر به خود افتخار کردن نیست. مطمئن باشید افرادی که در حیطه کاری خود به بالاترین سطوح موفقیت رسیده‌اند همواره بالاتر از حد انتظار ظاهر شده‌اند و سعی بر این داشته‌اند که رکورد خودشان را نیز جابه‌جا کنند، شما باید همیشه اهداف جدید و شجاعانه‌تری را برای خود تدارک ببینید و سعی کنید به آنها برسید؛ به این شکل انگیزه‌تان را همیشه حفظ خواهید کرد و در مسیر موفقیت گام خواهید برداشت. مرزهای موفقیت را در نوردید و غیرممکن‌ها را ممکن سازید.



مدل لنکیونی

در اثربخشی کار تیمی

گردآورنده: دکتر احسان افسری

۳. نداشتن تعهد: اگر اعضای تیم به کارشان تعهد نداشته باشند، در تصمیم‌گیری و وقت‌شناسی با مشکل مواجه می‌شوند.

۴. اجتناب از مسئولیت‌پذیری: افراد باید ناراحتی را کنار بگذارند و مسئولیت‌های خود را قبول کنند.

۵. بی‌توجهی به نتایج: اگر اعضای تیم اهداف شخصی خود را نسبت به موفقیت مشترک در اولویت قرار بدهند، به جزئیات لازم برای پیشرفت توجهی نخواهد شد.

وقتی افراد با یکدیگر همکاری کنند، نتایج بهتری را برای کسب و کار رقم می‌زنند. همه اعضای تیم باید با هم ارتباط، مشارکت و همکاری داشته باشند تا به کمک‌نوآوری بهترین نتایج ممکن را کسب کنند.

اثربخشی تیمی برای رشد و دستیابی به اهداف ضرورت دارد و بهترین راه برای رسیدن به اثربخشی این است که اعضای تیم را درک کرده و بهترین روش برای کار کردن با آن‌ها را پیدا کنید. مدل‌های ارائه شده تمام تلاش خود را می‌کنند تا این موضوع را به تصویر بکشند، به این امید که تیم‌ها و رهبران آن‌ها مسیر درستی را به سمت موفقیت در پیش بگیرند.

کتاب پاتریک لنکیونی به نام «پنج عامل ناکارآمدی یک تیم» مدلی را ارائه می‌کند که با مدل‌های دیگر کمی متفاوت است. این مدل به جای تمرکز روی عناصری که تیم باید از آن‌ها برخوردار باشد، روی عناصری تمرکز می‌کند که تیم نباید آن‌ها را داشته باشد. این مدل برای افرادی که تمایل دارند با عوامل احتمالی سقوط تیم‌ها آشنا شوند و بدانند در صورت روبه‌رو شدن با این عوامل چگونه باید آن‌ها را مدیریت کنند مناسب است.

بر اساس این مدل، دانستن ناکارآمدی‌های تیم می‌تواند به شما کمک کند تیم اثربخشی داشته باشید، چرا که می‌دانید که باید انتظار چه چیزی را داشته باشید و چگونه آن را به شکل مؤثری مدیریت کنید.

پنج عامل ناکارآمدی عبارت‌اند از:

۱. نداشتن اعتماد: اگر اعضای تیم با هم صادق نباشند، در میان آن‌ها اعتماد ایجاد نمی‌شود.
۲. ترس از ناسازگاری: تظاهر به موافقت برای دستیابی به هماهنگی ساختگی می‌تواند مانع ناسازگاری‌هایی شود که می‌توانند ایده‌های پربراری را به دنبال داشته باشند.



مهارت نرم یا مهارت سخت؟

گردآورنده: دکتر میر صالح پور

کار خود می‌آموزید، برای مثال تسلط به زبان خارجی، سرعت تایپ یا برنامه‌نویسی.

مهارت‌های نرم:

مهارت‌های نرم مهارت‌های ذهنی هستند که ارزیابی کمیت آنها بسیار دشوارتر از مهارت‌های سخت است که از آن به‌عنوان مهارت‌های انسانی یا مهارت بین‌فردی یاد می‌شود. برای مثال ارتباطات، انعطاف‌پذیری، مذاکره، کار تیمی، فن بیان، رهبری، انگیزه، شکیبایی، توانایی حل مسئله، مدیریت زمان و اخلاق کاری داشتن، این مجموعه از مهارت‌ها شما را بدون توجه به محل کار و نوع کاری که انجام می‌دهید به کارمند خوب و باارزش تبدیل می‌کند.

با بررسی ۵۰۰ کسب و کار اول دنیا این نتیجه حاصل شده است که ۸۰ درصد موفقیت این شرکت‌ها به سرمایه گذاری روی مهارت‌های نرم مربوط می‌شود. امروزه به دو مجموعه متفاوت از مهارت‌ها برای کار کردن نیاز دارید که به مهارت سخت (Hard Skills) و مهارت نرم (Soft Skills) معروف‌اند.

مهارت‌های سخت:

مهارت‌هایی که توانایی‌های قابل آموزش هستند، مهارت‌هایی هستند که کمیت آن‌ها به‌سادگی قابل سنجش است. معمولاً مهارت‌های سخت را در کلاس‌های درس، از طریق کتاب و سایر موارد آموزشی یا در حین کار در محل





کاربرد هوش مصنوعی در حوزه بازرگانی و بازاریابی

هوش مصنوعی با توانایی خود در تجزیه و تحلیل داده‌ها، پیش‌بینی و خودکارسازی فرایندها، نحوه درک، تعامل و هدف‌یابی کسب و کارها با مشتریان، خود را متحول کرده است. در ادامه کاربرد هوش مصنوعی در حوزه بازرگانی و بازاریابی را بررسی می‌کنیم.



● تقسیم بندی مشتری و هدف گذاری

یکی از جنبه های کلیدی بازاریابی مؤثر، درک مخاطبان و هدف قرار دادن آنها با پیام های شخصی است. الگوریتم های هوش مصنوعی می توانند داده های مشتری مانند جمعیت شناسی، سابقه خرید و فعالیت رسانه های اجتماعی را تجزیه و تحلیل کنند تا مشتریان را بر اساس ترجیحات و رفتارهایشان به گروه های مجزا تقسیم کنند. این امر بازاریابان را قادر می سازد تا کمپین های بازاریابی خود را برای بخش های خاص تنظیم کنند و محتوای مرتبط با هر گروه را برای آنها ارائه دهند.

● تجزیه و تحلیل آینده نگر

یکی از کاربردهای هوش مصنوعی در کسب و کارها پیش بینی تغییر رفتار مشتریان است. الگوریتم های هوش مصنوعی می توانند با تجزیه و تحلیل داده های تاریخی، الگوها را شناسایی کرده و نتایج را پیش بینی کنند. به عنوان مثال، بازاریابان می توانند از هوش مصنوعی برای پیش بینی کناره گیری برخی از مشتریان استفاده کنند. این گونه می توانید اقدامات پیشگیرانه ای را برای حفظ آن دسته از مشتریان اجرا کنید. علاوه بر این، تجزیه و تحلیل پیش بینی کننده به بهینه سازی استراتژی های قیمت گذاری، پیش بینی تقاضا و شناسایی فرصت های فروش متقابل و افزایش فروش کمک می کند.

● ایجاد محتوا و شخصی سازی آن

گاهی تولید محتوا می تواند وقت گیر باشد، اما هوش مصنوعی می تواند در این زمینه نیز به افراد فعال در بازاریابی کمک کند. الگوریتم های هوش مصنوعی می توانند بر اساس قوانین و قالب های از پیش تعریف شده محتوا تولید کنند. هوش مصنوعی محتوا تولید می کند، این محتوا می تواند شامل پست های وبلاگ، زیر نویس های رسانه های اجتماعی و توضیحات محصول شود. علاوه بر این، موتورهای شخصی سازی مبتنی بر AI می توانند به طور پویا محتوای متناسب با مشتریان را بر اساس ترجیحات، رفتارها و سابقه خریدشان ایجاد کنند.

● اتوماسیون بازاریابی

از قابلیت خودکارسازی هوش مصنوعی در زمینه بازاریابی هم می توان استفاده کرد. ابزارهای مجهز به هوش مصنوعی می توانند پست های رسانه های اجتماعی را برنامه ریزی کنند، ایمیل های شخصی سازی شده ارسال کنند، کمپین های تبلیغاتی را مدیریت کنند و تست A/B را انجام دهند. این گونه در زمان صرفه جویی می شود و بازاریابان وقت بیشتری برای تمرکز روی ابتکارات استراتژیک و وظایف خلاقانه پیدا می کنند.



خبرنامه



رویداد توسعه کشت، فراوری و مصرف چغندر علوفه‌ای

شرکت رشد پایدار ایرانیان در راستای توسعه کشت، فراوری و مصرف چغندر علوفه‌ای رویدادی با همکاری شرکت کشت و صنعت و دامپروری مغان واقع در استان اردبیل در تاریخ ۱۴۰۳/۰۴/۲۰ برگزار نمود. توسعه سطح زیر کشت چغندر علوفه‌ای، افزایش متوسط عملکرد چغندر علوفه‌ای در کشور، کاهش هزینه تمام شده خوراک دام برای دامداران و افزایش اصولی مصرف چغندر علوفه‌ای در دامداری‌های سنتی و صنعتی کشور از اهداف برگزاری این رویداد توسط شرکت رشد پایدار ایرانیان بود. این رویداد با حضور مسئولان و مدیران استانی و کشوری جهاد کشاورزی، اتحادیه دامداران استان، مؤسسه تحقیقات علوم دامی کشور، کشاورزان و دامداران استانی، اصحاب رسانه و مدیران شرکت رشد پایدار ایرانیان و کشت و صنعت مغان برگزار گردید.



شرکت رشد پایدار ایرانیان

اخذ امتیاز بذر چغندر علوفه‌ای رقم کارا

انعقاد قرارداد واگذاری امتیاز بذر چغندر علوفه‌ای رقم کارا به شرکت رشد پایدار ایرانیان انجام شد.

هدف از این قرارداد تکمیل زنجیره ارزش محصول چغندر علوفه‌ای در کشور، مرتفع کردن گلوگاه‌های موجود در زمینه تأمین بذر برای کشاورزان می‌باشد. براساس این قرارداد امتیاز تولید بذر مورد نیاز کشاورزان تا ۱۰ سال در اختیار شرکت رشد پایدار ایرانیان خواهد بود.





برگزاری نمایشگاه روستا آباد اردبیل

نمایشگاه روستا آباد اردبیل با حضور بیش از سیصد تولیدکننده روستایی با قومیت‌های مختلف در مورخه دوشنبه پانزدهم مرداد سال ۱۴۰۳ در استان اردبیل برگزار گردید. در این نمایشگاه انواع فرش، پوشاک، مصنوعات چرمی، صنایع غذایی، کشاورزی و تبدیلی، گیاهان دارویی و زینتی، صنایع دستی و ... عرضه گردید. تولیدکنندگان بیش از ده استان در این نمایشگاه دارای غرفه و سکوی فروش بودند و شرکت یاس نوین پارسه به عنوان دبیرخانه نمایشگاه روستا آباد در این نمایشگاه‌ها حضور داشت.



برگزاری آیین تکریم و معارفه مدیرعامل جدید شرکت یاس نوین پارسه

صبح روز ۲۹ مرداد ماه ۱۴۰۳ آیین تکریم و معارفه مدیرعامل جدید شرکت یاس نوین پارسه در گروه اقتصاد مردمی با حضور مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره هلدینگ اقتصادی نیک اندیشان، هیئت مدیره شرکت یاس و جمعی از مدیران و معاونین شرکت یاس در سالن اجتماعات هلدینگ نیک اندیشان برگزار شد. در این آیین از خدمات دکتر مهدی جانی زاده تکریم و آقای هادی علیدادی به عنوان مدیرعامل جدید شرکت یاس نوین پارسه معرفی شد.



افتتاح نمایشگاه عرضه محصولات کسب و کارهای کوچک

مراسم افتتاحیه نمایشگاه عرضه محصولات کسب و کارهای کوچک با رویکرد اقتصاد مردمی به مناسبت اربعین حسینی در محل طریق الحسین در مرز باشماق شهرستان مریوان استان کردستان در مورخه ۲۹ مرداد ۱۴۰۳ با حضور جمعی از فرماندهان و مسئولین استانی برگزار گردید. گفتنی است این نمایشگاه از ۱۶ غرفه محصولات مواد غذایی، صنایع دستی، سوغات و پوشاک محلی تشکیل گردید.



راه اندازی سامانه با مردم

در راستای برقراری عدالت استانی، سامانه با مردم آماده خدمت‌رسانی به تولیدکنندگان و کارآفرینان می‌باشد. سامانه با مردم که باهدف تأمین سرمایه کسب و کارهای کوچک طراحی گردیده است، در تاریخ ۱۸ مردادماه ۱۴۰۳ با آدرس اینترنتی bamardom.yasnovinparseh.ir در بستر اینترنت قرار گرفت. امروزه تحول دیجیتال برای همه سازمان‌ها و مشاغل به یک امر ضروری تبدیل شده است.





امنیت سایبری

چگونه از اطلاعات شخصی خود در فضای مجازی محافظت کنیم؟

گردآورنده: هادی پولادوند



در دنیای دیجیتال امروزی، اطلاعات شخصی ما بیش از هر زمان دیگری در معرض خطر قرار دارد. اینترنت، با تمام مزایای خود بستری برای تهدیدات متعدد از جمله هکرها، بدافزارها، فیشینگ و سرقت هویت فراهم کرده است؛ بنابراین ضروری است که کاربران با اصول و روش‌های امنیت سایبری آشنا شوند و از اطلاعات شخصی خود در برابر این تهدیدات محافظت کنند. در این مقاله به بررسی روش‌های عملی و مؤثر برای محافظت از اطلاعات شخصی در فضای مجازی می‌پردازیم.



۱. استفاده از رمزهای عبور قوی و مدیریت آنها

رمزهای عبور اولین خط دفاعی در برابر دسترسی غیرمجاز به حسابهای آنلاین شما هستند. انتخاب یک رمز عبور قوی که شامل ترکیبی از حروف بزرگ و کوچک، اعداد و نمادها باشد بسیار مهم است. استفاده از اطلاعات شخصی مانند نام، تاریخ تولد یا شماره تلفن به عنوان رمز عبور خودداری کنید. بهتر است برای هر حساب کاربری خود رمز عبور منحصر به فردی انتخاب کنید.

مدیریت چندین رمز عبور می تواند چالش برانگیز باشد. برای این منظور استفاده از یک نرم افزار مدیریت رمز عبور می تواند کمک کننده باشد. این نرم افزارها می توانند رمزهای عبور پیچیده و قوی تولید کنند و آنها را به صورت امن ذخیره کنند. همچنین با استفاده از احراز هویت دو مرحله ای (Two-Factor Authentication) می توانید لایه دیگری از امنیت به حسابهای خود اضافه کنید. در این روش علاوه بر رمز عبور، نیاز به وارد کردن کد تأییدی است که به دستگاه دیگری مانند تلفن همراه شما ارسال می شود.

۲. به روز رسانی نرم افزارها و سیستم عامل ها

نرم افزارهای قدیمی اغلب دارای ضعف های امنیتی هستند که می تواند به هکرها اجازه دسترسی به سیستم شما را بدهد. توسعه دهندگان نرم افزار به طور مداوم به روز رسانی هایی را ارائه می دهند که نه تنها ویژگی های جدید را اضافه می کنند؛ بلکه این

ضعف های امنیتی را نیز برطرف می کنند؛ بنابراین بسیار مهم است که سیستم عامل ها، نرم افزارها و مرورگرهای خود را به طور منظم به روز رسانی کنید. به روز رسانی های خودکار را در دستگاه های خود فعال کنید تا اطمینان حاصل کنید که همیشه از آخرین نسخه های نرم افزارها استفاده می کنید. همچنین از نصب نرم افزارهای ناشناخته و غیر قابل اعتماد خودداری کنید زیرا ممکن است این نرم افزارها حاوی بد افزارهایی باشند که به اطلاعات شخصی شما دسترسی پیدا کنند.

۳. هوشیاری در برابر حملات فیشینگ

فیشینگ یکی از رایج ترین روش های حمله سایبری است که در آن مهاجمان با جعل هویت یک سازمان معتبر یا فردی قابل اعتماد، تلاش می کنند کاربران را فریب دهند تا اطلاعات شخصی مانند رمزهای عبور یا شماره کارت های اعتباری خود را فاش کنند. این حملات اغلب از طریق ایمیل، پیامک یا شبکه های اجتماعی انجام می شود.

برای محافظت در برابر فیشینگ به هر ایمیلی که از شما درخواست اطلاعات حساس می کند مشکوک باشید. قبل از کلیک بر روی هر پیوندی در یک ایمیل ابتدا آدرس آن را بررسی کنید تا مطمئن شوید به یک وبسایت معتبر هدایت می شوید. از نصب نرم افزارهای ضد فیشینگ در مرورگر خود غافل نشوید. این ابزارها می توانند به شما در شناسایی وبسایت های جعلی کمک کنند.



۴. محافظت از شبکه‌های وای‌فای خانگی

شبکه وای‌فای خانگی شما یک دروازه به اطلاعات شخصی‌تان است. برای محافظت از آن اطمینان حاصل کنید که شبکه شما با یک رمز عبور قوی محافظت شده است. از رمزهای عبور پیش‌فرض که به‌صورت کارخانه‌ای بر روی مودم‌ها و روترها تنظیم شده‌اند، استفاده نکنید.

همچنین، WPA3 را به‌عنوان پروتکل امنیتی شبکه خود انتخاب کنید. WPA3 جدیدترین و امن‌ترین استاندارد برای رمزنگاری شبکه‌های وای‌فای است. به‌علاوه نام شبکه (SSID) خود را به‌گونه‌ای تغییر دهید که اطلاعات شخصی شما را فاش نکند و گزینه "مخفی کردن SSID" را فعال کنید تا شبکه شما برای دیگران قابل مشاهده نباشد.

۵. استفاده از ابزارهای امنیتی و آنتی‌ویروس‌ها

نرم‌افزارهای آنتی‌ویروس و ابزارهای امنیتی یکی

از بهترین راه‌ها برای محافظت از سیستم شما در برابر بدافزارها و ویروس‌ها هستند. این نرم‌افزارها می‌توانند فایل‌های مخرب را شناسایی و حذف کنند و به شما هشدار دهند که وبسایت‌هایی که بازدید می‌کنید یا فایل‌هایی که دانلود می‌کنید ایمن نیستند.

به‌علاوه استفاده از فایروال (Firewall) می‌تواند به شما کمک کند تا ترافیک ورودی و خروجی سیستم خود را کنترل کنید و از دسترسی غیرمجاز به شبکه‌تان جلوگیری کنید. مطمئن شوید که آنتی‌ویروس و فایروال خود را به‌روزرسانی می‌کنید تا از جدیدترین تهدیدات محافظت کنید.

۶. آموزش و آگاهی بخشی

بسیاری از تهدیدات امنیتی ناشی از عدم آگاهی کاربران است. آموزش و آگاهی بخشی درباره روش‌های مختلف حملات سایبری و چگونگی شناسایی آنها می‌تواند به



تنها افراد مورداعتماد شما به اطلاعات حساس مانند شماره‌تلفن، ایمیل و پست‌های شما دسترسی دارند. از اشتراک‌گذاری بیش از حد اطلاعات شخصی مانند مکان فعلی، عکس‌های خانوادگی یا جزئیات زندگی روزمره خودداری کنید. همچنین از پذیرش درخواست‌های دوستی افرادی که نمی‌شناسید پرهیز کنید.

نتیجه‌گیری

امنیت سایبری یک نیاز ضروری در دنیای دیجیتال امروز است. با پیروی از روش‌های بیان شده در این مقاله می‌توانید گام‌های مؤثری برای محافظت از اطلاعات شخصی خود در فضای مجازی بردارید. باتوجه به سرعت بالای تغییرات در فضای مجازی و تهدیدات جدید، به‌روزرسانی مستمر اطلاعات و استفاده از ابزارهای امنیتی مناسب می‌تواند به شما کمک کند تا امنیت خود را حفظ کنید و از آسیب‌های احتمالی جلوگیری نمایید.

طور قابل توجهی امنیت شما را در فضای مجازی افزایش دهد. شرکت‌ها و افراد باید خود را با آخرین روش‌های امنیتی و تهدیدات سایبری آشنا کنند.

به طور مرتب اطلاعات خود را در زمینه امنیت سایبری به‌روز کنید و در دوره‌های آموزشی مرتبط شرکت کنید. همچنین اگر شما مسئولیت محافظت از شبکه یا داده‌های سازمانی را دارید، باید برای سایر اعضای سازمان نیز جلسات آموزشی برگزار کنید.

۷. مدیریت حریم خصوصی در شبکه‌های اجتماعی

شبکه‌های اجتماعی محل اشتراک‌گذاری اطلاعات شخصی و زندگی روزمره افراد هستند. اما این اطلاعات می‌توانند به راحتی مورد سوءاستفاده قرار گیرند. برای محافظت از حریم خصوصی خود تنظیمات حریم خصوصی حساب‌های شبکه‌های اجتماعی خود را بررسی و مدیریت کنید. اطمینان حاصل کنید که



خلاصه‌ای بسیار کوتاه از کتاب

هنر شفاف اندیشیدن

گردآورنده: دکتر رضا مولا



- در زندگی روزمره چون موفقیت بیش از ناکامی به چشم می‌آید، تو دائماً شانس موفقیت خود را بیش از اندازه تخمین می‌زنی.
- خطای بقا، یعنی افراد دائماً احتمال موفقیت خود را بیش از حد تخمین بزنند.
- هر گاه ما عوامل انتخاب را با نتایج آن اشتباه می‌گیریم، طعمه‌چیزی می‌شویم که نسیم طالب (نویسنده کتاب قوی سیاه) به آن توهم بدن شناگر می‌گوید.
- در زندگی روزمره چون موفقیت بیش از ناکامی به چشم می‌آید، تو دائماً شانس موفقیت خود را بیش از اندازه تخمین می‌زنی.
- خطای بقا، یعنی افراد دائماً احتمال موفقیت خود را بیش از حد تخمین بزنند.
- هر گاه ما عوامل انتخاب را با نتایج آن اشتباه می‌گیریم، طعمه‌چیزی می‌شویم که نسیم طالب (نویسنده کتاب قوی سیاه) به آن توهم بدن شناگر می‌گوید.
- به این خاطر که به شدت تمرین می‌کنند بدن‌هایشان زیبا نمی‌شود، بلکه به خاطر اندام مناسبشان است که شناگران خوبی می‌شوند.
- آیا تابه‌حال یک صورت را در بین ابرها دیده‌ای یا شکل کلی حیوانات را در یک سنگ مشاهده کرده‌ای؟ البته. کاملاً هم طبیعی است. مغز انسان به دنبال الگوها و قوانین است. در واقع آن را به یک‌قدم به جلو می‌برد: اگر هیچ الگوی خاصی پیدا نکند، از خودش یکی ابداع می‌کند (خطای دسته‌بندی)
- منظور از توهم بدن شناگر آن است که شناگران حرفه‌ای



- تأیید اجتماعی که گاهی سخت گیرانه از آن به عنوان غریزه جمع گرایی یاد می شود، تأکید می کند افراد وقتی مثل بقیه عمل می کنند احساس می کنند رفتارشان درست است. به عبارت دیگر هر چه تعداد بیشتری از مردم عقیده خاصی را دنبال کنند ما آن عقیده را بهتر (درست تر) می پنداریم و هر چه تعداد افرادی که رفتار خاصی را بروز می دهند بیشتر باشد، این رفتار از سوی دیگران مناسب تر ارزیابی می شود. البته که این امر مضحک است. سامرست موام می گوید: «اگر پنجاه میلیون نفر چیز احمقانه ای بگویند، آن چیز کماکان احمقانه است.»
- خطرناک ترین حالت خطای هزینه هدررفته وقتی است که زمان، پول، انرژی یا عشق زیادی صرف چیزی کرده باشیم. این هزینه کردن دلیلی می شود برای ادامه دادن، حتی اگر با موضوعی محکوم به شکست سروکار داشته باشیم. هر چه بیشتر سرمایه گذاری کنیم، هزینه هدررفته بیشتر می شود و بیشتر مجبور می شویم ادامه دهیم.
- خطای تأیید مادر همه تصورات غلط است. چنین چیزی تمایل به تفسیر اطلاعات جدید به گونه ای است که با تئوری های موجود، باورها و اعتقادات ما هماهنگ باشد. به بیان دیگر هر اطلاعات جدیدی را که با نظریات کنونی ما تناقض داشته باشند فیلتر می کنیم (شواهد متضاد) این یک عادت خطرناک است.
- اثر مقایسه ای را به طور خلاصه این گونه می توان تعریف کرد: اگر ما خود چیزی داشته باشیم که زشت، ارزان یا کوچک باشد یک چیز دیگر را زیبا، گران بها یا بزرگ در نظر می گیریم. ما در واقع با قضاوت های مطلق مشکل داریم.
- خطای بازنگری از متداول ترین خطاهاست. می توان آن را به درستی پدیده «من به تو گفته بودم» نامید: وقتی به گذشته نگاه می کنیم همه چیز واضح و اجتناب ناپذیر به نظر می رسد. چرا خطای بازنگری خطرناک است؟ خب، به خاطر این که منجر به آن می شود که ما توانایی پیش بینی خود را دست بالا بگیریم و این باعث می شود بیش از حد به دانش خود اعتماد کنیم و در نتیجه ریسک های زیادی را بپذیریم.
- هرگز یک تصمیم را صرفاً بر اساس نتیجه اش ارزیابی نکن به خصوص زمانی که تصادفی بودن یا «عوامل خارجی» در آن نقش داشته باشند. یک نتیجه بد لزوماً نشان دهنده یک تصمیم بد نیست و برعکس
- انتخاب های زیاد منجر به نارضایتی می شوند. چگونه می توانی مطمئن باشی از بین دو است گزینه ای که احاطه و سردرگمت کرده اند گزینه درست را انتخاب می کنی؟ پاسخ این است: نمی توانی. هر چه گزینه های بیشتری داشته باشی نامطمئن تر خواهی بود و متعاقبش نارضایتی تر. خب چه می توانی بکنی؟ قبل از آن که پیشنهادی موجود را بررسی کنی به دقت فکر کن چه می خواهی. معیارهایت را بنویس و جداً به آنها پایبند باش. همچنین درک کن هرگز نمی توانی تصمیم کاملی بگیری. با توجه به سیلاب احتمالات، داشتن چنین هدفی نوعی «کمال گرایی غیرمنطقی» محسوب می شود. در عوض یاد بگیر یک تصمیم «خوب» را دوست داشته باشی. بله، حتی در مورد شریک زندگی. آیا فقط باید به دنبال بهترین ها بود؟ در عصر تنوع نامحدود، عکس آن صدق می کند. حالت بهینه در شرایط جدید چنین است: خوب بودن به اندازه کافی.

کشاورزی عمودی

گردآورنده: دکتر پیام کمالی

منظور از زراعت عمودی یا کشاورزی عمودی (Vertical farming) کشت گیاهان در طبقه‌های عمودی روی هم است. این گونه کشت بیشتر شامل کشاورزی در محیط کنترل‌شده است که هدف آن بهینه‌سازی رشد گیاهان و فنون کشاورزی بدون خاک، مانند هیدروپونیک، آکواپونیک و ایلروپونیک است. برخی از گزینه‌های معمول سازه‌ها برای استقرار سامانه‌های کشاورزی عمودی شامل ساختمان‌ها، کانتینرهای ترابری، تونل‌ها و چاه‌های معدن رها شده‌است. سال ۲۰۲۰، معادل حدود ۳۰ هکتار زمین کشاورزی عمودی عملیاتی در جهان توسعه یافته بود. مفهوم مدرن کشاورزی عمودی در سال ۱۹۹۹ توسط دیکسون دسپومیر، استاد بهداشت عمومی و محیط زیست در دانشگاه کلمبیا ارائه شد.

آمادگی برای آینده

تا سال ۲۰۵۰ انتظار می‌رود حدود ۶۸ درصد از جمعیت جهان در مناطق شهری زندگی کنند و افزایش جمعیت منجر به افزایش تقاضا برای غذا خواهد شد. استفاده کارآمد از کشاورزی عمودی شاید نقش مهمی در آماده‌شدن برای چنین چالشی داشته باشد.

بهره‌وری

نیاز زمین‌های زراعی سنتی بسیار بالا و تهاجمی است، تا برای نسل‌های آینده پایدار بماند. با رشد جمعیت سریع، انتظار می‌رود که زمین‌های قابل کشت به ازای هر نفر در سال ۲۰۵۰ در مقایسه با ۱۹۷۰ در حدود ۶۶٪ کاهش یابد. کشاورزی عمودی در برخی موارد، اجازه تولید بیش از ده برابر محصول در هر

منظور از زراعت عمودی یا کشاورزی عمودی (Vertical farming) کشت گیاهان در طبقه‌های عمودی روی هم است. این گونه کشت بیشتر شامل کشاورزی در محیط کنترل‌شده است که هدف آن بهینه‌سازی رشد گیاهان و فنون کشاورزی بدون خاک، مانند هیدروپونیک، آکواپونیک و ایلروپونیک است. برخی از گزینه‌های معمول سازه‌ها برای استقرار سامانه‌های کشاورزی عمودی شامل ساختمان‌ها، کانتینرهای ترابری، تونل‌ها و چاه‌های معدن رها شده‌است. سال ۲۰۲۰، معادل حدود ۳۰ هکتار زمین کشاورزی عمودی عملیاتی در جهان توسعه یافته بود. مفهوم مدرن کشاورزی عمودی در سال ۱۹۹۹ توسط دیکسون دسپومیر، استاد بهداشت عمومی و محیط زیست در دانشگاه کلمبیا ارائه شد.

دسپومیر و شاگردانش طرحی از یک مزرعه آسمان خراش را ارائه دادند که می‌تواند ۵۰ هزار نفر را تغذیه کند. اگرچه این طرح هنوز ساخته نشده است، اما ایده کشاورزی عمودی را با موفقیت رواج داد. فناوری‌های کشاورزی عمودی در مقایسه با مزارع سنتی با چالش‌های اقتصادی و هزینه‌های آغاز بسیار مواجه هستند. در ویکتوریا، استرالیا، هزینه «یک مزرعه عمودی ۱۰ طبقه فرضی» ۸۵۰ برابر بیشتر از یک مزرعه سنتی در روستای ویکتوریا به ازای هر متر

- هکتار را نسبت به روش‌های سنتی می‌دهد. برخلاف
- کشاورزی سنتی در مناطق غیرگرمسیری، از طریق
- کشاورزی در محیط داخلی می‌توان در همه طول
- سال محصولاتی را تولید کرد. کشاورزی همه فصلی،
- بهره‌وری از سطح زیر کشت را با ضریب ۴ تا ۶ بسته
- به محصول، چندبرابر می‌کند. با محصولاتی مانند
- توت‌فرنگی این فاکتور ممکن است به ۳۰ برسد.

چشم‌انداز آینده

با وجود مزایای فراوانی که این روش ارائه می‌دهد، چالش‌هایی همچون سرمایه‌گذاری اولیه بالا، مصرف انرژی و قابلیت مقیاس‌پذیری، همچنان به‌عنوان محدودیت‌های این سیستم کشت مطرح هستند. با این حال، پژوهش‌های مستمر و رشد تقاضا از طرف مصرف‌کنندگان برای مواد غذایی پایدار و محلی، نوآوری و توسعه در صنعت کشاورزی عمودی را تشویق می‌کند.

کشت عمودی به‌عنوان یک راهکار پایدار و کارآمد برای تأمین نیازهای جمعیت روبه‌رشد جهان در کنار کاهش تأثیرات محیطی مطرح است. با بهره‌گیری از ظرفیت‌های فناوری و نوآوری، کشاورزی عمودی راهکار امیدبخشی را برای تأمین امنیت غذایی نسل‌های آینده ارائه می‌دهد. مسیر حرکت کشت عمودی به‌نوعی است که با تحقیق و توسعه مداوم به بهبود کارایی، کاهش هزینه‌ها و گسترش تنوع محصولات منجر خواهد شد. پیش‌بینی می‌شود که در آینده پیشرفت عواملی مثل منابع انرژی تجدیدپذیر، مهندسی ژنتیک، هوش مصنوعی و سیستم‌های کشت عمودی باعث تحول این صنعت شده و نیاز مردم به مواد غذایی را به طور کامل رفع می‌کنند.

کشاورزی عمودی به دلیل به‌کارگیری بخش‌های زراعی جدا، امکان تولید گونه‌های بیشتری از محصولات قابل برداشت را نیز فراهم می‌کند. برخلاف یک مزرعه سنتی که در آن یک‌گونه محصول در هر فصل برداشت می‌شود، مزارع عمودی اجازه می‌دهند شمار بسیاری از محصولات مختلف به طور هم‌زمان و به دلیل زمین‌های جداگانه خود، رشد و برداشت شوند.

حفاظت از محیط زیست

به دلیل بالاتر بودن بهره‌وری کشاورزی عمودی، به‌ازای هر واحد زمین کشاورزی عمودی ۲۰ واحد زمین کشاورزی محیط باز می‌تواند به حالت طبیعی خود برگردد. کشاورزی عمودی باعث کاهش مساحت زمین‌های کشاورزی می‌شود، به این طریق در بسیاری از منابع طبیعی صرفه‌جویی می‌شود. سایر مزایای کشاورزی عمودی به ترتیب زیر می‌باشد:

- کاهش مصرف آب تا ۹۵٪
- کاهش استفاده از زمین تا ۹۹٪



میز گفتگو



• لطفا خودتان را به اختصار معرفی کنید؟

امید صالحی نیک، اصالتاً همدانی هستم، کارشناسی روانشناسی خواندم و بعد تحصیلات خود را در حوزه مدیریت کسب و کار و کارآفرینی های جدید ادامه دادم. به عنوان رئیس انجمن مراکز مشاوره کسب و کار در استان همدان فعالیت داشتم و قبل از همکاری با شرکت یاس، مرکز مشاوره تخصصی در حوزه کسب و کارهای خرد و خانگی داشتم و در روستاهای استان مشغول زنجیره سازی بودم. البته خود بنده در اشتغال و کارآفرینی اندک کارهایی انجام داده بودم و چند سال پیش جزء ۴۰ جوان برتر کارآفرین کشور مفتخر شده بودم.

• چگونگی آشنایی و زمان پیوستن شما به شرکت یاس را بفرمایید؟

در سال ۱۴۰۰ توسط سپاه استان همدان به عنوان نماینده شرکت یاس در استان انتخاب و به دفتر مرکزی معرفی شدم و در جایگاه مدیر استان همدان به مجموعه پیوستم.

• شما در استان همدان مشاور شهردار در حوزه کسب و کار و مشاوره فرماندار بودید. چرا شرکت یاس؟

از آنجا که رسالت شرکت یاس ارائه خدمات به مردم بود و تلاش خود را در جهت پیش برد اهداف در شبکه ملی احساس می کردم، افتخاری بود که عضو کوچکی از خانواده بزرگ یاس باشم.

• الان مشغول چه فعالیتی در شرکت یاس هستید؟

در حال حاضر به عنوان معاون برنامه ریزی و تعالی اقتصادی شرکت یاس نوین پارسه در حال فعالیت هستم.

• معاون برنامه ریزی و تعالی اقتصادی چه کاری می کند؟

با توجه به گستردگی، تنوع و حجم کارهای شرکت یاس در سطح ملی، فقط یک عنوان کار را انجام نمی دهم و مشغول فعالیت و ریز اقدامات دیگری نیز هستم. یعنی علاوه بر کمک به برنامه ریزی، هماهنگی های طرح های اقتصادی و روش های حمایتی در حوزه آموزش و مشاوره، در حوزه کنشگران منطقه ای، روستا آباد، طلایه داران و ... در حال انجام وظیفه هستم و افتخار دارم در خدمت گروه اقتصاد مردمی باشم.

• بهترین طرح اقتصادی شما در شرکت یاس و دلیل این انتخاب؟

یکی از بهترین اقداماتی که به نظر من در کار مجموعه از مدیر عامل محترم گروه تا دیگر کارمندان شرکت ها می شود به آن اشاره کرد، کمک و اثر بخشی در مناطق روستایی و محروم است که واقعا لذت خدمت به مردم ملموس است.

• مهم ترین مسئولیت و سخت ترین روز کاری شما در گروه اقتصاد مردمی (شرکت یاس) چه روزی بوده؟

همکاری با بسیج سازندگی و برگزاری رویداد طلایه داران مهمترین، سخت ترین و شاید لذت بخش ترین مسئولیت بنده بوده است که می توان به آن اشاره کرد که به لطف خدا آبرومندانه برگزار شد.

• شما به عنوان کارمند نمونه سه ماهه دوم سال ۱۴۰۳ در هلدینگ انتخاب شدید، این چه حسی دارد؟

در ابتدا مفتخرم و امید دارم در پی رضایت خدا قدم برداشته باشم و بتوانم برای حل مسئله های مردم بیش از پیش پویا باشم. به نظرم همه همکاران عزیزم در این گروه نمونه هستند، همه این بزرگواران پر تلاش، با انگیزه، خدمتگزار، اهل تعامل، تفکر و تقوا هستند.



• شما یک تکه کلام دارید، (کار رو زمین نمانه ... / با لحجه همدانی /) حالا چه کار کنیم کار رو زمین نمانه؟

این جمله را از خیلی قبل ها که در حال فعالیت در بسیج و مسجد بودم می گفتم، که نشأت گرفته از همدلی، همراهی و کمک به یکدیگر داشت. الان هم تلاش این هست که وقتی هدف مشترکی داریم به همدیگر کمک برسانیم.

• به عنوان یک همدانی که در حوزه اقتصاد فعالیت دارد، سیر همدان چرا انقدر گران شده است؟

خب اول باید بگوییم که سیر همدان تعریفی نیست، سیر همدان را باید اول میل کنید بعد درباره قیمت آن بحث کنیم. اصول بازاریابی میگه اول باید خاصیت اون رو در نظر بگیرید، سیر همدان خاصیت درمانی بالایی دارد، کشورهای مختلفی چون خواص این محصول ارزشمند را می دانند، دنبال آن هستند که سهم بیشتری را به خودشان اختصاص بدهند، البته سیر همدان در صنایع مختلفی کاربرد دارد که به لحاظ منحصر بفرد بودنش، طالب زیادی دارد و واقعا کسری در تولید داریم. حالا با این تفاسیر که عرض کردم، آیا سیر همدان گران است؟

• فعالیت در تهران، دوری از خانواده و رفت و آمد برای شما سخت نیست؟

واقعا اذیت کننده است، البته جا دارد اینجا از همسر محترم که فداکارانه حمایت کرده تشکر کنم، ولی واقعا اعتقادم این بود که جایی قرار بگیرم که بتوانم کاری هرچند کوچک و ناچیز برای مردم انجام بدهم. وقتی به این که می خواهم به این هدف برسم فکر می کنم، واقعا سختی های کار، سختی های تردد و ... برایم کمی راحت تر می شود.

• طرح کنشگران چطور برنامه ریزی شد؟

از آنجایی که دغدغه من این بوده که وقتی اقدامی در یک منطقه، محله، روستا، بخش یا هر جای دیگر انجام می دهیم بدون تغییر بوم آنجا باشد و البته نظر مردم، همت مردم ... و رفع مسئله های مهم آنها نیز در نظر گرفته شود، باید روشی پیدا می کردیم که بتوانیم با گفتمان مثبت و مؤثر، افراد دغدغه مند، پرتلاش، با انگیزه، اهل تفکر و توانمند را آموزش بیشتری بدهیم، کار تعریف کنیم و در نهایت با خود مردم اقدام کنیم. این شد که "کنشگران منطقه ای و مردمی" را طرح ریزی و با حمایت های دو نفر از عزیزان و مدیران پرتلاش از جمله آقای دکتر میر صالح پور و آقای دکتر جانی زاده این طرح تکمیل و مصوب گردید تا ان شاء الله اقدامی مؤثر در راستای مردمی سازی باشد.

• یک جمله طلایی بگویید؟

برای به دست آوردن رضای خدا باید سخت تلاش کنیم البته یادمان باشد، کار رو زمین نماند. اگر با این روش کار کنیم می بینیم که چقدر کار با سرعت بالاتر و لذت بخش تر پیش میرود.

• صحبت و سخن پایانی؟

ضمن عرض خدا قوت به همکاران پرتلاشم، وظیفه دارم مراتب قدردانی خود از مدیران عامل محترم شرکت یاس و گروه اقتصاد مردمی را اعلام نموده و از خداوند کریم موفقیت همه جوانان و پیشکسوتان عزیزم را طلب کنم. تاریخ همواره نقش جوانان را عمیق، مثبت و راهبردی ثبت نموده که شاخص ترین نقش پذیری ها، شهدا هستند. یقیناً سرافرازی کشور مدیون نقش آفرینی جوانان بوده است که کلید واژه آن را اعتماد به جوان می سازد. امیدوارم همواره با الگوپذیری از نقش های سازنده جوانان و مشورت بزرگان شاهد، رشد، تعالی و پیشرفت ایران اسلامی عزیزمان باشیم.



کنشگران منطقه ای یاس

ارتقاء نقش مشارکت مردم در مناسبات زنجیره های کسب و کارهای کوچک



پایدارسازی مشاغل / شناسایی دقیق ظرفیت، مسئله و گلوگاه ها در حوزه کسب و کارهای کوچک
شبکه سازی و اتحاد مردم حول محور زنجیره ارزش / ارتقای سطح توانمندی و عملیاتی کنشگران

شرکت یاس نوین پارسه حامی کسب و کارهای کوچک





بخشی از مهمترین نصیحت های ایلان ماسک

که منبع الهام بخش کارآفرینان زیادی در سراسر جهان بوده است

گردآورنده: محمد سعید رسولزاده



۱. از دوستان خود بخواهید به شما باز خورد دهند و به بازخوردهای منفی توجه کنید. به ندرت کسی این کار را انجام می دهد در حالی که فوق العاده مفید است.
۲. استعداد، سخت کوشی و میزان تمرکز کارمندان موفقیت یک شرکت را تعیین می کند.
۳. تا جایی که می توانید به یادگیری ادامه دهید تا بتوانید آینده تان را بسازید.
۴. شکست بد نیست!!! اگر در کارها شکست نخوریم نمی توانیم نوآوری کنیم.
۵. راه اندازی و رشد یک کسب و کار همان قدر که به نوآوری، انگیزه، عزم و اراده آن شرکت بستگی دارد «به محصولی که می فروشند» بستگی دارد.
۶. مهارت اصلی شما این است: ارزش هر چیزی که طراحی و اختراع می کنید باید بیشتر از هزینه های اولیه آن باشد.
۷. تازمانی که کنترل سبد در دست شماست، گذاشتن همه تخم ها در یک سبد کار اشتباهی نیست.
۸. خیلی مهم است: افرادی که با آن ها کار می کنید را دوست داشته باشید در غیر این صورت زندگی و شغل بسیار بدی خواهید داشت.
۹. سیاست های سختگیرانه می توانند باعث پیشرفت شوند.
۱۰. اگر مشتاق چیزی باشید آن را محقق می کنید.
۱۱. پول داشتن یا ارتباطات گوناگون منجر به موفقیت نمی شوند بلکه کار کردن و یادگیری بیشتر از هر چیزی باعث موفقیت می شود.



داستان مدیریتی

گردآورنده: یوسف فیاضی



ادامه مسابقه منصرف نشدید؟ آکواری می گوید:
«من فکر نمی کنم شما درک کنید. مردم کشورم
مرا ۹۰۰۰ مایل تا مکزیکو سیتی فرستاده اند که
فقط مسابقه را شروع کنم. آن ها مرا فرستاده اند
که مسابقه را به پایان برسانم.»

نام نفر اول مسابقه دوی ماراتن، دونده اتیوپیایی
برنده مدال طلای مسابقه چیست؟ احتمالاً به جز
مستندات نتایج مسابقه المپیک سال ۱۹۶۸ در
جای دیگری ثبت نشده است و با جستجو در
اخبار و اینترنت هم آن را نخواهید یافت.

نتیجه گیری: برنده مسابقه کیست؟ جان استفن
آکواری. چرا؟ چون او درس بزرگی به ما می آموزد
و آن اصالت حرکت، مستقل از نتیجه است. او
یک لحظه به این فکر نمی کند که نفر آخر است
و شانسی برای نفر دوم یا سوم شدن هم ندارد.

در سال ۱۹۶۸ مسابقات المپیک در شهر
مکزیکوسیتی برگزار شد. مسابقه دوی ماراتن
لحظات آخر را سپری می کند. نفر اول، یک دونده
از اتیوپی، از خط پایان می گذرد. در همین حال
دوندگان بعدی از راه می رسند و از خط پایان
می گذرند. مراسم اهدای جوایز برگزار می شود و
جمعیت هم آرام آرام استادیوم را ترک می کنند
اما بلندگوی استادیوم اعلام می کند که هنوز یک
دونده دیگر باقی مانده و از خط پایان نگذشته
است. چند هزار نفر در استادیوم باقی می مانند
و انتظار رسیدن نفر آخر را می کشند. مدتی بعد
اعلام می شود که او دونده ای از تانزانیا به نام جان
استفن آکواری است که در اوایل مسابقه افتاده
است و زانویش آسیب دیده است.

ساعت ۴۵:۶ عصر است و بیش از یک ساعت از
زمان عبور نفر اول از خط پایان می گذرد. دونده ای
تنها، لنگ لنگان با پای زخمی و بانداژ شده
وارد استادیوم می شود. با ورود او به استادیوم،
جمعیت حاضر از جا بر می خیزند و با کف زدن
و با صدایی بلند او را تشویق می کنند انگار که
او برنده مسابقه است! او از خط پایان می گذرد.
خبرنگاری به او نزدیک می شود و از او می پرسد:
«چرا با این درد و جراحت و در شرایطی که نفر
آخر بودید و شانسی برای برنده شدن نداشتید از



فالتکلند

گردآورنده: فرهاد مقرب



این جنگ با پیروزی بریتانیا به پایان رسید و منجر به کشته شدن ۶۴۹ سرباز آرژانتینی، ۲۵۵ سرباز بریتانیایی و سه غیرنظامی شد. جنگ فالتکلند یک جنگ دریایی و هوایی بود. بریتانیا از نظر نظامی برتری داشت و در نهایت آرژانتین را شکست داد. جنگ فالتکلند تأثیر عمیقی بر آرژانتین و بریتانیا داشت. در آرژانتین، این جنگ به عنوان نمادی از شکست ملی تلقی می شد و به سقوط دیکتاتوری نظامی حاکم در آن زمان کمک کرد.

زمانی که مجبور نیستید درباره چیزی تصمیم بگیرید، پس بهترین کار این است که تصمیمی نگیرید. به این دلیل که تصمیمات عجولانه و ناآگاهانه در نهایت عواقب منفی و مشکلات زیادی در زندگی شما ایجاد می کند. جنگ فالتکلند که به جنگ مالویناس نیز معروف است، درگیری نظامی ۷۴ روزه ای بین آرژانتین و بریتانیا بود که بر سر مالکیت جزایر فالتکلند و جزایر جورجیای جنوبی و جزایر ساندویچ جنوبی در جنوب اقیانوس اطلس در سال ۱۹۸۲ رخ داد.



در بریتانیا، این جنگ باعث افزایش محبوبیت نخست‌وزیر وقت، مارگارت تاچر شد. «قانون فالکلند» اصطلاحی است که برای توصیف تمایل به عدم اتخاذ هیچ اقدامی در شرایط دشوار یا نامشخص استفاده می‌شود. این اصطلاح از این واقعیت ناشی می‌شود که بریتانیا در ابتدا در مورد نحوه پاسخ به تهاجم آرژانتین به جزایر فالکلند مردد بود، در نهایت بریتانیا تصمیم گرفت اقدام نظامی کند، اما این تأخیر به آرژانتین فرصتی داد تا در جزایر موضع بگیرد و جنگ را طولانی‌تر و خونین‌تر کند.

قانون فالکلند درس‌های مهمی در مورد رهبری و تصمیم‌گیری ارائه می‌دهد. یکی از مهم‌ترین درس‌ها این است که قبل از اقدام باید به طور کامل فکر کنید و تمام گزینه‌ها را بسنجید. در جنگ فالکلند، بریتانیا قبل از اعزام نیروی دریایی به منطقه به طور کامل تمام گزینه‌های خود را بررسی نکرد. این امر منجر به تأخیر در اعزام نیرو و طولانی‌تر شدن جنگ شد.

قانون فالکلند در دنیای امروز هم قابل استفاده است. در اینجا چند نمونه از نحوه اعمال این اصل در زندگی را بررسی خواهیم کرد

• قانون فالکلند در امور مرتبط با مشاغل: اگر در مورد نحوه انجام یک کار مطمئن نیستید، بهتر است از رئیس یا همکاران بپرسید تا اینکه سعی کنید خودتان آن را انجام دهید و اشتباه کنید

• قانون فالکلند در برقراری روابط: اگر در مورد

اینکه آیا باید با کسی قرار ملاقات بگذارید یا نه مطمئن نیستید، بهتر است فعلاً صبر کنید تا اینکه وارد رابطه‌ای شوید که مطمئن نیستید به آن متعهد هستید.

• قانون فالکلند در امور مالی: اگر در مورد اینکه آیا باید سرمایه‌گذاری کنید یا نه مطمئن نیستید، بهتر است قبل از هر اقدامی تحقیق کنید و با یک مشاور مالی صحبت کنید.

پیروی از قانون فالکلند می‌تواند مزایای زیادی داشته باشد، از جمله

- کاهش استرس: هنگامی که می‌دانید چه تصمیمی باید بگیرید، می‌توانید استرس و اضطراب را که اغلب با عدم اطمینان همراه است، کاهش دهید.

- افزایش بهره‌وری: هنگامی که می‌دانید روی چه کاری باید تمرکز کنید، می‌توانید کار خود را کارآمدتر انجام دهید.

- کاهش خطا: هنگامی که وقت خود را برای فکر کردن به یک تصمیم می‌گیرید، احتمال ارتکاب اشتباه را کاهش می‌دهید.

برای پیروی از قانون فالکلند باید قبل از تصمیم‌گیری وقت بگذارید، عجله نکنید و به خودتان زمان بدهید تا تمام گزینه‌های خود را بسنجید و تا حد امکان اطلاعات جمع‌آوری کنید که بتوانید تصمیم آگاهانه‌ای بگیرید و در این مسیر با افرادی که به آنها اعتماد دارید صحبت کنید و از آنها مشاوره بگیرید.



جهت اشتراک مقالات خود و آگاهی از محورهای نوشتاری، از طریق راه های ارتباطی با روابط عمومی گروه اقتصاد مردمی ارتباط حاصل فرمایید.

☎ ۰۲۱-۸۸۸۱۴۵۶۶

💬 ۵۰۰۰۴۰۰۱۸۸۰۳۱۰ (سامانه پیامکی)

🌐 www.nikparseh.com

✉ info@nikparseh.com

📍 تهران، خیابان انقلاب، قبل از خیابان ایرانشهر،
خیابان شهید موسوی، پلاک ۳۰





مقاومت فلسطین و حزب الله تا امروز پیروز نبرد بوده و پیروزی نهایی هم متعلق به آنهاست

مقام معظم رهبری (مدّ ظله العالی)

حزب الله زنده است

اگر ما این توفیق را پیدا کنیم که همت مردم ، سرمایه مردم ، ابتکار مردم و حضور جدی آحاد مردم را در عرصه اقتصادی وارد کنیم ، در واقع یک بسیج مردمی در امر اقتصاد بکنیم، تولید هم می تواند به جهش برسد.

مقام معظم رهبری (مدّ ظله العالی)



گروه اقتصادی نیک اندیشان بازرگان پارسه

