

افتتاح نمایندگی فروشات و خدمات جدید شرکت مخابراتی افغان بیسیم در حیرتان
 ولایت سمنگان، تحت پوشش سریعترین خدمات 3.75G+ افغان بیسیم قرار گرفت
 II اپلیکیشن پرکاربرد در سفر بدون نیاز به اینترنت
 مجازی ماشینونه (Virtual Machines)



ماهنامه افغان بیسیم، سال دهم * شماره ۱۰۴ * سنبله ۱۳۹۷



سریعترین
بزرگترین
بهترین



از بسته های جدید اینترنتی کامبو لذت ببرید!

499
افغانی / 30 روز



کهمکشان
KAHKASHAN COMBO

اینترنت، تماسها و پیامهای کتبی



4GB اینترنت
120* دقیقه تماس
1200* پیام کتبی

فعال سازی: #1*499*477*

* از افغان بیسیم به افغان بیسیم

از بسته اینترنت فوق الذکر (نصف آن برای استفاده عادی و نصف دیگر آن) بین 12:00 شب الی 7:00 صبح قابل استفاده میباشد.



399

افغانی / 30 روز

کهمکشان کامبو

یک جهان امکانات



1000
دقیقه
تماس
از افغان بیسیم
به افغان بیسیم

500 MB f

1000 SMS



کهمکشان
KAHKASHAN COMBO

اشتراک: #1*399*255*



ماهنامه افغان بیسیم

در گستره فرهنگ، اجتماع، اقتصاد و معلومات
سال دهم ♦ شماره ۱۰۴ ♦ سنبله ۱۳۹۷

فهرست مطالب

۲	چشم انداز
۳	افتتاح نمایندگی فروشات و خدمات جدید شرکت...
۴	ولایت سمنگان، تحت پوشش سریعترین خدمات ...
۵	۱۱ اپلیکیشن پر کاربرد در سفر بدون نیاز به انترنت
۸	مجازی ماشینونه (Virtual Machines)
۱۱	آیا به راستی سرعت کمپیوترهای قدیمی در طول...
۱۳	ده نکته برای اینکه ویدیولاگ خود را یک درجه ارتقا دهید
۱۵	برای حل مشکل Ejecting USB در ویندوز چه کار...
۱۷	چگونه حالت تاریخ گوگل کروم را فعال کنیم؟
۱۸	معرفی آنتی ویروس های برتر و رایگان
۲۰	دنوی تکنالوژی به پراختیای حیواناتورول
۲۲	۱۰ نکته اساسی برای افزایش امنیت گوشی
۲۵	انرژی خورشیدی چیست و چه مزایا و معایبی دارد؟
۲۹	بلاک چین راهکار حل معضلات تبلیغات آنلاین
۳۲	ویژگی های سازمان یا شرکت های تجاری
۳۴	ساده ترین مذاکره برای تخفیف
۳۵	پانگه وال ولی په نورو هېوادونو کې پانگونه کوي؟
۳۸	متفاوت ترین تجربیات پدر تبلیغات دنیا
۴۱	اعتماد به برند بیشتر از محبوبیت اهمیت دارد
۴۳	بازاریابی تلفنونی برای مبتدی ها
۴۸	گلشن شعر
۵۰	نظام های حقوقی مطبوعات
۵۳	اراده بر کنکاش هدف
۵۵	ناگا؛ د آبی مارانو پاچا
۵۸	چطور هنگام انتقاد آرامش خود را حفظ کنیم؟
۶۰	مشکلات مهاجرت به خارج از کشور
۶۳	قدردانی از دیگران و اثرات آن در سلامتی جسم و روح
۶۷	معرفی چند روش تدریس
۶۹	معلومات عمومی

جماعتی

صاحب امتیاز

شرکت مخابراتی افغان بیسیم

مؤسس

امین رامین

هیأت تحریر

ولی محمد سلطانی

سید زکریا هاشمی

عبدالرحیم دانش

محمد ناصر ناصری

ادیتور پشتو

عبدالحق سمون

طراح و گرافیکست

عصمت الله احراری

تایپ و کمپیوتر

کلیم الله نیازی

عکاس

رامین اکبری

آدرس

شرکت مخابراتی افغان بیسیم، خواجه ملا، سرک دارالامان، حجاری تجاری سابقه، کابل - افغانستان.

وب سایت

www.afghan-wireless.com

تماس یا ما

(۰۰۹۳) ۷۰۳ ۱۸ ۱۸ ۱۸

magazine@afghan-wireless.com

• اداره مجله افغان بیسیم از آثار نویسندگان، فرهنگیان و قلم بدستان استقبال می کند.

• اداره مجله پذیرای پیشنهادات، نظریات و انتقادات سالم خوانندگان خود می باشد.

• بجز چشم انداز و گزارشات مسئولیت سایر نوشته ها بدوش نویسندگان آن می باشد.

انسان از بدوی خلقت خود، همیشه سعی نموده مبتنی بر نیازهای پیش آمده، خود را وفق داده به پیش برود، از کمون شروع کرده و خود را در مسیر تکنالوژی معاصر رسانیده است. در شرایط حاضر تکنالوژی بر زندگی مردم اهمیت بسا فراوان دارد و دامن گسترده ای خود را بر جامعه انسانی پهن کرده است، در تمام دوران زندگی انسان، آدمی برای رسیدن به کمال در جستجوی دانش و معرفت بوده است. از این روی فناوری در همه زمینه های علمی و معرفتی به وجود آمد که موجب شگوفایی زندگی انسان در زمینه های اقتصادی، فرهنگی، سیاسی، اجتماعی و هنری و حتی اعتقادی شده است.

با نگاهی به تکنالوژی عصر حاضر در قلمرو زندگی فردی و تعمق در اثرات مثبت و منفی تکنالوژی در این زمینه، می توان روند تغییرات رو به رشد شیوه زندگی انسان را احساس کرد. فرآورده های تکنالوژی که هر روز به بازار مصرف وارد می شود، فرهنگی جدید را نیز با خود به ارمغان می آورند، (تمدن با خود فرهنگ می آورد) و انسان به عنوان یک مصرف کننده صرف تولیدات مادی و معنوی تکنالوژی، آن را می پذیرد و خود را بدان وابسته می داند. وابستگی که گاه گاهی سبب زیر کردن ارزش های انسانی نیز گشته است. برخی اندیشمندان چون هربرت مارکوزه؛ نظریه خویش را در باب سلطه تکنالوژی چنین بیان می کند: تمامی جوامع صنعتی به واسطه اعتقادشان به علوم و تکنالوژی خود را با عقلانیت ابزاری تولید سازگار ساخته اند، عقلانیت ابزاری تمامی بخش های فرهنگی، سیاسی، اجتماعی و اقتصادی جامعه را ناگزیر می سازد، تا به اصل مهم بهره وری مادی وفادار بمانند. اما مقوله استفاده صحیح از تکنالوژی مبنی بر این که می توان از تکنالوژی به گونه ای صحیح بهره برد تا ارزش های انسانی را تحت الشعاع قرار ندهد، برای ما می آموزاند که می توان از تکنالوژی به گونه انسانی آن استفاده نمود.

استفاده مؤثر از تکنالوژی معاصر به ویژه از انترنیت می توان در تمام ابعاد زندگی پرسش های ناگفته شده ما را پاسخ دهند. یکی از دلیل پیشرفت کشورهای توسعه یافته، همین استفاده مؤثر از تکنالوژی معاصر می باشد.

شرکت مخابراتی افغان بیسیم، همواره از راه های گوناگون در عرصه های بنیادی کشور، نقش ارزنده داشته است و در این راستا همواره جهت رفع نیازهای هموطنان عزیز ما، نماینده گی را در ولایات مختلف افتتاح نموده است، تا باشد هموطنان ما به آسانی و در اسرع وقت به نیازمندی های شان رسیدگی نمایند. افغان بیسیم بر علاوه بر خدمات مخابراتی، از طریق مجله ماهوار، در عرصه فرهنگ کشور نیز نقش ارزنده را بازی نموده است.

از آنجا که تکنالوژی و بالخصوص انترنیت، یکی از عوامل بسیار مهم و مؤثر در توسعه علمی و اقتصادی یک کشور شمرده می شود و نمیتوان ازین حقیقت چشم پوشی کرد، ازینرو افغان بیسیم با درک این موضوع و توجه به آن، مجله ماهوار شرکت مخابراتی افغان بیسیم، بیشترین تمرکز خود را روی استفاده های مؤثر به خصوص تکنالوژی مخابراتی اختصاص داده است، تا باشد هموطنان ما، از مدرن ترین ابزار دنیای تکنالوژی به درستی استفاده نمایند.

افتتاح نمایندگی فروشات و خدمات جدید شرکت مخابراتی افغان بیسیم در حیرتان



گرفت، طی این افتتاحیه مسؤول زون مزار شریف برای اشتراك كنده از خدمات و سهولت های افغان بیسیم و چگونگی اساس بودن این نمایندگی برای تمام فروشنده ها معلومات بسا ارزشمندی را ارایه نمودند.

اشترک کننده از فعالیت های ارزشمند افغان بیسیم اظهار قدردانی نموده و بیان داشتند که شرکت مخابراتی افغان بیسیم، یگانه شرکت مخابراتی با اقتدار و با تعهد در عرصه خدمت گذاری برای شهروندان کشور می باشد.

شرکت مخابراتی افغان بیسیم در پهلوی فعالیت هایش، یکی از کلیدی ترین اهداف آن گسترش خدمات و فروشات در بخش های مختلف از کشور می باشد که از این طریق تمام مشترکین شرکت مخابراتی افغان بیسیم، به آسانی دسترسی به خدمات را داشته باشند.

از این رو شرکت مخابراتی افغان بیسیم، در تمام نقاط کشور بهترین خدمات را برای شهروندان عزیز کشور فراهم می سازد؛ تا به آسانی مشکلات مخابراتی مردم در قریه و قصبات نیز حل گردد.

روی هم رفته این بسار زون مزار شریف نمایندگی جدید خدمات و فروشات را، در حیرتان جهت ارایه خدمات بهتر و فراهم نمودن سهولت های خدماتی برای مشترکین افغان بیسیم رسماً افتتاح نمود. نمایندگی فروشات و خدمات در بهترین موقعیت شهر حیرتان موقعیت دارد که از لحاظ بازاریابی آن را ویژه ساخته است.

افتتاح این نمایندگی به تاریخ ۱۵ سنبله ۱۳۹۷ خورشید مطابق به ۶ سپتمبر ۲۰۱۸ طی یک محفل کوچک با اشتراک تعداد از موبایل فروشان شهر حیرتان وعده از دوکاندان صورت



ولایت سمنگان، تحت پوشش سریعترین خدمات 3.75G+ افغان بیسیم قرار گرفت



خدمات انترتی 3.75G+ از سوی شرکت مخابراتی افغان بیسیم بود. این خدمات به تاریخ 14 ماه سنبله سال 1397 خورشیدی طی محفل بزرگ، با اشتراک دواير دولتی و خصوصی و همچنان نمایندگان شرکت های موبایل فروشی ولایت سمنگان افتتاح گردید. در این محفل علاوه بر رؤسای اطلاعات و فرهنگ، مخابرات و تکنالوژی، اداره تنظیم خدمات مخابراتی افغانستان (ATRA)، تلویزیون ملی، رسانه های داخلی همچو تلویزیون شهروند و تعدادی کثیری از باشنده های سمنگان نیز حضور داشتند.

در این محفل آمر ساحوی زون مزار شرکت مخابراتی افغان بیسیم، به نمایندگی از افغان بیسیم، در مورد خدمات 3.75G+ صحبت نموده و مزایای آن را به اشتراک کنندگان محفل افتتاحیه 3.75G+ به معرفی گرفتند. از طرف؛ در رابطه به پلان های بعدی و خدمات آینده افغان بیسیم در ولایت سمنگان و ولایات دیگر به اشتراک کنندگان محفل، نوید های را تثار نمودند.

حالا مشتریان شرکت مخابراتی افغان بیسیم می توانند، در ولایت سمنگان با استفاده از سریع ترین خدمات 3.75G+ افغان بیسیم، در کمترین زمان از مزایای این تکنالوژی مستفید شوند.

مردم سمنگان و اشتراک کنندگان محفل، به پاس خدمات شایسته شرکت مخابراتی افغان بیسیم، از هیئت رهبری این شرکت اظهار سپاس و قدردانی نمودند. آنان بیان داشتند، که شرکت مخابراتی افغان بیسیم در هر حالت همگام با مردم بوده و خدمات چون 3.75G+ نشانه این همگامی افغان بیسیم می باشد. هم چنان مردم سمنگان از سرعت واقعی سریعترین خدمات انترتی 3.75G+ افغان بیسیم، اظهار رضایت و خوشی نموده و آن را در کشور بی نظیر عنوان نمودند.

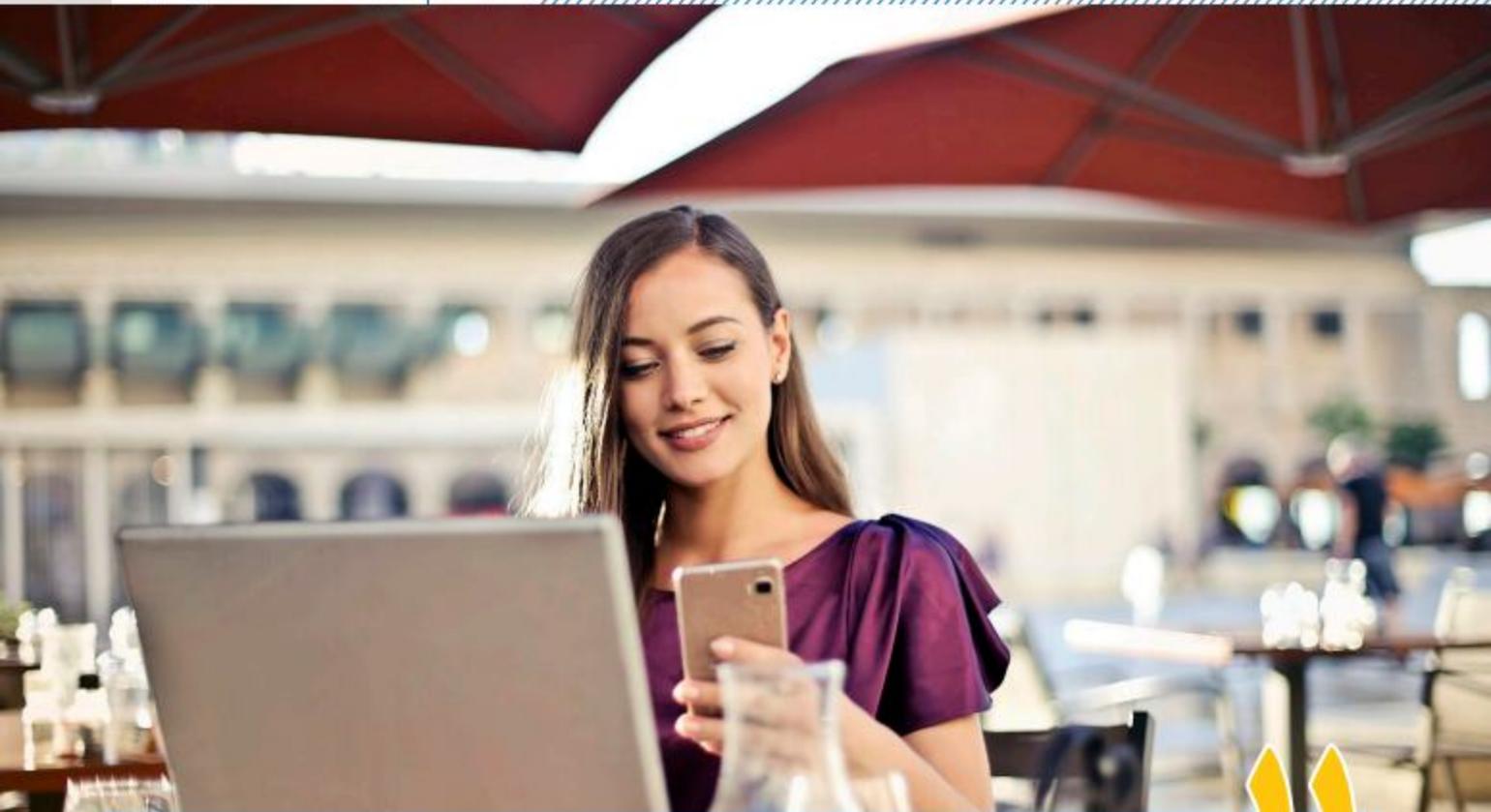
شرکت مخابراتی افغان بیسیم، همیشه تعهد خدمت گذاری را در جامعه به عهده داشته و همه وقته سعی می نماید، که بهترین خدمات انترتی و مخابراتی را برای شهروندان افغانستان فراهم سازد، تا باشد مشترکین شرکت مخابراتی افغان بیسیم، به بهترین شکل و با کیفیت عالی از تمام خدمات این شرکت در عرصه تجارت و زندگی شخصی، استفاده اعظمی را داشته باشند.

شرکت مخابراتی افغان بیسیم به حیث اولین شرکت مخابراتی در کشور، مؤسس و بنیانگذار خدمات مخابراتی موبایل در افغانستان افتخار دارد، که در کشور خدمات 4G/LTE را بنیان گذاشت و مردم این کشور را با دنیا، به بهترین و سریعترین شکل آن وصل نمود.

افغان بیسیم با افتتاح نمودن سریعترین خدمات 4G/LTE، برای فعالیت های نهاد های دولتی و خصوصی در کشور سرعت بخشید و انترنت واقعی که همانا پرسرعت ترین انترنت در جهان شمرده می شود، را برای آنان در کشور عرضه نمود. باید یادآوری بکنیم، که فعلاً خدمات 4G/LTE افغان بیسیم، در مساحات محدود شهر کابل و همچنان چند ولایت دیگر فعال می باشد و افغان بیسیم متعهد است، تا دامنه فعالیت این سریعترین خدمات انترتی 3.75G+ و 4G/LTE را به تمام نقاط کشور، به طور



یکسان برسانند و قدم به قدم به این رسالت خود همت گذارد. خوشبختانه این بار ولایت سمنگان، شاهد افتتاح سریعترین



اپلیکیشن پرکاربرد در سفر بدون نیاز به اینترنت

امکان داده شده است، که نقشه نقاط نامحدودی را به صورت آنلاین دانلود کند و به صورت آفلاین از آن استفاده کند. شما کافی است، که نقشه شهرها و مناطق موردنظر خود را در Google Maps جستجو



کرده و سپس آن را دانلود کنید و حتی در زمان حالت پرواز هم از آن به هنگام رانندگی و پیاده روی استفاده کنید (نیازی به اینترنت ندارید).

دسترسی به دیتای موبایل در سفرهای خارجی معمولاً پیچیده، گران قیمت یا سرعت های پایین تر از نیاز است. بنابراین نرم افزارهای آنلاین عملاً کاربردی ندارند.

در کشورهای پیشرفته، مانند آمریکا نیز دسترسی به اینترنت به صورت محدود است، از جمله محدوده می توان به مترو اشاره کرد. خوشبختانه برنامه های کاربردی وجود دارد، که بی نیاز از اینترنت می تواند در سفر کمک های فراوانی به ما برسانند. این نرم افزارها زمانی که به وای فای یا دیتا دسترسی داشته باشند، مجموعه ای از اطلاعات که در زمان آفلاین بودن لازم خواهند شد را ذخیره می کنند تا شما بتوانید در زمان های عدم دسترسی به دیتا از آنها استفاده کنید. در اینجا یازده اپلیکیشن پرکاربرد، که در سیستم عامل های اندرویدی و iOS قابل اجرا هستند، معرفی خواهد شد.

◆ نقشه گوگل (Google Maps)

نقشه گوگل در نسخه های قبلی محل هایی که کاربر یکبار از آن عبور کرده بود یا از نقشه گوگل در آن نقاط استفاده کرده بود، به صورت شطرنجی نمایش می داد، ولی در نسخه اخیر به کاربر این

شما در حالت آفلاین پیاده‌رو و مسیرهای دوچرخه را مشاهده نخواهید کرد، ولی باز سایر مسیرها برای شما به صورت کامل نمایش داده خواهد شد.

Here WeGo

این برنامه توسط کمپنی نوکیا توسعه داده شده است؛ Here WeGo به احتمال زیاد یکی از بهترین نرم‌افزارهای ناوبری در



میان نرم‌افزارهای موبایل است. برخلاف Google Maps، در این نرم‌افزار در حالت آفلاین، مسیرهای پیاده‌روی و دوچرخه‌سواری هم نمایش داده می‌شود. شما می‌توانید در حالت آفلاین، نقشه نقاط مختلف را به سادگی دانلود کنید. مسیرها به صورت دقیق ذخیره می‌شود و زمانی که آفلاین باشید، آدرس دقیق شما به صورت کامل برای شما نمایش داده خواهد شد. برای دانلود نقشه چند شهر و کشور نیاز به حجم زیادی روی دستگاه خودتان خواهید داشت.

تریپت (Tripit)

تریپت سال‌های زیادی است، که در مارکت نرم‌افزارهای موبایل حضور دارد و هم‌اکنون هم جزئی از بهترین‌های مدیریت مسیر به صورت آفلاین و آفلاین است. این نرم‌افزار می‌تواند برای شما از طریق ایمیل هتل موردنظران را ریزرف کند. هنگامی که دستگاه به اینترنت متصل می‌شود، برنامه سفر شما به صورت خودکار روی دستگاه آپدیت می‌شود. همچنین از دیگر ویژگی‌های این برنامه توانایی اجازه هتل‌ها، موتورها و پروازها است، که همگی در یک برنامه جمع شده‌اند. این سرویس قادر است برای شما یک برنامه سفر ترتیب دهد. هزینه استفاده از این امکانات رایگان است، اما در صورت تمایل به استفاده از امکانات پیشرفته باید مبلغی پرداخت کنید.

ایکس کارنسی (XE Currency)

این برنامه به شما کمک می‌کند، که در عرض چند ثانیه بتوانید ارزهای موردنظر خودتان را به یکدیگر تبدیل کنید. کافی است قبلاً ارز موردنظر را وارد کنید، که برنامه در زمان اتصال به اینترنت به آپدیت‌های لازم را انجام دهد و هر زمانی که شما در حالت آفلاین بخواهید تبدیل ارزی انجام دهید، این تبدیل را با تغییرات اخیر بازار انجام دهد. کاربرد این نرم‌افزار، زمانی است که در صف پرداخت هستید و نیاز دارید که پول خودتان را به مقدار لازم تبدیل کنید. کافی است مبلغ را وارد کنید، که برنامه این کار را برای شما انجام دهد.

تریپوسو (Triposo)

این نرم‌افزار می‌تواند تمامی اطلاعات موجود در، Wikipedia، Wiki Travel و دیگر پایگاه‌های اطلاعاتی را در زمان آفلاین بودن، دریافت کند و زمانی که شما به صورت آفلاین در آن منطقه هستید، در اختیار شما قرار دهد. اگر به دنبال راهنمای سفر هستید، Triposo را فراموش نکنید. قبل از خروج از منزل بسته‌های اطلاعاتی مربوط به منطقه‌ای که می‌خواهید سفر کنید را دریافت کنید، هر چند ممکن است حجم زیادی از اطلاعات روی گوشی شما بارگذاری شود. اسامی هتل‌ها، مسیرها، نقشه و اسامی رستوران‌ها از جمله این



اطلاعات هستند. دیگر ویژگی جالب این نرم‌افزار دستیار صوتی آن، تبدیلات ارز و موارد دیگر است، که شما را شگفت‌زده خواهد کرد.

پاکت (Pocket)

پاکت یک نرم‌افزار بر روی گوشی موبایل است. زمانی که روی مرورگر خودتان صفحه‌هایی مربوط به مکان‌های موردنظر، نقشه‌ها و اطلاعات مفید را جستجو می‌کنید، دوست دارید که آن‌ها را زمانی که آفلاین هستید هم داشته باشید، این نرم‌افزار به شما کمک خواهد کرد. پاکت می‌تواند صفحات ذخیره شده شما را از وب به روی



حوادث ارانه کرده، که تقریباً برای همه افرادی که در سفر هستند، ضروری است. این برنامه از طریق ویدیو به شما کمک‌های لازم را آموزش می‌دهد و راهنمای گام‌به‌گامی در هنگام بروز حادثه همانند دستیار کمک‌های اولیه در اختیار شما قرار می‌دهد. همچنین برای اطمینان از یادگیری کمک‌های اولیه آزمون‌هایی تعبیه شده است تا خودتان را به چالش بکشید.

◆ تریپ ادویزر (TripAdvisor)

این برنامه، همانند نقشه گوگل است، اما دارای امکانات به مراتب بیشتر است. برای یک سفر ساده آخر هفته نیاز به خرید این برنامه نخواهید داشت. ولی اگر بخواهید سفری طولانی به نقاطی که هیچ آشنایی یا آن ندارید بروید، بهتر است این برنامه که نقشه ۳۰۰ شهر محبوب دنیا را به صورت کامل در خود دارد، دانلود و استفاده کنید.

◆ اسپاتیفای (Spotify)

گوش دادن آهنگ یکی از لذت‌های زندگی و سفر است. راه اصلی گوش دادن ما به موسیقی از راه اینترنت است، اما زمانی که اینترنت در دسترس نداشته باشید، باید هدفون‌تان را مخصوصاً اگر گوشی آیفون داشته باشید، درون جیب‌تان بگذارید؛ اما نرم‌افزار Spotify توانسته است با یک قابلیت منحصر به فرد تمامی موسیقی‌هایی را که در زمان آنلاین بودن گوش داده‌اید، ذخیره کند و زمانی که به اینترنت دسترسی ندارید و آفلاین هستید، برای شما پخش کند.

منبع: www.kojaro.com

گوشی‌تان انتقال دهد تا در زمان‌های آفلاین بودن از آن استفاده کنید. در صورتی که گوشی و لپ‌تاپ شما هرکدام جداگانه به یک وای‌فای وصل شده باشند، این انتقال به صورت خودکار صورت خواهد گرفت و نیازی به اینترنت نخواهید داشت.

◆ مترجم گوگل (Google Translate)

زمانی که سخن از ترجمه به میان می‌آید، مترجم گوگل اولین مورد برای عرضه است. این نرم‌افزار به شما امکان می‌دهد بیش از ۵۰ زبان زنده دنیا را به هم تبدیل کنید. همچنین قادر است در حال حرکت از روی دیوار و آگهی‌ها برای شما متن را ترجمه کند. در زمانی که آفلاین هستید، کافی است کلمه‌ای را تایپ، ضبط یا به صورت عکس به این برنامه بدهید تا به زبان دلخواهی که قبلاً آن را دانلود کرده‌اید، ترجمه کند.

◆ نقشه وای‌فای (Wifi Map)

برنامه آفلاین وجود دارد، که به شما کمک می‌کند آنلاین شوید. این برنامه پولی به شما نقشه‌ای می‌دهد، که می‌توانید در آن تمامی نقاطی که وای‌فای رایگان در اختیار مشتریان و مردم قرار می‌دهند را شناسایی و نمایش می‌دهد. زمانی که از خانه دور هستید می‌توانید با استفاده از این نقشه خودتان را به نزدیک‌ترین منطقه اینترنت‌دار برسانید. در برخی از این نقاط پاسورد و کلمه عبور نیز فراهم شده است تا شما به صورت امن از اینترنت استفاده کنید. متأسفانه این برنامه رایگان نیست.

◆ صلیب سرخ آمریکا (The American Red Cross)

صلیب سرخ آمریکا برنامه‌ای برای کمک‌های اولیه هنگام



مجازی ماشینونه (Virtual Machines)

د هدایت الله ظاهر ژباړه او راټولونه

که تاسو له مجازي ماشینونو سره د کار شوق لرئ، نو ددې چارې لپاره د پیسې ورکړې ته اړتیا نشته. داسې ډېر مجازي ماشینونه شتون لري، چې د لوړې کچې کاري وړتیا سره په وړیا توګه کار کوي.

◆ مجازي ماشین څه شی دی؟

مجازي ماشین هغه پروګرام یا سافټویر دی، چې د یوه مجازي کمپیوټر په توګه کار کوي. دا ماشین په اصلي عامل سېسټم یا کوربه سېسټم کې کار کوي او مېلمه عامل سېسټمونو ته مجازي هارډویر برابروي. مېلمه عامل سېسټم لکه د بل هر پروګرام په شان، په اصلي عامل سېسټم کې په یوه جلا پنجره کې اجرا کېږي. د مېلمه عامل سېسټم له نظره، مجازي ماشین یو رېښتینی کمپیوټر بلل کېږي.

په مجازي ماشینونو کې د hypervisor په نامه د مجازي کولو سافټویرونه، مجازي هارډویرونه، پراسېسر،

مجازي ماشینونه مونږ ته هم مهاله، په یوه کمپیوټر کې د څو عامل سېسټمونو څخه د ګټې زمينه برابروي. په دې مقاله کې مو د مجازي ماشینونو کارخایونو او ګټو ته اشاره کړې ده.

مجازي ماشینونه (Virtual Machines Vms)

تاسو ته دا اجازه درکوي، چې په اوسنیو عامل سېسټمونو مو نور عامل سېسټمونه ځای پرځای کړئ. مجازي عامل سېسټم لکه د نورو پروګرامونو په څېر، د کمپیوټر په اصلي عامل سېسټمونو کې سرته رسېږي.

دا وړتیا په نورو ټولو عامل سېسټمونو، لکه وینډوز ۱۰ یا ارونډه Linux سېسټمونو کې د اجرا وړ ده. همدارنګه مجازي ماشینونه د هغو سافټویرونو لپاره هم په کار وړل کېږي، چې د کمپیوټر اصلي عامل سېسټم لپاره نه وي طراحی شوي، د بېلګې په توګه: کولای شو، د وینډوز پروګرامونه پر مک (Mac) باندې، د مجازي ماشین په مرسته اجرا کړو.

◆ **د نورو عامل سپهستمونو د فضا تجربه کول**
په یوه مجازي ماشین کې د Linux بېلابېلې نسخې نصبول دا امکان برابروي، چې د دوی ټولو د کار طریقه تجربه کړئ او له کاري وړتیاوو یې زده کړه وکړئ.

◆ **د هغو سافټویرونو کارول، چې زرو عامل سپهستمونو ته اړتیا لري**

که تاسو داسې اپلېکېشن ولرئ، چې یوازې او یوازې په ویندوز Xp کې نصبېدای شي، نو دا ستونزه په مجازي ماشین باندې د ویندوز Xp تر نصبولو وروسته له منځه تلای شي. مجازي ماشینونه داسې محیطونه برابروي، چې په خپل کمپیوټر کې د ویندوز Xp له نصبولو پرته، له هغه سافټویر ګټه پورته کړئ، چې یوازې په ویندوز Xp کې کار کوي او له کله راهیسې چې مایکروسافټ د ویندوز Xp له ملاتړه لاس اخیستی دی، نو دا موضوع لاپسې ګرمه او با ارزښته شوې ده.

◆ **د بل عامل سپهستم لپاره د طراحی شوي سافټویر اجرا**

د Mac او Linux کاروونکي کولای شي، چې په یوه مجازي ماشین کې ویندوز وچلوي، ترڅو له دې لارې په ویندوز کې د رامنځته کېدونکو نورو سرخوږیو څخه ځان خلاص کړي. له بده مرغه ځینې وختونه د کمپیوټري

حافظه، هارډ ډرایف، د شبکې اړیکه او نورې دستګاوې په کار وړل کېږي. د مجازي هارډویر وسایل د hypervisor مجازي نقشې په مرسته، په یوه کمپیوټر کې د رښتیني هارډویر لپاره په کار وړل کېږي، د بېلګې په توګه؛ مجازي هارډ ډیسک، د یوه فایل په واسطه، د کمپیوټر په هارډ ډرایف کې زېرمه کېږي.

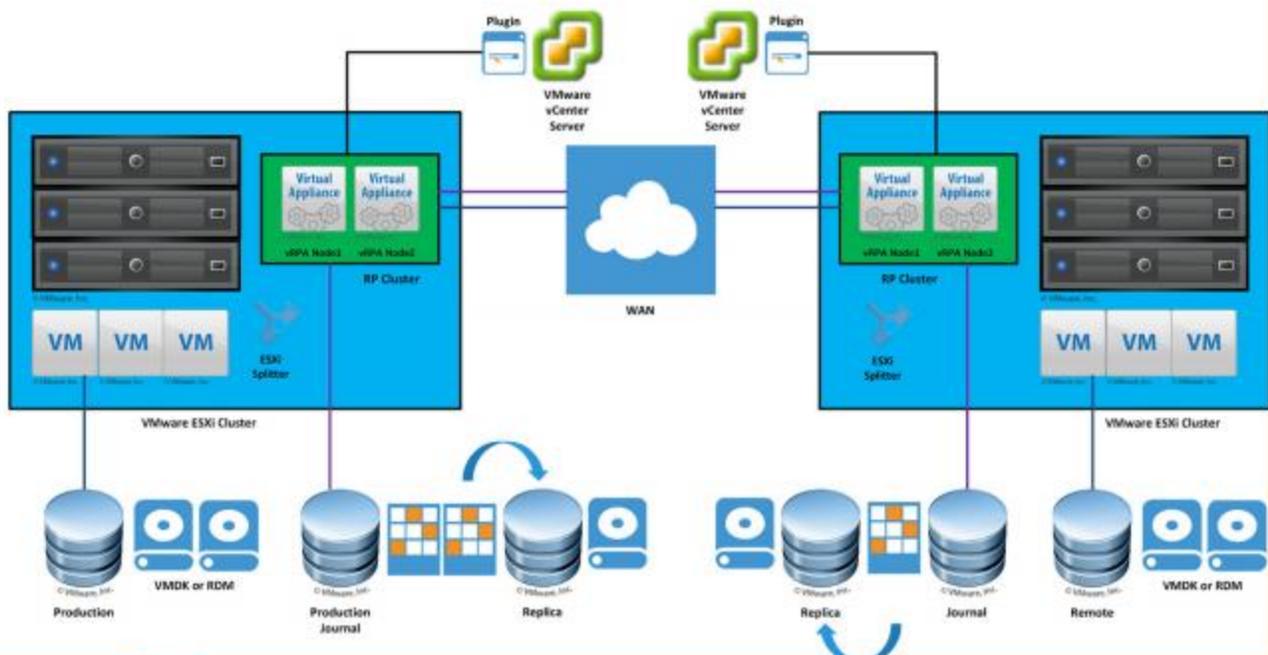
په یوه سپهستم باندې کولای شو، څو مجازي ماشینونه ولګوو. یوازینی محدودیت چې دا کار مو له خنډ سره مخ کولای شي، دادی چې د لګولو یا نصبولو لپاره باید پوره خالي ځای ولرو. کله مو چې بېلابېل عامل سپهستمونه نصب کړل، نو د مجازي ماشین په پراختیا سره کولای شئ، د بوت کولو (Boot) لپاره یې یو وټاکئ. همدلته مجازي عامل سپهستم په کار پیل کوي او دا چاره په یوه جلا پنجره کې ترسره کېږي.

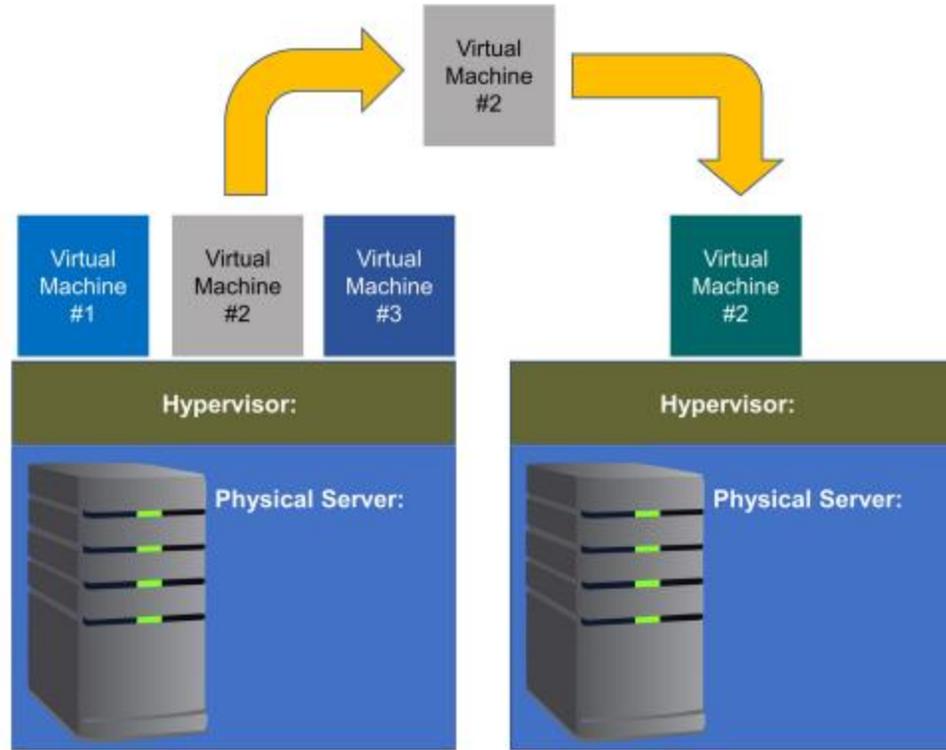
◆ **د مجازي ماشینونو لپاره عملي اپلېکېشنې**

په عمومي توګه مجازي ماشینونه، بېلابېل اپلېکېشنونه لري، چې په لاندې توګه دي.

◆ **د عامل سپهستم بېلابېلې نسخې**

د ویندوز ۷ له اېډېټولوراندې، کولای شئ ویندوز ۱۰ د مجازي ماشین په مرسته، په ویندوز ۷ اجرا او وازماین.





په ویندوز او VMware player لینیکس کې د مجازي ماشینونو په برخه کې یو بل نامتو پروگرام دی. VMware workstation د player مجازي ماشینونو په برخه کې یو بل نامتو پروگرام دی. VMware workstation د player مجازي ماشینونو په برخه کې یو بل نامتو پروگرام دی. VMware workstation د player مجازي ماشینونو په برخه کې یو بل نامتو پروگرام دی. VMware workstation د player مجازي ماشینونو په برخه کې یو بل نامتو پروگرام دی.

دی، نو په یوه عامل سېسټم کې د بېلابېلو سرورونو د اجرا کولو پر مهال نامني نه زامنخته کېږي. همدارنگه مجازي ماشینونه د فزیکي سرورونو په منځ کې هم د ځای پر ځای کېدو وړتیا لري.

کېمونو د ترسراوي پر وخت له ستونزو سره مخ کېږو. ددې ستونزې اصلي ټکي دادی، چې د لوړې کچې حجم لرونکي درې بُعدي لوبې (3D Games)، په مجازي ماشینونو کې د واقعي هغو په پرتله، په ساده او اسانه توګه نشي ترسره کېدای.

◆ په مجازي ماشین کې د یوه

عامل سېسټم اجرا

په یوه مجازي ماشین باندې د یوه عامل سېسټم د نصبولو لپاره، د عامل سېسټم د نصبولو CD ته اړتیا لری. د ویندوز ۱۰ د نصبولو لپاره د سي دي پیداکول ساده کار دی. همدارنگه کولای شئ، د یوه ISO فایل څخه په کتنې، چې د لینیکس د نصبولو لپاره کارول کېږي، هم ګټه پورته کړئ. د مجازي ماشینونو پروګرامونه، تاسو ته ساده wizard وړاندې کوي، چې په مرسته یې کولای شئ، د یوه مجازي ماشین د ایجادولو پړاوونه او په یاد ماشین باندې د مېلمه عامل سېسټم د نصبولو اړونده لارښوونې وڅارئ.

مجازي ماشینونه تر Desktop عامل سېسټم پورې ندي تړلي، بلکې د مجازي ماشینونو په مرسته کولای شئ، حتی په انډرایډ عامل سېسټمونو کې هم ویندوز ۱۰ اجرا کړئ.

◆ د مجازي ماشین لپاره مناسب

سافټویرونه

VirtualBox د مجازي ماشینونو د خلاص متن یو عالي پروګرام دی، چې په ویندوز، لینیکس او مک عامل سېسټمونو کې ترسره کېږي. ددې پروګرام یوه تر ټولو ښه ځانګړنه، د تجارتي ورژن (Commercial Version) نه لرل دي. په دې مانا چې ټولې پرمختللي وړتیاوې، لکه د سمدستي تصویر اخېستل (snapshot) هم پکې وړیادي. دا وړتیا د یوه مجازي ماشین د واقعیت او ځانګړي حالت د زېرمه کولو او په راتلونکي کې ورته د بېرته ورتګ لپاره، بېخي مناسب دي.

◆ په بېلابېلو پلټنيزو موندو کې د

سافټویرونو ازمايل

د مجازي ماشینونو په مرسته کولای شئ، په بېلابېلو پلټنيزو موندو کې د یوه ځانګړي سافټویر د کارونې د ازمايلو لپاره هغه په څو پلټنيزو موندو کې نصب او وازماين.

◆ له Server یو ځای والی

د هغو سوداګریو لپاره چې له څو Server پکې ګټه پورته کېږي، کولای شئ د یوه کمپیوټر د مجازي ماشین په څو Server کې سرته ورسوئ. هر مجازي ماشین یو بشپړ جلا سرور (Server) د



تغییرات عمده‌ای همراه می‌شوند. تمام این موارد به انجام محاسبات بیشتر و قدرت بالاتر نسبت به زمانی که برای اولین بار دستگاه خود را خریداری کرده بودید، نیاز دارند. اپلیکیشن‌های جدید نه تنها نیازمند سرعت بالاتر هستند، بلکه فضای داخلی بیشتری را نیز اشغال می‌کنند.

رم یا حافظه قابل دسترس تصادفی (RAM) در دستگاه‌های مختلف محدود است. حافظه رم را می‌توان معادل یک تخت وایت‌برد در نظر گرفت؛ سریع و راحت، اما محدود در ظرفیت. محتوای رم هر بار با خاموش شدن سیستم پاک می‌شود. با پر شدن رم، سرعت نیز کاهش پیدا می‌کند. این مورد به خوبی در کامپیوترهای قدیمی، با شنیده شدن صدای بلند هاردهای مکانیکی احساس می‌شود. فلش میموری‌ها نسبت به هارد دیسک‌های مغناطیسی، سریع‌تر و آرام‌تر هستند؛ اما باز هم سرعت آنها پایین‌تر از حافظه‌های رم است. برخی طراحان برای افزایش سرعت اجرای اپلیکیشن‌ها، یک نسخه کاپی از آنها را در حافظه رم ذخیره می‌کنند، تا در صورت استفاده دوباره، اپلیکیشن با سرعت بالاتری اجرا شود. به عنوان مثال، شاید مرورگرها اطلاعات مربوط به تب‌های در حال اجرا را

کاربران تصور می‌کنند، سرعت کامپیوترهای قدیمی و دیگر دستگاه‌ها در طول زمان کاهش پیدا کرده و نیاز به خرید محصولی جدید دارند. اما آیا واقعاً این موضوع درست است؟

تصورات غلط و تئوری‌های توطیه، از موضوعات مهم در این رابطه هستند. چندی پیش برخی منابع مدعی کاهش عمدی سرعت آیفون‌های قدیمی اپل با عرضه دستگاه‌های جدیدتر شدند. ولی هیچ مدرک معتبری مبنی بر انجام عمدی این کار توسط سازندگان مختلف با عرضه اپدیت‌های نرم افزاری یا معرفی محصولات جدیدتر وجود ندارد.

معمولاً سرعت قطعات کامپیوتری در طول زمان کاهش پیدا نکرده و در عوض، دلایل دیگری وجود دارد که به واسطه آنها کاربران تصور می‌کنند، تلفن‌های هوشمند، تبلت‌ها و کامپیوترهای شخصی

کند شده‌اند. هرچند، خبر خوب این است، که همیشه راهی برای افزایش سرعت دستگاه وجود دارد.

با ارایه اپدیت‌های جدید، اپلیکیشن‌ها بزرگ‌تر از همیشه شده و امکانات متعددی به آنها اضافه می‌شود. علاوه بر این، پلتفرم‌ها و سیستم عامل‌های مختلف نیز به صورت دوره‌ای، به‌روز شده و با

آیا به راستی سرعت کامپیوترهای قدیمی در طول زمان کاهش پیدا می‌کند؟



اضافی و افزایش منابع در دسترس برای مدیریت اطلاعات عنوان کرد. البته یک احتمال دیگر نیز وجود دارد و آن، درگیر کردن منابع توسط بدافزارها، ویروس‌ها یا برنامه‌های مخرب است.

◆ راه حل چیست؟

از آنجایی که دستگاه‌های جدیدتر، به سخت افزار به‌روزتر و قدرتمندتر تجهیز می‌شوند، عملاً امکان افزایش سرعت کمپیوترهای قدیمی و رساندن سطح آنها به محصولات امروزی وجود ندارد. با این حال، شاید حذف اپلیکیشن‌های غیر ضروری، کمترین کار ممکن باشد. هرچند در برخی موارد، بهترین کار تهیه نسخه پشتیبان از تمام اطلاعات و سپس نصب مجدد سیستم عامل و نصب نرم افزارهایی است، که واقعاً به آنها نیاز دارید. منبع: گجت‌نویز

اپلیکیشن‌های از پیش نصب‌شده همچون نوار ابزار مرورگرهای مختلف است، که با استفاده از منابع سیستم، سرعت را تحت تاثیر قرار می‌دهند.

نرم افزارهای اضافی، سرعت کمپیوترهای قدیمی و محصولات مختلف را با روش‌های مختلف همچون پر کردن حافظه داخلی، استفاده از حافظه رم و درگیر کردن پردازنده در پس‌زمینه سیستم، بدون آن‌که متوجه شوید، کاهش می‌دهند. در نتیجه تمامی این موارد، منابع کمتری در دسترس سیستم بوده و کاربران با کندی سرعت مواجه خواهند شد.

شاید بتوان یکی از دلایلی که با استفاده از گزینه‌هایی همچون بازگشت به تنظیمات کارخانه در تیلیفون‌های هوشمند، سرعت دستگاه همانند گذشته افزایش پیدا می‌کند، را حذف شدن اپلیکیشن‌ها و سرویس‌های

در حافظه رم کاپی کنند؛ در حالی که هنگام استفاده از آنها تنها یک تب فعال بوده و پیش روی کاربران قرار دارد.

این روش که با مفهوم ذخیره کردن اطلاعات در حافظه کش شناخته می‌شود، به اجرای سریع‌تر همه چیز تا زمانی که حافظه رم پر نشود، کمک می‌کند. برای اینکه چنین کاری تاثیرگذار باشد، میزان فضایی که به هر اپلیکیشن اختصاص پیدا می‌کند، باید به دقت توسط اپلیکیشن و سیستم عامل مدیریت شود.

متأسفانه برخی توسعه‌دهندگان توجه کافی به این موضوع نداشته و نه تنها اپلیکیشن آنها کندتر اجرا می‌شود، بلکه از عملکرد مناسب سیستم نیز جلوگیری می‌کنند.

یکی دیگر از مواردی که به کاهش سرعت کمپیوترهای قدیمی و دیگر دستگاه‌ها منتهی می‌شود، وجود

ده نکته برای اینکه ویدیولاگ خود را یک درجه ارتقا دهید

مقدمه (مواجهه‌ی قهرمان داستان با یک چالش)، بدنه‌ی داستان (قهرمان داستان با مشکلات و شکست‌هایی در مسیر خود مواجه می‌شود) و یک پایان (یک نتیجه‌گیری دراماتیک که در آن قهرمان بر مشکلات فائق آمده و پیروز می‌شود) است. منطبق کردن ساختار ولاگ خود با این ساختار روایی، یک برنده از شما می‌سازد.

● خود را به چالش بکشید

تلاش برای گرفتن عکس‌های خلاقانه می‌تواند یک چالش تمام‌عیار باشد. این کار شما را در نقش یک قهرمان قرار می‌دهد و تمامی مشکلاتی که با آن‌ها مواجه هستید را در خدمت برانگیختن هر چه بیشتر احساسات مخاطبان قرار می‌دهد. نیت لونب در ولاگ خود بیان می‌کند، که آرزو دارد از پرتوی نورهای شمالی در ساعات ابتدایی طلوع خورشید عکس‌برداری کند؛ ولی در ادامه با هوای نامساعد و ابری مواجه می‌شود. در انتهای ولاگ، هوا صاف می‌شود و نیت یک پایان‌بندی دراماتیک و احساسی را برای این عکس‌برداری در نظر می‌گیرد و احساسات مخاطبان خود را نشانه می‌رود.

● فلم بگیرید! فلم بگیرید! فلم بگیرید!

هرچه مدت زمان بیشتری فلم داشته باشید، انتخاب‌های بیشتری هنگام ویرایش ویدیو خواهید داشت. فلم‌برداری از جزئیات غیرمهم و حتی فلم‌های B-roll (هر فلمی که به‌جز فلم اصلی ولاگ گرفته می‌شود، به‌عنوان مثال فلم‌هایی از اطراف لوکیشن فلم‌برداری یا صحنه‌هایی خاص و مرتبط با موضوع که در تدوین استفاده می‌شوند) هنگام ویرایش می‌توانند تنوع و انتخاب‌های بیشتری برای ولاگ فراهم کنند. ولی نگران نباشید؛ هر چه در



پنایپکسل در سری جدید ویدیوهای آموزشی خود، نکاتی کلیدی را برای بهبود کیفیت ولاگ‌ها (Video log or Vlogs) مطرح کرده است. پنایپکسل در سری جدید ویدیوهای خود با عنوان Creative Hustle، دو عکاس مطرح یعنی ستیون جان ابربی و نیت لونب را برای تهیه‌ی یک ولاگ خلاقانه از چالش عکاسی ۲۴ ساعته از یک سوژه خاص به چالش کشیده است؛ به این صورت که هر یک از این دو عکاس در حین تلاش برای عکس‌برداری از سوژه‌ی موردنظر، یک ولاگ از چالش‌های پیش‌روی خود و ماجراهای شان را هم تهیه می‌کنند. در این چالش، عکاس‌ها، نه تنها در نقش بازیگر و ستاره ولاگ ظاهر می‌شوند، بلکه کار تهیه‌کننده و کارگردانی را هم انجام می‌دهند. محتوای این سری ویدیو Creative Hustle در ۱۰ نکته اصلی خلاصه شده است، که می‌تواند برای بلاگرها الهام‌بخش باشد.

● ساختار روایی کلاسیک را بیاموزید

اگر توانایی داستان‌سرایی خوبی داشته باشید، ولاگ خوبی هم خواهید ساخت. به‌طور کلی، ساختار روایی کلاسیک شامل یک

● سه‌پایه

هرچند گرفتن فلم به صورت Selfie، جایگاه خاص خود را در ولاگ دارد؛ اما تماشای کل ولاگ در این حالت دشوار است. برای تولید یک ولاگ حرفه‌ای، یک سه‌پایه سبک و یک سه‌پایه GorillaPods (سه‌پایه قابل انعطاف) برای جابه‌جایی راحت و آزادی انتخاب لوکیشن جزء لوازم اصلی مورد نیاز هستند.



● کمال‌گرا نباشید

کمال‌گرایی در تولید ولاگ واقع‌کمپیوتر نیست، چون شما با سختی‌های زیادی روبه‌رو هستید. بهترین کارتان را انجام دهید تا به کیفیت موردنظر خود برسید و آن را به پست تبدیل کنید. هرچه تعداد پست بیشتری تولید کنید، بهتر است. ولاگرهای حرفه‌ای در هفته چندین ویدیو پست می‌کنند. پس روی توسعه‌ی جریان کاری خود تمرکز کنید. پیدا کردن مسیر درست، حفظ کردن کیفیت و کمیت در کنار هم کار ساده‌ای نیست.

● ویژگی منحصر به فرد خود را پیدا کنید

به‌عنوان یک ولاگر باید بدانید، که چه چیز ارزشمندی برای ارائه دارید. آیا ذاتاً فرد بامزه‌ای هستید یا در موضوعاتی به‌قدر کافی اطلاعات دارید، که می‌توانید آن‌ها را با دیگران به‌اشتراک بگذارید؟ آیا هدف شما این است که محتوایی ترکیبی از آموزش و سرگرمی ارائه کنید؟ کارهای مختلف را تجربه کنید تا متوجه شوید چه مواردی با شخصیت و توانایی‌های شما سازگاری دارند و نتیجه می‌دهند؛ سپس محتوای ولاگ را براساس آن‌ها پایه‌گذاری کنید.

● شخصیت و انرژی

شاید سخت‌ترین بخش تهیه‌ی ولاگ این است، که خود شما نقش اول ولاگ شخصی را بازی می‌کنید. این مسئله با تجربه‌ی بیشتر و احساس راحتی بیشتر در مقابل کمره آسان‌تر خواهد شد. به‌رحال، این به خود شما بستگی دارد، که مناسب‌ترین انرژی را برای برقراری ارتباط درست با مخاطبان‌تان پیدا کنید و شخصیت واقعی‌تان را به نمایش بگذارید.

منبع: www.zoomit.ir

تهیه‌ی ولاگ با تجربه‌تر می‌شوید، فلم‌های مختصرتر و مناسب‌تری می‌گیرید.

● تایم‌لپس‌ها (Time Laps)

تایم‌لپس‌ها ابزاری هستند، که تغییر حالت یا مکان را منتقل می‌کنند. از تایم‌لپس‌ها، بی‌هدف و به صورت اتفاقی استفاده نکنید؛ بلکه آن‌ها را با برنامه و ستراتیژی خاص و برای کمک به جلو بردن داستان ولاگ به‌کار بگیرید.

● راه‌های بامزه برای گفتن داستان خود پیدا کنید

با به‌کار بردن ترفندهای کوچک در ویرایش ویدیوها، می‌توانید سطح ولاگ را به‌کلی بالا ببرید. ترفندهایی مانند عوض شدن لباس‌ها با دست زدن شبیه به شعبده‌بازی، دو بار در یک فریم ظاهر شدن یا انتقال از یک سمت فریم به سمت دیگر و ترفندهای بی‌شمار دیگر، می‌توانند مخاطبان را به وجد بیاورند.

● تجهیزات

یکی از کمره‌های خوبی که با بهره‌مندی از ویژگی‌های منحصر به‌فرد، بلاگرهای زیادی را شیفته خود کرده است؛ کمره سونی RX100V است. در واقع، چهار شاخص اساسی برای یک کمره ولاگ خوب عبارتند از: صفحه‌نمایش لمسی، خارج شدن سریع از حالت زوم و فرمت 4K و کم‌حجم برای فلم‌ها. RX100V از تمام این ویژگی‌ها برخوردار است و علاوه بر این، حتی در دماهای بسیار پایین مانند زمستان‌های ناری و یخ و برف هم دچار مشکل نمی‌شود.



Ejecting USB یا در واقع جدا کردن فلش میموری USB، از طریق ویندوز کاری است که اگر ناشیانه انجام گیرد می تواند تا سر حد پاک شدن دیتاها و حتی سوختن یو اس بی پیش برود.

معمولاً در این باره با دقت کامل سعی می کنیم، که USB را خارج کنیم. برای اینکه این کار به درستی انجام گیرد، نباید هیچ کدام از فایل های موجود در یو اس بی، در حال استفاده باشد. دسترسی ها را به یو اس بی قطع کنید و اقدام به اجکت کردن کنید.

اما خوب در این باره باز هم گاهی به مشکل برخورد می کنیم. مثلاً با وجود اینکه هیچ کدام از دیتاهای موجود روی USB، در حال دسترسی نیست، باز هم هنگام Eject کردن Error مشاهده می کنیم، که در یک باکس جدید عنوان به صورت Problem Ejecting USB Mass Storage Device است و محتویات شامل مطالبی می شود که:

This device is currently in use

یا اینکه نوشته شده:

Problem Ejecting USB Mass Storage Device

به هر حال این پیام در حالی مشاهده می شود، که کلاً وضعیت به صورت های زیر باشد:

۱- اگر فایلی از داخل USB، در حال استفاده باشد. مثلاً در حال گوش دادن به آهنگی هستید، که از داخل USB آن را پلی کرده اید. یا اینکه یک سند ورد از داخل این فلش باز است.

برای حل مشکل Ejecting USB در ویندوز چه کار کنیم؟



بعد باید شناسه یواس بی خود را تایپ کنید. مثلاً باید بنویسید G: اگر شناسه به صورت "G" می باشد.

بعد از این بر روی Search کلیک کنید. در این جا به شما نمایش داده می شود، که کدام گزینه ها در حال استفاده هستند و باید به دنبال آن ها باشید تا آن ها را متوقف کنید.

اگر مشکل را با این روش نتوانستید حل کنید، خوب چاره ای ندارید جز اینکه سیستم را Shut Down کنید و با خیال راحت فلش را خارج کنید. اما بعد از این باید فلش را با یک سیستم دیگر مورد بررسی قرار دهید تا ببینید، که آیا سالم است و محتویات آن خراب نشده اند.

در این باره شاید فکر کنید، که همان ابتدای کار اگر ریستارت کنید یا Shut Down، مشکل ساده تر حل می شود، اما

Hardware and Sound -> Devices and Printers <- بروید. در این جا روی علامت و آیکون فلش راست کلیک کنید و از میان آپشن هایی که باز می شود گزینه troubleshoot را انتخاب کنید.

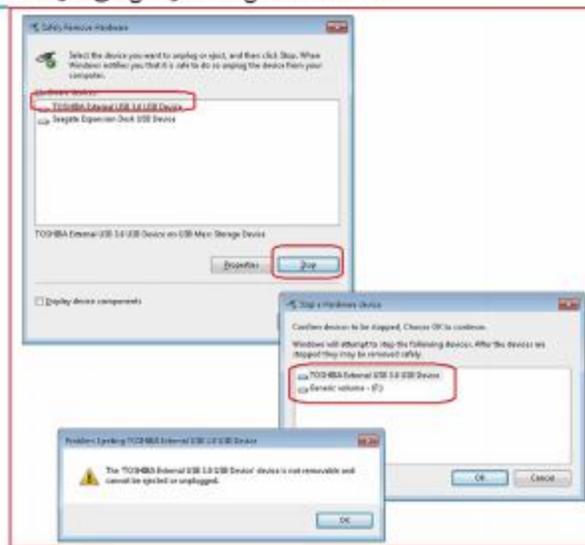
با زدن این گزینه سیستم به دنبال مشکل می گردد. بعد از اینکه مشکل یافت شد و حل شد، به شما گفته می شود که مشکل پیدا شده حل شده حالا می توانید آن را از سیستم خود جدا کنید. به راحتی تست کنید و USB را خارج کنید. خوب یک راه حل دیگر هم وجود دارد.

ابزار Process Explorer را دانلود کنید و آن را نصب کنید. بعد از این که آن را اجرا کردید به مسیر File > Show Details for All Processes بروید. و بعد روی Find > Find handle or DLL... کلیک کنید.

۲- ویندوز نمی تواند Generic volume را متوقف کند. خوب این هم به نوعی نشان از استفاده از فلش توسط ویندوز دارد. بهتر است که هر اپلیکیشن یا پنجره ای که به این فلش اختصاص دارد را ببندید. ۳- مشکل به طور کاملاً ناشناخته به Generic volume ربط پیدا می کند. خوب برای حل این مشکل کمی صبر کنید و بعداً دوباره تلاش کنید تا USB را خارج کنید.

این Error به طور کلی یعنی اینکه شما در حال استفاده کردن از فلش هستید و برای اینکه بتوانید سلامت فلش و محتویات آن را حفظ کنید، این ممانعت برای خروج صادر می شود. وقتی که این Error را مشاهده می کنید، چطور به طور امن آن را از سیستم جدا کنیم؟

برای این کار ابتدا به دکمه های تسک بار نگاه کنید. اگر اپلیکیشنی در حال اجرا است، در این بخش آن را ببندید و بعد به طور کاملاً امن و با خیال راحت اقدام به جداسازی کنید. بعد به -> Control panel



این کار ممکن است موجب از بین رفتن دیتای شما و حتی سوختن فلش شود، ولی خوب وقتی چاره ای نمی ماند در انتها ناچار هستید، این کار را انجام دهید.

منبع: www.gooyait.com



چگونه حالت تاریک گوگل کروم را فعال کنیم؟

انگار حالت تاریک روی آن فعال شده.

اما در صورتی هم که بخواهید همه چیز به حالت عادی باز گردد، به تنظیمات مرورگر بروید و از آنجا به دنبال گزینه Themes بگردید. سپس روی Reset to Default کلیک تا ظاهر مرورگرتان به حالت اولیه‌اش باز گردد.

● نصب افزونه Dark Reader

با اینکه نصب یک Theme تاریک رابط کاربری مرورگر را به حالت تاریک می‌برد، اما بسیاری از سایت‌هایی که هر روز به آن‌ها سر می‌زنید، این تغییرات را نمی‌پذیرند و باز هم با پس‌زمینه سفید به استقبال شما می‌آیند.

البته برای برطرف کردن این مشکل نیز راه حل‌های خاصی وجود دارد، که یکی از آن‌ها نصب افزونه Dark Reader است. به زبان ساده Dark Reader به تمام وبسایت‌هایی که در طول روز به آن‌ها سر می‌زنید استایلی تاریک می‌بخشد و یک حالت تاریک کامل را روی گوگل کروم شبیه‌سازی می‌کند.

برای غیرفعال کردن حالت تاریکی که Dark Reader به وبسایت‌ها بخشیده، فقط کافیست روی کلید Toolbar آن کلیک کنید و حالت نمایش صفحات را روی Light بگذارید. آن وقت همه چیز به حالت عادی خود باز می‌گردد و دیگر خبری از پس‌زمینه‌های تاریک نخواهد بود.

منبع: www.digiato.com

بنا به دلایلی که فعلاً فقط خود گوگل از آن‌ها با خیر است، هنوز ویژگی حالت تاریک به مرورگر گوگل کروم اضافه نشده، اما این بدان معنا نیست، که کاربران این مرورگر بر سرعت قادر به فعال کردن این ویژگی نخواهند بود. بلکه فقط با چند کلیک ساده می‌توان پای حالت تاریک را به گوگل کروم نیز باز کرد و ظاهری متفاوت به این مرورگر محبوب بخشید.

● فعال کردن حالت تاریک گوگل کروم

همان‌طور که احتمالاً می‌دانید، گوگل کروم از تم‌هایی پشتیبانی می‌کند، که اغلب توسط کاربران ساخته شده. برای دسترسی به این تم‌ها فقط کافیست سری به فروشگاه تحت وب کروم بزنید تا با کلی پوسته جذاب و متفاوت روبه‌رو شوید.

حالا اگر کمی این لیست بلند بالا را زیر و رو کنید، تعدادی تم خاص پیدا خواهید کرد، که با فعال کردن شان گوگل کروم ظاهری تاریک به خود می‌گیرد. خوشبختانه تعداد این Theme تاریک نیز کم نیست. حتی خود گوگل دسته‌ای را به تم‌های تاریک اختصاص داده، که می‌توانید یک راست به سراغش بروید و Theme مورد علاقه خود را پیدا کنید.

اما اگر حوصله گشت و گذار در میان کلی تم عجیب و غریب را ندارید، پیشنهاد می‌کنم با کلیک روی این لینک، تم پر طرفدار Morpheon Dark را دانلود و نصب کنید. با نصب این Theme روی تمام عناصر مرورگر کروم رنگ تیره پاشیده می‌شود؛ طوری که



معرفی آنتی ویروس های برتر و رایگان

- نقاط ضعف
- عدم وجود قابلیت برنامه ریزی اسکن
- گزینه های کم
- نقاط قوت
- توانایی بالا در خصوص تشخیص ویروس ها
- سرعت اسکن بالا

● Avast | اوست

با وجود اینکه در سال ۲۰۱۶ میلادی AVAST به طور رسمی AVG را تحت سلطه ی خود قرار داد، ولی دو آنتی ویروس Avast و AVG ادغام نشده و بر اساس اعلام شرکت این دو آنتی ویروس به صورت جداگانه مورد توسعه قرار خواهند گرفت. در هر صورت کمپنی Avast با استفاده از کاربران هر دو نرم افزار توانسته است، جامعه ی کاربری ۴۰۰ میلیون نفری را در اختیار داشته باشد، که همین موضوع کمک بزرگی به توسعه و بهبود آنتی ویروس این کمپنی خواهد داشت.

جدیدترین نسخه ی آنتی ویروس این کمپنی، دارای حالت گیمینگ می باشد. این حالت سبب می شود تا وقتی

یکی از بحث هایی که به هنگام خرید یک کامپیوتر و یا لپ تاپ جدید مطرح می باشد، بحث آنتی ویروس و محافظت از سیستم عامل و سخت افزارهای دستگاه می باشد، که این روزها برای کاربران هیچ هزینه ای ندارد، ولی این بحث مزرح است، که از بین این همه آنتی ویروس رایگان کدام یک گزینه ی بهتری است و کارایی بالاتری دارد؟! در ادامه قصد داریم، تا چند مورد از آنتی ویروس های رایگان و قدرتمند بازار را برای شما معرفی کنیم.

● Bitdefender | بیت دیفندر

نسخه رایگان این آنتی ویروس دارای یک طراحی ساده و سبک می باشد و دارای مکانیزم های اسکن خوبی می باشد. سرعت بالای این آنتی ویروس و قدرت بسیار زیاد آن در تشخیص ویروس ها سبب شده تا نسبت به سایر رقبا در رتبه ی بالاتری قرار داشته باشید. نسخه ی رایگان بیت دیفندر دارای حالتی به نام اتوپالوت می باشد، که علاوه بر تسهیل مدیریت ویروس ها، آن ها را سریعاً از دسترس کاربر خارج می نماید و همین موضوع سبب می گردد، که شما مجبور به اعتماد کردن به بیت دیفندر باشید.

تمامی زمینه‌ها به عنوان بهترین آنتی ویروس شناخته شده است و همچنین نسخه رایگان این آنتی ویروس نیز نسخه‌ی فشرده‌ی برنامه‌ی اصلی می‌باشد. بدین معنا که قابلیت‌های کناری این آنتی ویروس همانند محافظت از حریم خصوصی و همچنین قابلیت پرداخت امن آن حذف شده است و تمرکز بالایی بر روی حفاظت رایگان سیستم در برابر ویروس‌ها قرار گرفته است.

نتیجه‌ی فعالیت این نسخه از آنتی ویروس به این صورت شده است، که کار با آن بسیار ساده بوده و در تشخیص ویروس‌ها بسیار دقیق عمل می‌کند. از آنجا که نسخه رایگان کسپرسکی از همان موتور ویروس یاب کسپرسکی پولی استفاده می‌کند، عملکرد آن در زمینه‌ی یافتن ویروس بسیار دقیق می‌باشد. تمامی نوتیفیکیشن‌ها و پاپ آپ‌های قابل ارتقا به نسخه‌ی پولی در این آنتی ویروس کمتر ایجاد مزاحمت می‌نمایند.

نقاط ضعف

- پشتیبانی فنی بسیار کم
- بدون قابلیت‌های پیشرفته
- نقاط قوت
- رابطه‌ی کاربری آسان
- موتور جستجوی بسیار دقیق

منبع: وب سایت زوم تک

که بازی‌های سنگین را در سیستم خود اجرا می‌کنید، آنتی ویروس سخت افزار سیستم شما را رها کند و همچنین هیچگونه صفحه‌ی Pop up برای شما نمایش نمی‌دهد. این آنتی ویروس در آخرین نسخه بهبودهای خوبی داشته است. قابلیت مدیریت پاسورد نیز در Avast گنجانده شده، که قطعاً قابلیت بسیار خوبی برای یک آنتی ویروس محسوب می‌شود.

نقاط ضعف

- وجود لینک‌های مختلف برای لینک به نسخه‌ی پولی
- وجود تنظیمات آزار دهنده
- نقاط قوت
- محافظت بالا در برابر ویروس‌ها
- عدم آسیب رسانی به کمپیوتر

● Sophos home | سوفوس هوم

آنتی ویروس Sophos home که در ابتدای فعالیت، خود را به عنوان یک نرم افزار امنیتی در زمینه تجاری معرفی نمود، نسبت به سایر آنتی ویروس‌های رایگان قابلیت‌های زیادی را در اختیار کاربران خود قرار می‌دهد، که می‌تواند برای خانواده‌ها هم مفید واقع شود. با نصب این آنتی ویروس، نرم افزار استاندارد و محافظ در برابر بدافزار و همراه با ابزار آنتی فیشینگ برای مرورگر دارید. علاوه بر آن، قابلیت کنترل محتوا از طریق سیستم مرکزی، به همراه پشتیبانی حداکثری از ۱۰ سیستم نیز در این آنتی ویروس قرار داده شده است و می‌تواند در کنترل فرزندان در فضای اینترنت برای شما بسیار مفید واقع شود.

نقاط ضعف

- نبود قابلیت برنامه ریزی اسکن
- کنترل پنل محدود برای کاربران حرفه‌ای
- نقاط قوت
- وجود کنترل ابری بر روی دستگاه‌های تحت حفاظت
- ساده و بدون ایجاد هرگونه مزاحمت

● KasperSky | کسپرسکی

نسخه‌ی پولی این آنتی ویروس مشهور اساساً در



د نوې ټکنالوژۍ په پراختیا کې د حیواناتو رول

شاه محمود صابر



انجینیرۍ استاد او د Biomimetic څېړنځای مدیر؛ ډاکټر سانګې کیم په وینا؛ مونږ د لېږد رالېږد انجینیرۍ په برخه کې، له حیواناتو زیات الهامونه اخیستي دي او که د دوی الهام نه وای، نو ښایي اوس مو هیڅ کبښی او یا الوتکه نه لرلای. حیواناتو د تحرک په برخه کې په خورا ښه توګه تکامل کړی دی، دا ځکه چې ددې حیواناتو مناسب حرکت، د دوی د ژوندي پاتې کېدلو ضامن دي.

ښاغلی کیم په دې باور دی، چې انسانانو له ډېرې پخوا زمانې، په صنعت کې له طبیعتو تقلید پیل کړی دی، د مثال په توګه: د ایروډاینامیک په علم کې د «Velcro» (چې په کرمچ بوتونو کې د زنځیر دنده ترسره کوي) د تولید لپاره، له طبیعتو الهام اخیستل شوی دی. ډاکټر سانګې کیم د نوې انجینیرۍ په پرمختګ کې له ورته ډول تجربو څخه استفاده کول، خورا مهم ګڼي او حتی دا کار په محصولاتو کې د جذابیت له پنځولو هم ډېر ارزښتناک بولي.

دلته په لنډه توګه له طبیعتو په اقتباس، له ځینو ټکنالوژيو پرده پورته کوو، چې په دې وروستیو کلونو کې یې د پام وړ پرمختګ کړی دی.

Cheetah ۳ روبات

د ښاغلي کیم د لابراتوار د محصولاتو له ډلې یو هم «Cheetah ۳» روبات دی، چې په ۴۰ کېلوګرامه وزن سره، په ډېرو خطرناکو او سخت لاس رسي وړ سیمو (لکه د اتومي ټیټو د چاودنو پر مهال) لپاره طراحی شوی دی او د پېشو په څېر حرکتونه او عکس العملونه لري.

ددې روبات مخکیني نسلونه، له خنډونو په توپونو او مندو وهلو (البته د یوه رېښتیني پړانګ په پرتله په ډېر کم سرعت) د تېرېدلو له کبله د زیات بحث وړ وو، چې په نوي ورژن کې دغه فعالیتونه له کمزورې پرته سرته رسولی شي. د Cheetah ۳ روبات اوس له محیط څخه ښه درک لري او په کمزور له تکیه پرته کولی شي، په ډېر تیاره

انسانان د زمکې پرمخ د ساکن ژوندیو موجوداتو په توګه ډېرې کمزورې لري. مونږ په منځني توګه ډېر تېز نه یو او د ژوندانه د هوساینې لپاره د بېلابېلو ټکنالوژيو له شتون سره لاهم د طبیعت په ټولو چارو کې سرلاري شوي نه یو. بل پلو حیوانات ډېر وخت کېږي، چې د خپل چاپېریال د اړتیاوو سره یې توافق کړی او له بېلابېلو وړتیاوو څخه برخمن شوي دي.

که د انسانانو اوسني پرمختګ ته خیر شو، نو زیاتره پرمختګونه له حیواناتو څخه په ګټې، د ټکنالوژيو په واسطه منځته راغلي دي، چې په دې برخه کې د حیواناتو رغنده رول له پامه غورځول، لویه تېروتنه ده.

په اوس وخت کې له حیواناتو څخه انسان ته د وړتیاوو لېږد وجود نلري، خو مونږ کولای شو دغه ډول وړتیاوې د خپلو اختراعاتو په واسطه ولېږدوو. په دې برخه کې د Biomimetic (د اوسپدنې تقلید) څخه ګټه د بحث وړ خبره ده، چې په څېړنیزو مرکزونو کې ترې ډېره ګټه اخیستل کېږي.

د ماسچوسېټ ټکنالوژي انستېټیوت (MIT) د تخنیکي

منځني ته په کتو، د انسان د بدن له انډوسکوپي نيولې د لويو تيوبونو د بندېدو په بېلابېلو چارو کې له يادو روباتونو کار اخېستل کېږي.

روبوت SpotMini

په پای کې د «SpotMini» په نامه د پوستن دايناميکس کمپني توليد شوی روبات درېيزو، چې د روزل شوو سپيو څخه په الهام اخېستو رامنځ ته شوی، په ډېرې راحتۍ سره د کور او کارځای د چارو لپاره کارول کېدای شي. که څه هم په دقيقه توگه ددې روبات اصلي دندې او کارځايونه ندي مشخص شوي، خو بيا هم په بېلابېلو برخو کې د گټې وړ دی.

«SpotMini» روبات د ۳۰ کيلوگرامه وزن او يو متر لوړوالي په لرلو سره، د هر ځل چارجولو په نتيجه کې د ۹۰ دقيقو لپاره د کار کولو وړتيا لري. د هغو ويډيوگانو له مخې چې ددې روبات په اړه خپرې شوې دي مالومېږي، چې نوموړی روبات د بندو دروازو د پرانستلو او سختو څنډونو څخه د تېرېدلو ځانگړې وړتيا لري. د «SpotMini» توليدوونکې کمپني د بيانونو پر بنسټ، نوموړی روبات سر له اوسه د توليد پراوونه طي کړي دي او تر ۲۰۱۹ز. کال پورې به بازار ته وړاندې شي. ددې روبات په بازاړي کېدلو به د پوستن دايناميکس کمپني، د خپل تجارت تر ټولو بريالي وختونه وازمائي. په داسې حال کې چې د Sony Aibo په نامه يو بل کورنی روباتي سپی هم اوسمهال پرمختللی روبات بلل کېږي، نو دا پوښتنه هم بايد له پامه ونه غورځوو، چې «SpotMini» روبات به د خپل همدې سيال قيمتي روبات (Sony Aibo)، پر وړاندې څه ډول مقابله وکړي او څه ډول به خپل پېرېدونکي ددې روبات اخېستلو ته راجلب کړي؟

محيط کې او ياهم له نوره په بېخي ډک محيط کې، خپله دنده په ډېره ښه توگه سرته رسولی شي.

د Sharklet کمپني

له طبيعته تقليد کول يوازې په روباتونو پورې محدود ندي، بلکې په انجنيرۍ چارو کې هم ددې تقليدونو بېلگې شته. په ۲۰۰۲ ز. کال کې د فلورېدا پوهنتون د ودانيزو توکو د انجنيرۍ ښوونکي؛ ډاکټر انتوني برنان د ترانسپورتي وسايلو پر بدن باندې د الجيانو (Algae) او نورو سرېښناکو موادو د ودې د مخنيوي په اړه څېړنې وکړې.

نوموړي د څېړنې سرته رسولو پر مهال وموندله چې شارک ماهيان، چې زياتره وخت تر اوبو لاندې په ارامۍ د لامبلو په حال کې وي، له هر ډول الجيانو څخه مستنا وي. ډاکټر برنان په شارک ماهيانو باندې د بېلابېلو څېړنو او مطالعو په ترڅ کې ددې ماهيانو الماسي جوړښت ته متوجه شو، چې د مايکرواورگانيزمونو له راټولېدو او ودې څخه مخنيوی کوي.

د فلورېدا پوهنتون ښوونکي د شارک د پوستکي د پورته خاصيت په کشفولو سره، نوموړی خاصيت د کښتيو د بدن پاک ساتلو څخه پورته وليد او د «Sharklet» کمپني په رامنځته کولو يې د زهري کيمياوي موادو د پاکولو لپاره يوه بديله لار وموندله.

روبوتي چينجی

روبوتيک چينجی د «Peristalsis» يا لوگي ته ورته حرکت په نامه د يوه خاص ډول حرکت لپاره، ساينس پوهانو تر څېړنې لاندې ونيول، چې د عصبي او روبوتي علومو متخصصانو ته يې په دې ساحه کې د لاسنه بحث زمينه برابره کړه.

البته لوگي ته ورته حرکت يوازې چينجيانو پورې محدودی

ندی او حتی د انسان په بدن کې (له مری څخه د خوارو تېرېدلو پرمهال) هم د ليدو وړ دی. خو ددې چينجيانو څخه د بدن د خوځښت او مسير بدلولو په برخه کې د گټې تر ټولو ښه بڼه يې په زمکنيو چينجيانو کې ده او له همدې کبله دا چينجيان د «CMM Worm» روباتونو د اصلي طرحې لپاره په کار وړل شوي دي.

د يادونې وړ ده، چې د روبوتيک چينجی مادولر (Modular) خاصيت او په دندو کې د لوړې کچې انعطاف





نکته اساسی برای افزایش امنیت گوشی

و همه در گوشی های هوشمند خلاصه شده اند و از این رو است که می گوئیم، موضوع امنیت گوشی باید موشکافانه تر بررسی شود. از تصاویر و اطلاعات خصوصی گرفته تا نامه های مهم اداری، پاسوردهای حساب های بانکی و شبکه های اجتماعی و فایل های کاری محرمانه همه در گوشی تلفن همراه نگهداری می شوند، که حیاتی بودن حفظ حریم این دسته از اطلاعات یاد شده، مجدداً اهمیت امنیت گوشی را ذکر می کند.

در سال های نه چندان دور کاربرانی که تلفن همراه داشتند، اطلاعات ذخیره شده آن ها تنها به تعدادی شماره تلفن های مخاطبین و پیامک های متنی محدود می شد و بحث امنیت گوشی چندان مطرح نبود، اما حالا قضیه کاملاً متفاوت شده و با گسترش تکنولوژی و تولید گوشی های هوشمند امروزی، کاربردهای فراوان این دستگاه ها و از طرفی گسترش دنیای اطلاعات، بحث امنیت گوشی متفاوت تر از قبل بررسی می شود.

□ بر روی برنامه های کاربردی خود قفل قرار دهید

اهمیت این مورد در بحث امنیت گوشی را هرگز فراموش نکنید. این مورد در مورد اپلیکیشن هایی که اطلاعات مهمی را در بر دارند، پر اهمیت تر جلوه می کند و درصد اهمیت آن افزایش می یابد. لایه دوم امنیتی

□ با افزایش امنیت گوشی از اطلاعات خود

محافظت کنید

امروزه کمتر کسی برای نوت برداری های سریع قلم و کاغذ با خود حمل کرده و یا برای ضبط خصوصی ترین لحظه هایش کمره عکاسی با خود جابجا می کند، چون همه



مانند پاسوردهای بانکی به صورت آزاد در گوشی جدا خودداری کنید.

البته برخی از اپلیکیشن‌ها هستند، که مخصوص نگهداری این دسته از اطلاعات نوشته شده‌اند، که علاوه بر اینکه خود اپلیکیشن امنیت قابل توجهی دارد، دیتابیس آن‌ها نیز با الگوریتم‌های خاصی ذخیره می‌شوند و دسترسی به اطلاعات شما را تا حد بسیار زیادی ناممکن می‌سازند.

❑ مجوزهای درخواست شده اپلیکیشن‌ها را قبل از

نصب بخوانید

همواره دیده‌اید، که پیش از نصب اپلیکیشن و به منظور افزایش امنیت گوشی، یک لیست از درخواست‌های دریافت مجوز که اپلیکیشن برای درست کار کردن به آن‌ها نیاز دارد نمایش داده می‌شود. حال باید دقت کنید، که همه مجوزهای درخواستی ضروری نیستند و باید مطمئن شوید مجوزها مربوط به کارهایی است، که

نام مناسبی است، که می‌توان به این کار داد، چون در مواقعی که دستگاه شما در اختیار شخص دیگری است، به ویژه به زمان گم شدن و در حالی که قفل اول باز است، می‌تواند از افشای اطلاعات شما جلوگیری کند و امنیت گوشی را ارتقاء بخشد.

از جمله اپلیکیشن‌های کاربردی در این زمینه App Lock را می‌توان نام برد.

❑ امن ساختن شبکه ارتباطی در امنیت گوشی

امنیت شبکه ارتباطی مورد مهمی در امنیت گوشی به شمار می‌رود؛ چون به طور مثال با اتصال به ارتباطات بی‌سیم عمومی در واقع مجوز لازم برای سرقت اطلاعات خود را داده‌اید. جداً خودداری کنید. لزوم خودداری از این کار زمانی بیشتر می‌شود، که قصد دارید بعد از اتصال به شبکه مربوطه کارهای مهمی از جمله تراکنش‌های بانکی (Bank Transactions) انجام دهید. زمان اتصال به شبکه بی‌سیم عمومی دیگران قادرند به راحتی بسته‌های ارسالی شما را شنود کرده و از آن‌ها استفاده کنند.

❑ فعال سازی امکان ردیابی دستگاه مفقود شده

خوشبختانه گوشی‌های هوشمند به لطف بهره‌بری از GPS قابل ردیابی هستند، که تأثیر فوق‌العاده‌ای در امنیت گوشی دارد. برنامه‌های کاربردی زیادی از جمله AntiDroidTheft برای یافتن دستگاه به سرقت رفته و یا مفقود شده در زمان‌های بحران می‌توانند به شما کمک کنند و از آنجایی که پیشگیری همیشه بهتر از درمان است، بهتر است از همین الان به نصب این اپلیکیشن‌ها اقدام کنید که برخی از آن‌ها قابلیت روشن کردن GPS از راه دور را نیز دارند.

❑ برای حفظ امنیت گوشی همه پاسوردها را در گوشی

ذخیره نکنید

ذخیره کردن پاسورد سرویس‌های آنلاین، سایت‌های مختلف، شبکه‌های اجتماعی، ایمیل‌ها و... در بین کاربران گوشی‌های هوشمند باب شده که با امنیت گوشی در تضاد است. حتی اگر به میزان یک درصد به دسترسی شخصی دیگر به گوشی خود احتمال دهید، می‌توان دریافت که آن شخص خواهد توانست به تمامی اطلاعات شما نفوذ پیدا کند، پس این کار در تقابل صد در صدی با امنیت گوشی است، پس از ذخیره سازی پاسوردهای بسیار مهم



ضد ویروس کار شما را در تامین امنیت گوشی راحت تر می کند.

□ به وسیله چند حساب کاربری از حریم خصوصی خود محافظت کنید

در نسخه های جدید سیستم عامل اندروید، گزینه ایجاد حساب های کاربری وجود دارد، که شما را قادر می سازد، تا بدون دغدغه گوشی خود را به اطرافیان بسپارید و نگران امنیت گوشی نباشید. همچنین یک حساب کاربری عمومی برای هرکسی که می خواهد از دستگاه شما استفاده کند محدودیت دسترسی به اطلاعات ایجاد می کنید. برای این کار وارد قسمت Users در Setting شوید.

□ از داده های خود نسخه پشتیبان تهیه کنید

اگرچه یک کاربر حرفه ای می تواند از راه دور اطلاعات خود را از روی دستگاه پاک کند، اما دست وی به جایی بند نیست و اگر از آن اطلاعات پشتیبان گیری نکرده باشید، تمام اطلاعات خود را از دست خواهید داد. پس این مورد نیز از جمله موارد پیشگیرانه در امنیت گوشی به شمار می رود.

□ فعال کردن قسمت پاک سازی از راه دور

با وجود اینکه فعالیت های بالا امنیت گوشی بسیار بالای شما را تضمین می کند، اما یک قدم دیگر باقی خواهد ماند و آن قابلیت حذف اطلاعات دستگاه از راه دور است. در مواقعی که آمیدی به باز پس گیری دستگاه نیست، می توانید از اپلیکیشن های کاربردی زیادی که در این زمینه وجود دارند استفاده کنید، که از جمله آن ها می توان **۳CX Mobile Device Manager** را نام برد.

منبع: www.zoomtech.ir

واقعاً آن برنامه کاربردی باید انجام دهد یا خیر. به طور نمونه یک اپلیکیشن روشن کردن LED برای استفاده از آن به عنوان چراغ قوه، به دسترسی به پیام های متنی شما احتیاجی ندارد!

□ سایر موارد لازم برای افزایش امنیت گوشی

اگر کاربر، دقت لازم را نداشته باشد تمامی اطلاعات وی ممکن است قابل ردیابی، داتلود و یا حتی به اشتراک گذاری در اینترنت باشد و به این ترتیب زمینه برای سرقت توسط افراد سودجو فراهم می شود.

موارد دیگری نیز وجود دارند، که به نوبه خود نقش مهمی در تامین امنیت گوشی شما ایفا می کنند که در ادامه به آن ها اشاره می کنیم.

□ از امکانات امنیتی موجود در سیستم عامل بهره ببرید

استفاده از قفل صفحه نمایش و رمزنگاری ابتدایی ترین کاری است، که می توانید برای تامین امنیت گوشی استفاده کنید. در حالت کلی تنوع زیادی در قفل صفحه نمایش وجود دارد که می توانید بسته به سرعت و سهولت استفاده از آن ها، یکی را برگزینید. پین کد، الگو (Pattern)، تشخیص چهره، اثر انگشت همه دست به دست هم می دهند، تا به رشد امنیت گوشی هوشمند شما کمک کنند.

□ برای امنیت گوشی از اپلیکیشن های ضد ویروس استفاده کنید

اگر گوشی شما از لحاظ سخت افزاری در وضعیت خوبی به سر می برد، نصب یک انتی ویروس تاثیر منفی بر روی عملکرد آن نخواهد گذاشت. به طور حتم داشتن یک برنامه کاربردی از نوع

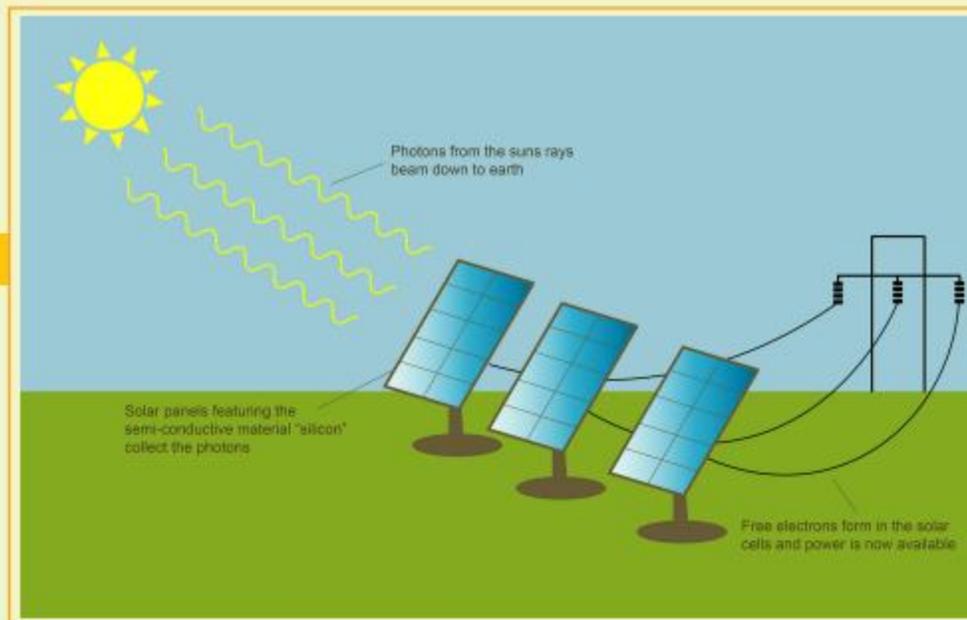
بخش نخست

سلول‌های خورشیدی: عملکرد و

انواع

سلول خورشیدی مؤلفه‌ی اصلی پنل خورشیدی است. گاهی به آن‌ها سلول‌های فتوولتائیک یا سلول‌های PV هم گفته می‌شود. این سلول‌ها با جذب نور خورشید، برق تولید می‌کنند. نام PV از فرآیند تبدیل نور (فوتون‌ها) به برق (ولتاژ) گرفته شده است، که به آن اثر PV هم گفته می‌شود. اثر PV برای اولین بار در سال ۱۹۵۴ کشف شد؛ یعنی زمانی که دانشمندان در ایستگاه تلیفون Bell کشف کردند در صورتی‌که سیلیکون را در مقابل نور خورشید قرار دهند، بار الکتریکی تولید می‌کند. اندکی پس از این کشف، از سلول‌های خورشیدی برای تقویت ماهواره‌های فضایی و کالاهای کوچک‌تری مثل ماشین حساب و ساعت استفاده شد.

سلول‌های خورشیدی از مواد نیمه‌رسانا ساخته شده‌اند، که متداول‌ترین نوع آن کریستالین سیلیکون است. دو نوع دیگر کریستالین سیلیکون وجود دارد، اما نوع مونو کریستالین سیلیکون کاربرد بیشتری دارد؛ این نوع سلول دارای یک ساختاری مربعی است و خاصیت سیلیکونی بالای آن قوی‌تر (و البته گران‌تر) از دیگر مصالح پنل خورشیدی است. نوع دیگر کریستالین سیلیکون، پلی کریستالین نمونه‌ی ارزان‌تر با



انرژی خورشیدی چیست و چه مزایا و معایبی دارد؟

برای تبدیل نور خورشید به انرژی مصرفی ساختمان‌ها وجود دارند. متداول‌ترین فناوری‌های خورشیدی برای خانه‌ها و شرکت‌ها فناوری آب گرم خورشیدی، طراحی خورشیدی passive برای سرمایش و گرمایش محیط و فناوری فتوولتائیک خورشیدی برای برق هستند.

سازمان‌ها و صنایع از این فناوری‌ها برای افزایش منابع انرژی، بهبود بازدهی و کاهش هزینه‌ها استفاده می‌کنند. متداول‌ترین نوع انرژی خورشیدی، انرژی فتوولتائیک است. سیستم فتوولتائیک خورشیدی یک سیستم الکتریکی است، که از پنل‌های خورشیدی، معکوس‌کننده و چند مؤلفه‌ی دیگر (مونتاز، کیبل و...) تشکیل شده است.

خورشید به‌عنوان یکی از منابع انرژی بی‌نهایت، تمیز و مقرون به صرفه می‌تواند آینده‌ی انرژی و سوخت را متحول کند.

خورشید به‌عنوان یک رآکتور هسته‌ای طبیعی، بسته‌های کوچکی از انرژی به نام فوتون را آزاد می‌کند، فوتون‌ها در مدت‌زمان تقریبی ۵/۸ دقیقه فاصله‌ی ۱۵۰ میلیون کیلومتری خورشید تا زمین را طی می‌کنند. این ذرات برای تولید انرژی خورشیدی سالانه و برآورده ساختن نیازهای انرژی جهانی کافی هستند.

توان فتوولتائیک فعلی تنها پنجم از انرژی مصرفی ایالات متحده را تشکیل می‌دهد؛ اما فناوری خورشیدی در حال پیشرفت است و هزینه‌ی پیاده‌سازی این نوع انرژی هم با سرعت چشم‌گیری در حال کاهش است. فناوری‌های متعددی



کارایی و تأثیر کمتر است، از این نوع در فضاهای بزرگ (برای مثال مزرعه‌ی خورشیدی، مناطق غیرمسکونی) استفاده می‌شود.

نسل دوم سلول‌های خورشیدی، سلول‌های نواری (Thin film) هستند، که از سیلیکون آمورفوس یا مواد غیرسیلیکونی مثل کادمیوم تلورید تشکیل شده‌اند. سلول‌های خورشیدی thin film از لایه‌های مواد نیمه‌رسانا با ضخامت تنها چند میلیمتر استفاده می‌کنند. این سلول‌ها به دلیل انعطاف‌پذیری بالا می‌توانند برای پوشش‌های سقفی، ساخت نما یا لعاب شیشه‌ای نورگیرها به کار بروند.

نسل سوم سلول‌های خورشیدی علاوه بر سیلیکون از انواع مواد جدید از جمله مرکب‌های خورشیدی و با استفاده از فناوری‌های معمولی پرت، رنگ‌های خورشیدی و پلاستیک‌های رسانا ساخته می‌شوند. بعضی سلول‌های خورشیدی از

لنزهای پلاستیکی یا آینه برای تمرکز نور خورشید بر یک بخش کوچک از مواد PV استفاده می‌کنند. مواد PV گران‌قیمت‌تر هستند، اما به دلیل نیاز اندک به آن‌ها در صنعت و تأسیسات از نظر هزینه مقرون به صرفه خواهند بود. با این حال به این دلیل که لنزها باید به سمت نور خورشید قرار بگیرند، کاربرد کلکتورهای متمرکزکننده محدود به مناطق آفتابی است.

سازوکار و روش‌های

ذخیره‌سازی سلول‌های خورشیدی پتانسیل انرژی خورشیدی مصرفی انسان بر اساس معیارهایی مثل شرایط جغرافیایی، تغییرات زمانی، پوشش ابری و زمین متغیر است. شرایط جغرافیایی بر پتانسیل انرژی خورشیدی تأثیر می‌گذارد؛ زیرا نواحی نزدیک‌تر به استوا تشعشعات خورشیدی بیشتری را دریافت می‌کنند و از این رو استفاده از

فتولتائیک‌ها یا سلول‌های خورشیدی می‌توانند، پتانسیل انرژی خورشیدی را در مناطق دور از استوا افزایش دهند. تغییرات زمانی هم بر پتانسیل انرژی خورشیدی تأثیر می‌گذارد؛ زیرا در طول شب پرتوهای خورشیدی قابل جذب برای پنل‌های خورشیدی کمتر هستند. پوشش ابری می‌تواند نور خورشید را مسدود کند و نور موجود برای سلول‌های خورشیدی را کاهش دهد. معیار مهم دیگر زمین مناسب است، زمین باید بلااستفاده و مناسب برای تعبیه‌ی پنل‌های خورشیدی باشد. پشت‌بام‌ها موقعیت مناسبی برای نصب سلول‌های خورشیدی هستند، به این روش هر خانوار می‌تواند انرژی خود را به صورت مستقیم تأمین کند. مناطق مناسب برای نصب سلول‌های خورشیدی زمین‌هایی هستند که قبلاً برای اهداف تجاری یا اهداف دیگر به کار نرفته باشند و بتوان واحدهای خورشیدی را در آن‌ها نصب کرد.

HOW SOLAR WORKS

1 Solar panels convert the sun's energy into electricity.

2 A control device changes this electricity, enabling it to power electrical items.

3 The electricity then passes through a breaker box to outlets in the building.

4 Items such as a refrigerator and lamp can plug into the outlets for power.



فناوری‌های خورشیدی بر اساس روش دریافت، تبدیل و توزیع نور خورشید و کنترل انرژی خورشیدی در سطوح مختلف سراسر جهان و همین‌طور فاصله از استوا، به دو دسته‌ی (فعال active) و (غیرفعال passive) تقسیم می‌شوند. در روش active از فتوولتائیک‌ها، نیروی متمرکز خورشیدی، کلکتورهای گرمایی خورشیدی، پمپ‌ها و فن‌ها برای تبدیل نور خورشید به خروجی‌های مفید استفاده می‌شود. روش passive شامل انتخاب مصالحی با خواص گرمایی مناسب، طراحی فضاهایی برای تهویه‌ی هوا و قرار دادن موقعیت ساختمان در معرض نور خورشید است. فناوری‌های خورشیدی فعال تأمین انرژی را افزایش می‌دهند و متمرکز بر فناوری‌های سمت تأمین هستند؛ درحالی‌که فناوری‌های passive نیاز به منابع جایگزین را کاهش داده و به‌عنوان فناوری‌های سمت تقاضا در نظر گرفته می‌شوند.

□ ساز و کار تولید انرژی

پنل‌های خورشیدی PV، برق جریان مستقیم (DC) را تولید می‌کنند. در برق DC الکترون‌ها از یک‌جهت دور مدار به جریان درمی‌آیند. به‌عنوان یک مثال از جریان DC می‌توان به تقویت لامپ با یک باتری اشاره کرد. الکترون‌ها از قطب منفی باتری حرکت کرده از لامپ عبور می‌کنند و مجدداً به قطب مثبت بازمی‌گردند.

در برق AC (جریان متناوب)، الکترون‌ها در یک مسیر متناوب دچار نوسان می‌شوند، این وضعیت مشابه سیلندر موتور ماشین است. وقتی یک حلقه‌ی سیمی حول یک آهنربا پیچیده شده باشد، جنراتور برق AC تولید می‌کند. بسیاری از منابع متفاوت انرژی مثل گاز، سوخت

جولوگیری می‌کنند.

از ابتدای شکل‌گیری صنعت خورشیدی، مبدل‌های مرکزی متداول‌ترین انواع مبدل بوده‌اند. ظهور مبدل‌های میکرو یکی از بزرگ‌ترین تحولات فناوری در صنعت PV بود. مبدل‌های میکرو عملکرد هر پنل را به‌صورت مستقل بهینه‌سازی می‌کنند و مانند مبدل‌های مرکزی بر کل سیستم تأثیر نمی‌گذارند. به این صورت هر پنل خورشیدی حداکثر پتانسیل خود را ارائه می‌کند. یکی از معایب دیگر مبدل مرکزی این بود، که بروز مشکل روی یک پنل خورشیدی (برای مثال قرار گرفتن آن در سایه یا کثیف شدن آن) عملکرد کل آرایه‌ی خورشیدی را مختل می‌ساخت. مبدل‌های میکرو از جمله مبدل‌های موجود در سیستم خورشیدی خانگی SunPower Equinox این مشکل را حل کردند. در صورتی‌که یک پنل خورشیدی مشکلی داشته باشد، بقیه‌ی آرایه‌های خورشیدی بدون هیچ مشکلی به کار خود ادامه می‌دهند.

دیزلی، انرژی برق‌آبی، انرژی هسته‌ای، زغال‌سنگی، باد و انرژی خورشیدی می‌توانند این نوع جنراتور را کنترل کنند. به‌دلیل ارزان بودن انتقال برق AC در مسافت‌های طولانی، شبکه‌ی نیروی برق ایالات‌متحده از برق AC استفاده می‌کند. این در حالی است، که پنل‌های خورشیدی برق DC تولید می‌کنند. حالا سؤال اینجاست که چگونه می‌توان برق DC را به شبکه‌ی AC منتقل کرد؟ پاسخ استفاده از مبدل یا معکوس‌کننده است.

□ عملکرد مبدل یا

معکوس‌کننده‌ی خورشیدی

مبدل خورشیدی، برق DC را از آرایه‌ی خورشیدی دریافت کرده و آن را به برق AC تبدیل می‌کند. معکوس‌کننده‌ها مغزهای سیستم به‌شمار می‌روند. مبدل‌ها در کنار تبدیل توان DC به AC، وضعیت سیستم از جمله ولتاژ و جریان موجود در مدارهای AC و DC، تولید انرژی و ردیابی حداکثر توان را هم نمایش داده و از خطا



آینه‌ای مشابه بشقاب بزرگ ماهواره‌ها استفاده می‌کند. این سیستم با هدف حداقل سازی هزینه‌ها، از ترکیبی از آینه‌های مسطح ساخته شده، که در یک شکل بشقابی کنار هم قرار گرفته‌اند. سطح بشقابی نور خورشید را به گیرنده‌ی گرمایی هدایت می‌کند، گیرنده‌ی گرمایی گرما را جذب و جمع‌آوری می‌کند و سپس آن را به ژنراتور موتور منتقل می‌کند. متداول‌ترین نوع موتور گرمایی که امروزه در سیستم‌های dish/engine به کار می‌رود موتور سترلینگ است. این سیستم از سیال داغ برای جابه‌جایی پیستون‌ها و تولید نیروی مکانیکی استفاده می‌کند. سپس از این نیروی مکانیکی برای راه‌اندازی جنراتور یا تائوینگر و تولید برق استفاده می‌شود.

سیستم برج نیرو (Power tower) از یک بخش بزرگ و مسطح از آینه‌های ردیابی خورشیدی موسوم به هلیوستات تشکیل شده که از آن‌ها برای متمرکز کردن نور خورشید روی یک گیرنده در قسمت بالای برج استفاده می‌کند. از سیال داغ موجود در گیرنده برای تولید بخار استفاده می‌شود، در مرحله‌ی بعدی از این بخار در یک جنراتور توربینی معمولی برق تولید می‌شود. بعضی برج‌های نیرو از بخار یا آب به‌عنوان سیال داغ استفاده می‌کنند. طرح‌های پیشرفته‌ی دیگر به دلیل قابلیت‌های ذخیره‌سازی انرژی و انتقال گرمای نمک مذاب نیترات از این ماده استفاده می‌کنند. قابلیت ذخیره‌سازی انرژی یا ذخیره‌سازی گرمایی امکان توزیع برق در روزهای ابری یا هنگام شب را هم فراهم می‌کند.

از انرژی اضافه در هنگام شب یا روزهای ابری استفاده کند. net meter انرژی ارسالی به انرژی دریافتی از شبکه را ثبت می‌کند. در مقیاس گسترده‌تر، سه نوع سیستم نیروگاهی برای انرژی خورشیدی وجود دارد که عبارت‌اند از:

- سیستم متمرکزکننده‌ی خطی
 - سیستم dish/engine بشقاب/موتور
 - سیستم power tower یا برج نیرو
- سیستم متمرکزکننده‌ی خطی انرژی خورشید را با استفاده از آینه‌های مستطیلی و سهموی جمع‌آوری می‌کند. آینه‌ها به سمت خورشید منحرف می‌شوند، نور خورشید را رولوله‌هایی (گیرنده‌ها) متمرکز می‌کنند که در طول آینه‌ها قرار گرفته‌اند. نور منعکس شده، جریان سیال داخل لوله‌ها را گرم می‌کند. سپس از این جریان داغ برای جوشاندن آب در یک ژنراتور معمولی توربینی به‌منظور تولید انرژی برق استفاده می‌شود.
- سیستم dish/engine از یک بشقاب

عملکرد سیستم پنل خورشیدی

بهر است این مفهوم با یک مثال توضیح داده شود. در ابتدا، نور خورشید به پنل خورشیدی روی سقف می‌تابد. پنل‌ها انرژی را به جریان DC تبدیل می‌کنند، تا در معکوس کننده جریان پیدا کند. معکوس کننده‌ی برق DC را به AC تبدیل می‌کند، در مرحله‌ی بعدی می‌توان از این برق برای تأمین نیروی یک خانه استفاده کرد. این انرژی ساده و پاک، مقرون‌به‌صرفه و بهینه است.

اما ساعتی که شما در خانه نیستید چه اتفاقی می‌افتد؟ یا مثلاً هنگام شب که سیستم خورشیدی، قادر به تولید برق نیست چه کار باید کرد؟ جای هیچ نگرانی نیست، در این شرایط می‌توان از سیستم net metering استفاده کرد. این سیستم یک نوع سیستم معمولی PV مبتنی بر شبکه است، که در ساعات اوج روز انرژی بیشتری را تولید می‌کند، بنابراین انرژی مازاد دوباره به شبکه بازمی‌گردد. مصرف‌کننده می‌تواند

بلاک چین راهکار حل معضلات تبلیغات آنلاین



BLOCKCHAIN

تأیید اعتبار و حفظ داده‌های تبلیغاتی تا صرفی‌های شفاف برای خرید و فروش تبلیغات آنلاین و مرورگرهای مخصوص که به کاربران برای مشاهده تبلیغات پول پرداخت می‌کنند.

یکی از استانداردهای مرسوم جهانی برای قیمت‌گذاری تبلیغات آنلاین، CPM نام دارد، که ترکیب سرواژه‌های عبارت «هزینه هر ۱۰۰۰ بازدید» است. کلاهبرداران این بازار از ترفندهای گوناگون مانند ربات‌ها و بازدیدهای غیرواقعی، سعی در افزایش تعداد بازدید تبلیغات خود دارند و با این روش، قیمت آن‌ها را نیز افزایش می‌دهند.

شرکت تحقیقاتی Juniper Research مبلغ کلاهبرداری در این بازار را در سال ۲۰۱۷ حدود ۱۴ میلیارد دلار عنوان کرده است و پیش‌بینی می‌کند، که این رقم در سال جاری به ۱۹ میلیارد دلار برسد. طبق آمار این مؤسسه، حدود ۱۶ درصد از ترافیک ناشی از کلیک در اینترنت، کلاهبرداری هستند. از طرفی آمار ارائه‌شده از سازمان‌های درگیر با این ارقام یکسان نیست و همین، یکی از مشکلات اساسی این بازار است. به بیان دیگر استاندارد اساسی برای به اشتراک گذاشتن داده‌های تبلیغاتی وجود ندارد. علاوه بر آن محلی مناسب برای ارتباط و تبادلات مالی میان

بلاک چین فناوری پرطرفدار این روزها محسوب می‌شود، که نفوذ خود را در بازارهای مختلف اعم از بازاریابی و تبلیغات تثبیت کرده است.

شاید بزرگ‌ترین مشکلی که با ظهور تبلیغات دیجیتال و آنلاین به وجود آمد، کلاهبرداری در این بازار باشد. انواع مختلف راهکارهای کلاهبرداری در سال‌های حضور این نوع تبلیغات ایجاد شده‌اند، که از همه مهم‌تر، اندازه‌گیری ترافیک جذب‌شده توسط آن‌ها را با مشکل مواجه کرده‌اند. این روش‌ها باعث می‌شوند برخی تبلیغ‌دهندگان هزینه‌ای بیش از مقدار واقعی پرداخت کنند.

بلاک چین یکی از فناوری‌های جدید این سال‌ها است، که با ادعای شفاف‌سازی، جلوگیری از تقلب و غیرمتمرکز کردن فرآیندهای تأیید اعتبار پا به عرصه‌ی حضور گذاشت. سؤال این که آیا این فناوری پرطرفدار می‌تواند در حوزه‌ی تبلیغات آنلاین نیز خدمات ارائه کند؟

تعدادی استارت‌آپ مبتنی بر بلاک‌چین، با هدف شفاف‌سازی بازار تبلیغات آنلاین تأسیس شده‌اند، که با ابزارهای متنوع، سعی در برطرف کردن این مشکلات دارند؛ از دفتر کل مشترک برای



فیسبوک، پاندورا و هارست در این پلتفرم عضو هستند. این سرویس از یک سیستم تأیید اعتبار بر مبنای رأی‌دهی به اعضا نیز استفاده می‌کند تا اعضای جدید، برای کسب اعتبار تلاش بیشتری داشته باشند؛ در نتیجه اعتبار کل سیستم به‌مرور افزایش پیدا می‌کند.

بروک در ادامه به این نکته اشاره می‌کند، که شرکت فعال در رأی‌گیری‌ها و حضور در سیستم، لازمی بقا در آن است و صرف عضویت اولیه، اعتبار هیچ شرکتی را برای همیشه تأیید نخواهد کرد. در حال حاضر هزینه‌ی عضویت در این سرویس ۱۵۰۰ توکن است که با نرخ تبدیل کنونی حدود ۳۰ دلار می‌شود. متا ایکس امیدوار است، که جامعه‌ی در حال تشکیل به‌عنوان مرجع اعتباری برای اعضای جدید تبدیل شود. در حال حاضر تعداد اعضای این سرویس ۵۰ شرکت است.

به‌رحال این استارت‌آپ مانند هر سرویس دیگر با مشکلات اولیه‌ی متعددی روبرو است. برخی کاربران از عضو نبودن وبسایت‌های مشهور مانند سپاتیفای شکایت داشته‌اند. علاوه بر آن برخی از آن‌ها تنها سایت‌های خود را برای افزایش بازدید ثبت کرده‌اند و تمایلی برای نمایش تبلیغات ندارند. البته شرکت در حال توسعه و نگارش قانونی کلی برای پذیرفتن وبسایت‌هایی جدید است.

NYIAX □

NYIAX یک استارت‌آپ نیویارکی است، که با همکاری سازمان بورس نزدیک محلی برای تبادل قراردادهای تبلیغاتی ایجاد کرده. مؤسس این استارت‌آپ می‌گوید هدف آن‌ها ایجاد زبانی مشترک بوده است تا تبلیغات را مانند یک کالای مالی مد نظر قرار دهد. این سرویس که در ماه جولای رونمایی شد، به ناشران اینترنتی و تبلیغ‌دهندگان این امکان را می‌دهد،

تبلیغ‌دهندگان

کارگزاران و ناشران نیز طراحی نشده است. در نهایت ریدیابی داده‌ها تقریباً غیر ممکن است.

□ استارت‌آپ MetaX

استارت‌آپ متا ایکس یک شرکت آمریکایی مستقر در سانتا مانیکا کالیفرنیا است. مدیرعامل این شرکت، کن بروک، در مورد تبلیغات آنلاین می‌گوید:

به خاطر اختلافات موجود در این صنعت، اعتماد به اعداد و ارقام منتشرشده از طرف فعالان بازار تبلیغات آنلاین غیر ممکن است. به بیان دیگر این اعداد برای دریافت هزینه و دستمزد بیشتر، عموماً دستکاری می‌شوند.

این استارت‌آپ در حال توسعه‌ی پلتفرمی با نام adChain است. این پلتفرم قابلیت ثبت تبلیغ‌دهندگان و ناشران تأییدشده را می‌دهد. تأیید اعتبار این شرکت‌ها نیز توسط پلتفرم غیر متمرکزی انجام می‌شود، که توسط خود کاربران اداره خواهد شد. شرکت‌های تبلیغ‌دهنده‌ی این سرویس از یک توکن رمزنگاری شده با نام adToken برای پرداخت هزینه‌ها استفاده می‌کنند. در حال حاضر بزرگانی همچون



که درخواست برای تبلیغات، پیشنهاد قیمت و جزئیات قراردادهای کامل شده را مانند یک بازار سهام سنتی مشاهده کنند.

تمامی جزئیات این تبادلات در یک دفتر کل مبتنی بر بلاک چین نگهداری می شود. این امکان، قابلیت شفاف سازی را به سرویس این استارتاپ می دهد و در نتیجه همه ی طرف های درگیر در تبادلات تبلیغاتی، از نمایش صحیح تبلیغات و صحت اعداد و ارقام آماری آن ها مطمئن خواهند بود.

این سرویس علاوه بر امکانات شفاف سازی، قابلیت معاملات آتی را نیز به تبلیغات اضافه خواهد کرد. این نوع از معاملات آتی شبیه معاملات مالی سنتی هستند و به ناشران این امکان را می دهند، که با عرضه ی آتی امکانات خود، درآمد را تضمین کنند. علاوه بر آن تبلیغ دهندگان با ریزرف امکانات ناشران، بهتر می توانند برای کمپین های تبلیغاتی خود برنامه ریزی کنند.

نکته ی مهم این که استارتاپ های وارد شده به صنعت تبلیغات، با چالش های متعددی روبرو خواهند بود. آن ها بازیگرانی جوان در صنعتی قدیمی هستند، که غول هایی همچون گوگل و فیسبوک در آن فرمانروایی می کنند. این دو شرکت سال گذشته ۷۴ درصد از تبلیغات آنلاین را به خود اختصاص داده اند. از طرفی گوگل خود به دنبال پیاده سازی سیستمی برای اصلاح کلاهبرداری در این بازار است. آن ها سرویس ads.txt را به این منظور توسعه داده اند.

Brave

استارت اپ بریو یکی دیگر از این بازیگران جوان است، که با هدف شفاف سازی در تبلیغات آنلاین فعالیت می کند. این شرکت مرورگری به کاربران عرضه می کند، که تنها تبلیغات مورد پسند آن ها را نمایش می دهد و در عوض به آن ها پول پرداخت

می کند. سیستم بلاک چین داخل این شرکت، بازدید دریافت شده توسط هر تبلیغ را بررسی و تأیید می کند و با امنیت کامل، هزینه ی طرفین را می پردازد.

مؤسس استارتاپ بریو، برندان آیک (توسعه دهنده ی زبان محبوب جاوا اسکریپت) است. او اعلام کرده که مرورگر آن ها بر خلاف گوگل و فیسبوک، برای آنالیز علاقه، اطلاعات کاربران را به اینترنت ارسال نمی کند و آنالیز آن ها را داخل خود انجام می دهد. البته اطلاعات این مرورگرها به صورت ماهیانه و ناشناس با پلتفرم بلاک چین همگام سازی می شوند.

توکن این استارتاپ با نام (Basic Attention Token (BAT معرفی شده است، که به عنوان ابزار پرداختی بین تبلیغ دهندگان و ناشران مورد استفاده قرار می گیرد. کاربرانی که تبلیغات مشاهده می کنند نیز ارزش دیجیتال BAT دریافت می کنند. آن ها از این ارزش می توانند برای خرید بازی یا گیفت کارت در شبکه ی بریو استفاده کنند. کاربران توانایی تبدیل ارزش های خود را ندارند؛ اما ناشران می توانند به کمک شرکت واسط آن را به پول معمولی تبدیل کنند. مرورگر بریو تا تابستان سال جاری عرضه خواهد شد. منبع: www.zoomit.ir

ویژگی‌های سازمان یا شرکت‌های تجاری

عبدالقاهر مدیر



برای وصول مطالبات خود (طبق قانون) به دارایی‌های شخصی صاحب آن سازمان اعتماد کنند و مالک واحد نیز در ازای قبول این ریسک‌ها، به دنبال کسب سود است؛ صاحب واحد تجاری باید مالیات بر درآمد شخصی خود را بر مبنای سود یا ضرر حاصل آن واحد تجاری محاسبه و پرداخت کند.

مشکل تأمین مالی سازمانی‌های تجاری آن است که آنها نمی‌توانند اوراق بهادار قابل معامله (مثل اوراق قرضه) منتشر کنند. نقل و انتقال مالکیت این سازمان‌ها نیز دو مشکل عمده دارد: نخست آنکه هیچ ورقه بهاداری برای نقل و انتقال این نوع واحد تجاری وجود ندارد (اگرچه برخی از واحدهای تجاری قابل نقل و انتقال هستند)؛ دوم اینکه محاسبه ارزش واحد تجاری نسبتاً مشکل است، زیرا میزان درآمد واحد تجاری به عواملی پنهان مثل مهارت مالک، موقعیت تجاری و محلی آن بستگی دارد.

شرکت‌های تضامنی: شرکت‌های تضامنی در تملک بیش از یک نفر است. طبق اساسنامه شرکت، تمام یا قسمتی از مسئولیت‌های شرکت بر عهده چند نفر یا تمام شرکاست. مسئولیت شرکای شرکت تضامنی ممکن است محدود یا نامحدود باشد. شرکایی که مسئولیت نامحدود دارند در برابر همه تعهدات

قبل از اینکه به ویژگی‌های شرکت‌های تجاری بپردازیم، لازم است تعریف آنرا بدانیم. شرکت تجاری عبارت از قراردادی است میان دو یا چند شخص، که بنابر آن هر یک از شرکا، آورده‌ای با خود به شرکت می‌آورد، با این وصف که مالکیت هر شریک نسبت به آورده‌اش منحل می‌گردد و آورده‌ها به مالکیت شخص حقوقی شرکت در می‌آید و سود و زیان نیز به نسبت مقرری بین ایشان تقسیم گردد. تاجر ممکن است شخص حقیقی باشد یا شخص حقوقی، اگر تاجر شخص حقوقی باشد، بدان شرکت تجاری گفته می‌شود. همچنان می‌توان چنین تعریف نمود: «مشارکت و اجتماع حقوق دو یا چند شریک در یکی از قالب‌های پیش‌بینی شده در قوانین تجاری».

سازمان‌های تجاری به یکی از اشکال ذیل وجود دارند:

۱- مالکیت انفرادی؛

۲- شرکتهای تضامنی؛

۳- شرکتهای سهامی.

مالکیت انفرادی: این سازمانها در تملک یک نفر هستند. همه مسئولیت‌های سازمان بر عهده مالک آن است و وی تمام ریسکهای آنرا می‌پذیرد؛ این بدان معناست که بستانکاران شرکت می‌توانند

سرمایه مراجعه کنند و وجه لازم را به دست آورند.

یکی از ویژگی‌های مهم شرکت‌های سهامی اینست که مدیران آنها مجبور نیستند مالک شرکت باشند. این پدیده، یعنی تفکیک مالکیت از مدیریت، در اوایل قرن بیستم بسیار فراگیر شد. با اینکه فرض بر آن است که مدیران شرکت‌ها سهامی نهایت سعی خود را می‌کنند تا منافع سهام‌داران را به بهترین نحو تأمین کنند، نباید فراموش کرد که آنان در پی تأمین هدف شخصی خود نیز هستند؛ یعنی حفظ مقام و پست و بالا بردن حقوق و مزایای خود. هماهنگ کردن هدف‌های سهام‌داران و مدیران شرکت کار چندان ساده‌ای نیست؛ برای مثال، اگر شرکتی در یک دوره تحت فشار مالی قرار گیرد، احیاناً مدیران آن سعی خواهند کرد که شرکت را حفظ کنند تا کار و پست خود را از دست نهند (در چنین حالتی موضوع افزایش بازده سرمایه‌داران در اولویت اول نخواهد بود).

اگر مزایا و معایب این نوع شرکت‌ها را مقایسه کنیم، متوجه خواهیم شد که باید شرکت‌های بزرگ را به صورت سهامی اداره کرد. از آنجا که صاحب این شرکت‌ها نقش بسیار محدودی در تصمیم‌گیری‌ها دارند، مسئولیت آنان در برابر تعهدات شرکت بسیار محدود است و این امتیاز بسیار مهمی است. وجود بازاریایی که بتوان در آنها سهام این شرکت‌ها را مورد خرید و فروش قرار داد، عاملی است که بر ارزش شرکت‌های سهامی می‌افزاید. عمر نامحدود شرکت‌های سهامی و نیز قدرت آنها در تأمین مالی (از راه انتشار اوراق بهادار) باعث می‌شود که آنها به منابع متعدد سرمایه دسترسی پیدا کنند.

شرکت مسئول هستند. حدود مسئولیت شرکایی که مسئولیت آنها محدود است، در اساسنامه شرکت قید می‌شود. شرکای با مسئولیت محدود، احتمالاً نمی‌توانند نقش فعالی در شرکت بر عهده گیرند. تعدادی از این نوع شرکا در ازای سود مشخصی، مقداری از سرمایه شرکت را تأمین می‌کنند. وجود چندین شریک در یک شرکت تضامنی احتمالاً این واقعیت را نشان می‌دهد که هر یک از آنها، یا در زمینه خاصی تخصص دارد یا دارای قدرت مالی است و سرمایه شرکت را تأمین کرده است. اگر بین اعضای شرکت تفاهم و اتفاق نظر کامل وجود نداشته باشد، تصمیم‌گیری با مشکلات زیادی روبه‌رو خواهد شد.

از مسائل عمده شرکت‌های تضامنی این است که با مرگ یک شریک، موجودیت شرکت به خطر می‌افتد و باید تجدید سازمان شود. محاسبه ارزش واقعی دارایی‌های متوفی بر مسائل و مشکلات خواهد افزود، مخصوصاً زمانی که موضوع حقوق وارث مطرح شود. شرکت‌های سهامی. شرکت‌های سهامی شخصیت حقوقی دارند و اساسنامه آنها باید نزد مراجع رسمی ثبت شود. این واحدهای تجاری که شخصیت حقوقی مستقل دارند، می‌توانند افراد یا سازمان‌هایی را به دادگاه بکشانند و در دادگاه‌های حقوقی محاکمه شوند. از آنجا که شخصیت این شرکت‌ها از صاحبان آنها متمایز است، دارای عمر نامحدود هستند.

این شرکت‌ها می‌توانند با توجه به اساسنامه خود تعداد معینی سهم عادی منتشر کنند. این سهام عادی نشان‌دهنده مالکیت شرکت است و نقل شرکت با خرید و فروش این سهام صورت می‌گیرد.

چنین نقل و انتقال بسیار ساده است (البته اگر خریدار مایل به خرید آن سهام باشد و در مورد قیمت سهام نیز توافق شده باشد). سهام‌داران شرکت‌های سهامی مسئولیت محدود دارند و این بدان مفهوم است که بستانکاران شرکت برای تأمین ادعاهای خود نمی‌توانند به سهام‌داران شرکت مراجعه کنند. اگر شرکت سهامی ورشکست شود یا در مورد خاصی در دادگاه محکوم گردد، ضرری که صاحبان سهام آن متحمل خواهند شد، فقط محدود به مبلغی است که در آن شرکت، سرمایه‌گذاری کرده‌اند. شرکت‌های سهامی می‌توانند اوراق بهادار قابل خرید و فروش (مثل اوراق قرضه و انواع سهام) را منتشر و بدین وسیله سرمایه مورد نیاز را تأمین مالی فعالیت‌های خود به بازارهای





ساده‌ترین مذاکره برای تخفیف

بیاورید، مثلاً اگر یک پیراهن هزار افغانی را پسنده کرده‌اید، مستقیماً آن را درخواست نکنید و یک پیراهن ارزان‌تر مثلاً ۵۰۰ افغانی را اول قیمت کنید تا قیمت مرجع از نظر فروشنده برای شما پایین‌تر بیاید.

۳. گول قیمت‌های غیر رند را نخورید

یک ترفند فروشنده استفاده از قیمت‌های غیر رند، مثلاً ۶۶۰ افغانی است و احتمالاً به شما ۱۰ افغانی تخفیف خواهد داد. یک تخفیف غیر معقول بخواهید - البته نه در همه شرایط - تا ذهنیت فروشنده را نسبت به درخواست خود مشخص کنید. مثلاً برای همان لباس که ۴۵۰ افغانی قیمت دارد، می‌توانید درخواست ۶۰ تخفیف کنید، تا بتوانید ۵۰-۶۰ تخفیف بگیرید.

۴. انصراف خود را اعلام کنید.

گاهی اوقات باید انصراف خود را اعلام کنید و البته نشان دهید، که کالا را دوست داشتید، اما توان خرید با این شرایط و قیمت را ندارید. این کار معمولاً خوب جواب می‌دهد، اما به هر حال ممکن است نتیجه برعکس بدهد.

۵. جایگزینی برای تخفیف پیدا کنید

کار بسیار جالبی که من همیشه به عنوان تخفیف به فروشنده توصیه می‌کنم، گرفتن یک کالای دیگر به جای تخفیف است. مثلاً برای خرید یک تبلت ۳۵۰۰۰ هزار افغانی، قصد دارید ۲۵۰۰ افغانی تخفیف بگیرید. من همیشه یک پکیج نرم‌افزاری ۳۰۰۰ افغانی را به فروشنده پیشنهاد می‌دهم و می‌گویم، به جای تخفیف این را بر می‌دارم و فروشنده هم معمولاً خوشحال می‌پذیرد. بی‌خبر از این که اگر ۱۵۰۰ افغانی تخفیف می‌داد، منفعت بیشتری برایش داشت.

منبع: www.bishtarazyek.com

ساده‌ترین مذاکره‌ای که ما روزانه درگیر آن هستیم، مذاکره برای خرید کالا است.

حالا چطور باید از فروشنده امتیاز بگیریم؟ کالای مورد نظر را با قیمت پایین تهیه کنیم و مذاکره خود لذت ببریم.

ما همه روزه مذاکرات زیادی را انجام می‌دهیم، اما یکی از ساده‌ترین مذاکراتی که هر روز با آن مواجه هستیم و البته برای ما بسیار پرکاربرد است، مذاکره برای خرید یک کالا است.

اجزای این مذاکره کاملاً مشخص است و شما باید ارزش یک کالا را ببینید و سعی کنید با گرفتن امتیاز از طرف مقابل سعی کنید ارزش را تا حد ممکن پایین بیاورید.

شما قصد خرید دارید و فروشنده هم قصد فروش، بنا براین کار بسیار ساده‌ای پیش رو داریم...

در اینجا قصد داریم، در چند اصل کلی نکاتی را گوشزد کنیم:

۱. مراقب ذهنیت اولیه باشید

متأسفانه بسیاری از افراد دوست دارند، خود را بسیار راحت یا به اصطلاح «بزرگ» نشان بدهند و به بیان دیگر دوست دارند کلاس بگذارند و با این تفکر که خود را از نظر مالی در جایگاه بالایی نمایش بدهند و این اشتباه مهلک باعث می‌شود، که فروشنده با خیال راحت به شما بفروشد.

سعی کنید ضمن حفظ شخصیت نشان دهید، که مبلغ خرید هرچه باشد برای شما مهم است و یا حد اقل پولی که می‌پردازید، باید ارزش کالا را داشته باشد.

۲. قیمت مرجع را پایین بیاورید

باید قیمت مرجع ذهنی خودتان را در نظر فروشنده پایین

ليکنه: کليم الله سعیدی

پانگه وال ولې په نورو هېوادونو کې پانگونه کوي؟



شخص یا یو شرکت یې د لومړي ځل له پاره په بل هېواد کې وکړي، لکه: د شرکت جوړونه، د تولیدي کارځای پرانیسته او دېته ورته نور. دا ډول پانگونه په وروسته پاتې هېوادونو کې معمول ګرځېدلې ده. بل ډول یې براون فیلډ Brown Field Investment پانگونه ده، چې په دې ډول پانگونه کې یو پانګوال په بل هېواد کې موجود شرکت او یا هم د هغه سهم پېري.

اوس راځو دېته چې پانگه وال ولې په نورو هېوادونو کې پانگونه کوي؟ ولې خپله موجوده پانگه په خپله سیمه کې نه لکوي؟ کوم لاملونه دي چې د یوه پانگه وال په راجذبولو کې مرسته کولای شي؟ راځن د بهرنی مستقیمی پانګونې په اړه، په لاندې مهمو ټکو لنډه رڼا واچوو.

◆ ۱. اقتصادي ثبات:

هر شرکت او یا هم پانګوال له پانګونې وړاندې، د بل هېواد ټول اقتصادي اړخونه، لکه: اقتصادي سېسټم، د انفلاسیون (د پیسو پرسوب) کچه، د ګټې کچه، د بازار ډول، پرمختیا، رقابت، پوتانسیا (بالقوه)، یو لړ شاخصونه او دېته ورته نور سنجوي.

د وینزویلا اقتصادي بحران یو غوره مثال دی؛ چې په ۲۰۱۶ کال د انفلاسیون کچې د لوړېدو او اقتصادي ناثباتی له امله اېکزون

د نړیوال بانک له قوله په ۲۰۱۶ م. کال کې د ۲۰۰۰ میلیاردو ډالرو څخه زیاته پانگونه د نړۍ د بهرنی مستقیمی پانګونې له لارې په بېلابېلو هېوادونو کې شوې وه، چې د هغو په قطار کې لومړی امریکا د کابو ۴۷۹.۴ میلیاردو ډالرو، دویم انگلستان ۲۹۹.۷ میلیاردو ډالرو او په درېم ځای کې هالنډ په ۱۷۰.۶ میلیاردو ډالرو په ارزښت سره مخکښ دي.

بهرنی مستقیمه پانگونه هغه پانگونه ده، چې د یوه شرکت (کمپنی) او یا هم انفرادي شخص په وسیله د شرکت او یا هم انفرادي ګټو له پاره په یو بل هېواد کې وشي، چې یاده پانگونه د پېرلو (خریداری) په بڼه وي. همدارنګه پانگه وال ته پر خپلې پانګې باندې د پوره کنټرول حق ورکول کېږي، خو په زیاترو هېوادونو کې بیا دا کنټرول پرتلیز وي، د بېلګې په توګه: بنګله دېش بهرنیو پانگه والو ته د خپلې پانګې ۱۰۰ سلنه د کنټرول واک ورکوي. ددې برعکس، د هند د دفاع وزیر هغه موده مخکې وویل، چې هندوستان به نور د دفاعي سکتور په هغو برخو کې پانگه والو ته ۱۰۰٪ واک ورکړي، چې دوی پکې مهارت ونلري.

په عمومي توګه په نړیوال تجارت کې بهرنی مستقیمه پانگونه په دوه ډوله ده؛ یو ډول یې د ګرین فیلډ Green Field Investment په بڼه ترسره کېږي. د ګرین فیلډ پانگونه هغه پانگونه ده، چې یو



۲. ثبوت مالیات:

د دودیزې پوهې له مخې هغه هېوادونه، چې د مالیاتو کچه یې ټیټه وي، د بهرنۍ مستقیمې پانګونې د راجذبولو زیاته وړتیا لري، خو دا یې یوازینی لامل هم نشي کېدای. په ټوله کې مالیات د یوه هېواد لپاره عاید او د پانګه والو لپاره مصارف دي، چې یو پانګه وال یې د توکو او خدماتو د لوړو بیو له تعینولو وروسته، له پېرېدونکو څخه اخلي، چې دا کار عموماً د قیمتونو د کچې د لوړوالي سبب ګرځي.

۳. مسلکي او روزل شوی کاري ځواک:

د نړیوال تجارت د یوې نظریې پر بنسټ، پرمختللي بډایه هېوادونه عموماً هغه صنعتي سکتور، چې زیاته پانګه او په پوره اندازه مسلکي کارکوونکو ته اړتیا ولري انتخابوي. خو د مخ پر ودې هېوادونو هغه سکتورونه، چې پانګې ته لږه او کارکوونکو ته زیات ضرورت ولري؛ نساجي صنعت انتخابوي. دلته خبره د مسلکیتوب او نامسلکیتوب ده، په هغو هېوادونو کې چې تخنیکي کارکوونکي زیات وي؛ پانګه وال پکې پانګونې ته زړه ښه کوي. دا ځکه چې پانګه وال د روزنې له لګښتونو څخه ژغورل کېږي.

۴. د مزدونو تر ټولو کمه کچه:

زیاتره هېوادونه د کارګرو د حقوقو د خوندي کولو په موخه، ځینې قوانین وضع کوي، چې تاجران دې ته نه پرېږدي، چې کارګرو ته دې په ډېره کمه اندازه حق الزمه وټاکي، خو دا کار بیا برعکس د بهرنیو پانګه والو لپاره یو مشکل دی، ځکه چې پانګه وال همېشه د مزدونو د آزادې او کمې کچې په لټه کې وي؛ د دولت نه مداخله بهرنی پانګه وال په یو هېواد کې پانګونې ته هڅوي. په ناروی کې د مکمل تولید څخه %۴۶ مزدونه (د کارګرو معاشات) تشکیلوي، چې دا فیصدي په چین، هندوستان او فیلیپین کې %۲.۵، %۳ او %۱.۵ ده. یوګاندا د نړۍ تر ټولو د کمې کچې مزدونه لري، چې د یوه ساعت مزد یې یوازې ۰.۰۱ امریکایي ډالر دی؛ بلې خوا نه بیا وپتنام کې د اشمېره ۲.۷۳ ډالره، چین کې ۵.۵۱ ډالره او مکسیکو کې ۴.۴۵ ډالره ده.

۵. د بشري پرمختګ شاخص:

نوموړی شاخص د هېوادونو د پراختیا او پرمختګ په سنجش کې غټ رول لوبوي. یاد شاخص د ملګرو ملتونو له خوا جوړ شوی،

موبایل Exxon Mobil Venezuela او چپورون Chevron مشهورو امریکایي کمپنیو؛ خپلې پانګې له هېواده ایستلې. د نړیوال بانک محکمې د پرېکړې پر اساس نوموړی هېواد دېته اړ شو، چې اپکزون موبایل ته د ور پېښ شوي تاوان په بدل کې باید (۱.۴) میلیارد ډالر ورکړي.

همدا شان کله چې په ۱۹۷۴م. کال کې د تېلو بیه څلور ځله زیاته شوه، نو د تېلو صادروونکو هېوادونو سازمان یا OPEC د تېلو راکړه ورکړه په ډالرو قبوله کړه، چې په دې سره د امریکایي ډالرو ارزښت کې %۳۷ سلنه زیاتوالی راغلی. امریکا غوښتل چې زیاته پانګه را جذب کړي، نو له همدې کبله یې د کټې کچه پورته کړه، چې په دې سره یې زیاته پانګه لاسته راوړه، خو هېواد یې په ۱۹۷۹م. کال د صنعتي سکتور له بحران سره مخ شو.

د یوه اقتصادي سېسټم بې ثباتي په اقتصادي خورتیا، بې روزګارۍ او د پيسو پرسوب (انفلاسیون) کې نغښتې ده، چې د پانګه والو پام ترې اړوي.

یو له مهمو او خورا غوره فکتورونو څخه کنټل کېږي. د کمزورو هېوادونو د شاخص له مخې چې زیاتره یې افریقایي هېوادونه لکه: سومالیا، سوډان، نایجیریا، کینیا او انګولا دي، چې زیاتره فابریکې او کمپنۍ یې د امنیت د نه شتون له امله وتړل شوي او یو لړ آسیایي نا امنه هېوادونو لکه: سوریه، عراق، یمن او افغانستان، چې په ۱۷۹ هېوادو کې ۹ مقام لري، د یاد شاخص له مخې، د زیاتو طبیعي زېرمو په لرلو سربېره له بهرنۍ پانګونې څخه لرې دي. اوس راځو د یو څو مشخصاتو په رڼا کې د دې موضوع تحلیل کوو.

د فساد د ادراک شاخص (Corruption Perception Index):

نوموړی شاخص د هېوادونو تحلیل کوونکی او یا هم د تجارانو د تفاهم، تجربو او د داتا د تحلیل پر اساس د هغوی درک دی، چې په یوه هېواد کې څومره فساد شته؟ نوموړی شاخص له صفر څخه تر ۱۰۰ پورې وي، چې صفر یې زیات په فساد لرلی هېواد او ۱۰۰ له فساد څخه خالي او پاک هېواد وي. په یاد شاخص کې د افغانستان نومرې ۱۵ دي.

د تجارت کولو اسانتیا شاخص (Ease of Doing Business Index):

نوموړی شاخص له یوه هېواد سره د تجارت کولو د اسانتیا او تجارتي امکاناتو شتون را په گوته کوي، چې یو پانګه وال د څېړنې پر وخت همدا شاخص ته زیات ځیر وي. د نوموړي شاخص تحلیل او داتا هر کال د نړیوال بانک له خوا خپرېږي. د افغانستان مقام په یاد شاخص کې د ۱۸۹ هېوادونو په قطار کې ۱۸۳یم دی.

سرچینه: لومړیتوب وېبپاڼه

چې په عمومي توګه د یوه هېواد د انساني ټولنو درې ځانګړنې ارزوي؛ تعلیم، سواد او د پوهې لاس ته راوړل، مادي امکاناتو ته لاس رسې او اوږد ژوند لرل.

د بشري پرمختګ شاخص یو پانګوال ته دا مفکوره ورکوي، چې په ټوله کې یو هېواد څومره بشري پرمختګ او په یادو ځانګړنو باندې سمبال دی؟ په دې لړ کې د ناروی د نړۍ تر ټولو پرمختللی هېواد دی، چې په لومړي قدم کې ځای لري، خو د زیاترو پانګوالو ذوق د وروسته پاتې هېوادونو سره زیات وي، ځکه هلته د سیالۍ او رقابت لپاره رقیبان موجود نه وي.

۶. ازاده سوداګري:

په بهرنۍ مستقیمه پانګونه کې د تکنالوجی، تخنیکي کاري ځواک او ماشین الاتو نقل موجود وي، چې د آزادې سوداګرۍ د محیط نه شتون پانګه وال له مشکلاتو سره مخ کوي، خو د آزادې سوداګرۍ د تړون شتون بیا هېوادونو ته ګواښ وي؛ د بېلګې په توګه: د شمالي امریکا د آزادې سوداګرۍ تړون North American Free Trade Agreement چې په امریکا کې زیاتره دا ادعا کوي، چې په مکسیکو کې د مزدونو د کمې کچې له امله زیاتره کمپنۍ خپل عملیات له امریکا نه مکسیکو ته انتقالوي. ازاده سوداګري له یو هېواد څخه بل هېواد ته په صادراتو او وارداتو د کوم بندیز د نه شتون په معنی سره ده، چې سوداګران یې له کوم بندیز څخه تجارتي توکي او خدمات بل هېواد ته لېږلای شي. د آزادې سوداګرۍ د نه شتون او ځینو اقتصادي بندیزونو له امله پانګه وال پر صادراتو د زیاتو تعرفو او سهمیو له وجې، په ډېر مشکل سره توکي صادرولاي شي، چې دا کار د هغوی په لګښتونو باندې زیاته اغېزه کوي.

۷. د پور لاس ته راوړلو

اسانتیا:

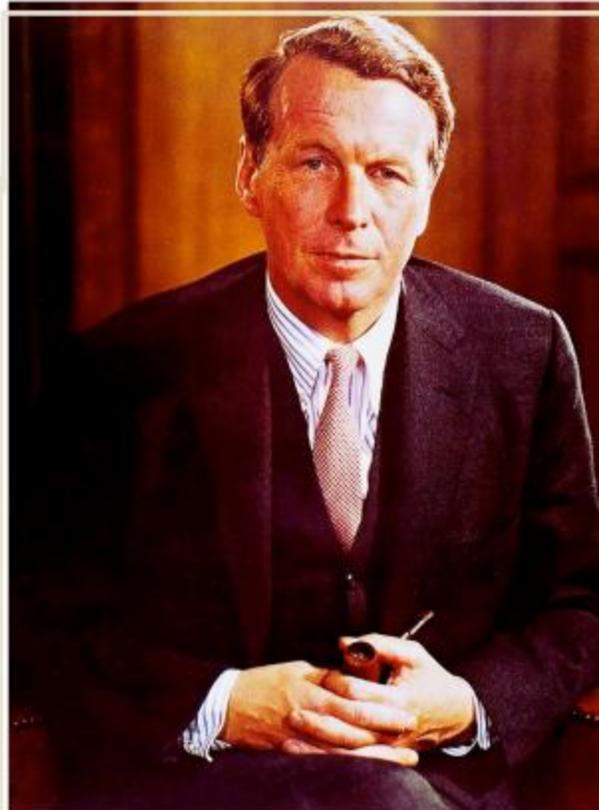
بهرنیو پانګه والو ته د پور لاسته راوړلو او د سود د ټیټې کچې اسانتیا موجودیت کولای شي، چې د پانګوالو د داد او اعتماد سبب شي.

۸. امنیت او سیاسي

ثبات:

په کاروبار کې د سیاسي امورو نه منځګړیتوب او د امنیت شتون،





متفاوت‌ترین تجربیات پدر تبلیغات دنیا

این شاخه به آن شاخه بوده است. دیوید آگیلوی در سال ۱۹۱۱ در انگلستان متولد شد و زمانی که تنها سه سال داشت، با شروع جنگ جهانی اول، پدرش ورشکست شد و تمام دارایی خود را از دست داد.

در طول جنگ جهانی اول او کودک بود، اما در طول جنگ جهانی دوم در سفارت انگلستان در واشنگتن به‌عنوان مامور اطلاعاتی به کار گرفته شد.

کتاب زندگی‌نامه‌اش از ابتدا به شرح فعالیت‌های مختلف او تا زمانی که شرکت تبلیغاتی‌اش را تأسیس می‌کند، می‌پردازد. شاید تصور این موضوع برای بسیاری سخت باشد، که یکی از برترین

مدیران دنیا و کارآفرینان بزرگ قرار بوده آشپز شود. آگیلوی در ابتدا از تجربیاتش در آشپزخانه هتل مجیستیک در فرانسه می‌گوید. جایی که هر ریزه‌کاری در آشپزخانه با دقت بسیار بالایی صورت می‌گرفته است. آگیلوی در بخشی از خاطرات مربوط به کار در آشپزخانه‌ای که میهمانانی همچون نخست‌وزیر فرانسه داشته، می‌نویسد: «... بعد از مدتی ارتقا پیدا کردم. حالا مسوول درست کردن سس مایونز بودم. قانون درست کردن مایونز این بود که ابتدا هر تخم‌مرغ را در ظرفی جداگانه بشکنیم و پس از آن بو کردن تخم‌مرغ آن را به تخم‌مرغ‌های دیگر اضافه کنیم. یک روز که خیلی عجله داشتم، تخم‌مرغ پنجاه و نهم را بدون اینکه در ظرف جداگانه بشکنم و بو کنم، روی بقیه تخم‌مرغ‌ها شکستم. هیچ چاره دیگری نداشتم جز

وقتی به زندگی افراد موفق فکر می‌کنیم، اکثر اوقات این ذهنیت قبلی را داریم، که همه آنها کسانی بوده‌اند، که احتمالاً از ابتدای جوانی ایده‌ای را یافته‌اند، آن را به شدت دنبال کرده‌اند و پیگیری و پافشاری آنها در نهایت باعث موفقیت‌شان در خلق یک کسب‌وکار فوق‌العاده شده است.

اکثر پدر و مادرها برای راهنمایی فرزندان خود به آنها توصیه می‌کنند، که از «این شاخه به آن شاخه نپرند» و وقتی تصمیمی گرفته‌اند یا حرفه‌ای را برگزیده‌اند برای موفقیت تنها به همین یکی بسنده کنند. گاهی اوقات هم فکر می‌کنیم، اگر تا سی و اندی سالگی هنوز آن «ایده

درخشان» را نیافته‌ایم، پس دیگر کارمان تمام است و باید این رویای کارآفرین شدن یا موفقیت را از سرمان بیرون کنیم. کتاب زندگی‌نامه دیوید آگیلوی (David Ogilvy)، موسس شرکت تبلیغاتی آگیلوی و ماتر (Ogilvy & Mather)، بزرگ‌ترین شرکت تبلیغاتی دنیا، حقایقی را درباره زندگی او بیان می‌کند، که با تمام مثال‌های بالا در مغایرت است. دیوید آگیلوی، خودش زندگی‌نامه‌اش را نوشته است و در بخشی از آن می‌نویسد: «از آنجا که بسیاری از مکاتباتش را به کتابخانه کنگره آمریکا داده، این کتاب کوتاه‌تر از آن چیزی است که می‌توانست باشد.»

آقای آگیلوی که پدر تبلیغات مدرن به شمار می‌رود، برخلاف توصیه متداول پدر و مادرها، تا سن ۳۸ سالگی مشغول پریدن از

گالاپ مشغول به کار می‌شود. ایده‌ای که او و یکی از دوستانش به این موسسه پیشنهاد می‌دهند، نظرسنجی از بینندگان فلم‌های سینمایی بوده است. شاید اگر الان به ایده نظرسنجی برای تصمیم‌گیری بهتر در مورد فلم‌ها فکر کنیم، این موضوع چندان عجیب و غریب به نظر نرسد. اما وقتی تصور می‌کنید در سال‌های دهه ۳۰ میلادی، زمانی که نه کامپیوتری وجود داشت و نه وسایل ارتباط جمعی، جمع‌آوری نظرات مردم و تحلیل آنها و سپس پیش‌بینی بر مبنای این داده‌ها ایده‌ای بسیار قابل توجه بوده است. دیوید و همکارانش با نظرسنجی مستقیم از افرادی که به سینما می‌رفتند، اطلاعاتی را در اختیار شرکت‌های سازنده فلم قرار می‌دهند، که به دست آوردن آنها برای سازندگان فلم تقریباً غیر ممکن بوده است. برای سنجش صحت اطلاعات و به اصطلاح غربال کردن پاسخ‌ها، دیوید باید روش‌هایی خلق می‌کرد تا احتمال نتیجه‌های غلط را به کمترین میزان کاهش دهد. یکی از مشکلات در جمع‌آوری پاسخ این بود که آنها نمی‌توانستند تشخیص دهند کدام فرد از میان پاسخ‌دهندگان حقیقت را می‌گوید و کدام شخص ممکن است پاسخی غلط بدهد یا دروغ بگوید.

برای مثال، او در بخشی از کتاب می‌نویسد: «متوجه شدیم که مردم بسیاری در مورد اشخاصی مثل آبراهام لینکلن به شدت اغراق می‌کنند. برای اینکه بتوانیم افرادی را که ممکن است کلا پاسخ‌های اغراق‌آمیز یا غیرواقعی بدهند جدا کنیم، به این فکر افتادیم در ابتدا سوالاتی کاملاً متفاوت از آنها پرسیم. اولین سوالاتی که می‌پرسیدیم این بود: شب‌ها بیشتر علاقه دارید در رادیو به

اینکه همه تخم‌مرغ‌ها را دور بریزم. اگر پتر (رئیس او) مرا دیده بود بدون شک اخراج شده بودم.»

ممکن است سال‌ها بعد وقتی دیوید آگیلوی به دنیای تبلیغات وارد شد، از تجربیات آشپزی خود استفاده نکرده باشد، اما استانداردهایی که در برهه‌های مختلف زندگی و کاری برای خود شکل می‌دهیم بدون شک در آینده به کار گرفته خواهند شد. کسانی که صرف‌نظر از اینکه مشغول انجام چه کاری هستند، عادت کرده‌اند آن را به بهترین شکل ممکن انجام دهند، هرگز نمی‌توانند به کمتر از «بهترین کیفیت» بسنده کنند. این عادت مستقل از این است، که آیا مامور انجام وظیفه‌ای هستید که آن را دوست دارید یا خیر.

اما دیوید آگیلوی بعد از مدتی متوجه می‌شود نمی‌خواهد برای همیشه در آشپزخانه بماند و برای کار با برادرش به بریتانیا بازمی‌گردد. برادرش که در یک شرکت ساخت داش گاز فعالیت می‌کرد، برایش شغلی به‌عنوان بازاریاب فروش داش گاز دست و پا می‌کند. دیوید جوان برای فروش داش گاز خانه به خانه به دنبال مشتری است. او در خاطراتش از روش‌هایی می‌نویسد، که برای قانع کردن مشتریان از آنها استفاده می‌کرده است. پس از مدتی برای فروش داش گاز یک راهنما می‌نویسد، که مجله فورچون آن را بهترین راهنمای فروش تاریخ معرفی می‌کند. در این مدت نیز برخورد نزدیک با مشتریان، قانع کردن آنها و درک عمیق از نیازهای آنها، تجربیاتی را در اختیار او قرار می‌دهد، که بدون شک در موفقیت‌های آتی وی نقش عمده‌ای بازی می‌کنند. پس از فروشنده‌گی داش گاز به آمریکا می‌رود و در موسسه





یک برنامه کم‌دی گوش دهید یا شکسپیر بخوانید؟ اگر کسی می‌گفت «شکسپیر» می‌فهمیدیم، که احتمال خیلی زیاد دروغ می‌گوید و همان‌جا نظرسنجی را قطع می‌کردیم.»

تجربیهایی که آگیلوی در نتیجه انجام این نظرسنجی‌ها و برخوردهای نزدیک با مردم به دست می‌آورد، باعث می‌شوند شناخت او از جامعه بیشتر و بیشتر شود؛ در عین حال که برای بالا بردن دقت تحلیل‌های خود دائماً به خلق ایده‌های خلاقانه نیز دست می‌زده است. همین مساله باعث می‌شود تا سازمان اطلاعاتی انگلستان در طول جنگ جهانی به سراغ وی بیاید و او را در سفارتخانه این کشور استخدام کند.

پس از تجربیات جنگ، دیوید آگیلوی و همسرش چند سالی را در کنار آمیش‌های پنسلوانیا می‌گذرانند. آمیش‌ها، پیروان فرقه‌ای از مسیحیت هستند که در اوایل قرن ۱۸ میلادی از اروپا به آمریکا به‌خصوص پنسلوانیا مهاجرت کردند. این گروه به روش نیاکان خود زندگی می‌کنند. با روش‌های سنتی و با استفاده از حیوانات کشاورزی می‌کنند. از برق و گاز و سایر امکانات پیشرفته استفاده نمی‌کنند. فرزندان شان را تا بیشتر از ۱۶ سالگی به مکتب نمی‌فرستند. از ماشین و موتور در محل زندگی آنها خبری نیست.

دیوید آگیلوی که همراه با همسرش چند بار به این منطقه سفر می‌کند، آنچنان جذب آرامش این منطقه می‌شود که در نهایت به خرید زمینی در جوار آنها اقدام می‌کند. شغل بعدی او کشت و فروش تنباکو می‌شود. در خاطراتش می‌نویسد، آنقدر از مکانیکی سر در می‌آوردم، که بتوانم تراکتورم را خودم تعمیر کنم. باقی فوت و فن‌ها را نیز دوستان آمیشم به من آموزش می‌دادند. پس از چند بار برداشت تنباکو و سود بسیار کمی که در مقایسه

با فعالیت زیاد نصیب او می‌شود، دیوید آگیلوی به این فکر می‌افتد، که قید کشاورزی را بزند.

او می‌نویسد: «به خاطر آوردم چطور پدر بزرگم در کشاورزی ورشکست شد و به یک کارآفرین موفق تبدیل شد. چرا نباید او را الگوی خودم قرار دهم؟ چرا یک موسسه تبلیغاتی تاسیس نکنم؟ آن موقع ۳۸ ساله بودم.»

و از اینجا به بعد نه تنها سرنوشت دیوید آگیلوی رقم می‌خورد، بلکه دنیای تبلیغات نیز متحول می‌شود. مابقی کتاب به غیر از بخش انتهایی آن‌که به دوره ابتدای بازنشستگی او در فرانسه مربوط می‌شود، درباره کسب موفقیت در صنعت تبلیغات است. در این بخش از کتاب، دیوید آگیلوی تجربیات خود را به‌عنوان یکی از موفق‌ترین مدیران دنیا با خواننده به اشتراک می‌گذارد.

در زمان نگارش کتاب خاطراتش، می‌نویسد: «در ابتدا هیچ اعتباری نداشتم. حتی یک مشتری نیز نداشتم و تنها ۶ هزار دالر در بانک کل سرمایه‌ام بود. امروز، «آگیلوی و مائر» یکی از پنج شرکت بزرگ دنیا در صنعت تبلیغات است. در ۲۹ کشور جهان دفتر دارد. هزاران مشتری داریم و گردش مالی ما ۸۰۰ میلیون دالر است.» در ادامه دیوید آگیلوی به نکات بسیار ارزنده‌ای اشاره می‌کند، که در آفریدن موفقیتش سهم داشته‌اند. او به لست کردن برخی از این نکات پرداخته و آنها را مدیون فعالیت‌های پیشین خود است. بدون شک خواندن تجربیات افراد موفق می‌تواند در بهبود فعالیت‌هایمان ما را یاری کنند. عنوان اصلی کتاب An Autobiography است که انتشارات JOHN WILEY & SONS, INC. آن را در ۱۹۶ صفحه منتشر کرده است. منبع: www.fa.ieb.today

BRAND

COMMODITY

اعتماد به برند (Brand) بیشتر از محبوبیت اهمیت دارد

زمینه‌ای فعالیت می‌کند، چگونه به مشتری سود می‌رساند و چه وجه تمایزی نسبت به سایر رقبا دارد؟ صفحه‌ی اول وبسایت نباید مزاحم و نامرتب باشد، تصاویر و محتوای زیادی داشته باشد و از فونت نامناسب برای متون استفاده کرده باشد. وبسایت، صدای برند است و باید با توجه به ویژگی‌های اساسی برند طراحی شود. همچنین باید راهنمای ساده داشته باشد تا مخاطب به راحتی به صفحه‌ی مورد نظر هدایت شود. توجه کنید متنی که داخل وبسایت می‌نویسید، نباید اشتباهات املایی داشته باشد. برخی مخاطبان به این موضوع اهمیت نمی‌دهند، اما اغلب مردم نسبت به غلط نگارشی و گرامر سخت‌گیر هستند.

سرعت بارگذاری سایت باید بالا باشد. به طور متوسط کاربران انتظار دارند وبسایت بعد از ۴ ثانیه بارگذاری شود و در غیر این صورت، صفحه را می‌بندند. هر قدر سرعت بارگذاری کم‌تر باشد احتمال اینکه در جستجوی گوگل رتبه‌ی کمتری کسب کند بیشتر می‌شود. به یاد داشته باشید یک وبسایت نامناسب، یعنی برند به تأثیر اولین برخورد اهمیتی نمی‌دهد یا بودجه‌ی کافی برای طراحی وبسایت در اختیار ندارد.

۲- عدم دریافت نقدهای مثبت از طرف مشتری‌های راضی

طبق آمار اعلام شده ۹۹ درصد مشتری‌ها نقدهای آنلاین را بررسی می‌کنند و ۸۸ درصد آن‌ها به آن‌چه که می‌خوانند اعتماد می‌کنند و ۷۲ درصد بعد از خواندن نقد برای خریدن محصول اقدام می‌کنند. در نتیجه هیچ تبلیغی برای یک برند بهتر از پیشنهاد شدن توسط مشتری‌های راضی نیست.

مشتری‌ها ترجیح می‌دهند، از برندهای قابل اطمینانی خرید کنند که شاید چندان محبوب نباشند، اما سراغ برندهای محبوبی که اعتمادی به آن‌ها ندارند، نمی‌روند. محبوبیت برند یکی از عوامل تأثیرگذار در جذب مشتری و افزایش میزان فروش است. به‌عنوان مثال شرکت اپل خود را به‌عنوان برندی دوستانه و قابل دسترس تعریف کرده است و امروزه به‌عنوان یکی از محبوب‌ترین برندهای صنعت خود شناخته می‌شود. بنابراین هر برندی باید برای افزایش محبوبیت خود تلاش کند. اما محبوبیت به تنهایی کافی نیست و باید با جلب اعتماد همراه باشد. مردم ترجیح می‌دهند از فروشگاه‌های قابل اطمینان خرید کنند.

اعتماد تعریف دیگری از صداقت بوده و به همان اندازه ضروری است. هر برند با نحوه‌ی معرفی و داستان خود اعتماد مشتری را جلب می‌کند. در نتیجه برندی که عملکردی نامنظم داشته و نتواند خودش را جای مشتری قرار دهد اعتماد مخاطب را نیز نخواهد داشت.

۱- داشتن وبسایت نامناسب برای معرفی کسب‌وکار

وبسایت اولین منبع هر مشتری برای کسب اطلاعات بیشتر در مورد برند است. برندی که وبسایت نامرتب با طراحی نامناسب داشته باشد، هرگز نمی‌تواند اعتماد مشتری را جلب کند. داشتن وبسایتی با طراحی مناسب حتی برای کسب‌وکارهای ساده و کوچک نیز ضروری است. وبسایت به اندازه‌ی اولین برخورد در ملاقات‌های حضوری مهم است و هر قدر طراحی بهتری داشته باشد تأثیر بهتری روی مخاطب خواهد گذاشت. یک وبسایت مناسب باید به مخاطب نشان دهد در چه



ارتباط با مشتری مانند خدمات پس از فروش رعایت شوند. به عنوان مثال برندی به مشتری، تاریخ مشخصی را برای تحویل نتایج قرارداد، قول داده است؛ اما به دلایلی نمی تواند این کار را انجام دهد و برای همیشه اعتماد خود را نزد مشتری از دست می دهد.

همچنین تمامی اطلاعاتی که در مورد محصولات، خدمات و رویدادها از طریق راه های ارتباطی منتشر می شوند باید صحت داشته باشند. مهم نیست واسطه ای ارتباطی شرکت وبسایت است یا فردی که به نمایندگی از برند در رویدادها سخنرانی می کند، مهم این است که حرف برند باید در تمامی کانال های ارتباطی یکسان باشد

تا بتواند اعتماد مشتری را جلب کند.

۵- به ارتباطات اهمیت نمی دهید

این روزها روش های تبلیغاتی متفاوت از گذشته هستند و برندهایی که مشتری را به طور مستقیم برای خرید محصول ترغیب می کنند، شانس زیادی ندارند. از این رو بازاریابانی موفق هستند، که اطلاعات مفیدی در مورد محصولات برند بدهند و مشتری را به شکل غیر مستقیم نسبت به خرید ترغیب کنند. به عنوان مثال یک شرکت خدمات بیمه عمر باید در وبلاگ خود پست هایی در مورد اهمیت صحت، سبک زندگی و اهمیت خانواده منتشر کند تا اطمینان و اعتماد مشتری را جلب کند.

یکی دیگر از روش های حفظ ارتباط بعد از فروش محصول ارسال نحوه ی استفاده محصولات و خدمات به مشتری است. بعد از فروش محصول و خدمات خود فکر نکنید همه چیز تمام شده است. به طور دائم با مشتری در ارتباط باشید و او را راهنمایی کنید.

جمع بندی

در نهایت می توان گفت یکی از بهترین راه ها برای جلب مشتری این است، که خودتان را جای آن ها بگذارید. آن ها می دانند هدف همه ی کسب و کارها پول درآوردن است، اما ترجیح می دهند از برندی خرید کنند که برای رفع مشکلی خاص به آن ها کمک می کند. برای جلب اعتماد مشتری، خودتان و کاری که انجام می دهید را صادقانه به آن ها معرفی کنید. اطلاعات خود را دوستانه با آن ها به اشتراک بگذارید و تمام اعضای تیم را با هم هماهنگ کنید. با این کار نه تنها اعتماد مشتری را جلب می کنید بلکه شاید به برند محبوب آن ها تبدیل شوید.

منبع: www.zoomit.ir

مشتری های خود را به شرکت در نظرسنجی تشویق کنید. طبق نظرسنجی های انجام شده ۷۰ درصد مشتری ها، در صورت درخواست تمایل دارند، تجربه ی خود را با دیگران به اشتراک بگذارند. در شبکه های اجتماعی و پست های وبلاگ به طور مستقیم با مشتری ها در ارتباط باشید و نظر آن ها را در کانال های شبکه های اجتماعی و وبسایت خود منتشر کنید. از نقدهای منفی نترسید و مشکلات را حل کنید. برندی که حتی یک نقد منفی نداشته باشد، مشتری را نسبت به مخفی کاری مشکوک می کند. نقدهای منفی اعتبار و شفافیت برند را افزایش می دهند.

۳- عدم فعالیت در شبکه های اجتماعی

برندی که در شبکه های اجتماعی فعالیت نداشته باشد، یعنی کسب و کار خود را متوقف کرده است یا بودجه ی کافی برای استخدام متخصص و رسیدگی به این موضوع را نداشته یا علاقه ای به برقراری ارتباط با مردم و یادگرفتن از آن ها ندارد. مردم فکر می کنند برندی که هیچ تعاملی با مشتری ها و طرفداران خود نداشته باشد؛ یعنی نظر مردم هیچ اهمیتی برایش ندارد، در دسترس نیست یا حقیقتی را از دیگران پنهان می کند. ناگفته نماند فعالیت نیمه کاره برند در شبکه های اجتماعی نیز به هیچ عنوان مناسب نیست و مزایای بهره مندی از اشخاص بانفوذ مارکتینگ را نیز از دست می دهد. اشخاص بانفوذ، افراد معروف در شبکه های اجتماعی هستند، که با طرفداری از یک برند و تبلیغ محصولات شان تأثیر زیادی در افزایش میزان فروش محصولات دارند.

۴- اطلاعات درستی به مخاطب نمی دهید

هیچ چیز بیشتر از اطلاعات اشتباه در مورد محصول یا خدمات نمی تواند، اعتماد مشتری را نسبت به برند از بین ببرد. صداقت و شفافیت اولین اصول جذب اعتماد هستند و باید در تمام مراحل



بازاریابی تلففونی برای مبتدیان

تیلی مارکتینگ (Telemarketing) یا بازاریابی تلففونی یکی از رایج ترین و پرکاربردترین روش های برقراری ارتباط با مشتریان بالقوه است. در این مقاله با تعریف بازاریابی تلففونی و همچنین ۱۰ نکته آشنا خواهید شد، که راهگشای افرادی خواهد بود، که به تازگی وارد این حوزه از بازاریابی شده اند یا به دنبال تصحیح و تقویت رویکرد خود در زمینه بازاریابی هستند.

◆ بازاریابی تلففونی چیست؟

بازاریابی تلففونی یا تله مارکتینگ یکی از روش های رایج بازاریابی است، که شرکتهای مختلف از آن برای ارتباط با مشتریان بالقوه محصولات یا خدمات خود استفاده می کنند. بازاریابی تلففونی در شکل سنتی آن همان تماس گرفتن با مشتری بالقوه یا بالفعل کسب و کار است. البته با رشد تکنولوژی، دامنه بازاریابی تلففونی هم گسترده تر شده و تماس های ویدیویی یا ویدیو کنفرانس را نیز در بر می گیرد، البته این روشها بیشتر برای مشتریان فعلی استفاده می شود.

معمولاً از بازاریابی تلففونی یا تله مارکتینگ برای تلاش در جهت فروش محصولات یا خدمات استفاده می شود، اما می تواند شکل نظرسنجی یا جمع آوری اطلاعات را نیز به خود بگیرد. به عنوان مثال، سیاستمداران و احزاب برای پرس و جو درباره کاندیداهای مورد علاقه مردم، به طور گسترده ای از تله مارکتینگ استفاده می کنند.

هنگامی که شرکت با مشتریان بالقوه ای تماس می گیرد، که رابطه قبلی با آنها نداشته، تماس انجام شده در اصطلاح بازاریابی، یک تماس سرد محسوب می شود. معمولاً شرکت ها فهرست



اما بهترین روش برای بازاریابی تلففونی چیست و به چه نکاتی باید توجه کنیم تا به بیراهه نرویم؟ ما در این مقاله از بخش بازاریابی و فروش مجله گویا آی تی به ذکر ۱۰ نکته مهم خواهیم پرداخت که می تواند راهگشای مبتدیان و افرادی باشد که نتیجه مطلوبی از بازاریابی تلففونی نگرفته اند و می خواهند، که طرحی نو در اندازند.

◆ ۱۰ نکته مهم برای موفقیت در بازاریابی تلففونی

۱. طوری رفتار کنید که مثل بازاریاب ها به نظر برسید
بازاریاب های تلففونی یا «تیلی مارکتر» های موفق همیشه آرام و راحت به نظر می رسند و طبیعی رفتار می کنند. مشتریان بالقوه به عصا قورت داده ها و خواندن از روی متن روی خوش نشان نمی دهند. هر چه بیشتر از جملات کلیشه ای مثل «حال شما چطوره» و عبارات رایج استفاده کنید، سریع تر برچسب بازاریاب به پیشانی تان خواهد خورد. بنابراین، تماس اولیه خود را به نحوی تلطیف کنید که به شکل کاملاً طبیعی جالب تر و علاقمندتر به نظر برسید تا گفتگوی شما جریان بهتر و طبیعی تری پیدا کند.

مشتریان بالقوه خود را از شرکت های مخابراتی یا شرکت های مرتبطی که علائق یا سوابق خرید مشتریان را زیر نظر می گیرند خریداری می کنند.

صنایع و حوزه های کاری متعددی وجود دارند که متد بازاریابی آنها تا حد زیادی به این روش وابسته است، از جمله خدمات تلففونی و انترتی، سیستم های ضد سرقت، خدمات مالی، خدمات گردشگری و سازمان های خیریه.

بازاریابی تلففونی حرفه ای - به خصوص در مورد فروش B2B یا کسب و کار به کسب و کار - روش بسیار موثری برای فرصت سازی و کسب درآمد است. لذا افرادی که مهارت بالایی در تماس تلففونی دارند به اندازه طلا برای شرکت ارزشمند هستند. در عین حال باید توجه داشت که این افراد توانمند هم معمولاً از ابتدا اینقدر توانمند نبوده اند؛ احتمالاً آنها هم در اولین تماس خود مبتدیانه رفتار کرده اند. آنها هم مجبور بوده اند تا از چیزی نزدیک به صفر شروع کرده و پله های ترقی را طی کنند. این افراد بدون شک نگرش مثبت و انرژی بالایی داشته اند (به عنوان پیش نیازهای موفقیت) اما در هر صورت باید از همانجایی شروع می کرده اند که همه آنها می که تماس سرد می گیرند کار خود را آغاز می کنند.



۲. کمیت را افزایش دهید

چاره ای جز این نیست: به هر حال اگر تماس نگیرید، هیچ فروشی هم نخواهید داشت. بنابراین تعداد تماس های خود را تا حدی افزایش دهید که کمیت آنها به نفع شما واقع شود. در این راستا باید تمرکز داشته باشید و فعالیت های دیگر را به حداقل برسانید. برای بازاریابی تلففونی B2B، ۱۰۰ تماس در یک روز کاری هفت ساعته مطلوب به نظر می رسد. با این حال، این رقم نمی تواند در هر شرایطی صحیح باشد. به عنوان مثال، اگر مکالمات شما به تعامل موثری رسید، این نسبت می تواند به ۷۰ تماس در روز تنزل پیدا کند. اگر استفاده از ویس میل یا همان منشی تلففونی مرسوم باشد، این عدد می تواند به ۱۴۰ تماس در روز برسد.

۳. برنامه ریزی حرف اول را می زند

برنامه ریزی، به خصوص در هنگامی که داده ها و اطلاعات اهمیت دارند، اهمیت فراوانی پیدا می کند. اطلاعات نادرست یا ناقص یکی از مهم ترین مولفه های است، که می تواند بازاریابی تلففونی را از مسیر صحیح خود خارج کند. بنابراین، باید شناسایی و پالودن بازار هدف خود را در برنامه ریزی قبل از تماس بگنجانید. به عنوان مثال، این می تواند به معنی تهیه یا خریداری فهرستی از افراد تصمیم ساز

دارای شرایط مناسب باشد، که کسب و کار و حوزه فعالیت آنها با کسب و کار شما به اندازه ای سنخیت دارد، که می توانید پروژه های موفقیت آمیز قبلی خود را به عنوان دمو به آنها نشان بدهید.

۴. عامل یا عوامل انگیزه بخش به مشتری را پیدا

کنید

چرا مشتری بالقوه مزبور باید وقت بگذارد و با شما صحبت کند؟ شما چه دارید که او به آن نیاز دارد و خودش نمی تواند انجامش بدهد؟ اگر تأمین کننده دیگری هم وجود دارد، چرا باید از شما کمک بگیرد؟ با پاسخ به سوالاتی از این قبیل می توانید به نتایج بهتری دست پیدا کنید.

علیرغم اینکه استفاده از یک متن از پیش آماده شده مطلوب نیست؛ اما دلیل تماس و منفعتی که قرار است به مخاطب برسانید را باید دقیقاً از قبل مشخص کرده باشید. بنابراین در مورد چالش های احتمالی مشتری بالقوه تحقیق کنید و برای اینکه بتوانید وی را از همان ثانیه های حیاتی اولیه تماس تلففونی درگیر و با خود همراه کنید، آن چالش ها را در دلیل خود برای تماس بگنجانید. لذا همه چیز را به صورت فی البداهه و خلق الساعه انجام ندهید.



۵. آموزش ببینید

اگر مهارت شما در بازاریابی تلففونی به حد اعلای خود نرسیده، حتماً از دریافت راهنمایی در رابطه با روشهایی برای بهبود نتایج نهایی سود خواهید برد. به خاطر داشته باشید، که علی‌رغم اینکه از راه تجربه می‌توان به مهارت‌ها و اطلاعات ارزشمندی دست پیدا کرد، اما معمولاً همه این تجربه‌ها هزینه دارد و برخی از این هزینه‌ها می‌تواند به عاملی در جهت شکست کسب و کار یا تحمیل ضررهای جبران‌ناپذیر بر آن تبدیل شود. به عنوان مثال، فروشندگانی که معمولاً به صحبت کردن عشق می‌ورزند، اما فروشندگانی که خوب می‌دانند که بیشتر باید گوش کنند و درس بگیرند. به هر حال، مولفه‌های فراوانی وجود دارد که بر تماس‌های سرد و کیفیت بازاریابی تلففونی شما تاثیر می‌گذارد، لذا دریافت آموزش یا کوچینگ مناسب می‌تواند احتمال موفقیت شما را دوچندان کند.

۶. پوست تان را کلفت کنید

بازاریابی تلففونی آسان نیست و باید در مقابل نه شنیدن مقاوم شوید. در غیر اینصورت، با دریافت هر پاسخ منفی عذاب می‌کشید و کارتان دشوارتر از قبل به نظر می‌رسد. بازاریابی تلففونی به درد آدم‌های ضعیف یا احساساتی نمی‌خورد. اگر می‌خواهید به اهداف خود دست پیدا کنید باید هدف‌محور باشید. پاداش موفقیت در تیلی‌مارکتینگ چشمگیر است، اما دریای آرامی را در پیش رو

نخواهید داشت. بنابراین، کنار آمدن با دست‌های ردی که به سینه تان می‌خورد را یاد بگیرید و به سراغ فرصت بالقوه بعدی بروید. در هر صورت، به خاطر داشته باشید، که مشتری بالقوه بعدی از آنچه که در گفتگوی قبلی شما پیش آمده خبر ندارد، بنابراین گرد و خاک از تن بتکانید و با یک ذهن باز و آماده دوباره شروع کنید.

۷. به اعتراضات رسیدگی کنید

اعتراضات یا به عبارتی دغدغه‌های مشتری بالقوه برای خرید همیشه وجود داشته و خواهد داشت. به احتمال قریب به یقین، بهترین‌های دنیای بازاریابی تلففونی بیشترین پاسخ‌های منفی را دریافت کرده‌اند و بدون شک مدیریت اعتراضات مشتریان را یاد گرفته‌اند. آنها به این اعتراضات خو گرفته‌اند و روشهایی را برای غلبه بر این موانع پیدا کرده‌اند. اگر شما هم به دنبال موفقیت هستید، باید اعتراضات احتمالی را تا جایی که امکان دارد پیش‌بینی کرده و برای آنها پاسخ یا راهکار پیدا کنید. ترجیحاً هیچ اعتراضی نباید باعث غافلگیری شما شود و اگر آمادگی داشته باشید، سدی در برابر پیشرفت تان ایجاد نخواهد شد.

۸. شتاب بگیرید

استفاده از سیستم‌ها و روشهای مناسب در کنار داده‌ها و



طرح سوالات خوب برای ارائه یک عملکرد مطلوب ضروری است. این از آن دسته از مهارت های فروش است که کمتر به آن توجه شده، اما اهمیت فراوانی دارد. فروشندگان برتر به جای معرفی و تبلیغ، تشخیص می دهند. چنین فروشندگانی با ترکیبی از سوالات باز و بسته، علایق مشتری را کشف می کنند و اطلاعاتی که لازم دارند را بیرون می کشند. آنها به این امید که گفتگوی بیشتر باعث تبدیل مشتری بالقوه به مشتری بالفعل شود سعی می کنند که به کمک سوالات خود کاری کنند که مشتری بیشتر از آنها صحبت کند.

◆ حرف آخر

پر واضح است که ذکر همه نکات و مهارت هایی که برای موفقیت در بازاریابی تلففونی یا تیلی مارکتینگ و تبدیل یک مبتدی به یک بازاریاب حرفه ای لازم است در یک مقاله نمی گنجد. به علاوه، یک شبه هم نمی توان نتایج تلاش های صد ساله را کسب کرد. در عین حال، اگر از اصولی که پشتوانه این نکات هستند، به درستی پیروی کنید و آنها را به کار ببندید شانس موفقیت خود را افزایش می دهید و اگر برای عملی کردن آنچه که در اینجا ذکر شد وقت بگذارید، مزد زحمات خود را خواهید چشید.

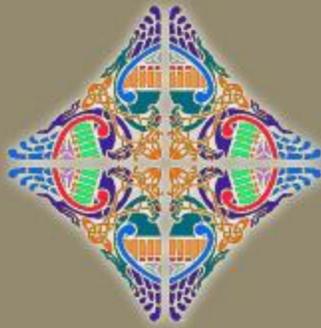
منبع: www.gooyait.com

اطلاعات ارزشمند باعث افزایش بهره وری هر تماس می شود. همانطور که قبلاً گفتیم، کمیت در بازاریابی تلففونی حائز اهمیت است. به علاوه، اگر به اندازه کافی تلففون بزئید می توانید تماس های مجدد «گرم» داشته باشید و همین قیف فروش شما را تشکیل خواهد داد. اگر در بازه های زمانی منطقی بتوانید به اندازه کافی تماس بگیرید، هر روز درصد مطلوبی از تماس های شما برای پیگیری به منظور ادامه گفتگو یا تمدید قرارداد انجام خواهند شد. در نتیجه، گشتاوری که به وجود می آید به کار شما شتاب می دهد و شرایط را برای کسب نتایج بهتر در آینده فراهم خواهد کرد.

۹. انگیزه داشته باشید تا بتوانید به دیگران انگیزه بدهید

اگر بی حال و کسل باشید، مشتری چه دلیلی می تواند برای تعامل با شما داشته باشد؟ بازاریابی تلففونی کار دشواری است، اما هنگامی که پشت تلففون با مشتری صحبت می کنید باید مثبت و خوش بین باشید. به هر حال، شخصی که الان با او صحبت می کنید نمی داند، که تماس قبلی تان چیزی فراتر از فاجعه بوده است. به خاطر داشته باشید که هر تماس یک فرصت جدید برای خلق یک موقعیت تازه برای کسب و کار است. بنابراین سرتان را بالا بگیرید و هر تماس را به گونه ای شروع کنید که مشتری به جای گذاشتن گوشی، قلباً احساس کند، که چاره ای ندارد به جز اینکه حرف شما را بشنود.

۱۰. سوالات خوب و مناسبی را مطرح کنید



خیام

هر سبزه که برکنار جویی رسته است
گویی ز لب فرشته خوبی رسته است
پا بر سر سبزه تا بخواری ننهی
کان سبزه ز خاک لاله رویی رسته است
از آمدنم نبود گردون را سود
وز رفتن من جلال و جاهش نفزود
وز هیچ کسی نیز دو گوشم نشنود
کاین آمدن و رفتنم از بهر چه بود



کشتن

سعدی

تا بود بار غمت بر دل بی هوش مرا
سوز عشقت نشانند ز جگر جوش مرا
نگذرد یاد گل و سنبلم اندر خاطر
تا به خاطر بود آن زلف و بناگوش مرا
شریتی تلختر از زهر فراق است باید
تا کند لذت وصل تو فراموش مرا
هر شبم با غم هجران تو سر بر بالین
روزی ار با تو نشد دست در آغوش مرا
بی دهان تو اگر صد قدح نوش دهند
به دهان تو که زهر آید از آن نوش مرا
سعدی اندر کف جلاد غمت می گوید
بنده ام بنده به کشتن ده و مفروش مرا

ارواښاد اسحاق ننگيال

دا جل، دا برسات
شوګير چې درته شپو پر ځڼو مات راوړی دی
يو خوب مې درته سترگو کې سوغات راوړی دی
دا ډک جام چې نن رېږدي په لاسو کې د فرعون
موسی له کوه طور ځنې تورات راوړی دی
دا چا ويل چې وړې د پښتون شولې حجرې؟
دې وړو ميکاپيل ته هم خيرات راوړی دی
شېبه پر لمبو سره ده او شېبه پر گلو سره
دې خاورې کله جل، کله برسات راوړی دی
ساعت وروسته رازېږو دا ساعت خير دی چې مرو
تقدير راته بس دغسې سوغات راوړی دی
سپېڅلی مسلمان دی خو يې زده نه شوه سجده
دې قام ته خدای د خپل غرور دکات راوړی دی

مصطفی سالک

د چا سترګې مې په زړه کې لاره گوري
سندريزې چينې غره کې لاره گوري
ستا ښايست مې له وجود نه بهر نه ځي
دا که موج دی، په راده کې لاره گوري

تیتې سترګې په ورو ورو قدم اخلي
لکه ناوې چې واده کې لاره گوري

ستا پر ذهن خورېدو ته می پرستې
تخیل مې په وینسته کې لاره گوري

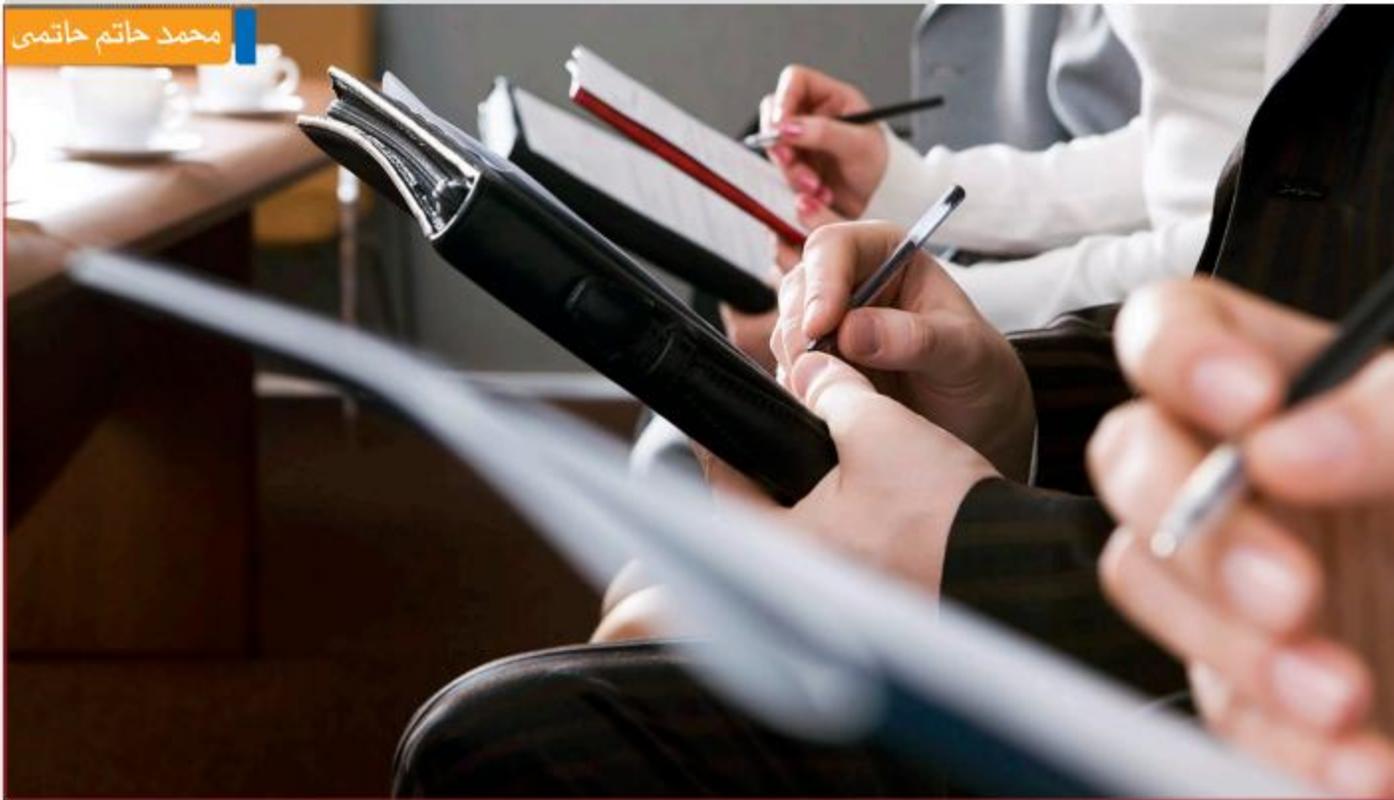
تر شنو ونو لاندې شنه چینه کې لامبې
گوره وړانگو ته ځنگله کې لاره گوري

لاروی د لویې لارې ورته تم شو
تورې سترګې یې په وره کې لاره گوري



نظام های حقوقی مطبوعات

محمد حاتم حاتمی



به شمار می‌رود.

«به عبارت ساده تر، در کشورهایی که نظام استبدادی موجود است و دولت از دادن آزادی به رسانه‌ها می‌ترسد، شرایط بسیار سخت را برای تأسیس نشرات و رسانه‌ها می‌گذارد و نظام پیشگیری در آن وجود دارد. در این نظام حتمی است، که نشرات (رسانه‌ها) قبل از انتشار باید مجوز دریافت نمایند و گرفتن مجوز در برخی از اوقات ممکن است، مدت زیاد را در بر گیرد».

◆ ب. نظام تعقیبی یا تنبیهی

کشورهایی که داری نظام حقوقی تنبیهی رسانه‌یی می‌باشند، هیچ‌گونه محدودیتی، جز در موارد استثنایی پیش بینی شده در قوانین برای تأسیس و اداره مطبوعات وجود ندارد. افراد، شرکت‌ها و جمعیت‌ها می‌توانند با آزادی کامل و یا تنها با تسلیم اعلام‌نامه یا تقاضای ثبت نام رسانه، رسانه مورد نظر خود را تأسیس نمایند. در این نوع نظام به مطبوعات آزادی کامل داده شده است، اما در مواردی که مصالح و منافع مردم، استقلال، نظم و امن عامه، آسایش

در مورد کنترل و مدیریت مطبوعات، در کشورهای جهان در پهلوی نظام‌های سیاسی رسانه‌ها، نظام‌های حقوقی خاص به منظور بنیاد گذاری و اداره رسانه‌ها در نظر گرفته شده است، که این نظام‌ها گاهی مخالف و متضاد هم‌دیگر می‌باشند. در مجموع نظام‌های حقوقی مطبوعات را به دو بخش ذیل تقسیم می‌نمایم:

◆ الف. نظام پیش‌گیری یا احتیاطی

کشورهایی که دارای نظام مقتدر و آمرانه می‌باشند، مانند کشورهای استبدادی قدیم، که از روش‌های حاکمه آن‌ها از آزادی‌های سیاسی و فردی ترس داشتند، برای رسانه‌ها، آزادی بیان و فکر محدودیت‌ها را وضع نموده بودند، چون انتشار مطبوعات تابع روش احتیاطی یا پیشگیری است. در این نوع نظام دولت به خاطر ترس از افشاکاری و انتقاد‌های گروه‌های مخالف سیاسی روش کسب اجازه قبلی و دریافت موکول را اختیار می‌نمودند. رسانه‌ها در تصرف افراد و گروه‌های مورد اعتماد دولت قرار داشته و دریافت ودیعه مالی از مؤسسان رسانه از جمله شرایط تکمیلی اجازه قبلی بخش رسانه‌ها

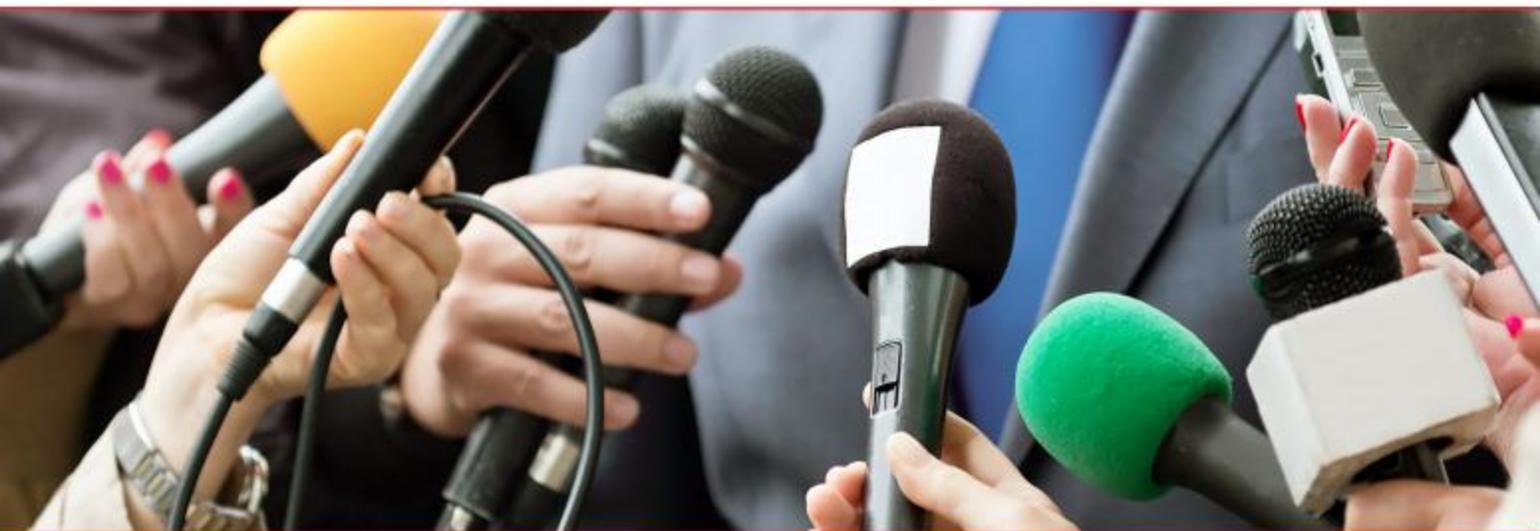
آزادی رسانه ها در متون حقوقی

پس از مبارزات شدید آزادی خواهان در برابر حاکمان مقتدر در قرون وسطی، انقلاب کبیر فرانسه و نتایج آن می تواند از جمله نخستین گام های برداشته شده در راستای تحقق آزادی بیان باشد. برای اولین بار در متون حقوقی فرانسه از آزادی بیان و فکر ذکر به عمل آمد. هنگامی که «اعلامیه حقوق شهروند انقلاب کبیر فرانسه» به تصویب رسید، قانون به عنوان مظهر اراده ملت در ۲۶ اگست ۱۷۸۹ شناخته شد. در این اعلامیه برای اولین بار از آزادی بیان و فکر یاد شد، که در ماده ۱۱ آن در مورد آزادی بیان و فکر چنین نگاشته شده است:

«انتقال و انتشار آزادانه افکار و عقاید یکی از گران بها ترین حقوق انسانی است. بنا بر این، هر شهروند می تواند آزادانه سخن بگوید، بنویسد و چاپ کند، به استثنای مواردی که با سو استفاده

وسلامت جامعه، اخلاق حسنه، عفت عمومی و حیثیت زنده گی خصوصی به خطر مواجه شود، محدودیت ها وضع می گردد. در این نوع نظام سانسور پیش از نشر، توقیف و تعطیل خود کامه رسانه ها وجود ندارد.

«قوانین رسانه های این کشورها، در عین آزاد گذاشتن رسانه ها با در نظر گرفتن مصالح و منافع واقعی مردم، محدودیت های رسانه ها را در نشر برخی از خبرها به ویژه در زمینه های که به استقلال و نظم و امنیت ملی، آسایش و سلامت جامعه، اخلاق حسنه و عفت عمومی و حیثیت و زنده گی خصوصی افراد، لطمه وارد نشود، پیش بینی می کنند و پس از انتشار، رسانه ها را در صورتی که مطلبی مغایر قانون در آن ها وجود داشته باشد و به عبارت دیگر، هرگاه جرم رسانه ای وقوع یابد، از طریق محاکم عادی و اغلب به حضور هیئت منصفه (کمسیون های رسیده گی به شکایات)،



از این آزادی در قانون مشخص شده اند و قابل تعقیب می باشد» (اعلامیه حقوق شهروند فرانسه، ۱۷۸۹، ماده ۱۱).

پس از نشر این اعلامیه، فرانسه را مهد و بنیانگذار آزادی بیان و رسانه ها می دانند.

همچنان، در اولین قانون اساسی امریکا در سال ۱۷۹۱ م. در مورد آزادی بیان آمده است، این قانون قدیم ترین قانون اساسی در جهان می باشد، که بیش از ۲۰۰ سال از زمان تصویب آن می گذرد و تا امروز با تعدیل بعضی از ماده های آن به عنوان قانون اساسی امریکا شناخته می شود. در این قانون در مورد آزادی بیان فکر چنین آورده شده است: «کنگره هیچ قانونی را تصویب نخواهد کرد، که محدود کننده آزادی بیان و آزادی مطبوعات باشد» (اولین قانون اساسی امریکا، ۱۷۹۱).

مورد تعقیب و رسیده گی قرار می دهد و متخلفان تبه و مجازات می شوند».

«بررسی تطبیقی قوانین اساسی و قوانین مطبوعاتی کشورهای مختلف دنیا و تفکیک کشورهایی که کسب اجازه قبلی و صدور پروانه، انتشار روزنامه را ضروری شناخته اند و کشورهای که آزادی کامل انتشار را انتخاب کردند و تنها اعلام انتشار و یا ثبت نام نشرات را کافی دانسته اند، ماهیت نظام های سیاسی آن ها را آشکار می سازد. این گونه بررسی نشان می دهد، که ضرورت صدور (امتیاز) یا (اجازه) برای انتشار مطبوعات، که میراث استبداد گذشته است، فقط در نظام های آمرانه و قدرت گرای کنونی معمول است و در نظام های آزادی گرا در مورد آن، محدودیتی وجود ندارد».

علاوَتاً در قانون اساسی ایالت ویرجینیای امریکا در مورد آزادی بیان آمده است، که آزادی مطبوعات یکی از سنگ بناهای آزادی است، هرگز نمی تواند محدود شود، مگر به واسطه دولت های مستبد.

در باره آزادی بیان در قانون اساسی افغانستان مصوب ۲۰۰۳ در ماده ۳۴ آن ذکر به عمل آمده است که:

«آزادی بیان از تعرض مصوون است. هر افغان حق دارد فکر خود را به وسیله گفتار، نوشته، تصویر و یا وسایل دیگر، با رعایت احکام مندرج این قانون اساسی اظهار نماید. هر افغان حق دارد مطابق به احکام قانون، به طبع و نشر مطالب، بدون ارایه آن به مقام های دولتی بپردازد. احکام مربوط به مطابع، رادیو و تلویزیون، نشر مطبوعات و سایر وسایل ارتباط جمعی توسط قانون تنظیم می گردد» (قانون اساسی افغانستان، ۱۳۸۲، ص، ۸۲).

ماده ۱۶ قانون اساسی نشر مطبوعات و رسانه ها را به تمام زبان های رایج کشور جایز می داند، تا بدین وسیله آزادی بیان برای تمام اقلیت ها تحقق یابد (قانون اساسی افغانستان، ۱۳۸۲).

قانون رسانه های افغانستان آزادی بیان را حمایت و تضمین نموده و در ماده ۴ آن درباره آزادی بیان چنین آمده است: «هر شخص حق آزادی فکر و بیان دارد. طلب، حصول و انتقال معلومات، اطلاعات و نظریات در حدود احکام قانون بدون مداخله و ایجاد محدودیت از طرف مسؤولین دولتی شامل این حق است. این حق دربرگیرنده فعالیت آزاد وسایل پخش، توزیع و دریافت معلومات نیز می باشد» (قانون رسانه های همگانی افغانستان، ۱۳۸۸، ماده ۴).

در قاره اروپا یک کنوانسیون اروپایی حراست از حقوق بشر در ۱۹۵۰ به تصویب رسیده است، که ماده ۱۰ آن به آزادی بیان مربوط می شود. در آن ماده آمده است:

«هرکس حق آزادی بیان دارد. این حق شامل آزادی برای بیان و دریافت عقاید و بهره مندی از اطلاعات و افکار، بدون مداخله دولت ها و بدون ملاحظات سرحدی است».

در قاره امریکا کنوانسیون حقوق بشر امریکا در ۲۲ نوامبر ۱۹۶۹ به تصویب رسیده، که در ماده ۱۳ آن راجع به آزادی بیان ذکر به عمل آمده است.

منشور افریقایی حقوق بشر که در ۱۲ جولای ۱۹۸۱ به تصویب رسیده، ماده ۹ آن در مورد آزادی بیان است. موضوعات مطرح شده در این دو متن منطقه ای، همین مواردی است که در کنوانسیون اروپایی مطرح شده است.

اعلامیه جهانی حقوق بشر در ۱۰ دسامبر ۱۹۴۸ به تصویب رسیده است و ماده ۱۹ آن در مورد آزادی بیان گفته است: «هرکس حق آزادی عقیده و بیان دارد و حق مزبور شامل آن است، که از داشتن عقاید خود بیم و اضطراب نداشته باشد و در کسب اطلاعات و افکار و در اخذ و انتشار آن، به تمام وسایل ممکن و بدون ملاحظات مرزی، آزاد باشد».

میثاق بین المللی حقوق مدنی و سیاسی مصوب ۱۶ دسمبر سال ۱۹۶۶ مربوط به آزادی بیان است، که در سه بند آن پیرامون این موضوع این چنین اشاره شده است:

«هیچ کس را نمی توان به مناسبت عقایدش مورد مزاحمت قرار داد. هر کس حق آزادی بیان دارد و این حق شامل آزادی تفحص، تحصیل و اشاعه اطلاعات و افکار از هر قبیل بدون توجه به سرحدات، خوا شفاهی و خوا به صورت نوشته، چاپ و هنر یا به هر وسیله دیگر به انتخاب خود فرد می باشد. اعمال حقوق مذکور در بند ۲ این ماده مستلزم حقوق و مسؤولیت های خاص بوده و لذا ممکن است، تابع محدودیت های معین شود، که در قانون، تصویب شده و برای امور زیر ضرورت داشته باشد: (۱) احترام به حقوق دیگران و (۲) حفظ امنیت ملی یا نظم عمومی و یا سلامت اخلاق عمومی».

◆ مأخذ و منابع:

- احمدزی، عبدالفتاح. (۱۳۹۲). اخلاق حرفه روزنامه نگاری. کابل: پوهنخی ارتباطات و ژورنالیزم پوهنتون مشعل.
- مصطفوی، سیده مژگان. (۱۳۸۹). مبانی حقوق رسانه ها. کابل: مرکز همبستگی رسانه ها مهر.
- انستیتوت حقوق مقایسوی عامه و حقوق بین الدول ماکس پلانک. (۱۳۸۶). رهنمود ماکس پلانک برای حقوق اساسی افغانستان. هایدلبرگ: وزارت خارجه جمهوری فدرال جرمنی.



اراده بر کنکاش هدف

محقق نصرالله فلک



هدف سر از میان آرزوها و خواسته های درونی انسان سربرمی آورد، نقطه ای می شود در چشم اندازی اراده و اراده در تکاپوی راه دست یافتن به هدف بر می آید. با اراده می توان دژی را که سد راهی رسیده به هدف است تسخیر کرد، بریلندای هدف رسید و طعم شیرین پیروزی را تجربه کرد. هدف نیل و انگیزه می آفریند و شور هیجان بر پا می کند تا اراده در مسیر هدف دست به کار شود.

شوپنهاور در دیباچه ی ویراست دوم کتاب جهان همچون اراده و تصور می نگارد: من کل این کتاب را نه به هم

عصران و هموطنان خود؛ بلکه به بشریت پیشکش می کنم و اطمینان دارم که بشریت ارزش آن را در خواهد یافت؛ حتی اگر؛ چنان که سرنوشت محتوم همه ی چیزهای ممتاز است؛ این ارزش بعدها معلوم شود. ذهن من؛ تقریباً بر خلاف اراده ام؛ کار خود را بی وقفه در طول زندگی دنبال کرده؛ و این تنها برای بشریت بوده؛ نه برای نسل گزرا و گرفتار این عصر من.

شوپنهاور اراده را در تناقض یا ذهن خویش می خواند و می افزاید که ذهنم برخلاف اراده، من را پیش به سوی هدف ره نمون می کرد. اما در واقع به صورت تلویحی از اراده ای رسیدن به خواسته های ذهن خویش حرف می زند. آیا شما میخواهید به آنچه که ذهن شما به می رسد دست یابید؟ آیا رویاهای شما دست یافتنی اند؟ آیا هرگز تصور دست یافتن به رویا هایتان ندارید؟ ده ها سوالی از این دست در این نوشته به خوب پاسخ می شوند. دست یافتن به آرزوها به تمرکز عزم و فهمیدن اراده نیاز دارد، اما انجام آن منظم کارهای اندکی دشوار است. به همین دلیل است که سخت کوشی و واکنش مثبت بر شکست ها و سختی ها ارزشمند است. حرف معروفی است که می گویند انسان بزرگ وقتی شکست خورد یا به دفع اش نرسید خنده می کند. لب خند زدن به شکست نشان اراده محکم بر باز گشتن در پی هدف است. عزم راسخ و اراده محکم به انسان موفق، کنکاش و سخت کوشی بی وقفه ای رسیده به هدف است. نکات ارزنده که به منظور استحکام اراده بیان می شوند.

* افراد موفق در مدیریت خواسته های درونی خویش بسیار خوب عمل می کنند.
* افراد توانا در برابر وسوسه خیلی مقاوم اند.
* به منظور غلبه بر ترس افراد موفق در پی هدف برمی آیند.
* اولویت بندی کارها نشانه ای تبلی و اراده سست است، افراد موفق کاری که به نظرشان اهمیت دارد، انجام می دهند.
آنچه ما را نسبت به هدف مصمم می سازد گذشته کارهای ما است. به همین دلیل می گویند گذشته ارزشمند است و به آن اعتنا کنید. گذشته آموزگار است، که شما را شکنجه نمی کند صرف بازگو می کند، باید از آن درس گرفت و از اشتباه دیگران نیز چیزهای ارزشمندی می توان آموخت. اما نکته ای مهم این است که واقعاً عمل به این گفته خیلی ساده تر است، نگرش شما به این موضوع بر اراده ای شما کمک خواهد کرد، یعنی چه میخواهید با گذشته ای انجام دهید؟ میگذرید یا در می گیرید. همین جاست که حضور اراده، ملموس می شود و بعد شما را در مسیر هدف می راند. هدف بدون اراده به دست نمی آید. با این حال می توان گفت؛ گذشته در حال آموزاندن شماست و هرگز معرف شما نیست. از اشتباه دیگران صرف درس نگیرید؛ از فرصت استفاده ارزشمند نموده مهربانی، بخشش و درک شرایط را مغتنم بشمارید. آیا گاهی احساس می کنید حوصله ندارید دست به کاری بزنید؟ آیا گاهی احساس می کنید در برابر کاری که باید انجام دهید، مقاومت به خرج می دهید و بهانه می آورید؟ آیا عادت هایی دارید که دلت می خواهد آن را تغییر دهید، ولی اراده قوی و

قدرت لازم را ندارید؟

یادت باشد؛ قدرت اراده و انضباط می تواند زندگی ات را متحول کرده و قدرت درونی ات را که برای موفقیت و رشد معنوی مهم است، فعال سازد. داشتن یا نداشتن این مهارت ها عامل عمده ای است که شما را به سوی موفقیت یا ناکامی می برد. این قضیه برای تمام امور خواه پیش پا افتاده یا اساسی نیز بسیار مهم است.

باتوجه به موارد مزبور فرضیه ای شانس دست درازی در امور فردی نیز دارد، بخشی از انسانها فکر می کنند در رسیدن به هدف ارتباط تنگاتنگ با شانس دارد و شکست نیز از شانس بر می خیزد. از قضا خیلی از افراد موفق نیز از این احساس بی بهره نمی باشند. جایی که «اما» دارد این است که آنها اراده ای به موفقیت دارند، به همین دلیل آنها انتظار خوش شانس و نگران بد شانس نمی باشند. طوری در پی هدف اند که شکست و پیروزی آنها را کنترل نمی کنند، بلکه به وسیله آنها کنترل می شوند. بنا بر این دلیل موفقیت خودشان را می دانند و مسؤلیت شکست را نیز می پذیرند. اگر انرژی ذهنی خویش را در مسیر نگرانی اتفاق پیش رو هدر ندهید، بی گمان تلاش و انرژی خویش را معطوف به هدف مدیریت نماید، نتیجه فراتر از انتظار خواهید داشت. این جاست که می توان این مطلب را فهمید نمی توان تسلطی بر شانس داشت، اما می توان به صورت قطعی بر خود مسلط بود. پس نکته ای حکیمانه این بحث این است که قدرت ذهنی مانند قدرت عضلاتی است، لهذا توان همه ای افراد لامحدود نبوده و نباید بر چیزی که کنترل ندارید، بر آن قدرت خویش را صرف کرد.

حرف بارز ما این است که اراده به بازسازی و بازنگری نیاز دارد، با توجه به فرصت های از دست رفته و آموزه های تازه بازسازی اراده ممکن است. اراده یعنی چه؟ اراده یعنی نیرویی باطنی که برای تصمیم گیری، شروع کار، تسخیر اهداف و وظایف در برابر عقب انداختن کارها و تنبلی، نقش پادزهر را ایفا می کند. * اراده نیروی نامرئی و مهارتی است که می تواند انگیزه های معطوف به شکست را کنترل کند.

* اراده نیروی تصمیم گیری معطوف به عزم راسخ است تا دست یافتن به هدف را ممکن بسازد.

* اراده نیرویی درونی است که شما را وادار به کنترل خودتان نموده، میل و هوس را معطوف به هدف رهبری می نماید. * اراده نیرویی درونی است که به تو امکان می دهد، تا بر تمام موانع و سدهای بیرونی اوقف داشته معطوف به هدف راه بییابی.

از طرفی نیز توجه داشته باشید، انضباط شخصی با قدرت اراده همراه است و به شما قدرت می دهد برای انجام هر کاری سماجت و پافشاری کنید و مهارتی است که رضایت فوری و

لذت و خوش ناگهانی را مهار نموده تا به چیزی که برای بهتر و خوشایندتر است، دست یابید بنا بر این حتی اگر برای رسیدن به آن، مجبور شوید که در مقابل شکل مانند سخره ای تسخیر ناپذیر بایستید. این دو مهارت مهم: یعنی اراده و انضباط شخصی، شما را بسیار قدرتمند، توانا و فردی مسئول بار می آورد. در نتیجه می توانید به راحتی رفتار و اعمال خود را انتخابی بسازید، نه انتصابی. وقتی اراده قوی شود، می توان در مورد هر کاری که می خواهید انجام دهید، به خوبی فکر کنید. در واقع اراده باعث می شود تا اهداف خردمندانه را پیگیری نماید. وقتی اراده قوی باشد، می توانید با تلاش و تقلا و استقامت، هر آنچه را بخواهید به دست آورید.

به منظور تعیین هدف و قدرت بخشیدن به اراده آنچه را می خواهد انجام دهید، به طور دقیق مشخص کنید. هدف باید شفاف، قابل اجرا، مطابق توان و استعداد و دور از ابهام باشد. اگر هدف توأم با ابهام و خیال پردازانه بوده و خارج از توانایی های شخصی انجام دهنده باشد، بدون تردید رسیدن به هدف با دشواری مواجه می شود که نتیجه آن، مطمئناً ناامیدی و دلسردی خواهد بود و با این فرایند، شخص مزبور دچار توهم ناتوانی شده و از ادامه کار باز می ایستد. چون در خود احساس ناتوانی نموده و برای نخستین بار است که به سرکوب اراده و ضعف عمل مواجه شده دروازه ورود به پیروزی را به خویش می بندد. از آن جایکه اراده به صورت تدریجی قوت می یابد، باید هدف نسبتاً ساده ای را در گام نخست به منظور تقویت اراده گزیده شود. یادت باشد هر کلامی که از زبان شما بیرون می آید، اراده شمارا می سازد، چون گفتگو با خویش نخستین گام های اندیشیدن است. در این گفتگو باید از مرجع قدرت و مثبت نسبت به خودت و آینده خویش سخن برانید؛ زیرا هرآنچه را در حالت سکوت با خودت می اندیشید، چند برابر آن را کاینات به شما برمی گرداند، ممکن ده درصد آنچه بر شما واقع می گردد، عامل بیرونی داشته باشد، متباقی آنچه است که شما در فضای خودی به خود طراحی کرده اید. سعی باید کرد تا بر اموری ذهنی خویش تسلط کامل داشته باشیم، شاید در نخست دیوانه کننده به نظر آید، اما راه مسلط شدن بر اوضاع زندگی خویش همین است. موریانه ای به این خودی مسلط است و اراده ای دست یافتن به هدف بزرگتر از خویش دارد، آیا انسان خرد ورز راه رسیدن به هدف را نمی تواند با اراده طی کند؟ البته که جواب این پرسش مثبت است. پس باید بازی اراده شکسته را در گام نخست مورد توجه قرار دهیم. سپس کاری را به انجامش پردازیم، که اولویت نخست نباشد، بلکه از اهمیت خوبی برخوردار باشد. در نتیجه بازسازی اراده شکسته، تقویت اراده ضعیف و بازیابی اراده ای فراموش شده امر حتمی در راه رسیدن به هدف تلقی می گردد. دست یافتن به هدف مستلزم اراده قوی و خلل ناپذیر است.



ناگا؛ د آبي مارانو پاچا

سرمحقق رازقي نړيوال

ترتيب يادونې راغلي دي:

- د مارانو تپه او د هغې سمخې:

هيوان تسانگ ۶۳۲ م. کال هغه مهال چې يې د نگاراهارا له بودايي سيمو څخه کتنه کوله، د «ناگاگوپاله» له مهمې سمخې څخه چې د ننگرهار (نگاراهارا) له مرکز (جلال آباد ښار) څخه په ۳-۴ کېلوميټري کې پرته ده بحث کوي او له دې سمخې څخه په يوه داسې محل کې يادونه کوي، چې نهرونه او چينې ترې هرې خوا ته رابېدلې او په همدې سمخه کې بودا «ناگاگوپاله» يا د کوبرا مارانو د خدای (نعوذبالله) ليدنې ته ورځي.

د همدې اثر په يوه بله برخه کې بيا په دې باب داسې ليکل شوي دي:

د ماهيانو رواق د مرکز معبد په جنوب لويهځخه خوا کې (۲۷) ممبر ستوپې ته مخامخ ددغه ستوپې په کونج کې پروت دی او له بودا سره د «ديو- ناگا - Kalinka» «د آبي مارانو د خدای» د ملاقات صحنه ښيي. دا صحنه د «ديو- ناگا - کوبرا» ښامار د خدای مغارې د تمثال سره ورته ده، چې هنرمندانو د هنر او مجسمې په قالب کې د مارانو د پاچا (ديو - ناگا - گوپاله) د تاريخي سترې

زمور د هېواد د يو شمېر سيمو اړوند کشف شوو آثارو د معرفي کولو په برخه کې د لرغون پېژندونکو د څېړنيز ليکنو په استناد، له «ناگا» د آبي مارانو پاچا او د «آبي مارانو د خدای» Dio-Naga-Gopata څخه د بودا او هم د کنيشکا په تړاو، په يو لړ موارد کې يادونې شوې دي، چې دا موضوع د پوره تامل او څېړنې وړ بلل کېږي.

له بودايي سيمو څخه د اړوندو آثارو په ډله کې يو شمېر خارق العاده اسطوري ځواکونه ښودل شوي، چې بودا ته د هغوی د اطاعت او غاړې اېښودنې په وجه، د نوموړي خارق العاده معنوي ځواکمني تجسم کوي، چې ددې ډول عناصرو څخه يو هم «ناگا؛ د آبي مارانو پاچا» دی، چې دلته به ورته لنډه کتنه وشي:

۱- د نگاراهارا د لرغونو آثارو د پېژندنې په مبحث کې:

که چېرته د نگاراهارا هغه لرغونې بودايي سيمې له تور غر څخه نيولې د سپين غر تر لمنو پورې، چې په دې پراخه ساحه کې پرته دي وکتل شي، نو د لرغون پوهانو د څېړنيزو ليکنو په گواهي، په دې سيمه کې د سلگونو آثارو تپې او ستوپې پرته دي، چې د اصلي موضوع په تړاو د بيمارانو له ستوپو څخه په مکرر ډول په دې



ده (۱).

البته له دې ټولو ستوپو څخه په زیاته اندازه لرغوني آثار کشف او ترلاسه شوي دي.

۲- د مس عینک د لرغوني سیمې تپه شاه مارا:

د افغانستان د لرغون پېژندنې د اثر د لیکنې په حواله هغه خای چې مرکزي ستوپه پکې موجوده ده، ممکن د کوچنیو ستوپو په جنوبي خوا او په مرکزي برخه کې د بنامار د تپې سیمه پرته وي، د بنامار تپه (ناکا او کپرا د مار تپه) د یو ترتیب شوي پلان له مخې د MCC چینایي کمپنۍ له خوا کیندل شوي ده.

په دې اثر کې د خیر محمد خیرزاد له خوا دوه اخیستل شوي عکسونه هم داسې معرفي شوي دي، د بنامار د تپې عمومي بڼه او د بنامار د تپې کشف شوي منځنۍ ستوپه (۱۳۹۳ ل. کال)، نو څرگنده ده چې د عینک مس په لرغونې ساحه کې د «ناکا-کوپرا» اړوند آثار هم شتون لري.

۳- د غوربند په فندقستان کې د آبي مارانو پاچا:

د غوربند له لرغونې سیمې څخه د ترلاسه شوو آثارو په ډله کې د D د رواق په اړوند آثارو کې یادونه شوې ده، چې په دې رواق کې بودا د یو تخت له پاسه ناست دی او کینه پښه یې له تخته خورنده ده او بله پښه یې د «لوتوس - Lotus» پر گل اچولې او د پښو بجلکونه یې د تخت له ښکتنې برخې سره لګېدلې دي او د یو بودیستو دواړو خواوو ته د تخت په مخ کې او د یو دېوال د څنګ په پاسنی برخه کې یو راهب موجود دی، چې گردچاپېره ترې د گل یوه غونچه او د دوو ناکاګانو نیمه تنه ښکاري، چې دا ناکاګان د انسان په څېره نقش شوي دي.

د ناکا او د مرکزي بودیستو په منځ کې یو شمېر نورې الهې هم

پېښې په توګه مجسم کړې ده. د «ناکا د خدای» سره د بودا د ملاقات د افسانې ممثل رواق تر او بو لاندې دی.

د پورتنیو یادونو څخه څرګنده ده، چې د مارانو تپه په ناکاراهارا او د شواهدو له مخې د درونې سیمې ته نژدې پرته ده، په پاسنی خوا کې یې سرخرو د له کابل سیند سره یوځای شوی دی او همدارنګه د بگرامی برخه کې د کابل سیند دواړو خواوې رانغاړي.

د مارا- آبي مارانو پاچا مفهوم ته په یو بل روایت کې داسې اشاره شوې ده:

«جوان پوستین پوش در تپه کافریها، این جوان محتملاً از مربوطات مارا- شاه مارانو آبی است» البته دا خای د مارانو د تپې سره تړاو نه لري.

سر محقق نظر محمد عزیزی په پورتنی اثر کې د مارانو غونډۍ موقعیت په دې ډول تثبیت کړی دی:

... د ماهیانو د رواق په غولې کې دوې پېښې، چې د بودا په شتون دلالت کوي او د صحنې چې ټول ورته متوجه دي او مخامخ ورته (۸) نمبر مجسمه چې د ناکا څخه عبارت ده؛ بودا ته تسلیمېږي. د «کپرا د مار» (ناکاګوپاله) سر او اورمې، د شا له خوا راوتلی دی، لکه څنګه چې دا تصویر آبي دیو (د آبي مارانو خدای) مجسم کوي. د افرادو ټول حرکتونه او ددې صحنې بېلابېلې مجسمې د ناکا له خدای سره د بودا د ملاقات صحنه ده. ددې صحنې کشفېدل تر اوسه پورې د ناکا د خدای کیسه په اپکوګرافي کې نه ده لیدل شوې او پخې زیاته د ارزښت وړ ده.

د ناکاراهارا د بودایي تپو په لړ کې د بې مارانو له تپې څخه هم یادونه شوې ده، چې د مارانو تپې متضاد مفهوم افاده کوي او ستوپه یې (۹) ګڼه ستوپه ده، چې خانګرتیا یې هونیک بیرګر په ګوته کړې



شته دي.

۴- په توپ دره (ستوپه دره) کې د ناګا اسطوروي کيسه:

توپ دره چې سم شکل يې ستوپه دره ده. دا دره د کاپيسا- بگرام د اړوند لرغونو سيمو او ابدو په اعتياد د يوې ستوپې له نوم سره انتساب لري او د چاريکارو د بنار لوېديځ خوا ته د غره په لمنه کې پرته ده. دلته پخوا يو بودايي معبد موجود و، چې اوس يې هيڅ نښه نښانه پرځای نه ده پاتې.

ددې معبد د جوړېدو په اړه يوه خورا په زړه پورې اسطوروي افسانه له تېرو خلکو را پاتې ده، چې د بودايي آيين د پيروانو په منځ کې يې زيات ارزښت درلود او د هغې زمانې د ادبياتو د تاريخ يوه پاڼه تشکيلوي. دا کيسه د يو لړ حقايقو ښودونکې هم ده او هغه مهال چې په ۱۹۳۲م. کال هيوان تسانګ د کاپيسا - بگرام په شالوکيه معبد کې اوسېده، ددې سيمې له اصلي اوسېدونکو څخه يې اورېدلي و، چې ستر کنيشکا په خورا زيارګالني دا معبد جوړ کړ. دا کيسه د آبي مارا د پاچا (ناګا) اړونده ده. دغه پاچا د يو اسطوروي ځواکمن مخلوق، چې طبيعي چارې، لکه: باد، باران، تالنده، برښنا او ساره يې تر فرمان لاندې وو او د بگرام د شمال لوېديځ د لس کېلوميټرې د يو غر د لورې برخې، د يو روډګي په غاړه چې ممکن دغه د سانګ پر سر وي، استوګنه کوله او د يو لوی متبحر عالم «ارهيت» مريد و. ددغه ناګا (د آبي مارانو پاچا) له خوا په ورته د هغه سره په غرمې کې د ګډون په خاطر بلنه ورکول کېدله. د ارهيت شاکرد چې هلته دده له مېلمستيا څخه خبر شو، نو د پوزي (بوریا) په يوه پيڅکه پورې چې په مبادويي ډول به هلته الوته؛ خان ونيلاوه او د ناګا په مېلمستيا کې يې ګډون وکړ. خو ناګا خپل پير ته آسماني خواږه او ده ته ځمکنی خواږه ورکړل. کله چې د ارهيت شاکرد په دې موضوع وپوهېده، نو په هيچاني ډول خپه شو او بالاخره د خپلې دعا په وجه له ډېرې غوسې نه مر شو او د ارواګانو د تناسخ په عالم کې دی هم ناګا شو. پخوانی ناګا يې وواژه او په دې وخت کې چې کنيشکا د توپ درې معبد جوړاوه، نو ددې نوي ناګا له خوا ورته د طبيعي چارو په واسطه مزاحمتونه را پيدا شول، تردې چې کنيشکا د خپل رياضت او د ښکېو عملونو په شفاعت په دې بريالی شو، چې ناګا تر خپل حکم لاندې راولي او ستوپه او معبد په بشپړ ډول جوړ کړي.

البته د ناګا دا کيسه په پورتني اثر کې په لا زيات تفصيل سره بيان شوې، چې دلته يې د بېلګې په توګه لنډيز راواخېستل شو، چې مقصد ترې د هماغو ناګاګانو سره تړاو درلودل دي، کوم چې په

نګاراهارا، مس عينک او په فنډقستان کې ترې يادونې شوې دي. که د پايلې په توګه وويل شي:

الف: د توپ درې په پورتني اسطوروي کيسه کې ناګا (د آبي مارا پاچا) د يو خارق العاده ځواکمن او په طبيعي چارو د يو واکمن موجود په صفت تعريف شوی دی، خو په نورو پورتنيو درې وارو مواردو کې بيا ناګا د تجسمانو، په تېره بيا د نګاراهارا په يو تصوير کې داسې ښودل شوې دی، چې بودا ورسره د ملاقات په حال کې دی.

ب: له دې ناګاګانو څخه درېو مخکينيو له بودا سره تړاو درلود. حال دا چې د توپ درې د معبد د جوړولو په پېښه کې ناګا، د يو خارق العاده ځواکمن موجود په توګه د کنيشکا په ژوندانه کې يوې نادري پېښې ته انعکاس ورکړی دی.

ج: څرګنده ده په طبيعي چارو او حيواناتو د بودا اغېز او برلاسي، په زياترو مجسمو کې د هغه د فوق العاده ځواکمنې تمثيلونکې دي، چې زياتې بېلګې يې ليدل کېدای شي او بيا ناګا هم د دا ډول خارق العاده ځواکمنو موجوداتو څخه شمېرل کېږي. د: طبيعي خبره ده، چې ماران يا په ابو او يا په ځنګلونو او غارونو کې اوسېږي، نو ځکه په پورتنيو سيمو کې د «آبي مارانو پاچا» (ناګا) په نوم ترې يادونې شوې دي، خو دا خبره همداسې رموزه پاتې ده، چې د ښامار اصلي تاتوبي هم ځنګل دی او په پورتنيو بحثونو کې د ځنګل څخه هيڅ يادونه نده شوې.

اخځونه

- د ننګرهار لرغونې سيمې او تاريخي آثار، رازقي نريوال، بيهقي کتاب خپرولو رياست، دولتي مطبعه، ۱۳۹۸ کال، ۹۲-۹۴ مخونه.
- ساختمانهای معماری و هنر تزئينی برجسته تپه مشرته نګاراهارای قديم، ظفر عزيزی، مطبعه دولتی، ۱۳۸۲ ش، ص ۱۶۶.
- مراکز بودايي در افغانستان، محمد اسحق ابراهيمی، کميته دولتی طبع و نشر، مطبعه دولتی، ۱۳۶۳ ش. ص ۸۵ ص ۵۲.
- د افغانستان د لرغون پېژندنې يوه مجله.
- بازشناختی از ولايات پروان، کاپيسا و باميان در پرتو کاوش های باستان شناسی، متون و روايات سر محقق عبدالروف ذاکر، اکادمي علوم، ۱۳۷۴ ش. ص ۹۷، ص ۹۸.
- همدا اثر، ۱۰۸ مخ
- بگرام - کاپيسا، کهزاد، ۱۳۸۵ ش، ص ۲۷ - ۳۳.



چطور هنگام انتقاد آرامش خود را حفظ کنیم؟

در تمام طول مدت بحث آرامش خود را حفظ کنید. حتی اگر طرف مقابل شما عصبی شده باشد آرامش شما او را هم آرام می‌کند (هیچ‌کس نمی‌تواند در برابر کسی که آرام و خونسرد است عصبی رفتار کند). سعی کنید نقاط مشترکی بین دیدگاه خود و انتقادهای طرف مقابل بیابید و بر آن اساس با طرف مقابل وارد بحث شوید. شما هم سعی کنید نظرات خود را به روش‌های مختلف بیان کنید. به طرف مقابل نشان دهید که سعی دارید به یک وحدت نظر برسید. به جای موضع گرفتن در برابر انتقادهای وارده سعی کنید هدف اصلی این انتقادات را پیدا کنید و راه حل این موضوع را بیابید. حتی می‌توانید از طرف مقابل بپرسید، که آیا پیشنهادی برای حل این موضوع دارد یا نه؟ به یاد داشته باشید که شما همواره نمی‌توانید همه را راضی کنید. بنابراین این از خودتان بپرسید آیا واقعاً این انتقادات درست هستند یا تنها خواسته‌های یک نفر دیگر است، که شما نمی‌توانید به آن دست پیدا کنید.

اغلب اوقات تحمل انتقادهای دیگران برای همه ما سخت است؛ عصبانی می‌شویم و سعی می‌کنیم، فوراً جوابی برای قانع کردن آنها بیابیم. در زیر چند پیشنهاد کاربردی برای افزایش ظرفیت پذیرش انتقاد به شما ارائه می‌دهیم: همواره به شخصی که در حال انتقاد کردن از شماست نشان دهید، که به حرف‌هایش گوش می‌دهید (با استفاده از حرکات دست و سر و استفاده از جملات تأییدی) از طرف مقابل بخواهید توضیح بیشتری در این خصوص به شما ارائه دهد. دادن اطلاعات بیشتر شناخت بهتری از شرایط و وضعیت به شما می‌دهد و در عین حال مدت زمان بیشتری برای تجزیه و تحلیل موضوع در اختیار شما می‌گذارد و شما با گذشت زمان می‌توانید کم‌کم آرامش خود را بازیابید و بر خود مسلط شوید. همواره به انتقادهایی که از شما صورت می‌گیرد با دید مثبت نگاه کنید و در برابر آن جبهه نگیرید و سعی کنید با نگاه مثبت سعی در پاسخگویی به آن داشته باشید.



● چند نکته اساسی برای حفظ آرامش

اگر فکر می‌کنید طرف مقابل در حال دروغ گفتن است سعی کنید چند پرسش زیرکانه مطرح کنید تا واقعیت را از کذب تشخیص دهید. اگر شما در برابر انتقادهای وارده نمی‌توانید آرامش خود را حفظ کنید شاید به این دلیل باشد که می‌ترسید چیزی را از دست بدهید. چه چیزی؟ آیا واقعاً ترس شما بجاست؟

در مدت زمانی که از شما انتقاد می‌کنند سعی نکنید به دفاع از خود برخیزید و صحبت‌های طرف مقابل را به منظور دفاع از خویش قطع کنید. وقتی کسی احساس می‌کند طرف مقابل به حرف‌هایش گوش نمی‌دهد، جدی‌تر و سختگیرتر می‌شود.

اغلب اوقات افراد نمی‌دانند منشأ و علت انتقادهایی که از آنان می‌شود چیست. اگر شما به راستی دلیل آن را ندانید هرگز نمی‌توانید آن مشکل را حل کنید، پس در ابتدا سعی کنید ریشه انتقادات را کشف کنید.

اگر در محل کار، شخصی به خاطر موردی غیر از مسائل کاری، شما را مورد انتقاد قرار داد به وی بگویید:

من می‌دانم شما با گوشزد کردن این مورد سعی دارید به بهتر بودن من کمک کنید، ولی آیا این موضوع بر کار من تأثیر گذاشته است؟ وقتی از شما انتقاد می‌کنند بلافاصله از کوره در نروید، شاید این انتقادات به این دلیل باشند که شما پیشرفت کنید. از این رو به جای بدتلقی کردن آنها و عصبانی شدن سعی کنید آرامش خود را حفظ کنید و دقیقاً به حرف‌های طرف مقابل گوش دهید. سعی کنید این انتقادات را با چشم طرف مقابل ببینید و خود را به جای او بگذارید.

در اغلب موارد انتقادهایی که از ما می‌شوند در واقع لطف بزرگی در حق ما به شمار می‌روند؛ به ویژه وقتی بدانیم که این انتقادات سعی در بیان حقیقت دارند (و برخی از دوستان ما به‌خاطر خوشایند ما جرات ابراز کردن آن را نداشته‌اند). در این صورت به جای موضع گرفتن و انکار حقیقت از طرف مقابل تشکر کنید و انتقادهایی که از شما می‌شود را با روی خوش پذیرا باشید.

منبع: www.hamshahrionline.ir



مشکلات مهاجرت به خارج از کشور

علاوه بر این، هنگام ورود به کشور تازه ممکن است بی‌کاری و بی‌پولی و تسلط نداشتن بر زبان کشور میزبان هم بر دردسرهاش اضافه شود.

حالا اگر شما از آن دسته افرادی هستید که مقدمات رفتن را آماده کرده و تصمیم تان برای رفتن قطعی است، ما در این مطلب سعی داریم مروری کنیم بر اساسی‌ترین مشکلات پیش‌رویتان و این‌که چه طور می‌توانیم با این سختی‌ها کنار بیاییم.

۱. زبان

حتماً قبل از مهاجرت، به صنف آموزش زبان رفته‌اید و تلاش کرده‌اید زبان کشور مقصد را بیاموزید. تا وقتی در ایران زندگی می‌کنید، در مقایسه با دیگران فکر می‌کنید زبانتان خیلی خوب است، اما به محض رسیدن تان به مقصد، تازه متوجه می‌شوید آن قدرها هم که فکر می‌کردید زیباتان خوب نیست و شما دارید با لهجه فارسی، انگلیسی یا فرانسوی صحبت می‌کنید. علاوه بر این تا مدت‌ها مغز فارسی شما جملات و اصلاحات فارسی را کلمه به کلمه به زبان مورد نظر ترجمه می‌کند.

مسئله اینجاست که مخاطبتان اصلاً نمی‌فهمد منظور شما دقیقاً چیست. لطفاً قبل از رفتن، سعی کنید حسابی روی یادگیری زبان جدید وقت بگذارید.

هر چه قدر هم که بر زبان کشور مقصدتان تسلط داشته باشید

هیچ وقت نمی‌توانید با تعریف دیگران از کل مشکلات مهاجرت به کشوری دیگر مطلع شوید، اما حداقل می‌توانید برای برخی از رایج‌ترین مشکلات احتمالی خودتان را آماده کنید.

شما به عنوان مهاجر و بعد از ترک وطن، شبکه مناسب و دوستی‌هایی که در آن زندگی کرده و با آن‌ها آشنا بوده‌اید را از دست می‌دهید؛ مناسبات و روابطی که از جنبه‌های گوناگون عاطفی، اجتماعی، اقتصادی و تامین نیازمندی‌ها و امکانات زندگی، شما را پشتیبانی می‌کرد و به واسطه آن‌ها احساس قدرت می‌کردید.

مطمئناً تحمل چنین موقعیتی برای هرکسی آسان نیست. فرد تازه وارد، مکانی برای استقرار ندارد، به جز بستگان و دوستان احتمالی که ممکن است در جامعه میزبان داشته باشد، که آن‌ها هم به دلیل شرایط ویژه زندگی در غربت، نمی‌توانند کمک و پشتیبانی موثری به فرد تازه وارد بکنند.

از طرفی خود فرد هم کس دیگری را نمی‌شناسد و با نهادها و موسسه‌های کشور میزبان آشنایی ندارد.

حتی روانشناسی مردم کشور مقصدتان اطلاعات کافی داشته باشید. مثلاً ممکن است در کشور خودما با دیدن یک بچه کوچک مقبول بروید دستی به سرش بکشید و حتی ببوسیدش، بعد مادرش واکنشی مثبت نشان دهد و از تعریفی که شما از فرزندش می‌کنید، خرسند هم باشد؛ اما اگر این کار را در یک کشور دیگر انجام دهید، با واکنشی کاملاً متفاوت از سمت والدینش مواجه شوید. پس مطالعه در مورد فرهنگ کشور مورد نظران را جدی بگیرید.

۴. آماده غم غربت باشید

در محیط تازه، همه چیز فرق دارد. از ماشین‌ها و خانه‌ها گرفته تا درخت‌های کنار جاده، سنگ فرش پیاده رو، آدم‌ها و قیافه‌ها همه و همه تازه هستند. حتی هوایی که تنفس می‌کنید، گرما و سرما و خلاصه همه چیز متفاوت است. برای بعضی‌ها اوایل این تفاوت‌ها تازگی دارد، اما کمی بعد

کم است. زبان بزرگ‌ترین وسیله ارتباطی شماست و تسلط شما بر زبان کشور مقصد، تحمل خیلی از مشکلات احتمالی را آسان می‌کند.

۲. برای احساس تنهایی آماده باشید

حس تنهایی و دلتنگی خیلی زود به سراغتان می‌آید. دلتان برای اعضای خانواده و دوستان و آشنایان تنگ می‌شود. مخصوصاً اگر عضو آن دسته از خانواده‌های عاطفی و پررفت‌وآمد باشید. اگر خودتان هم فردی برون‌گرا باشید، که وقت زیادی را با دوستان تان می‌گذرانید و محیط جدیدتان در جایی باشد، که هیچ آشنا و یا هم‌زبانی نزدیکتان نباشد، که دیگر بدتر. این موقع‌هاست که واقعا احساس تنهایی آزاردهنده می‌شود.

برای غلبه بر این مشکل می‌توانید قبل از رفتن و انتخاب مکان مهاجرت یک یا دو دوست پیدا کنید. حالا اگر آشنا و دوستی ندارید،



حس دلتنگی به سراغتان می‌آید. دلتان هوای شهر و دیار خودتان را می‌کنند. دلتان می‌خواهد هنگامی که در شهر قدم می‌زنید، یک نشانه آشنا ببیند، اما در اکثر موارد خبری از این‌ها نیست. این حالت در اوایل مهاجرت، شدیدتر است، اما هیچ وقت به طور کامل از بین نمی‌رود، فقط شدتش کم می‌شود و گاه به‌گاه به سراغتان می‌آید.

هر چه قدر موقعیت و شرایط زندگیتان خوب پیش برود و به قول معروف چرخ زندگی برایتان خوب بچرخد و مجالی برای لذت بردن از موقعیت‌های مکان تازه داشته باشید، کنار آمدنتان با این حس و حال راحت‌تر خواهد بود.

۵. یادتان باشد شهروند درجه دو خواهید بود

در همه جای دنیا بومی جایی بودن یک امتیاز است و شما هر چه قدر هم از لحاظ کاری و موقعیت‌های دیگر عالی باشید، باز هم یک بیگانه محسوب می‌شوید. پس منتظر نباشید برایتان فرش سرخ پهن کنند و همه با آغوش باز به استقبال تان بیایند و شما را قبول کنند.

نگران نباشید. این روزها در اکثر کشورها و شهرهای دنیا ایرانی‌ها زندگی می‌کنند. کافی است بدانید به قول معروف پاتوق ایرانی‌ها کجاست.

البته امروزه شبکه‌های اجتماعی هم به شما کمک می‌کند، تا در هر گوشه از دنیا که هستید هموطنان خود را به آسانی پیدا کنید و در گروه‌های دوستانه آن‌ها شرکت کنید.

۳. تفاوت‌های فرهنگی را جدی بگیرید

شما با نوع خاصی از فرهنگ، مذهب و آداب رسوم بزرگ شده‌اید، به طور مستقیم و غیرمستقیم از آن تأثیر گرفته‌اید و به خیلی از کارها و آداب رفتاری، عادت کرده‌اید.

حالا آمده‌اید در جایی که تفاوت زیادی با سرزمین خودتان دارد. اینجا از نحوه سلام کردن و لباس پوشیدن و غذا خوردن گرفته تا روابط دوستانه و... همه چیز متفاوت است. برای این‌که خیلی شوکه نشوید، سعی کنید قبل از رفتن در مورد آداب، رسوم، فرهنگ و



بگیرید.

در مورد خورد و خوراک، پوشاک و خلاصه همه چیزتان تا می‌توانید صرفه‌جویی کنید. ممکن است اوایل به شما سخت بگذرد، ولی این شرایط با پیدا کردن کار مناسب رفع می‌شود و این صرفه‌جویی‌ها شما را از تنش بزرگی به نام بی‌پولی در غربت، در امان نگه می‌دارد.

۸. با قوانین و مقررات کشور میزبان آشنا شوید

یکی از چیزهایی که شاید خیلی‌ها نادیده بگیرند، همین مورد است. دقت کنید که هر کشور تابع یک سری قوانین و مقررات خاص خود است. برای فردی که مهاجرت کرده و به عنوان مهاجر وارد کشور تازه شده عدم آشنایی با قوانین می‌تواند دردسرساز باشد. در بعضی جاها این آشنا نبودن، می‌تواند باعث ضایع شدن حق و حقوقتان شود.

بنابراین سعی کنید کمی هم در مورد قوانین کشور میزبان اطلاعات جمع کنید.

۹. خودتان را برای مشکلات بلندمدت آماده کنید

تا این‌جا درباره مشکلاتی گفتیم، که در سال‌های اولیه مهاجرت به سراغتان می‌آید؛ هنگامی که به قول معروف هنوز صفر کیلومتر هستید و مهر پاسپورتان خشک نشده است.

کم‌کم با ماندگارشدنتان در کشور تازه و بالارفتن سن و تشکیل خانواده و فرزنددار شدن این مشکلات جای خود را به مشکلات تازه‌ای می‌دهد. مثلاً اگر مجرد رفته باشید، سختی در پیدا کردن همسر مناسب در غربت و این‌که اصلاً همسران ایرانی خواهد بود یا اهل کشور میزبان، یا شاید او هم مهاجر باشد از یک گوشه دیگر دنیا.

بعد از آن هم باید با مشکلات احتمالی در چگونگی برخورد و تربیت فرزندان دست و پنجه نرم کنید. مثلاً به احتمال قوی فرزندان بیشتر خودش را اهل کشور میزبان می‌داند تا ایرانی و شاید حتی نخواهد با شما فارسی صحبت کند. این دسته از مشکلات، خودش مطلب جداگانه‌ای لازم دارد. منبع: مجله آلامتو

حتی اگر شما به خوبی هم کار کنید باز هم در میان اهالی بومی کسانی را می‌بینید که به شما به چشم فردی نگاه می‌کنند، که آمده‌اید و دارید جای آن‌ها را می‌گیرید و از امکانات و خدماتی که متعلق به آن‌هاست، بهره‌مند شوید. البته شدت این احساس از کشوری به کشور دیگر متفاوت خواهد بود.

در این مواقع سعی کنید روابط دوستانه‌تان را حفظ کنید. صادقانه بگویم، تنها راه کارتان برای غلبه بر این مشکل، شاید پذیرش این واقعیت باشد.

۶. شاید بیکار بمانید و کار ایده‌آل پیدا نکنید

شاید سخت‌ترین جای کار این باشد که در غربت بیکار و بی‌پول باشید و کاری که انتظارش را داشتید پیدا نکنید. در این شرایط، ممکن است، فشار بی‌پولی مجبورتان کند تن به کاری سخت و طاقت و فرسا بدهید. کاری که به هیچ وجه حاضر نبودید در کشور خودتان انجام دهید. این حالت تا زمانی که کار ایده‌آل خودتان را پیدا کنید، طول خواهد کشید.

برای پیشگیری از این مشکل هنگام مهاجرت در مورد کار و حرفه بی‌گدار به آب نزنید. خوب بررسی کنید، ببینید آیا می‌توانید آن‌جا کار مناسبی پیدا کنید؟ ببینید تخصص و حرفه‌ای که بلد هستید آن‌جا به کارتان می‌آید؟ اگر هم تخصص و مهارت خاصی ندارید، سعی کنید حتماً مهارتی را یاد بگیرید؛ چون با داشتن مهارت احتمال پیدا کردن کار برای شما بیشتر می‌شود.

۷. از بی‌پولی پیشگیری کنید

ممکن است زمانی که برای پیدا کردن کار پیش‌بینی کرده بوده‌اید، درست از آب درنیاید و یا درآمد کاری که پیدا کرده‌اید، خیلی کم باشد. بهترین راه برای کم‌کردن فشار بی‌پولی این است، که هنگام ورود به مقصد، نهایت صرفه‌جویی را در هزینه‌ها داشته باشید.

مسکن ارزان‌تری برای خود تهیه کنید. اگر در شهر بزرگی زندگی می‌کنید، برای صرفه‌جویی در وقت و هزینه‌ها چگونگی استفاده از مسیرهای رفت‌وآمد کوتاه‌تر و وسایل نقلیه عمومی را سریع‌تر یاد



قدردانی از دیگران و اثرات آن در سلامتی جسم و روح

که نه اینکه از تشکر کردن بدشان بیاید، بلکه تشکر کردن از دیگران را کاری سخت می دانند، مخصوصاً اگر در شرایط دشواری قرار گرفته باشند، اما شاید اگر این افراد از مزایا و تاثیرات قدردانی بر جسم و روح و شخصیت شان بدانند آن دشواری ها را به جان بخرند؛ قدردانی و تشکر کردن مگر چه فوایدی دارد؟

❑ قدردانی به مغز کمک می کند

تمرین قدردانی بطور روزمره احساسات مثبت مثل هیجان، غرور و لذت را بالا میبرد. قدردانی دوپامین و سروتونین را در مغز بالا میبرد و احساس رضایت ایجاد می کند و اگر اغلب قدردانی می کنید شادی حاصله مثل ورزش بدن را تقویت می کند.

❑ قدردانی خوش بینی را بالا میبرد

تا حالا شده کسی از شما قدر دانی کند؟ چه احساسی داشتید؟ حتماً بعد از قدردانی کردن از شما، احساس شگرفی به شما دست داده است و دیدتان نسبت به طرف مقابل تان چند برابر بهتر شده است؛ چرا قدردانی آنقدر در روابط فردی تاثیر گذار است؟

قدردانی از داشته های خود، که پروردگار ارزانی داشته و سپاسگزاری از کسانی که به ما محبت می کنند، ویژگی متعالی است که می تواند جامعه و افراد ملتی را کنار هم نگه دارد و عکس آن یعنی قدرشناسی، انسانیت را به نابودی بکشاند.

سپاسگزاری ابزاری مهم برای بقا و ادامه مسیر زندگی بشر است و فواید آن روی تمام جنبه های زندگی بشر همچون سلامت روح و روان، شخصیت، فرهنگ و اجتماع، تندرستی و سلامت کلی جامعه انکارناپذیر است و به طور کلی فرد را به سمت شاد بودن سوق می دهد. با این وجود افرادی هستند،



ابراز تشکر و قدردانی ساده روابطتان چقدر بهتر خواهد شد.

❑ افسردگی را کم

می‌کند

قدرشناسی افسردگی را کم می‌کند. می‌دانید چرا؟ راستش را بخواهید افسردگی

از یک نوع خودخواهی خیلی عمیق اما خیلی پنهان سرچشمه می‌گیرد. تا وقتی که ما در مقام گیرنده‌ی مطلق باشیم و توقع داشته باشیم، همه چیز و از جمله محبت را دودستی به ما تقدیم کنند، معلوم است که افسرده می‌شویم. چون که ذاتاً دنیا این جور جایی نیست، که مفتی مفتی و بدون تعامل تو را به چیزی برساند. آدم‌های قدرشناس به این دلیل افسرده نمی‌شوند که این حس قدردانی با آن حس پنهان خودخواهی مقابله می‌کند.

❑ اثر قدردانی روی زندگی زناشویی

بنابر تحقیق کارشناسان مشخص شده زن‌ها بیشتر از مردها احساس قدردانی دارند و معتقدند این احساس باعث می‌شود، به زندگی‌شان دید بسیار خوبی پیدا کنند. برخی مردها دوستان، موفقیت، شغل و باقی موارد زندگی‌شان را موهبت تلقی می‌کنند و بیشتر مواقع سپاسگزار آنچه دارند و محبتی که می‌بینند، هستند؛ اما در قبال همسران‌شان رفتار متفاوتی دارند و تصور می‌کنند، نباید مستقیماً سپاسگزار آنها باشند.

مردان متاهل معمولاً سالم‌تر و شادتر از مردان مجرد هستند و می‌دانند همسران‌شان بسیار باارزش و بخش مهمی از زندگی‌شان هستند، اما روش قدردانی‌شان به گونه‌ای است، که معمولاً همسران

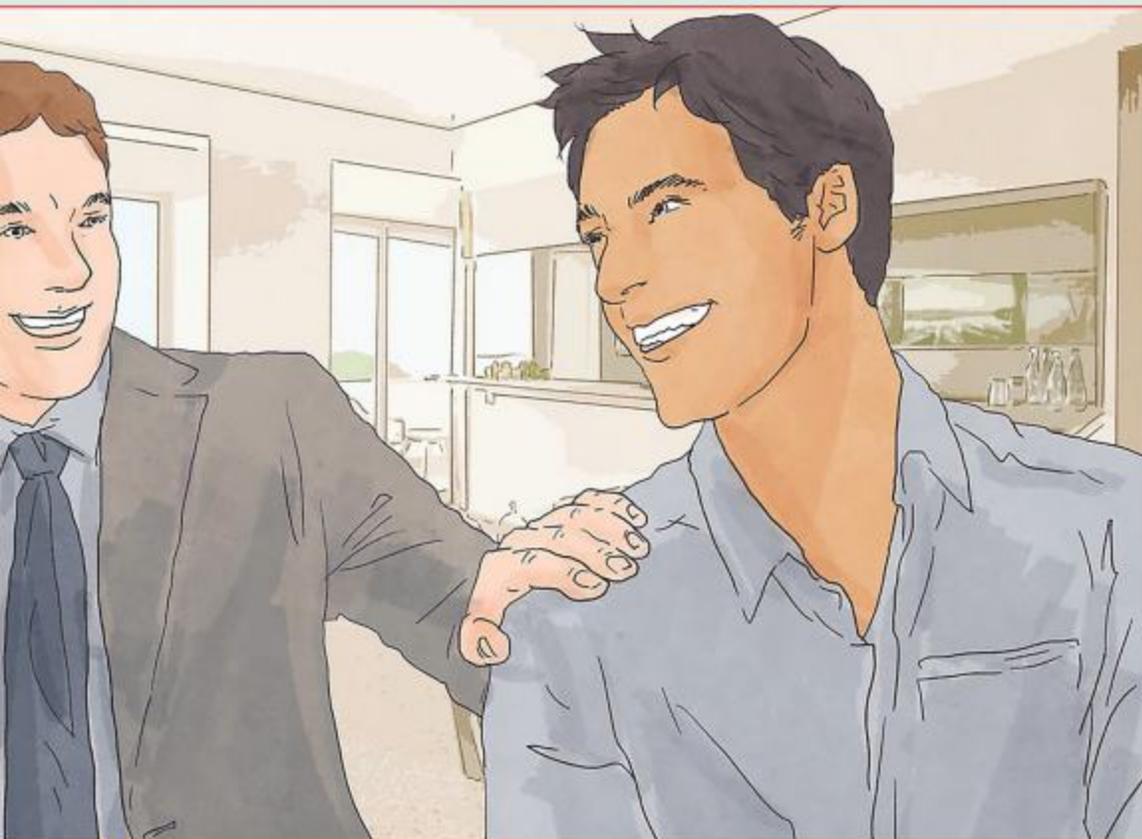
محققان دانشگاه کالیفورنیا بیان می‌کنند، بعد از ۱۰ هفته ابراز قدر دانی بطور منظم حتماً خوش بینی بیشتری نسبت به زندگی پیدا و طول عمر بیشتر میشود؛ یکی از تحقیقات بیان می‌کند خوش بینی تاثیر بسزایی روی مغز و جسم میگذارد و با قدردانی هر دوی آنها تقویت می‌شود.

❑ شاد تر می‌شوید

طبق مطالعه‌ای که توسط دانشگاه کنت اسپت انجام شد، تشکر و قدردانی به آدم‌ها کمک می‌کند شادتر باشند. سپاسگزاری می‌تواند به روش‌های بسیار زیادی انجام شود. در این مطالعه، شرکت‌کنندگان با نوشتن نامه‌های قدردانی به آدم‌هایی که تاثیر مثبتی بر زندگی‌شان گذاشته بودند احساس شادمانی خود را افزایش دادند. بنابراین بار بعد که یک روز غم‌انگیز داشتید، به یک نفر نامه بنویسید و بگویید که چقدر قدرتان محبت او هستید.

❑ تاثیر مثبت بر زندگی

حتی یک "متشکرم" ساده می‌تواند تاثیر مثبتی بر زندگی‌تان داشته باشد. یک مطالعه‌ی ۲۰۱۴ منتشر شده در ایموشن بیان می‌کرد آدم‌هایی که از یک آشنا تشکر می‌کنند، بیشتر احتمال دارد، که دوستی پایدارتری داشته باشند. هیچ نمی‌دانید فقط با یک



شان را راضی نمی کند. آنها کمتر سخنانی مبنی بر سپاسگزاری بر لب می آورند و بیشتر می خواهند در عمل آن را نشان دهند. در حالی که زن ها دوست دارند این قدردانی بسیار روشن مطرح شود، چراکه

خود همین روش را دارند. زن و شوهرانی که قدردان و سپاسگزار یکدیگرند، بسیار کمتر از زوج های دیگر دچار مشکل می شوند.

❑ فواید سپاسگزاری بر روح و جسم

محققان با بیش از یک دهه تحقیقات درباره اثرات قدردانی به این نتیجه رسیده اند، افراد فرقی نمی کند از کدام فرهنگ و آیین باشند با قدردانی کردن و سپاس از محبت دیگران می توانند نسبت به خود و زندگی احساسی بسیار مثبت و آرامش بخش داشته باشند و این حس به نوبه خود روی وضع عمومی و سلامت شان تاثیر خوبی می گذارد. هرگاه احساس فرد نسبت به زندگی مثبت و خوشبینانه بود، روحیه اش بسیار تقویت شده و به همان اندازه احساس شادی و سعادت خواهد کرد، کمتر دچار اضطراب شده و می تواند تعادل بسیار خوبی در زندگی اش ایجاد کند و به تدریج احساسات مخرب همچون حس دوری نسبت به دیگران را کاملاً از خود دور کند. داشتن حس خوب نسبت به زندگی موجب تولید Antibody بیشتر از سوی سیستم ایمنی بدن شده و فرد را در برابر عوامل بیماری زا مقاوم می کند.

تحقیقات نشان داده است احساسات واقعی سپاس و قدردانی می تواند ریتم مغز و قلب را منطبق و همزمان کند و کل بدن را در

شرایطی که به آن همبستگی و وابستگی می گویند، قرار دهد. در این حالت، عملکرد سیستم بدن کاراتر است و ذهن و مغز روشنی بیشتری دارد. همچنین فعل و انفعالات سیستم عصبی بدن واکنش مغز و قلب را که به کوچک ترین تغییرات عاطفی حساس است، کندتر می کند. از طرفی فشار خون در بهترین حالت ممکن قرار می گیرد و علائم بسیاری از بیماری ها کم می شود. کیفیت خواب بهتر شده و با ایجاد توازن هورمونی و حفظ مناسب وضع بیوشیمیایی بدن و افزایش سطح هورمون ضدپیری به جنگ پیری زودرس می رود. وقتی فردی نسبت به دیگران احساس قدردانی کند از خودمحوری دور شده و توجه بیشتری به دیگران نشان می دهد و کم کم در دل دیگران جا باز می کند و اعتماد دیگران را به دست می آورد و عزت نفس او بیش از پیش افزایش می یابد. وقتی روحیه سپاسگزاری در فردی تقویت شود او با خالق خود نیز پیمانی محکم تر خواهد داشت و بسیاری از ناراحتی های روحی - روانی از او دور می ماند.

❑ چگونه قدرشناس واقعی باشیم؟

قدرشناسی یک مهارت است، که می توان همیشه آن را آموخت و تجربه کرد. پس به نکات زیر توجه کنید:

□ تهیه لیست از سپاسگزاری ها

قبل از شروع روز، در انتهای روز یا هر وقت که پنج یا ده دقیقه وقت آزاد دارید، ۱۰ چیزی که به خاطر آنها سپاسگزار هستید، را فهرست کنید. حتماً لازم نیست که چیزهای بزرگی در این فهرست قرار داشته باشند، فقط به دوروبر خود نگاه کنید و از خود پرسید، در این لحظه، من از چه چیزی سپاسگزار هستم؟ لباس هایی که مرا گرم نگه می دارند، یک گیلان چای داغ، یک دوست خوب...؟ اگر شما این کار را هر روز انجام دهید، به شما این قول را می دهم که بعد از چند هفته، یا حتی چند روز، احساس خوشبختی بیشتری خواهید کرد.

□ روزانه ۱۰ دقیقه تمرین حضور در لحظه را انجام دهید

این تمرین را حداقل یک بار در هفته انجام دهید. هر روز ۱۰ دقیقه را به این تمرین اختصاص دهید و روی جایگاه کنونی خود در زندگی متمرکز شوید. به اطراف خود بنگرید. چه چیزهایی را می بینید، حس می کنید، می شنوید؟ وقتی که دچار یک روزمرگی محض می شویم، مانند یک خلبان اتوماتیک عمل می کنیم، که ممکن است باعث بی حس شدن، ناسپاسی و تلخ کامی ما نسبت به زندگی شود. تمرین حضور در لحظه، شما را از این حالت خارج می کند و به شما کمک می کند، تا زندگی را از زاویه ای روش تر و دلپذیرتر ببینید.

آدم‌های قدرشناس تر آدم‌های راضی‌تری هستند، با زندگی خودشان بیشتر حال می‌کنند و خوبی‌های همسر را بیشتر می‌بینند و درک می‌کنند.

□ به زندگی بی طرفانه نگاه کنید

صحبت کردن درباره‌ی این موضوع، آسان تر از عمل کردن به آن می باشد، اما به صورت آگاهانه سعی کنید تا جایی که می توانید بی طرف باشید. آیا شخصی که با او کار می کنید، به همان اندازه که فکر می کنید آزاردهنده است یا شما بیش از حد راجع به این مساله حساس شده اید؟ یک قدم به عقب بردارید و سعی کنید به جای این که به صورت شخصی با مسائل برخورد کنید، از بیرون به شرایط نگاه کنید.

□ قبل از خواب روزتان را مرور کنید

قبل از این که هر شب به خواب بروید، به چیزهایی خوبی که در روز برای شما اتفاق افتاده اند، فکر کنید. حتی اگر فکر می کنید، که هیچ چیز فوق العاده ای اتفاق نیفتاده است، به چیزهایی کوچکی فکر کنید که از داشتن آنها سپاسگزارید. اگر نمی توانید به چیزی فکر کنید، به جستجوی خود ادامه دهید. می توانید به این موضوع ساده فکر کنید: «من عاشق بالشم هستم!»

□ افکارتان را بازنگری کنید

بیشتر اوقات به چه چیزهایی فکر می کنید؟ درباره‌ی چه مسائلی با دیگران صحبت می کنید؟ آیا از این موضوع اطلاع دارید؟ در بیشتر اوقات، بدون این که بدانیم انرژی خود را صرف چه چیزی می کنیم، زندگی خود را می گذرانیم. یک هفته را به بررسی بی طرفانه‌ی افکارتان اختصاص دهید، بدون این که آنها را قضاوت کنید. شاید مایل باشید تا این افکارتان را روی کاغذ بیاورید، سپس بعد از تمام شدن یک هفته، به تمرین خود نگاهی داشته باشید. اگر بیشتر اوقات خود را به شکایت کردن گذرانده اید، یادداشتی ذهنی را ثبت کنید تا عادت های فکری خود را تغییر دهید.

□ تعریف کردن را جایگزین شکایت کردن کنید

لزومی ندارد که این تمرین را بیش از حد انجام دهید. به هر حال گاهی اوقات انسان نیاز دارد تا خودش را تخلیه کند. اما دفعه‌ی بعد که خواستید حرف بی فایده و آزاردهنده‌ای را به زبان آورید، برعکس آن را انجام دهید. سعی کنید تا هر روز از چیزی تعریف کنید. شما احساس شادی و قدردانی بیشتری را تجربه خواهید کرد.

□ به یاد داشته باشید، که قدردانی یک انتخاب است

شما زندگی خود را هدایت می کنید، و شما می توانید انتخاب کنید، که چگونه واکنش نشان دهید یا چگونه فکر کنید. اگر شما افکار و نگرش های مثبت را در سر خود پیور کنید، خوشحال تر، سالم تر و راضی تر خواهید بود.

معرفی چند روش تدریس



به صورت کلی یک معلم دانسته یا ندانسته روشی برای تدریس خود دارد.

در هر روش تدریسی شناخت مخاطبان، نوع رفتار با آنها، روش انتقال مطلب، هوش‌های (احساس‌ها و بخش‌های مختلف مغز) درگیر شده و ... همه و همه متفاوت خواهند بود و تأثیر روش‌های آموزشی صحیح بسیار فراتر از تصور اغلب افراد است.

همانطور که ذکر شد روش‌های تدریس مختلفی وجود دارد، که در این بخش از نوشته قصد داریم، به معرفی آن بپردازیم. به صورت کلی روش‌ها و فنون تدریس را به چهار بخش کلی تقسیم می‌کنند:

۱. روش‌های تدریس بر اساس انتقال مستقیم اطلاعات و آموزش‌ها

۲. روش‌های تدریس و آموزش بر اساس تعامل

۳. روش‌های تدریس مسأله محور

۴. روش‌های تدریس و آموزش انفرادی

که هرکدام از این روش‌ها زیرمجموعه‌هایی دارند که حتماً در نوشته‌ای جداگانه به آن خواهیم پرداخت.

□ بهترین روش تدریس چیست؟

سوالی که شاید بسیار جدی باشد این است، که حالا واقعاً بهترین روش تدریس چیست؟ در میان این همه روش تدریس متداول چه روش تدریسی بهترین روش تدریس است؟ اجازه بدهید این سوال را با داستانی از دوران دانشجویی خود پاسخ دهیم.

چند سال پیش در دوران دانشجویی در مقطع کارشناسی دانشگاه درسی با نام روش‌ها و فنون تدریس داشتیم (من رشته تکنولوژی آموزشی خوانده‌ام) اول ترم در اولین جلسه بسیار خوشحال بودم، که قرار است روش‌های نوین تدریس که در هیچ کتابی وجود ندارد را مطالعه کنیم.

با چنین انگیزه‌ای منتظر یک استاد بسیار با نشاط و پرا انرژی بودم، که ما را متحیر کند اما لحظه‌ای که استاد (و واقعاً حیف این واژه استاد که برای چنین موجودی استفاده شود) وارد صنف شد،



کدام ملزوماتی دارند و فلسفه‌هایی. هرچند می‌توانیم به صورت کمکی در هر جلسه و هر موضوع از یک یا چند روش استفاده کنیم، اما این که بخواهیم همیشه در حال مخلوط کردن این موضوعات با یکدیگر باشیم باید بگوییم که امکان پذیر نیست.

و اما سوال اصلی! بهترین روش تدریس چیست؟

یک پاسخ مهم برای این سوال

این است:

در حقیقت هیچ روش تدریس ثابتی وجود ندارد و بسته به شرایط زیر می‌توانیم از روش‌های مختلفی استفاده کنیم. برخی از این عوامل عبارتند از:

- هدف آموزشی
- موضوع درسی
- سطح مخاطبان
- سن و جنسیت مخاطبان
- شخصیت معلم
- امکانات موجود
- تعداد دانش پذیران
- فضای آموزشی
- و....

بنابراین کاملاً بسته به این شرایط می‌توانیم بهترین روش‌های را تعیین کنیم.

به عنوان مثال اگر شما بخواهید درسی را آموزش بدهید، که هدف آن یادگیری کار گروهی باشد، مطمئناً نمی‌توانید با سخنرانی کردن این مفهوم را منتقل کنید.

از شما به عنوان یک معلم و مدرس مسؤل و دلسوز خواهش می‌کنم، که حتماً در تدریس‌های خود آموزش‌های مبتنی بر تمرین، کار گروهی، ایفای نقش، کار عملی، بازی و... را لحاظ کنید.

منبع: www.bishtarazyek.com

یک چهره عبوس، بی حال و بی انرژی را دیدم که با صدایی بسیار آرام گفت.

این کتابی هست که باید بخونیدش و از او امتحان می‌آید! البته من خلاصه مطالب را می‌گویم، که شما یادداشت کنید که شب امتحان کل کتاب را مجبور نشید بخوانید!

باورم نمی‌شد!

تمام ترم دانش جویان مشغول املا نوشتن بودن و این استاد دانشگاه هیچ کاری به جز خواندن جزوه خود و دانشجویان نیز به جز نوشتن حرف‌های او انجام نمی‌دادند.

در جلسه‌ای که استاد مشغول گفتن انواع روش‌های تدریس بود (و مسلماً دانشجویان دیگر در حال نوشتن دیکته بودند) من سوال پرسیدم - کاری که در دانشگاه ما خیلی عجیب بود - و گفتم که:

ببخشید شما الان از کدام روش تدریس استفاده می‌کنید؟

جواب بی نظیر بود! استاد گفت که من همه روش‌ها را با هم ترکیب می‌کنم!

این حرف اینقدر احمقانه بود، که کل صنف از خنده منفجر شدند، چون تنها کار ما نوشتن بود و عملاً تدریسی انجام نمی‌شد.

گفتن این داستان از جهت بود، که بدانیم بسیاری از مدرسان تصور می‌کنند، که روش تدریسی دارند در حالی که اصلاً روش تدریسی وجود ندارد.

و نکته دیگر این که بدانیم، اصلاً امکان پذیر نیست، که بتوانیم چند روش تدریس را به صورت کامل با هم ادغام کنیم؛ زیرا هر



۲۰ نکته در مورد حفظ کردن



۱- حافظه بخشی از مغز است، که وظایف خاص خودش را انجام می دهد. بنابراین سعی کنید وظایفی را به آن محول کنید، که قدرت انجام آن را دارد و چیزی را از آن طلب کنید، که قادر به انجام دادنش باشد.

۲- این صحیح است که بدون حافظه یادگیری معنی ندارد، اما یادگیری را به معنی حفظ کردن گرفتن هم کاملاً اشتباه است.

۳- برای حفظ کردن هر چه بهتر، سعی کنید به هنگام حفظ مطالب از تمرکز بالایی برخوردار باشید. زیرا عامل اصلی فراموشی های ما نداشتن تمرکز به هنگام حفظ کردن و یا بازیابی کردن اطلاعات از حافظه است.

۴- به خاطر داشته باشید، که حافظه شما از دو بخشی اصلی تشکیل شده است: ۱- حافظه کوتاه مدت که معمولاً برای چند لحظه تا حداکثر چند دقیقه کوتاه عمل می کند. ۲- حافظه بلند مدت که از چند دقیقه تا پایان عمر مطالب را در خود نگه می دارد.

۵- مطالبی که به حافظه بلند مدت سپرده می شود، بر اساس یافته های متعدد تا پایان عمر در ذهنمان باقی می ماند، مگر آنکه در اثر آسیب های مغزی دچار آسیب دیدگی شود.

۶- آنچه را که شما فراموشی می نامید، فراموشی به مفهوم از بین رفتن آموخته هایتان نیست، بلکه ناتوانی شما در به یادآوری آنچه که به خاطر سپرده اید است. برای مقابله با این پدیده باید از راهکارهای ویژه یادآوری استفاده کرد.

۷- برای آنکه مطالب از حافظه کوتاه مدت به حافظه بلند مدت منتقل شوند (یعنی مسیر طبیعی و آزاد خود را طی کنند) باید از روش های خاص این انتقال مثل تکنیک توسعه معنایی، تکنیک قطعه قطعه کردن، تکنیک همسانی، تکنیک مغایرت، تکنیک زنجیره سازی و... استفاده کنید.

۸- این اصل را به خاطر بسپارید، هر مطلبی که فهمیده شود، حتماً حفظ هم می شود، اما هر مطلبی که حفظ شود الزاماً فهمیده نمی شود. به عبارت دیگر هر مفهومی محفوظ هم هست، اما هر محفوظی مفهوم نیست، گواه این موضوع یادگیری طولی وار است، کمی به آن بیاندیشید.

۹- سعی کنید هر چه را می خواهید، حفظ کنید اول بفهمید تا به این ترتیب عملکرد حافظه شما در حد شگفت آوری افزایش یابد.

۱۰- مطالبی را که حفظ می کنید سازماندهی و دسته بندی کنید. زیرا حافظه ای که مطالب طبقه بندی شده و سازمان داده شده را دریافت می کند، به مراتب بهتر از حافظه که مطالب مبهم و در هم را دریافت می کند عمل می نماید.

۱- حافظه بخشی از مغز است، که وظایف خاص خودش را انجام می دهد. بنابراین سعی کنید وظایفی را به آن محول کنید، که قدرت انجام آن را دارد و چیزی را از آن طلب کنید، که قادر به انجام دادنش باشد.

۲- این صحیح است که بدون حافظه یادگیری معنی ندارد، اما یادگیری را به معنی حفظ کردن گرفتن هم کاملاً اشتباه است.

۳- برای حفظ کردن هر چه بهتر، سعی کنید به هنگام حفظ مطالب از تمرکز بالایی برخوردار باشید. زیرا عامل اصلی فراموشی های ما نداشتن تمرکز به هنگام حفظ کردن و یا بازیابی کردن اطلاعات از حافظه است.

۴- به خاطر داشته باشید، که حافظه شما از دو بخشی اصلی تشکیل شده است: ۱- حافظه کوتاه مدت که معمولاً برای چند لحظه تا حداکثر چند دقیقه کوتاه عمل می کند. ۲- حافظه بلند مدت که از چند دقیقه تا پایان عمر مطالب را در خود نگه می دارد.

۵- مطالبی که به حافظه بلند مدت سپرده می شود، بر اساس یافته های متعدد تا پایان عمر در ذهنمان باقی می ماند، مگر آنکه در اثر آسیب های مغزی دچار آسیب دیدگی شود.

۶- آنچه را که شما فراموشی می نامید، فراموشی به مفهوم از بین رفتن آموخته هایتان نیست، بلکه ناتوانی شما در به یادآوری

۱- حافظه بخشی از مغز است، که وظایف خاص خودش را انجام می دهد. بنابراین سعی کنید وظایفی را به آن محول کنید، که قدرت انجام آن را دارد و چیزی را از آن طلب کنید، که قادر به انجام دادنش باشد.

۲- این صحیح است که بدون حافظه یادگیری معنی ندارد، اما یادگیری را به معنی حفظ کردن گرفتن هم کاملاً اشتباه است.

۳- برای حفظ کردن هر چه بهتر، سعی کنید به هنگام حفظ مطالب از تمرکز بالایی برخوردار باشید. زیرا عامل اصلی فراموشی های ما نداشتن تمرکز به هنگام حفظ کردن و یا بازیابی کردن اطلاعات از حافظه است.

۴- به خاطر داشته باشید، که حافظه شما از دو بخشی اصلی تشکیل شده است: ۱- حافظه کوتاه مدت که معمولاً برای چند لحظه تا حداکثر چند دقیقه کوتاه عمل می کند. ۲- حافظه بلند مدت که از چند دقیقه تا پایان عمر مطالب را در خود نگه می دارد.

۵- مطالبی که به حافظه بلند مدت سپرده می شود، بر اساس یافته های متعدد تا پایان عمر در ذهنمان باقی می ماند، مگر آنکه در اثر آسیب های مغزی دچار آسیب دیدگی شود.

۶- آنچه را که شما فراموشی می نامید، فراموشی به مفهوم از بین رفتن آموخته هایتان نیست، بلکه ناتوانی شما در به یادآوری

۱- حافظه بخشی از مغز است، که وظایف خاص خودش را انجام می دهد. بنابراین سعی کنید وظایفی را به آن محول کنید، که قدرت انجام آن را دارد و چیزی را از آن طلب کنید، که قادر به انجام دادنش باشد.

۲- این صحیح است که بدون حافظه یادگیری معنی ندارد، اما یادگیری را به معنی حفظ کردن گرفتن هم کاملاً اشتباه است.

۳- برای حفظ کردن هر چه بهتر، سعی کنید به هنگام حفظ مطالب از تمرکز بالایی برخوردار باشید. زیرا عامل اصلی فراموشی های ما نداشتن تمرکز به هنگام حفظ کردن و یا بازیابی کردن اطلاعات از حافظه است.

۴- به خاطر داشته باشید، که حافظه شما از دو بخشی اصلی تشکیل شده است: ۱- حافظه کوتاه مدت که معمولاً برای چند لحظه تا حداکثر چند دقیقه کوتاه عمل می کند. ۲- حافظه بلند مدت که از چند دقیقه تا پایان عمر مطالب را در خود نگه می دارد.

۵- مطالبی که به حافظه بلند مدت سپرده می شود، بر اساس یافته های متعدد تا پایان عمر در ذهنمان باقی می ماند، مگر آنکه در اثر آسیب های مغزی دچار آسیب دیدگی شود.

۶- آنچه را که شما فراموشی می نامید، فراموشی به مفهوم از بین رفتن آموخته هایتان نیست، بلکه ناتوانی شما در به یادآوری

۱- حافظه بخشی از مغز است، که وظایف خاص خودش را انجام می دهد. بنابراین سعی کنید وظایفی را به آن محول کنید، که قدرت انجام آن را دارد و چیزی را از آن طلب کنید، که قادر به انجام دادنش باشد.

۲- این صحیح است که بدون حافظه یادگیری معنی ندارد، اما یادگیری را به معنی حفظ کردن گرفتن هم کاملاً اشتباه است.

۳- برای حفظ کردن هر چه بهتر، سعی کنید به هنگام حفظ مطالب از تمرکز بالایی برخوردار باشید. زیرا عامل اصلی فراموشی های ما نداشتن تمرکز به هنگام حفظ کردن و یا بازیابی کردن اطلاعات از حافظه است.

۴- به خاطر داشته باشید، که حافظه شما از دو بخشی اصلی تشکیل شده است: ۱- حافظه کوتاه مدت که معمولاً برای چند لحظه تا حداکثر چند دقیقه کوتاه عمل می کند. ۲- حافظه بلند مدت که از چند دقیقه تا پایان عمر مطالب را در خود نگه می دارد.

۵- مطالبی که به حافظه بلند مدت سپرده می شود، بر اساس یافته های متعدد تا پایان عمر در ذهنمان باقی می ماند، مگر آنکه در اثر آسیب های مغزی دچار آسیب دیدگی شود.

۶- آنچه را که شما فراموشی می نامید، فراموشی به مفهوم از بین رفتن آموخته هایتان نیست، بلکه ناتوانی شما در به یادآوری



۱۷- آنچه را که حفظ می کنید با صدای بلند تکرار کنید. این کار چند فایده دارد اول آنکه آنچه را می بینید در حافظه دیداری شما ثبت می شود. دوم آنکه آنچه را با صدای بلند تکرار می کنید، مجبورید به حافظه حرکتی تان هم بسپارید؛ زیرا برای تولید صوت به آن نیاز دارید. سوم آنکه آنچه بیان می کنید را خودتان هم می شنوید، بنابراین در حافظه شنیداری شما هم ثبت می شود. چهارم آنکه آنچه را می شنوید با آنچه را می بینید مقایسه می کنید و... خلاصه کلام اینکه این شیوه حفظ کردن متکی به حافظه چند حسی است، که بهترین نتیجه را به بار می آورد.

۱۸- هر مطلبی را که حفظ می کنید چند بار از خودتان بپرسید و خودتان به پرسش هایتان جواب دهید و جوابهای تان را با مفاهیم اصلی موجود در متن مقایسه کنید و ارزشیابی کنید. این کار یعنی از خود پرسیدن و به خود پس دادن بهترین نوع ارزیابی حافظه ای است.

۱۹- موقع حفظ کردن مطالب، از قدرت تخیل و تجسم ذهنی تان حداکثر استفاده را ببرید. این عمل باعث افزایش عملکرد حافظه می شود.

۲۰- سعی کنید موقع حفظ کردن خودتان را در موقعیت بازیابی اطلاعات قرار دهید. مثلاً تصور کنید آنچه را که اکنون در حال حفظ کردنش هستید مورد سوال توسط دبیر مربوطه قرار گرفته و شما در حال پاسخ دادن به آن هستید. این عمل هم راندمان حافظه ای شما را به شکل شگفت آوری افزایش می دهد.

منبع: وبسایت brainpower

۱۱- مطالبی را که به زحمت به خاطر می سپارید به راحتی از دست ندهید. برای این منظور در فواصل مختلف آنچه را به خاطر سپرده اید مرور کنید، تا مطالب به صورت صریح و روشن و در دسترس قرار گیرد.

۱۲- هر گز حجم انبوهی از مطالب را یکجا به خاطر نسپارید. برای حفظ کردن مطالب زیاد بهتر آن است، که در فواصل زمانی مختلف بخش های گوناگون مطلب را حفظ کنیم. این کار دقت حافظه را افزایش خواهد داد.

۱۳- مطالبی را که در فواصل زمانی مختلف به حافظه سپرده می شوند را به یکدیگر متصل کنید و بین آنها پیوند معنایی ایجاد کنید، تا هم یکپارچگی و انسجام حافظه حفظ شود، هم انسجام مطلب به خاطر سپرده شده و هم سهولت در بازیابی اطلاعات از حافظه ممکن و میسر گردد.

۱۴- حافظه شما در ساده ترین شکل می تواند به مرکز بایگانی یک اداره تشبیه شود. همانگونه که در اداره برای پیدا کردن پرونده تان نیاز به شماره پرونده دارید برای بازیابی اطلاعات از حافظه تان هم نیاز به سرنخ خاصی دارید. به نظر شما این مسئله غیر طبیعی است؟

۱۵- به هنگام حفظ کردن مطالب در حافظه از سرنخ های ویژه خودتان استفاده کنید. سرنخ ها علائم، نشانه ها، کلمات یا حروفی هستند که سریعاً شما را به یاد مطالبی که به خاطر سپرده اید می اندازد. آیا طرح مشخصی برای این کار دارید؟

۱۶- آنچه را که حفظ میکنید به قسمت های کوچکتری مثل پاراگراف، جمله و یا حتی واژه تقسیم کنید تا جریان حفظ کردن آسانتر شود.

چگونه با بچه بد غذا رفتار کنیم؟



چگونه با بچه بد غذا رفتار کنیم؟

تغذیه مناسب برای کودکان بسیار مهم و ضروری است، اما گاهی اوقات کودک برای خوردن غذاهای سالم بد اخلاقی میکند و معمولاً والدین هم برای آرام کردنش با او کنار می آیند.

کسانی که فرزند بد غذا در خانه دارند، به خوبی می دانند این موضوع چه قدر آزار دهنده است؛ بعد از صرف وقت زیاد، غذایی را که کودک تان اعلام کرده دوست دارد، می پزید، آن را به شکلی زیبا ترین می کنید، اما او تا سر سفره می نشیند، کمی صورتش را جمع می کند، سرش را حرکت می دهد و از زوایای مختلف ظرف غذای خود را نگاه می کند و در نهایت کمتر از نیمی از غذایی را آماده کرده اید همراه با کلی بهانه گیری و چانه زدن می خورد و بعد هم بدون هیچ تشکری به سراغ اسباب بازی هایش می رود. اگر شما هم کودکی بد غذا در خانه دارید، شاید بد نباشد برای مدت حداقل یک ماه و به شکل روزانه نکاتی را که در ادامه می آید، در نظر داشته و اجرا کنید.

بعد از این مدت زمان می توانید اطمینان داشته باشید، که مشکل فرزندتان کاهش پیدا کرده و شاید هم حل شده باشد.

آنچه می خورد، را در جایی یادداشت کنید

داشتن این لیست می تواند به شما کمک کند تا قضاوتی درست از میزان غذای او داشته باشید. بسیاری از مادرانی که از بد غذایی فرزندشان خود شکایت دارند تنها می دانند، که فرزندشان چه چیزهایی را نخورده و در عمل تصور دقیقی از میزان غذایی که فرزندشان هر

روز می خورد، ندارند.

از سویی برخی مادران در بسیاری از اوقات تنها به وعده های غذایی فرزند خود توجه داشته و به عنوان مثال توجهی به آبمیوه ای که او نیم ساعت قبل از ناهار خورده، ندارند؛ غافل از اینکه همان آبمیوه اشتهای فرزندشان را از بین برده است.

پس حتماً هم وعده های غذایی و هم میان وعده ها را در جایی یادداشت کنید تا بتوانید دید درست تری از آنچه فرزندتان واقعاً می خورد داشته باشید. در قدم های بعدی این یادداشت ها می تواند کمکی مهم برای برنامه ریزی غذایی برای فرزندتان باشد.

متوسط خوردن بچه را در نظر بگیرید

برآیند خوردن و خوراک فرزندتان را طی دو یا سه روز در نظر داشته باشید. در بچه ها اشتها نداشتن برای یک یا دو روز کاملاً طبیعی است. در نظر داشتن این بازه ی زمانی می تواند به شما کمک کند تا بی جهت نگران نشده و واکنش نشان ندهید. در طول این زمان نیز علاوه بر حجم غذا، میزان مواد غذایی مختلف را نیز در نظر داشته باشید.

به عنوان مثال اینکه طی این سه روز، فرزند شما پروتئین کافی از طریق گوشت، حبوبات و یا تخم مرغ دریافت کرده باشد. در نظر داشتن چنین روندی می تواند هم به شما اطمینان دهد، که فرزندتان مواد غذایی لازم برای بدنش را به دست می آورد و هم اینکه با غذا نخوردن برای یک یا دو وعده توسط او شما برآشفته و مضطرب



خواسته‌های خود دارند، توانایی‌ای که مقابله با آن هیچ برنده‌ای نخواهد داشت.

تا گرسنه نشده غذا ندهید

برای غذا دادن به فرزندتان برنامه زمانی مشخصی در ذهن داشته باشید. اگر صبحانه‌اش را نتوانسته در محدوده زمانی مشخص شده تمام کند و به خاطر جمع شدن صبحانه هنوز گرسنه است، لازم است ناهار او را زودتر بدهید تا بیش از حد گرسنه نشود. اگر صبح دیر از خواب بیدار شده و دیر صبحانه خورده، بهتر است ناهار را کمی دیرتر به او بدهید تا نیاز به چانه‌زدن کمتری برای غذا خوردن باشد و البته به صورت کلی نیز حداقل یک ساعت پیش از زمان غذا، از دادن هر نوع خوراکی به فرزندتان اجتناب کنید.

یادتان باشد اگر چند هفته پشت سر هم فرزندتان زمانی که ظرف غذا را جلوی رویش می‌بیند، احساس گرسنگی را نیز تجربه کند، مشکل غذا خوردن او تا حد زیادی کاهش پیدا خواهد کرد. در واقع مشکل بسیاری از بچه‌ها این است که زمانی باید غذا بخورند که چندان احساس نیاز نمی‌کنند. شاید بگویید، اما اگر به فرزند من باشد او روزی بیش از یک وعده غذا نخواهد خورد، اگر چنین باوری دارید، پس بهتر است نکته‌ی اول را دوباره مرور کنید.

با هم غذا را آماده کنید

مشارکت دادن بچه‌ها در آماده‌سازی غذا یکی از کارهایی است، که می‌تواند علاقه‌ی آن‌ها را به غذا خوردن تقویت کرده و از سویی احتمالاً شکایت آن‌ها از اینکه غذا را دوست ندارند، کاهش دهد. از طرفی این مشارکت خود می‌تواند رابطه‌ی شما را با فرزندتان تقویت کند.

همیشه از بچه‌ها نظر نخواهید

تزئین غذا یکی از راهکارهایی است، که بسیاری از مادران از آن بهره می‌گیرند. آن‌ها تلاش می‌کنند تا با جذاب کردن شکل غذا بچه‌ها را تشویق به خوردن کنند. این ایده هر چند خوب و در برخی مواقع کارآمد است، اما توجه داشته باشید که استفاده‌ی زیاد از آن می‌تواند خود باعث سوءبرداشت توسط کودک شود.

نخواهید شد.

مطلع باشید

اطلاعات درست و علمی از میزان غذای واقعی که فرزند شما در این سن نیاز دارد، کسب کنید. بسیاری از مادران می‌گویند که فرزندشان در مقایسه با پسرخاله و یا دوست خود کمتر می‌خورد، در حالی که گاهی نیاز غذایی این دو کودک که با هم مقایسه شده‌اند، متفاوت است.

توجه داشته باشید که گاهی یک سال تفاوت و یا حتی چند ماه تفاوت سنی می‌تواند به طور قابل توجهی در نیاز غذایی بچه‌ها تمایز ایجاد کند. علاوه بر سن، جنسیت، ویژگی‌های فردی و فعالیت‌های بچه‌ها نیز باعث ایجاد تفاوت‌های زیادی بین آن‌ها می‌شود.

غذای ناسالم نداشته باشید

چند مدل خوراکی برای میان وعده‌ی فرزند خود در آلماری آشپزخانه و یخچال دارید؟ اگر تعداد این خوراکی‌ها بیش از چهار و یا پنج مدل است، می‌توانید مطمئن باشید، که یکی از دلایل بد غذایی فرزندتان را پیدا کرده‌اید! سعی کنید میان‌وعده‌های غذایی فرزند خود را بیشتر بر مبنای میوه و سبزیجات قرار دهید و تعداد سایر خوراکی‌ها را کم کنید. یادتان باشد صرف بودن آن خوراکی‌ها در خانه، می‌تواند باعث افزایش کشمکش بین شما و فرزندتان شود؛ چون همین که کودکان خبر داشته باشند که در آلماری خانه یک بسته چیپس، پفک و یا چاکلیت هست، چانه‌زنی برای دستیابی به آن را آغاز خواهند کرد و البته اینکه کودکان توانایی خاصی در چانه زدن برای عملی کردن

این کار مشکلی اساسی ایجاد می‌کند. خوردن خرد خرد مواد غذایی باعث می‌شود بچه‌ها اشتهاى کافی برای وعده‌های غذایی بعدی نداشته باشند و این یعنی ادامه‌ی کشمکش برای خوردن غذا در وعده‌های بعدی. بنابراین بعد از اتمام زمان غذا بدون سرزنش و تهدید ظرف غذا را جمع کنید و فرزندتان را تشویق به بازی کنید.

وارد بازی توجه طلبی نشوید

واکنش خودتان را در مقابل غذا نخوردن فرزندتان به ویژه اگر او بلندبلند این موضوع را اعلام می‌کند، کنترل کنید. گاهی بچه‌ها از موضوع غذا نخوردن برای جلب توجه استفاده می‌کنند.

یکی از نشانه‌های این موضوع هم اعلام آن به مادر و به صورت کلی نشان دادن رفتارهایی است که می‌دانند موجب واکنش مادر می‌شود. می‌توانید مطمئن باشید که اگر شما بتوانید برای حداقل یک ماه نسبت به غذا نخوردن فرزندتان واکنش نشان ندهید، او نیز آرام‌آرام متناسب با نیازهای بدنش غذا خواهد خورد و نیاز روانی خود برای جلب توجه شما را به شکل بهتری بیان خواهد کرد.

بای حرف تان بمانید

اگر با فرزندتان در مورد حجم غذا قول و قراری گذاشته‌اید، به عنوان مثال اینکه سه قاشق دیگر می‌خوری و بعد می‌توانی از سر سفره بلند شوی، حتماً سر حرف خود بایستید. می‌توانید حجم هر قاشق را کمی کمتر از حالت معمول در نظر بگیرید، اما سر تعداد آن‌ها تا حد امکان مصالحه نکنید. این پایداری در حرف می‌تواند از چانه‌زدن‌های بعدی فرزندتان جلوگیری کند.

یادتان باشد که اگر یک بار حرف شما عوض شود، می‌تواند باز هم این اتفاق بیافتد و این کاری است که تمامی بچه‌ها به دنبال اجرا کردن آن هستند.

خوبی‌های بد غذایی را هم ببینید

در آخر آن که هرچند بد غذایی در مواقع افراطی می‌تواند باعث ایجاد خطر برای سلامتی کودک و اختلال در رشد او شود، اما یادتان باشد گاهی اوقات بهانه‌گیری‌های سر غذا می‌تواند فوایدی نیز داشته باشد، مثل اینکه به ما یادآوری کند، که باید زمان بیشتری را به بازی با فرزندمان اختصاص داده و خارج از زمان غذا به او توجه بیشتری کنیم و البته اینکه برخی از رفتارها خود می‌تواند مانع اضافه وزن در بچه‌ها شود، به عنوان مثال دوست نداشتن شیرینی!

منبع: www.alamto.com

ما غذا می‌خوریم تا نیازهای بدنمان را برطرف کنیم و البته در کنار آن از غذا خوردن نیز لذت می‌بریم، اما این که بخواهیم اولویت زیادی به لذت بردن از شکل غذا بدهیم، می‌تواند هم باعث دردسر باشد و هم خود باعث ایجاد مشکلات دیگر شود. یکی دیگر از رفتارهایی که استفاده‌ی زیاد از آن باعث دردسر خواهد بود، نظرخواهی از کودکان برای آماده کردن غذاست.

اگر قرار باشد غذاهای خانه همیشه و با اکثر مواقع مطابق میل کودک شما آماده شود، می‌توانید مطمئن باشید، که با این کار نه تنها مشکل بد غذایی او حل نخواهد شد، که مشکلات دیگری نیز به رابطه‌ی شما وارد خواهد شد.

غذا خوردن را ساده کنید

گاهی بهانه‌گیری در غذا خوردن به خاطر دشواری در خوردن غذاست. به عنوان مثال بسیاری از بچه‌ها ماکرونی و به‌ویژه انواع شکل‌دار آن را بهتر از برنج می‌خورند. یکی از دلایل این موضوع می‌تواند راحتی بیشتر در خوردن ماکرونی در مقایسه با برنج باشد. بسیاری از بچه‌ها هم پلوهای مخلوط را راحت‌تر از پلو و خورش می‌خورند، چراکه باز هم برای آن‌ها خوردن پلوی مخلوط ساده‌تر است. همین موضوع در ارتباط با غذاهای انگشتی و چیزهایی که بتوان با دست آن‌ها را برداشت -مانند پیتزا- وجود دارد.

اگر شما نیز متوجه این نکات در فرزند خود شدید، در عوض زدن برچسب بد غذایی به او تلاش کنید در کنار بالا بردن مهارت او در استفاده از قاشق و چنگال، در کوتاه مدت غذا خوردن را برای او ساده‌تر کنید و اگر هم در زمان غذا کمی بریز و پاش دارد با او مدارای بیشتری کنید. هرچه بچه‌ها بتوانند خودشان راحت‌تر غذا بخورند و خود را در این زمینه توانا تر ببینند، شما نیز کشمکش کمتری با آن‌ها در مورد غذا خواهید داشت.

سفره را در زمان مشخص جمع کنید

حتماً در زمان غذا دادن به فرزندتان محدودیت زمانی را در نظر بگیرید. بچه‌ها پیش از دیستان باید یاد بگیرند، که زیر ۴۵ دقیقه غذای خود را به اتمام برسانند. البته ممکن است در ابتدای اجرای محدودیت زمانی لازم باشد، کمی انعطاف داشته باشید و به عنوان مثال غذای کمتری برای او بکشید.

اشتباهی که برخی از مادران مرتکب می‌شوند این است، که بعد از اتمام ساعت غذا و تا یک یا دو ساعت بعد از آن کماکان در تلاش برای دادن گوشت غذا و یا بخش‌هایی از غذا هستند که تصور می‌کنند، مقوی بوده است.

۱۰ نکته جالب در مورد مغز انسان



چربی دارد؛ این میزان بالاترین غلظت چربی موجود در بدن یک فرد سالم است. همچنین در حدود ۷۵ درصد از جرم مغز را آب تشکیل می دهد، که برای تنظیم فعالیت های مختلف آن ضروری است.

۵. "توکورتکس" بخشی از مغز انسان است، که مسئولیت سخن گفتن و هوشیاری را بر عهده دارد؛ این قسمت ۷۶ درصد از مغز را تشکیل می دهد، که در مقایسه با سایر جانداران بیشترین مقدار است.

۶. عده ای اعتقاد دارند، که انسان ها کمتر از ۱۰ درصد مغز را مورد استفاده قرار می دهند! این عقیده درست نیست، چون هر یک از بخش های مغز عملکرد مشخصی دارد.

۷. معلوم شده است که در مراحل اولیه تشکیل جنین انسان، حجرات عصبی مغز، با سرعت ۲۵۰ هزار بار در دقیقه تقسیم و تکثیر می شوند!

۸. در هر دقیقه در حدود ۱۵ تا ۲۰ درصد از خون خروجی قلب (۷۵۰ میلی لیتر)، به مغز اختصاص دارد!

۹. انرژی مصرف شده توسط مغز، در حدود ۲۵ وات بوده که برای روشن کردن یک لامپ کافی است!

۱۰. مغز انسان آن طور هم که تصور می شود کامل نیست؛ نمونه های زیادی از انسان های کند ذهن دیده می شوند، که مغز آنها همه چیز را دور از واقعیت درک می کند!

منبع: akairan.com

مغز انسان یکی از پیچیده ترین اعضای بدن انسان است که می خواهیم ۱۰ نکته جالب در مورد مغز انسان به شما معرفی کنیم. مغز انسان را می توان به یک حافظه ذخیره سازی پیشرفته هم تشبیه کرد؛ شخصیت یک فرد توسط مغز او شکل می گیرد و همین عضو است که به زندگی شور، هیجان و احساسات می بخشد؛ همچنین مرکز فرماندهی بدن به شمار می آید و توانایی های جسمی و روحی انسان به صورت مستقیم به مغز وابسته است.

با این حال واقعیت هایی در مورد مغز انسان وجود دارد که کمتر کسی می داند. برای این که با ۱۰ واقعیت جالب در مورد مغز انسان آشنا شوید، ادامه مطلب را بخوانید:

۱. مغز انسان تنها عضو بدن است که با وجود این که مرکز فرماندهی سیستم عصبی بدن محسوب می شود، خودش عصب ندارد! بنابراین مغز حس درد ندارد!

۲. مغز انسان بزرگ ترین مصرف کننده انرژی بدن بوده و با این که فقط ۲ درصد از وزن بدن مربوط به آن است، اما ۲۰ درصد از کل انرژی مصرفی بدن را به خود اختصاص می دهد. این انرژی برای نگهداری حجرات عصبی و انتقال سیگنال های آن ضروری و حیاتی است.

۳. تعداد حجرات عصبی مغز یک انسان در حدود ۱۰۰ میلیارد بوده، که تقریباً ۱۵ برابر تعداد کل انسان های روی کره زمین است! این تعداد بالا توانایی پردازشی مغز را افزایش می دهد.

۴. مغز انسان چاق ترین عضو بدن است، که حدود ۶۰ درصد

حقایق جالب در مورد کاخ بزرگ کرملین



حکومت را از شمال غربی به مسکو باز گردانند. کرملین در این زمان بار دیگر به قلب قدرت کشور تبدیل شد.

قیام بلشویک‌ها در سال ۱۹۱۷، زندگی بسیاری را از بین برد. مجتمع‌های مستحکمی که بعد از کلیسای جامع سنت باسیل قرار داشتند، به کلی نابود شدند. در زمان حکومت شوروی، ۲۸ ساختمان از ۵۴ ساختمان اصلی این کاخ مورد تخریب قرار گرفتند. در سال ۱۹۴۷ به دستور ستالین، دیوارهای کرملین به رنگ قرمز که نماد انقلاب و کمونیسم بود، درآمد.

در سال ۱۹۵۵، کرملین بار دیگر درهای خود را به روی عموم مردم باز کرد (برای نخستین بار این کار را نیکلاس دوم انجام داده بود). در سال ۱۹۶۱ موزه‌های کرملین تاسیس شد و مدیریت آن را دختر یوری گاگارین یعنی النا بر عهده گرفت.

همچنین از سال ۱۹۹۱، کاخ کرملین محل اقامت رئیس‌جمهور روسیه بوده است.

کرملین چقدر وسعت دارد؟

در اینجا فقط چند عدد وجود دارد تا وسعت این بنای بزرگ را درک کنید:

- کل مساحت: ۲۷/۷ هکتار
- طول دیوار: ۲۵۰۰ متر

کاخ بزرگ کرملین، در واقع قلعه‌ای تاریخی است، که در قلب مسکو قرار گرفته است. زمانی که از کرملین صحبت می‌شود، تمام توجه مردم به سوی کرسی قدرت در مسکو می‌رود؛ زیرا این کاخ باشکوه محل اقامت رئیس‌جمهور روسی هاست. کرملین از جنوب بر رودخانه مسکوا، از شرق بر میدان سرخ و از غرب به باغ الکساندر مشرف است.

کاخ کرملین چه زمانی ساخته شد؟

نخستین سکونتگاه‌ها در این قلمرو به زمان عصر برونز (هزاره دوم قبل از میلاد) بازمی‌گردد. در آن زمان این کاخ با نام گراد مسکو (grad of Moscow) شناخته می‌شد و توسط پرنس یوری با استفاده از چوب بلوط در سال ۱۱۵۶ ساخته شده بود. سال‌ها بعد، یعنی از سال ۱۳۶۶ تا ۱۳۶۸، دیمیتری دونسکی شاهزاده بزرگ مسکو، دیوارهای چوبی این کاخ را با دیوارهایی از جنس سنگ آهک سفید تعویض و مرمت کرد.

دیوارهای موجود قلعه و برج از سال ۱۴۸۵ تا ۱۴۹۵ ساخته شده‌اند. پرنس ایوان سوم ملقب به ایوان کبیر برای انجام این کار از معماران ماهر و کار بلد ایتالیایی دعوت کرد.

کرملین تا زمان سلطنت پتر کبیر، محل اقامت تزارها بود. پتر آرزوی ایجاد یک شهر کامل را داشت، از این رو سن پترزبورگ متولد شد. بلشویک‌ها در سال ۱۹۱۷ قدرت را به دست گرفته و باز محل

- ارتفاع دیوار: ۵ تا ۱۹ متر
- تعداد برج: ۲۰
- ارتفاع برج: تا ۸۰ متر
- بارو بر دیوارهای کاخ کرملین: ۱۰۷۳

ساختمان‌هایی که در کرملین قرار دارند، چه هستند؟

ساختمان‌های موجود در کرملین را به طور کلی می‌توان به چهار دسته مختلف تقسیم کرد:

- میوزیم‌ها، ساختمان‌های تاریخی و کلیساها (ورود با تکت)
- کاخ بزرگ کرملین (سیاحت بر اساس تقاضا)
- منطقه کاخ کرملین (ورود با تکت)
- محل اقامت رئیس جمهور و ساختمان‌های اداری (به روی عموم بسته است)

در طول قرن‌ها و با گذشت زمان، تعداد زیادی ساختمان و کلیسا در قلمرو کرملین ظاهر شده‌اند و باعث شده‌اند، میدان کلیسای جامع شکل گیرد. در حال حاضر میدان دارای شش ساختمان است که سه مورد از آن‌ها کلیسای جامع است.

هر بنای تاریخی که در مجموعه کرملین وجود دارد، دارای نقشی ویژه است، اما هیچ کدام به اندازه کلیسای جامع فرشته میکائیل (Cathedral of the Archangel Michael) برجسته نیستند. این ساختمان از تاریخ ۱۵۰۵-۰۸ به افتخار افرادی ساخته شد، که در برابر مهاجمان لهستانی از شهر دفاع کرده بودند. دستور ساخت این ساختمان توسط ایوان سوم صادر شد.

سه اثر تاریخی در قلمرو کرملین وجود دارد

تزار کانون (Tsar Cannon) بزرگ‌ترین توپ در جهان است. شاه توپی که توسط آندری جوخوف ساخته شده تا در زمان حمله دشمنان مورد استفاده قرار گیرد، که بر طبق گفته‌ها هیچ وقت نیاز به استفاده از این توپ احساس نشد و در حال حاضر حالتی نمادین دارد که مورد توجه گردشگران قرار گرفته است.

شاه زنگ تزار (Tsar Bell) همانند تزار کانون بزرگ‌ترین در جهان است. یک ناقوس بزرگ مربوط به سده هجدهم میلادی است، که قرار بود در یکی از کلیساهای مجموعه کرملین نصب شود. اما قبل از اتمام مراحل ساخت، در محل قرارگیری این شاه زنگ آتش‌سوزی اتفاق افتاد. وقتی مردم برای خاموش کردن شعله‌های منتقل شده به شاه زنگ روی آن آب ریختند، تکه‌ای به وزن ۱۱ تن از زنگ جدا شد که اکنون در کنار قسمت اصلی نگهداری می‌شود.

بنای یادبود سرگنی الکساندروویچ (Grand Duke Sergei Alexandrovich) - دوک کبیر، پسر امپراتور الکساندر دوم، که در سال ۱۹۰۵ در یک حمله تروریستی کشته شد. بعدها دستور داده شد در کاخ بنای یادبودی برای این دوک کبیر ساخته شود.

زمانی که از کاخ کرملین بازدید می‌کنید، نباید موزه‌های آن را فراموش کنید. قدیمی‌ترین آثار حکومتی، لباس تاج‌گذاری ملکه آلکساندرا فیودوروفنا، عصای سلطنتی و بسیاری از آثار فوق‌العاده در این موزه‌ها قابل مشاهده هستند. ایده‌ی خوب این است، که قبل از بازدید از میوزیم‌ها، برنامه‌ی « میوزیم‌های کرملین مسکو » را دانلود کنید. این برنامه شامل اطلاعات مفید و کاربردی است.

خوب، از تمامی جاذبه‌های اصلی و موزه‌های کاخ کرملین صحبت شد، حال زمان آن رسیده است که برخی از اسرار این کاخ بزرگ و باشکوه فاش شود.

نمادهای کرملین چیست؟

دیوارهای سرخ، برج‌های قرمز و ستاره‌های قرمز بالای برج از نمادهای معروف کرملین هستند. آیا می‌دانید که رنگ قرمز نماد کمونیست‌های شوروی در گذشته بود؟ قبل از اینکه ستاره‌ها در سال ۱۹۳۷ نصب شوند، دو سر عقاب نماد این بنا در مسکوی روسیه بود. البته در مورد این ستاره‌های نصب شده نیز واقعیت‌هایی وجود دارد. یکی دیگر از نمادهای جذاب در قلمرو کاخ کرملین، ساعت بزرگی است، که در سال ۱۸۵۲ بر روی برج اسپاسکایا (Spasskaya Tower)، سازه‌ای منحصر به فرد که دارای حدود چهار متر ارتفاع است، نصب شده است. اسپاسکایا در ضلع غربی قلمرو کرملین قرار گرفته است و در واقع ورودی این کاخ باشکوه به حساب می‌آید. البته این ساعت برای اهالی مسکو نیز نمایانگر نمادی سنتی است که زنگ آن در نیمه شب سال نو به صدا در می‌آید.

چه کسانی از کرملین پاسداری می‌کنند؟

هنگ کرملین یک واحد نظامی منحصر به فرد و نخیه از هر جهت است. این هنگ مسئول حفاظت از مقامات دولتی و نهادهای موجود در کرملین است. در روز، بیش از صدها نفر از روس‌ها و افراد گردشگر برای بازدید وارد این کاخ می‌شوند، البته مردم تنها می‌توانند از قسمت‌های تعیین شده بازدید کنند. در میان این هنگ افرادی نیز برای ادای احترام به نمایندگان خارجی تعیین شده‌اند. به طور کلی هر کسی نمی‌تواند در این هنگ و در میان این پاسداران باشد.

منبع: کجارو

اگر می‌خواهید شادتر زندگی کنید به این چیزها اهمیتی ندهید



۱. آنچه دیگران فکر می‌کنند

می‌کنید. معنای واقعی شکست دست برداشتن از تلاش است. اگر دست از تلاش برداشتید پس شکست نخورده‌اید. شکست را ابزاری برای یادگیری بدانید؛ یک فرایند آزمون و خطا. شکست دوست شماست، تا خودتان اجازه ندهید مشکل‌ساز نخواهد بود.

مهم نیست دیوانه به چشم ببینید، کاری را که باید انجام دهید، انجام دهید و اینکه «مردم چی می‌گویند؟» را دور بریزید و اهمیت ندادن به حرف مردم را یاد بگیرید. این زندگی شماست، انتخاب‌های شما، تصمیم‌های شما. مردم از قضاوت کردن و نظر دادن لذت می‌برند، شما چرا باید به این موضوع اهمیت بدهید؟ شما خودتان می‌دانید که هستید و چه می‌کنید؛ اگر دیگران فکر می‌کنند افکار و حرف‌هایشان تعریف هویت شماست، بگذارید به حال خودشان باشند. اگر خیلی به آنچه دیگران فکر می‌کنند و می‌گویند اهمیت بدهید باید برای آنها زندگی کنید نه برای خودتان.

۴. نداشته‌ها

انسان به‌طور طبیعی کمبود را نقص می‌داند، اما چنین باوری نسبت به فراوانی ندارد؛ این مانعی برای بی‌خیالی و ساده‌گیری است. ما با تمرکز بر نداشته‌هایمان، احساس کمبود می‌کنیم. خوب این چه فایده‌ای دارد؟ خوب است که به نکته‌های مثبت داشته‌هایتان و نکته‌های منفی نداشته‌هایتان فکر کنید. چرا فکر کردن به نداشته‌هایتان باید مایه‌ی عذاب‌تان شود؟ این طرز تفکر هیچ کمکی به بهره‌وری و کارایی شما نمی‌کند. فهرستی از چیزهایی که در زندگی برای‌تان ارزشمند هستند تهیه کنید. همیشه عده‌ای از شما دارند و عده‌ای از شما ندارند. باور کنید آنچه دارید کافی است.

هرچه دارید و ندارید، بپوشید، برقصید و بخندید!

۲. اشتباه‌های گذشته

همه‌ی آدم‌ها اشتباه می‌کنند. زندگی بدون اشتباه ممکن نیست، پس به خودتان سخت نگیرید. بپذیرید که اشتباه کردن بخشی از طبیعت انسان است. خودتان را از فرصت‌های دوباره محروم نکنید. یاد بگیرید خودتان را ببخشید.

۵. شاید‌ها

ما خودمان را با فکر و خیال بیش‌ازاندازه درباره‌ی آینده دیوانه می‌کنیم! کسی از آینده خبر ندارد. خودتان را با نگرانی درباره‌ی چیزهایی که رخ‌دادن‌شان معلوم نیست، رنج ندهید. به خودتان یادآوری کنید که این نوع اضطراب، نیرویتان را هدر می‌دهد و شما را

۳. شکست

این واژه‌ی «ترسناک» نباید همیشه ترس به دل‌تان بیندازد. برخورد با شکست بستگی به نوع نگرش‌تان دارد. اگر شکست را نشانه‌ی ناپایداری و کامل نبودن بدانید، همیشه احساس بیچارگی

۸. ترس از رشدن

خیلی از ما چنان از رشدن و پذیرفته نشدن می ترسیم، که هیچ تلاشی برای بیرون آمدن از دایره‌ی امن مان نمی کنیم. دل را به دریا بزیند و از ناراحت شدن و دل شکستگی نترسید. هرچه از ترس تان فرار کنید، بزرگ تر می شود. شما باید توانایی ابراز احساسات خود را داشته باشید و با پیامدهای آن کنار بیایید. این چنین است که بر ترس از رشدن غلبه می کنید و بی پروا تر می شوید. حتی اگر به نتیجه‌ی مورد انتظار تان نرسیدید، خیلی زود می فهمید اوضاع به آن بدی که فکرش را می کردید نیست و می توانید با آن کنار بیایید. پوست تان را کلف کنید، جسور باشید و زندگی را مانند یک ماجراجویی شگفت انگیز ببینید.

۹. فشار جامعه

«لاغر شوید، زیبا باشید، ثروت تان را به نمایش بگذارید تا دوست تان داشته باشند.» چه مزخرفاتی! اگر خودتان را همان طور که هستید بپذیرید و دوست داشته باشید، دیگر لازم نیست خودتان را به دیگران ثابت کنید. تحت تأثیر تصویر رسانه‌ها از آدم موفق و دوست داشتنی قرار نگیرید. بیشتر این تصویرها توخالی اند و تنها باعث می شوند فکر کنیم همه‌ی آدم‌ها باید کامل و بی نقص باشند. همه‌ی ما از تماشای تصویر آدم‌های زیبا و بی نقص خوش مان می آید، اما فراموش نکنید بیشتر این تصویرها روتوش شده اند و طبیعی نیستند. به خودتان با همه‌ی بدی‌ها و عیب‌هایتان عشق بورزید. رهایی حقیقی این است که خودمان را همان طور که هستیم بپذیریم.

۱۰. به اندازه‌ی کافی خوب بودن

ما خیلی ساده باور می کنیم، که به اندازه‌ی کافی شایستگی نداریم. ما در دنیایی رقابتی زندگی می کنیم. خوب است که به دنبال رشد و پیشرفت باشیم. اما وقتی پیوسته به خودمان تشر بزینیم که به اندازه‌ی کافی خوب نیستیم، دیگر تأثیر مثبتی ندارد. این طرز تفکر به هیچ وجه خوب نیست. چه معیاری برای تعیین اندازه‌ی شایستگی وجود دارد؟ کافی است از خودتان، جایی که هستید و پیشرفت‌هایتان راضی باشید؛ همین مهم است.

ما نگرانی‌های بی مورد زیادی داریم و دغدغه‌های ذهنی پیهوده برای خودمان می سازیم. این ۱۰ مورد را به سرعت از فهرست نگرانی‌هایتان خط بزینید. با این کار کمی سبک تر، رهاتر و شادتر می شوید.

منبع: www.chetor.com



از مسیر اهداف تان منحرف می کند. مخاطره‌ها را در نظر بگیرید؛ اگر اکنون می توانید اقدامی برای مقابله با آنها انجام دهید، پس اقدام کنید. اگر نه، ذهن تان را به چیز دیگری مشغول و نگرانی تان را دفن کنید.

۶. «وقتی ... شد، خوشحال می شم»

وقتی باور داشته باشید شادی تان در گرو رخداد ویژه‌ای است، در حال انتظار برای آن رخداد، شادی را از خودتان می گیرید. لحظه‌های زندگی را هدر ندهید؛ دم را غنیمت بشمارید و کمتر به آنچه در آینده مایه‌ی شادی تان می شود، فکر کنید. تصمیم بگیرید که همین حالا شاد باشید! مقصد مایه‌ی خوشحالی نیست، سفر و مسیر آن مهم است.

۷. افسوس‌ها

افسوس‌های ما بخشی از زندگی مان هستند. گذشته را نمی توانید تغییر دهید، اما می توانید از آن درس بگیرید. اگر از گذشته تان درس گرفتید، دیگر اشتباهات تان را تکرار نکنید و مسیر دیگری را امتحان کنید. بپذیرید آنچه در گذشته از دست داده‌اید، هزینه‌ای است که برای آزمون و خطا و تجربه کردن پرداخته‌اید. شاید بدون آنها به اینجا نمی رسیدید.



فیل ها کمتر از حیوانات دیگر به سرطان مبتلا می شوند

اورگانیزم های بزرگ سلول های بیشتری دارند و در نتیجه به صورت بالقوه احتمال سرطانی شدنشان از اورگانیزم های کوچک بیشتر است. پس ریسک ابتلای جانوران عظیم الجثه به سرطان بالاتر است. در واقع طبق این یافته رابطه ای مثبت و مستقیم میان اندازه بدن و ریسک سرطان وجود دارد.

در اینجا شاید بهتر باشد توضیحاتی هرچند کوتاه در مورد سرطان ارائه نماییم. سرطان، تکثیر مهارنشده سلول هاست. هرچه جانوری بزرگ تر باشد سلول های بیشتری در بدن آن ممکن است با این اختلال بیولوژیکی روبرو شوند. اما نکته ای وجود دارد و آن اینکه، رابطه ای بین اندازه بدن و ریسک سرطان میان گونه ها وجود ندارد. به بیان دیگر امکان آنکه انسان های بلند قامت به سرطان مبتلا شوند از امکان ابتلا انسان های کوتاه قد کمتر است، اما نمی توان انسان را با فیل مقایسه کرد؛ در واقع مقایسه گونه ها با یکدیگر در این قانون کلی نمی گنجد.

ممکن است دچار سردرگمی شده باشید و این سوال در ذهن تان شکل گرفته باشد که چرا فیل ها و تعدادی از دیگر پستانداران نظیر خفاش ها و موش های بدون مو برخلاف انسان در برابر سرطان مقاوم هستند.

جمعی از دانشمندان دانشگاه شیکاگو در این باره توضیحاتی را به شرح زیر ارائه کرده اند:

نسخه ای از ژن های عامل مهار کننده لوکمی (LIF) که می توانند ترمزهای بیولوژیکی را به حرکت در آورند و مانع از رشد سریع سلول ها در حیوانات شوند، هم در فیل های مدرن حاضر هستند و هم فعال. این در حالیست که در طول دوران تکاملی این ژن ها در بسیاری از حیوانات از میان رفته اند.

این ژن زامبی که دانشمندان تحت عنوان LIF6 از آن یاد کرده اند بعد از فعال شدن، سلول های آسیب دیده ای که در آینده ممکن است سرطانی شوند را طی فرایندی به نام آپوپتوز از بین می برد. دانشمندان ابراز امیدواری کرده اند که با این روش داروهای بهتری را برای درمان مبتلایان به سرطان بسازند.

منبع: fortune



چندی پیش گروهی از پژوهشگران اعلام کردند، که مغز فیل ها برخلاف انسان با کهولت سن دچار زوال نمی شود یا دست کم سطح این زوال به مراتب پایین تر از انسان است. حالا مشخص شده این حیوانات عظیم الجثه که به طور میانگین تا ۷۰ سال عمر می کنند (و در برخی موارد حتی بیشتر) یک برتری دیگر هم نسبت پستانداران دیگر نظیر انسان دارند و آن اینکه به شدت در برابر سرطان مقاوم هستند.

پژوهش تازه ای که در این رابطه انجام شده نشان می دهد فعالیت نوعی ژن «زامبی» در این موجودات است که چنین بازخوردی را در آنها ایجاد می کند.

در این تحقیق که نتایج آن در نشریه Cell Reports منتشر گردید نخست به بررسی فرضیات مشترک در رابطه با سرطان و اورگانیزم های اثرپذیر از آن پرداخته شده است. بر این اساس،



دریچہ تصاویر



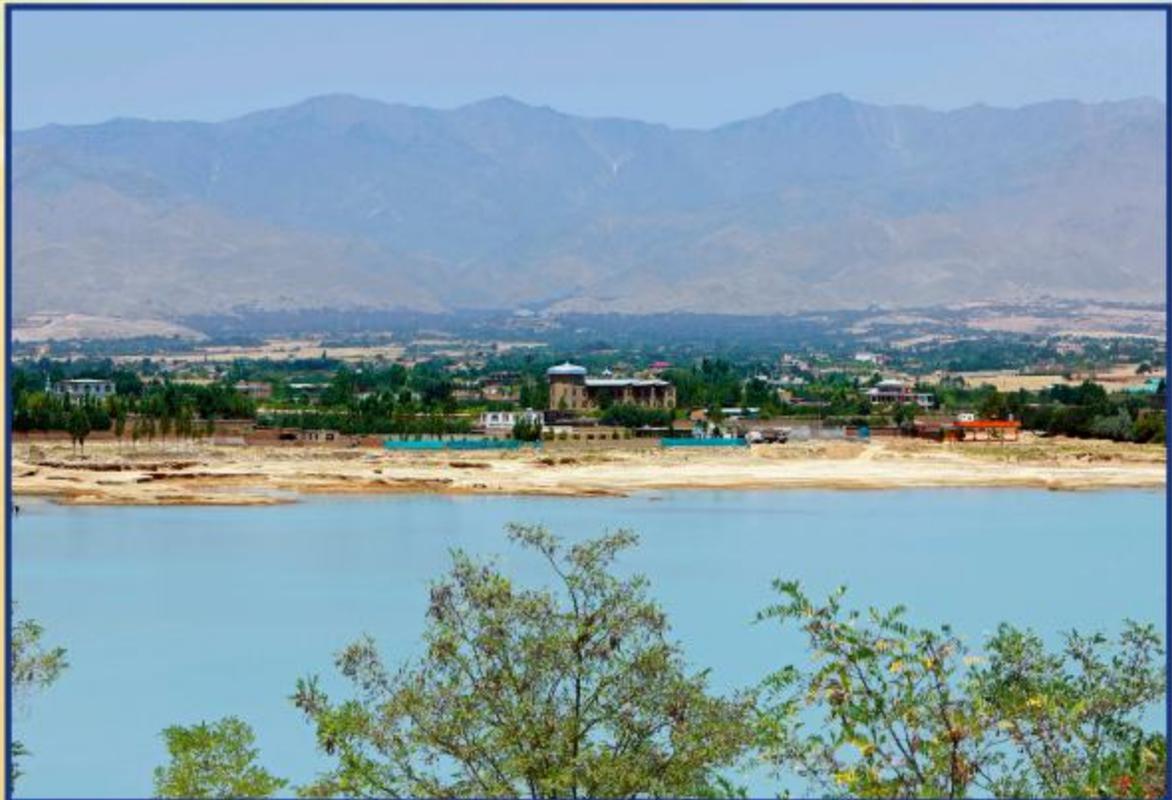
اولنگ؛ شاہراہ کابل سالنگ



شاشان؛ اندراب



فړنگ



بنډ قرغه: کابل

30

افغانی/24 ساعت

کهکشانشان کامبو

یک جهان امکانات



افغان بیسیم
AFGHAN WIRELESS



60 MB



60



کهکشانشان
KAHKASHAN COMBO

اشتراک: #1*30*255*

4G LTE



WiFi



@myawcc

www.afghan-wireless.com

152
(HRS 24)

سریعترین

بزرگترین

بهترین



افغان بیسیم
AFGHAN WIRELESS

از بسته های جدید اینترنتی کامبو لذت ببرید!

199

افغانی / 30 روز



کهمکشان
KAHKASHAN COMBO

اینترنت، تماسها و پیامهای کتبی

1GB اینترنت

30 دقیقه تماس*

300 پیام کتبی*

فعال سازی: #1*198*477*

* از افغان بیسیم به افغان بیسیم

از بسته اینترنت فوق الذکر (نصف آن برای استفاده عادی و نصف دیگر آن) بین 12:00 شب الی 7:00 صبح قابل استفاده میباشد.



4G LTE



WiFi



@myawcc

www.afghan-wireless.com

152

Concessionaire

AWCC

Founder

Amin Ramin

Board of Editors

Wali Mohammad Sultani
Sayed Zakaria Hashimi
Abdul Rahim Danish
Mohammad Nasir Nasiri

Pashto editor

Abdul Haq Samoon

Graphic Design

Esmatullah Ahray

Type in Computer

Kaleemullah Niazi

Photographer

Ramin Akbari

Add

Khwaja Mula, Darul Aman Road,
Hajari Najari Bus station. Kabul - Afghanistan.

Website

www.afghan-wireless.com

Contact No

+93 (0) 703 181818
magazine@afghan-wireless.com

Annotation

- Afghan Wireless Monthly accepts your suggestions, comments and sound objections.
- Afghan Wireless Monthly holds the right to Accept, reject, change or modify any article without informing the writer.
- Afghan Wireless Monthly most welcomes Articles from writers, social workers and economists.
- Except editorial and reports for all other articles their Writers are responsible.



Afghan Wireless Monthly

Cultural, Social, Economic and Scientific
Tenth year - 104th Edition
September 2018



Table of contents

Here's Why Your Phone's Battery Is Always Running Out of Charge	2
Researchers reveal how blue light exposure is damaging our eyes	4
The 4 Rookie Mistakes To Avoid When Automating Your Social Media	6
Top 25 Inspirational Proverbs of All Time	9
10 Resume Tips You Haven't Heard Before	10



Here's Why Your Phone's Battery Is Always Running Out of Charge

Why do batteries die? And, why can they only be recharged so many times before they won't hold a useful amount of charge?

My young son asked me about that years ago when his battery-powered toy car stopped moving, wondering about what he called an “everlasting battery”.

And this same question has probably crossed the mind of every cellphone user trying to send one last text before the screen blinks off.

Research, like mine, continues around the world to make batteries that charge faster, last longer, and can be recharged and discharged many more times than today's.

But as much as you and I would like, it's impossible to make a truly everlasting battery. I have taught thermodynamics for more than 30 years. So far, there is nothing that suggests we can break the fundamental laws of science to get that elusive battery.

Battery scientists and engineers call the main problem “capacity fade”.

Regular people wonder about it with questions like “Why won't my battery hold a charge?” and complaints like “I just recharged this thing and it's already out again!”

It's a result of the second law of thermodynamics,



which states that whenever some real process happens, it creates a certain amount of wasted energy along the way that can never be recovered.

Any time a battery is charged or discharged, there's a little bit of wasted energy – a little bit of wasted capacity in the battery that cannot be recovered.

To envision how this works, think about battery use like transferring water between two cups. Using a battery is like emptying the water from one cup into the other, and charging the battery involves pouring the water back into the first cup.

Even if you do it one or two times without spilling a drop, there's always just a little tiny bit left in each cup that you can't pour out.

Now imagine pouring back and forth hundreds or even thousands of times over a period of two or three years (for a cellphone battery) or 10 to 20 years (for an electric car).

Over time, all the thousands of little and big things that go wrong add up to quite a bit of water going missing.

Even spilling a barely visible drop – say one-tenth of a milliliter – adds up to an entire liter if it happens 10,000 times. That doesn't even include the possibility of one cup failing in some way that loses even more water – like springing a leak or heating up and causing evaporation.

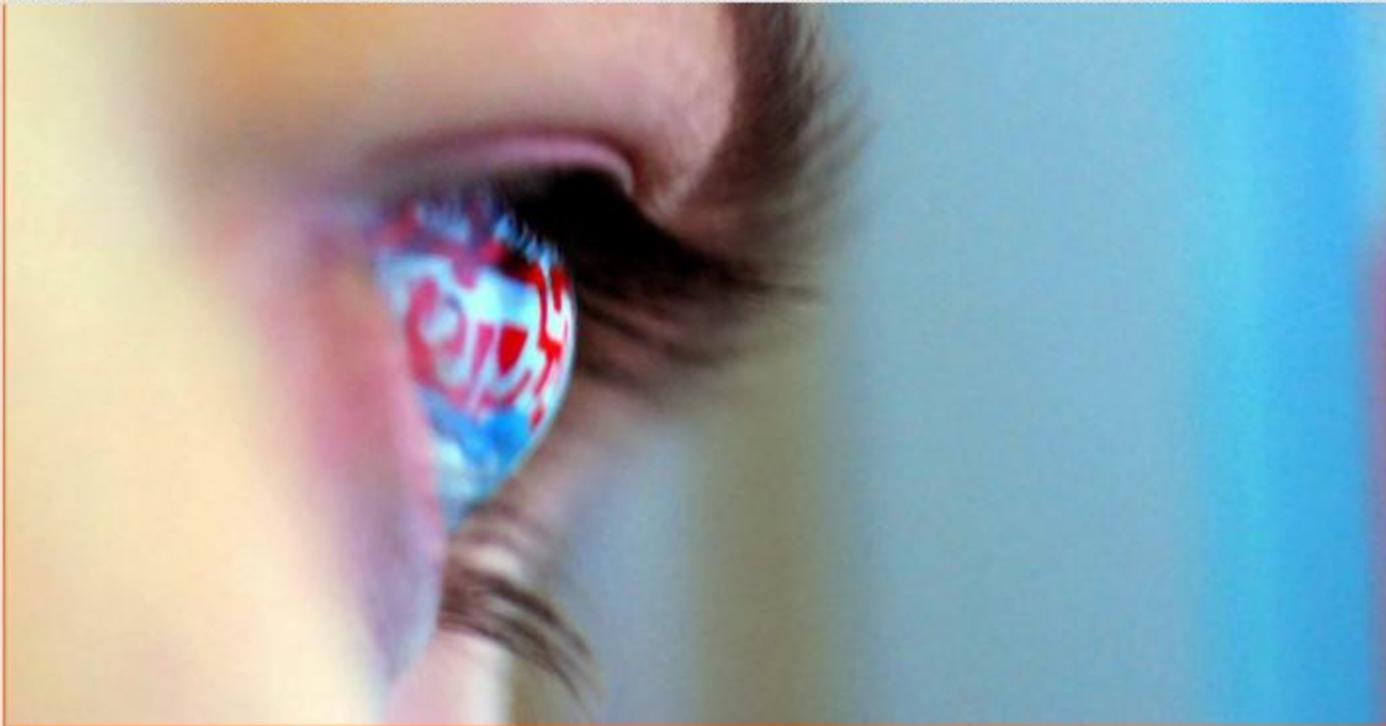
Just as water inevitably goes missing when pouring from one cup to another, more energy is required to charge the battery than it actually stores, and less energy comes out than is stored in it. The proportion of wasted energy to stored energy grows over time.

In fact, the more you use a battery, the more energy gets wasted, and the sooner the battery will reach a point where it's dead and can't usefully be recharged.

I and others are studying ways to have those discharging-recharging cycles run more smoothly to reduce the amount of waste, but the second law of thermodynamics will always make sure that there's no way to get rid of it entirely.

Source: www.sciencealert.com/tech





Researchers reveal how blue light exposure is damaging our eyes

In today's highly connected world we are increasingly having blue light beamed into our eyes at all times of day. While a convincing body of research is suggesting blue light from our TVs, computers, smart phones and tablets can significantly disrupt our circadian rhythms, it is less clear how much damage this particular spectrum of light is causing to our eyes. A new study from the University of Toledo has homed in on exactly how blue light can damage our eyes and the researchers recommend avoiding looking at cell phones and tablets in the dark.

"We are being exposed to blue light continuously, and the eye's cornea and lens cannot block or reflect it,"

says Ajith Karunaratne, one of the researchers on the new study.

Our vision fundamentally relies on a molecule called retinal to sense light, and effectively signal visual information to the brain. Karunaratne explains, "You need a continuous supply of retinal molecules if you want to see. Photoreceptors are useless without retinal, which is produced in the eye." The new study finds that in the presence of blue light, retinal can turn against the body, generating chemicals that destroy photoreceptor cells.

"It's toxic. If you shine blue light on retinal, the retinal kills photoreceptor cells as the signaling molecule on the membrane dissolves," says



Kasun Ratnayake, another researcher working on the project. “Photoreceptor cells do not regenerate in the eye. When they’re dead, they’re dead for good.”

It was found that age-related macular degeneration occurs when the immune system slowly becomes less able to protect against the effects of this combination of retinal and blue light. A natural antioxidant called alpha tocopherol, a derivative of vitamin E, was also found to protect against this degenerative process. Interestingly, the researchers noted that other visible spectrums of light, such as green, yellow or red, did not trigger the same retinal toxicity as blue light.

It’s unclear what implications the discovery of the process actually are for those that frequently use screen-based devices. The next step for the researchers will be to closely measure the levels of blue light that come from objects such as cell phones and tablets, to help understand how our eyes are directly responding to exposure from those sources.

“If you look at the amount of light coming out of your cell phone, it’s not great but it seems tolerable,” says John Payton, who also worked on the study. “Some cell phone companies are adding blue-light filters to the screens, and I think that is a good idea.”

Perhaps the more explicit outcome of the study is a

better insight into how age-related macular degeneration occurs. Our eyes are exposed to blue light extensively over our lifetimes not just from screen devices but also from ever-present sunlight. This newly discovered mechanism suggests the degenerative process resulting from the combination of retinal and blue light may be implicated in a more long-term, and slower, degradation of our eyesight. This is not something that happens quickly, but instead is a more gradual process, that is potentially amplified by adding our increasing use of screen-based devices to the mix.

Source: www.newatlas.com



The 4 Rookie Mistakes To Avoid When Automating Your Social Media

When it comes to marketing, it's no secret that social media is one of the most time-consuming tasks your business needs to conduct. Plus, when you have a business to run, answering passive aggressive Tweets from customers is probably the last thing on your mind. As a result of the amount of time social media marketing takes, automation has become a hot topic in recent years.

While the intention behind social media automation is good, the execution is where many problems arise. Most who automate their social media simply resort to spammy, automatic messages that end up hurting their brand more than helping it.

Spammy automation doesn't just get others annoyed with your brand though, it can also cause your brand to lose credibility in the eyes of potential

customers. Perception is reality, and in today's marketplace where there are a hundred competitors lurking around every corner, you're only one "social media fail" or poor Yelp review away from losing an immense amount of cash flow.

Here are four rookie mistakes when it comes to social media automation you need to avoid at all costs, and what to do instead.

● **Rookie Mistakes to Avoid**

1. Reaching out with automated direct messages.

On a daily basis, the amount of automated direct messages I receive with unsolicited pitch after unsolicited pitch is downright astounding. Just because someone says hello to you in the line at a grocery store doesn't mean they want you to ask them on a date. Similarly, just

because someone follows you on social media doesn't mean they're obsessed with your brand and want to download your ebook or read your life's story.

Before you ask anyone for a favor, you've got to build rapport and provide them with tangible value.

2. Automatically sending “thank you” messages.

Another common mistake I see is the automatic “thank you” messages sent any time that person is mentioned in a social media post. By not thoughtfully engaging with those who have taken the time out of their day to engage with you, you could potentially be missing out on a loyal customer. Next time, respond.

3. Buying fake followers.

Buying fake followers is a huge mistake. Plain and simple. While it may be tempting to buy followers, the benefits of validating yourself on social media are nowhere near the potential consequences. If you get exposed for having fake followers, any trust your brand has built up over the years could go down the drain. After all, who would do business with someone who isn't even honest enough to reveal their true follower count?

4. Using malfunctional chatbots for customer support.

One day, chatbots will be sophisticated enough to answer difficult questions and provide consumers with stellar, seamless customer experiences, but sadly that day hasn't come yet.

Remember, anything or anyone that has your logo on it (whether that's a chatbot, spokesperson or a promo item) will shape the way consumers perceive your brand. If your chatbot is leaving customers frustrated and unsatisfied, it's time to make some adjustments.

• What To Do Instead

1. Use Hootsuite or Buffer to pre-schedule your content.

Pre-scheduling content is one of the easiest and effective ways to automate your social media. Anyone who has ever had to create content knows creativity isn't a light-switch you can turn on and





off at will. Instead, it takes time to get into your “creative flow”. By creating most of your content for the week in one sitting, you’ll be optimizing your creative flow and you won’t have to worry manually publishing social media updates.

2. Create a brand kit for your company.

Okay, creating a brand kit isn’t technically automation, but it’ll save you just as much time as any type of automation will. Defined, a brand kit is a set of templates where a company agrees on their color palette, types of fonts and more, which will then be used on all marketing materials for means of consistency.

Not only will the consistency make your brand appear more professional to social media audiences, you’ll also never have to worry about re-creating templates,

deciding on fonts or toying around with color schemes again because it will all be predetermined.

3. Use IFTTT and Zapier to your advantage.

IFTTT and Zapier are both tools where users can create “triggers” to automatically perform functions across different platforms. Whether you’re looking to automatically send out Tweets each time you publish an article, republish your Instagram posts to Facebook or anything else, IFTTT or Zapier will likely have a trigger to help.

Social media automation is a beautiful thing, but only when it’s done correctly. To avoid looking tacky as hell, it’s best to test the waters a bit before diving headfirst. Thanks for reading and best of luck.

Source: www.inc.com

Top 25 Inspirational Proverbs of All Time



A slip of the foot may soon be recovered; but that of the tongue perhaps never. -Danish Proverb.

When you have given nothing, ask for nothing – Albanian proverb.

Take care of your pennies and your dollars will take care of themselves – Scottish Proverb

When in Rome, do as the Romans – English proverb.

Wise men learn by other men's mistakes, fools by their own. – Italian Proverb.

Vision without action is a daydream. Action without vision is a nightmare – Japanese Proverb.

A good neighbor is better than a brother far off – Danish Proverb.

A man may live after losing his life but not after losing his honour.

Give a man a fish and you can feed him for a day. Teach a man to fish and you feed him for a lifetime – Chinese proverb.

If you don't have time to do it right you must have time to do it over – Russian Proverb

If you must play, decide upon three things at the start: the rules of the game, the stakes, and the quitting time. – Chinese Proverb.

Those who get lost on the way to school will never find their way through life – German Proverb.

Don't count your chickens before they're hatched – English Proverb.

A fool says what he knows, and a wise man knows what he says – Yiddish Proverb

If the sun claims that it has power over the moon, let it shine in the night – Central African Proverb.

A wise man remembers his friends at all times; a fool, only when he has need of them.– Turkish Proverbs.

If you want to be respected, you must respect yourself – Spanish Proverbs.

A small leak will sink a great ship. – Russian Proverb.

When you were born, you cried and the world rejoiced. Live your life so that when you die, the world cries and you rejoice – Natives Americans Proverb.

Beauty, unaccompanied by virtue, is as a flower without perfume – French Proverb.

The person who has many faults is usually the first to criticize others – Korean Proverb.

A wise man makes his own decisions; an ignorant man follows public opinion – Chinese Proverb.

Having two ears and one tongue, we should listen twice as much as we speak – Turkish Proverbs.

He who asks is a fool for five minutes, but he who does not ask remains a fool forever– Chinese Proverb.

Source: www.sayingimages.com



10 Resume Tips You Haven't Heard Before

Having a well-crafted resume can be the key to getting your foot in the door at the company of your dreams. But figuring out how to make your resume fully representative of your experience and also stand out is easier said than done. After all, hiring managers and recruiters generally only spend about seven seconds reading your resume before deciding whether to move forward or not. Most people know the basics of how to put together a decent work history, but here are some tips you probably haven't heard before that can help your resume stand up to the seven-second test.

- **1. Only include your address if it works in your favor.**

If you're applying to positions in the city or town you already live in, then go ahead and include your address. In this case, it lets the hiring manager know you're already in the area and could theoretically start working right away.

But if you're targeting jobs in another area and you'd need to move in order to start working, it's probably a good idea to leave your current address off of your resume. Why? Recruiters are sometimes less excited to interview candidates from another city or state, since they often require relocation fees.

- **2. Be a name dropper.**

It may be poor form to drop names in everyday life, but you absolutely should do it on your resume. If you've worked with well-known clients or companies, go ahead and include them by name. Something like: "Closed deals with Google, Toyota and Bank of America" will get recruiters' attention in no time flat.

- **3. Utilize your performance reviews.**

You might not think to look to your annual review for resume material, but checking out the positive feedback you've received in years past can help you identify your most

noteworthy accomplishments and best work attributes -- two things that should definitely be highlighted on your resume. Including specific feedback you've received and goals you've met can help you avoid needing to use "fluff" to fill out your work experience.

- **4. Don't go overboard with keywords.**

Many companies and recruiters use keyword-scanning software as a tool to narrow the job applicant pool. For this reason, it's important to include keywords from the job description in your resume -- but don't go overboard. Recruiters can spot "keyword stuffing" a mile away.

- **5. Use commonsense email etiquette.**

There are two types of email addresses you shouldn't use on your resume or when applying to a job via email: your current work email address, or an overly personal or inappropriate email address, like loverguy22@gmail.com. Stick with something professional based on your name in order to make the best possible impression.

Related: Everything You Need to Know About Writing the Perfect Resume

- **6. When it comes to skills, quality over quantity.**

There's no need to list skills that most people in the job market have (Think: Microsoft Office, email, Mac and PC proficient), which can make it look like you're just trying to fill up space on the page. Keep your skills section short, and only include impactful skills that are relevant to the job you're applying to.

- **7. Choose to share social accounts strategically.**

Including links to social media accounts on a resume is becoming more and more common. But it's important to distinguish between

professional accounts -- like a LinkedIn profile or Instagram account you manage for work -- and non-professional ones, like your personal Twitter or Facebook account. While it might be tempting to include a personal account in order to show recruiters who you are, you're better off only listing accounts that are professionally focused. Save your winning personality for an in-person interview.

- **8. Use hobbies to your advantage.**

Not all hobbies deserve a place on your resume, but some do. Hobbies that highlight positive personality qualities or skills that could benefit you on the job are worth including. For example, running marathons (shows discipline and determination) and blogging about something related to your field (shows creativity and genuine interest in your work) are hobbies that will cast you in the best possible light and might pique a recruiter's interest.

- **9. Skip generic descriptors.**

Hardworking, self-motivated, self-sufficient, proactive, and detail-oriented are all words you'll find on most people's resumes. But most job seekers are motivated and hardworking, so these traits don't really set you apart from the rest of the applicant pool. Instead, focus on the specific skills and accomplishments that make you different from everyone else applying to the position.

- **10. Keep an accomplishment journal.**

Keeping a log of your work accomplishments and positive feedback as they come up can make putting together or updating your resume significantly easier. Include as many details as possible so you don't have to spend time tracking them down later.

Source: www.entrepreneur.com