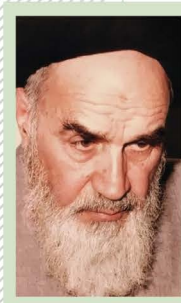


از همه اصناف توقع انصاف
داریم...
مقام معظم رهبری (حفظه الله)

کاسب آسمان

نشریه فرهنگی
بسیج اصناف استان فارس
سال اول
شماره اول، پاییز ۹۴



بازار ایران خوشنام است
و همیشه پشتیبان کشور و ملت
اسلامی بوده است.
امام خمینی (ره)

حرف اول

به نام خدا، به راه خدا، برای خدا و با یاد خدا
§ سلام

این متواضعانه‌ترین واژه را تقدیم تان
می‌کنم، امیدوارم روزگارتان به تبسم امید، سازگار
و اندیشه تان با تأمل و تحمل مانوس باشد.

§ این اولین سلام ماست

که در سومین فصل سال در دستان شما سبز
می‌شویم. این شماره را در بهار ذی‌الحجه
می‌نوشید، امید داریم لحظه‌های گران‌قیمت شما
را بتوانیم با بهترین خوبی‌ها نقاشی کنیم.
دستان‌مان تهی است، اما می‌دانیم در میان شما
خوبان، صاحب‌دلان بسیاری هستند که نشانی
دعا را می‌شناسند، وقتی نگاه‌تان به آسمان پیوند
می‌خورد، ما را نیز یاد کنید. سعی می‌کنیم، ساده
سخن بگوییم اما بی هیچ ادعایی گره‌گشایی کنیم.

§ عهد ما

با سید شهیدان پیمان می‌بندیم که جز برای
رضای خدا، قلم نزنیم، قلم‌مان منادی حق و
حقیقت، آزادی و حریت انسانی و عدالت باشد و
زمینه‌ساز دولت کریمه آخرین ذخیره الهی گردد.

§ منشور ما

فرهنگ شهادت و ولایت مطلقه فقیه منشور
ماست، با امیدی سبز و عزمی راسخ به نظاره
فردایی روشن ایستاده‌ایم، تا پای جان از
آرمان‌ها مان دفاع خواهیم کرد.

§ و اما چرا کاسب آسمانی...

سازمان بسیج اصناف با هدف آموزشی و فرهنگی
قصد دارد هر ماه مهمان شما باشد و آموزه‌های
یک کاسب آسمانی را ترویج دهد. امید است
شاهد همکاری همه شما اصناف محترم باشیم تا
بتوانیم نشریه‌ای وزین همراه با مطالب جالب و
کاربردی را، به شما تقدیم کنیم.

در این شماره می‌خوانید

- ۲ اخبار
- ۲ الو... سلام! من به فروشنده کاردرستم
- ۲ تولید را باید حمایت کرد تا توزیع هم رونق پیدا کند
- ۳ عوامل وسعت روزی
- ۳ حکایت
- ۳ اخلاق کسب و کار
- ۴ فقه بازار
- ۴ نیمه گمشده
- ۵ مطلع عشق
- ۵ آئینه ما
- ۵ اسوه ما
- ۶ ۱۰ قدم تا پایان خستگی
- ۶ اشتباهات رایج در طراحی کارت ویزیت
- ۶ ۲۰ عادت غلط افراد موفق در محیط کار
- ۷ ستارگان بازار
- ۷ آسیب‌های ماهواره بر خانواده
- ۷ خاطرات و شوخ‌طبعی‌های جبهه
- ۸ مثل شاخه‌های گیلاس
- ۸ مناجات شهید چمران
- ۸ افاق‌های انتظار
- ۸ حرف آخر

تولید را باید حمایت کرد تا توزیع هم رونق پیدا کند

مصاحبه با رئیس اتاق اصناف استان فارس



لطفا خودتان را به صورت کامل معرفی نمایید.

سید محمود هاشمی فرزند سید محمد علی، ریاست اتاق اصناف مرکز استان فارس

چه مدت است که در این مسئولیت هستید؟

حدوداً ۲۵ سال است که در خدمت جامعه اصناف شهرستان شیراز مشغول فعالیت می باشم.

از چه زمانی وارد بازار کسب و کار شدید؟

از سال ۱۳۴۵

با چه شغلی شروع کردید؟

فروشنده‌گی لوله و لوازم بهداشتی ساختمانی

خاطره‌ای از دوران جوانی و نوجوانی‌تان تعریف کنید.

در سال ۱۳۴۲ که ۱۵ ساله بودم در مسجد جامع عتیق با اتفاق شهید عبداللہی که همراه

شهید آیت... دستغیب شهید شدند، رفت و آمد شروع شد و تا شهادت آن بزرگوار در

خدمت ایشان بودم؛ و در سن جوانی با مسئولیت‌های دیگر در زندگی احساس خوبی داشتم.

توصیه‌تان به جوانانی که قصد ورود به بازار را دارند چیست؟

احکام مکاسب را بیاموزند و در کسب و کار با یاد خدا شروع و رعایت عدل و انصاف را

همیشه مد نظر داشته باشند.

رمز موفقیت یک کاسب در بازار چیست؟

درست‌کاری، امانت‌داری، مردم‌داری و مشتری‌مداری را سرلوحه کسب و کار قرار دادن

خصوصیات یک کاسب خوب از زبان رئیس اتاق اصناف؟

الزام به قوانین نظام صنفی که خود با شرع و عرف سازگار است.

بزرگترین مشکل کاسب‌های امروز؟

تراکم صنفی و عدم آشنایی جوانان عزیز در بدو ورود به بازار کسب و کار

برای رفع این مشکل چه باید کرد؟

تولید را باید حمایت کرد تا توزیع هم رونق پیدا کند و از بار تراکم توزیع کاسته شود.

یک نصیحت پدرانه

تقوا پیشه‌کردن، و ان اکرمکم عندالله اتقاکم

نظرتان در مورد بسیج اصناف؟

بسیج اصناف باید حافظ حقوق معنوی و رفتاری و کسبی اصناف باشد به طوری که

اصناف احساس پشتیبان برای خودش داشته باشد.

حرف آخر

ان شاء الله همه امت اسلامی، بازاریان و بسیجیان بازار و دیگر اقشار عاقبت به خیر شوند و

دعای فرج را همیشه سرلوحه دعاهایشان داشته باشند.

اخبار

برپایی ایستگاه‌های صلواتی در هفته دفاع مقدس

سرگرد پاسدار عباس بنایی بیان داشتند: به مناسبت هفته دفاع مقدس به یاد شهدای اصناف و کمک و پشتیبانی کسبه و بازاریان در هشت سال جنگ تحمیلی به جبهه‌های حق علیه باطل و جهت یادآوری خاطرات رزمندگان اسلام، سازمان بسیج اصناف اقدام به برپایی ایستگاه صلواتی آرایشگاه مردانه و تنظیم موتور خودرو در شهر شیراز نمود که در طول هفته دفاع مقدس به صورت صلواتی خدمات خود را به مردم ارائه داد.

کاسب آسمان

برنامه‌های اجرا شده بسیج اصناف در هفته دفاع مقدس

- پخت نان صلواتی در چهار نانوایی
 - سرکشی از خانواده معظم شهدا
 - برگزاری مسابقات فوتسال
 - کوهپیمایی
 - غبار رویی قبور مطهر شهداء
 - ... و
- هدف از اجرای این برنامه‌ها ترویج فرهنگ جهاد و شهادت در نسل جدید بود.

الو... سلام

من به فروشنده کاردرستم

*** با مشتری خوب احوالپرسی می کنم.

۰۹۳۵...۶۳۱۴

*** پول خرد باقی مونده مشتری روتا قرون

آخر حساب می کنم. ۰۹۱۷...۰۵۷۸۸

*** صبح زود میام مغازه میگم الهی به امید

تو... ۰۹۱۷...۰۵۳۲۴

...***

شما نیز با ما در ارتباط باشید

سامانه پیامکی: ۰۷۱۰۰۰۱:۶۶۰۰۰

ارزش‌های اخلاق اخلاق کسب و کار

۱. توکل

مهمترین سرمایه کسب و کار توکل به خداوند است. در مفهوم توکل مفاهیمی چون اعتماد کردن و مطمئن بودن بنده به خدایی است که رزاق، توانا، [۱] مهربان [۲] و آگاه [۳] است. توکل به معنای اعتماد کردن به خدا و او را ولی و وکیل خود قرار دادن و بر اثر آن از حجم مشکلات و انبوه موانع نهراسیدن است. توکل باور داشتن این مطلب است که فقط خداوند است که رزق و روزی را می‌دهد و به دیگران نمی‌توان امید داشت. قرآن در آیاتی چند می‌فرماید:

«وَعَلَى اللَّهِ فَلْيَتَوَكَّلِ الْمُؤْمِنُونَ» [۴]

مؤمنان فقط باید به خداوند توکل کنند.

توکل نوعی رابطه فرد با خداست که شخص

با توجه به اعتقادی که به قدرت، علم،

رأفت و رزاقیت خداوند دارد در تمام

حرکات و سکناات حضور خدا را در نظر گرفته

و از او استمداد می‌جوید. فرد متوکل ضمن استفاده

از اسباب و علل مادی و غیر مادی همچون دعا و

نماز و ... توفیق رسیدن به نتیجه را مشروط به

خواست خدا می‌داند و به او تکیه می‌کند.

گفت پیغمبر به آواز بلند

با توکل زانوی اشتریبند

رمز الکاسب حبیب الله شنو

از توکل در سبب کاهل مشو [۵]

آثار توکل

کسی که به خداوند توکل دارد، از اضطراب به دور

است. او در خود احساس ضعف و ناتوانی

نمی‌کند، خود را تنها نمی‌بیند و در سایه توکل، یاری

خدا را به دست می‌آورد. از بسیاری از بیماری‌های

روحی هم چون حرص و حسد در امان می‌ماند و از

رزق و روزی خود نگران نیست. زیرا خداوند از

جایی که او گمان نمی‌برد نیازهایش را برطرف

می‌سازد. قرآن کریم می‌فرماید:

«وَمَنْ يَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ فَهُوَ حَسْبُهُ» [۶]

هرکس به خداوند اعتماد کند او برایش کافی است.

پیامبر ﷺ فرمود:

«مَنْ تَوَكَّلَ عَلَى اللَّهِ كَفَاهُ مَوْتَهُ وَ رِزْقَهُ مِنْ حَيْثُ

لَا يَحْتَسِب» [۷]

کسی که به خداوند توکل کند خداوند خرجی و

روزی او را از جایی که گمان نمی‌برد تأمین می‌کند.

عوامل وسعت روزی

در قرآن و سخن پیشوایان دین عوامل فراوانی برای وسعت و گشایش روزی شمرده شده که به برخی از آن‌ها اشاره می‌شود:

۱. خوش اخلاقی

مردم با افراد خوش اخلاق تعامل بیشتری دارند و به طور طبیعی زمینه رشد آن‌ها فراهم است.

امام صادق ع فرمود:

«حَسُنَ الْخُلُقُ يَزِيدُ فِي الرِّزْقِ»

اخلاق نیکو روزی را زیاد می‌کند.

۲. خوش‌زبانی

خوش‌زبانی و زیباگویی موجب توسعه رزق می‌شود.

پیامبر ص فرمود:

«طِيبُ الْكَلَامِ يَزِيدُ فِي الرِّزْقِ»

خوش‌زبانی روزی را زیاد می‌کند.

امام سجاد ع فرمود:

سخن خوب مال را زیاد و به روزی برکت می‌دهد.

۳. نیکی به پدر و مادر

نیکی به پدر و مادر کلید روزی است.

رسول خدا ص فرمود:

هر کس دوست دارد عمرش و روزیش

فراوان باشد به پدر و مادرش

صله و احسان کند.



حکایت تاکسی متر دقیق

صبح زود حاج امین با نشاط خاصی در خانه را باز کرد. تاکسی‌اش را از پارکینگ خانه بیرون

آورد و به خیابان اصلی رفت. با حرکت آرام و نگاه به کناره خیابان مسافران را سوار می‌کرد.

به چهار راه اول که رسید یکی از مسافران پیاده شد و رو به حاج امین گفت: آقا چقدر باید

بدهم؟

حاج امین به قسمت بالای شیشه جلونگاهی کرد. زیر لب چیزی گفت. بعد رو به مسافر کرد و

گفت: ۱۰۰ تومان. پولش رو گرفت و حرکت کرد.

اندکی بعد مسافر دوم گفت: آقا اینجا پیاده می‌شم؛ چقدر می‌شه؟

حاج امین دوباره به بالای شیشه جلونگاهی کرد. زیر لب چیزی گفت و به مسافر گفت: ۱۲۵

تومان. مسافر که از قیمت منصفانه حاج امین تعجب کرده بود، آرام به شیشه جلونگاه کرد. دید

روی کاغذ ساده‌ای با خط زیبا نوشته بود: «امان از لحظه غفلت که شاهدیم هستی...»

(نشریه سلام حبیب خدا، سال سوم، شماره ۲۸)



فقه بازار

مقدمه فقه بازار

یادگیری احکام مورد ابتلا بر هر مکلفی واجب است و قشر زحمتکش اصناف و بازار برای امرار معاش از طریق شرعی احتیاج مبرم به فراگیری مسائل خرید و فروش و احکام اقتصادی دارند. در این زمینه حضرت امیر المؤمنین علیه السلام می فرمایند:

اول فقه بیاموزید سپس به تجارت مشغول شوید.

بازاریان قدیم به این کلام حضرت علی علیه السلام توجه نموده و قبل از آغاز کار روزانه با حضور در کلاس درس علمای مسائل فقهی مربوط به تجارت و داد و ستد را فرا گرفته و سپس مشغول کسب می شدند و برکات الهی را شامل حال خود و خانواده شان می نمودند ولی متأسفانه این سنت حسنه تقریباً به فراموشی سپرده شده و بازاریان به ویژه قشر جوان از بسیاری از مسائل فقهی بازار اطلاع کافی ندارند.

مستحبات کسب

- بین مشتری ها در قیمت فرق نگذارد.
- در قیمت جنس، سخت گیری نکند.
- در صورتی که طرف مقابل از معامله پشیمان شد و تقاضای فسخ معامله را کرد،

از او بپذیرد (این کار در اصطلاح «اقاله» نام دارد).

- مستحب است انسان کالایی را که می خرد، از خداوند بخواهد آن را مبارک گرداند.

مکروهات کسب

- تعریف کردن از کالا.
- بدگویی کردن مشتری از کالای فروشنده.
- قسم راست خوردن در داد و ستد (قسم دروغ حرام است).
- تقاضای کم کردن قیمت پس از انجام معامله.
- وارد معامله دیگران شدن.



کاسب آسمان

۴

ویژه
مجردین

نیمه گمشده

و حساسیت های فردی اش را نشان می دهند. بنابراین از این طریق می توان بهتر و بیشتر فرد مقابل و دل مشغولی هایش را شناخت.

به عنوان مثال اگر دختری اولین سوالش در مورد مسائل مادی مانند مسکن، ماشین و غیره باشد مطمئناً دغدغه اش دنیای بیرون فرد و مادیات او است.

- سوال محور و پاسخ محور باشید. یعنی هم به سؤالاتی که از شما پرسیده می شود و هم به پاسخ هایی که به شما داده می شود، توجه کنید. سؤالات فرد مقابل دغدغه ها و پاسخ هایش افکار و عقایدش را نشان می دهند.

- بهتر است از پرسیدن سؤالات بی ارزش و بی اهمیتی چون رنگ و غذای مورد علاقه و... خودداری کرد. چون اولاً در اکثر این موارد افراد سعی می کنند سلايقشان را شبیه به فرد مقابل نشان دهند. ثانیاً لزومی ندارد سلیقه ها یکسان باشند. مهم این است که نگاه ها، تفکرات، باورها و... افراد با یکدیگر همسو، هم جهت و هم سنخ باشند.

مهم ترین بخش خواستگاری، گفتگوی دختر و پسر است؛ که گاهی خانواده ها و حتی عروس و داماد خیلی سرسری از کنار آن می گذرند و با این توجیه که فرصت گفتگوی مقدماتی را به کم ترین زمان ممکن تقلیل می دهند. اما باید بدانید که این گفتگو، نه تنها به زمان کافی احتیاج دارد، بلکه راه و رسم خاصی هم دارد تا « بسیار است وقت برای شناختن هم.

باید بتوانید در کم ترین زمان ممکن بهترین شناخت را از طرف مقابلتان به دست بیاورید. برای یادگیری، این روش ها مطلب زیر را بخوانید.

- سعی کنید سؤالاتتان را از قبل بر روی کاغذی بنویسید تا مبادا در جلسه خواستگاری و در مواجهه با فرد مقابل فراموشتان شود. برای فراموش نکردن پاسخ های فرد مقابل می توانید آن ها را یادداشت کنید تا بعداً بهتر و با دقت بیشتری مورد بررسی و ارزیابی قرار دهید.

- توجه داشته باشید که همیشه اولین سؤالات فرد مقابل مهم ترین دغدغه ها

مطلع عشق

ویژه ماهلین

تفاوت‌های ارتباطی زن و مرد
دلگرم کردن

غالباً زنان برای دلگرم کردن همسران خود از کلمات احساسی استفاده می‌کنند. یک مرد ممکن است این گونه علائم را به عنوان کلماتی که همسرش برای اعلام رضایت و موافقت با او بیان می‌دارد تلقی کند. یا شاید احساس ناراحتی کند چون متوجه می‌شود که همسرش برای ادامه مکالمه و گرمی و شور آن از این کلمات استفاده می‌کند. همچنین خانم ممکن است احساس کند که چون همسرش هنگام صحبت کردن او، این الفاظ را به کار نمی‌برد به او توجه نمی‌کند.

استفاده از کلمات بی ربط

زنان از حرف‌های بی ربطی که مردان می‌زنند ناراحت هستند و حتی ممکن است با سکوت و یا شیوه‌های دیگر اعتراض کنند. شکایت و اعتراض برخی از زنان را می‌توان به این مسئله ارتباط داد. زنان می‌گویند که شوهرانشان به حرف‌های آن‌ها توجهی نمی‌کنند، در حالی که مردان آن را شیوه ای برای گفت و گویی دانند.

ایجاد برتری در حس یکی شدن

برای این هدف با کمی دقت متوجه می‌شوید که الفاظی چون "ما" و "تو" در میان زنان بیشتر به چشم می‌خورد و غالباً آن‌ها از لحن مقتدرانه و خشن مردان خود رنج می‌برند و آن را دلیلی بر اثبات حاکمیت مردان تلقی می‌کنند.

سؤال کردن

زنان معمولاً در مکالمات، سؤالات بیشتری می‌پرسند. آن‌ها سؤال کردن را راهی برای ادامه گفت و گو می‌دانند. در حالی که مردان پرسیدن را راهی برای کسب اطلاعات بیشتر می‌دانند. مردان کمتر دوست دارند سؤالات شخصی را مطرح کنند؛ آن‌ها فکر می‌کنند که اگر همسر قرار است چیزی به آن‌ها بگوید خواهد گفت. زنان نیز فکر می‌کنند اگر سؤال نکنند شوهرشان فکر می‌کند آن‌ها بی تفاوت هستند. مردان سؤالات زیادی را نشان دهنده کنجکاوی بی جای سؤال کننده می‌دانند؛ در حالی که زنان آن را بیان گرا تباط قوی و صمیمی زوجین می‌دانند.

تصمیم‌گیری

مردان هرگاه به سخنان همسران خود گوش می‌کنند سعی دارند سریعاً راه حلی برای مشکلات مطرح شده پیدا کنند. اما در این مورد زنان موشکافی و پرداختن جزه به جزه حل مسئله را ترجیح می‌دهند. زنان مشکلات خود را با زنان دیگر در میان می‌گذارند و از تجربیات یکدیگر هم استفاده می‌کنند.



خطراتی از زندگی بزرگان با موضوع خانواده

اسوه ما

امام و خانواده
- امام تا آخر عمرشان هرگز به خانم نگفتند: "یک لیوان آب به من بده!"
اما خودشان مکرراً این کار را برای خانم انجام می‌دادند. هم چنین از آن‌جا که می‌دانستند گاهی خانم فراموش می‌کنند قرص بخورند، به ایشان یادآوری می‌کردند.
- روزی بر حسب اتفاق که تعداد میهمانان منزل امام زیاد شده بود، پس از صرف غذا و جمع کردن ظروف، دیدم امام به آشپزخانه آمدند. چون وقت وضو نبود، پرسیدم: چرا به آشپزخانه آمدید؟ فرمودند: "چون امروز ظروف زیاد است، آمدم کمکتان کنم."
- می‌گفتند: با بچه‌ها روراست باشید تا آن‌ها هم روراست باشند. الگوی بچه پدر و مادر هستند. اگر با بچه درست رفتار کنید، بچه‌ها درست بار می‌آیند. حرفی را که به بچه‌ها زدید، به آن عمل کنید.
- مادر ما اگر سفره نمی‌نشستند، امام غذا نمی‌خوردند. منتظر می‌ماندند ولو اینکه همه سر سفره حاضر باشند. وقتی که والده مان می‌آمدند، آقا شروع به خوردن غذا می‌کردند.
- امام به کودکان علاقه زیادی داشتند، ایشان همیشه نصیحت می‌کردند که تا پیش از مکلف شدن، بچه‌ها را راحت بگذاریم تا آزادانه بازی کنند، موانع را از سر راه آن‌ها برداریم و کمتر به آن‌ها امر و نهی کنیم.

آئینه ما

چه طور در تربیت
فرزندان موفق باشیم؟

ویژه تربیت فرزند

تربیت فرزندان کاری است دشوار، اما نکاتی وجود دارد که با رعایت آن‌ها این کار، آسان تر صورت می‌گیرد. مواردی که در زیر می‌آید، برخی از این نکات است.

به واکنش‌های خود در مقابل فرزندان دقت کنید

در این مواقع همیشه باید به سن و سال او توجه داشته باشید و واکنش‌های مناسب با سن او را نشان دهید. هر سنی توقعات و انتظارات مناسب با آن سن را می‌طلبد. حساسیت‌های بی مورد شما و برخورد‌های خشونت آمیزتان تنها باعث شگفتی کودکان می‌شود زیرا از نظر خودش، هیچ کار اشتباهی مرتکب نشده و نمی‌تواند مفهوم کار شما را درک کند.

هنگام تنبیه فرزندان، علت را برای او توضیح دهید

تنبیه در واقع برخورد والدین با فرزند است و تنها در زمانی اثربخش است که علت آن برای کودک و فایده آن برای والدین روشن باشد. همچنین تنبیه باید برای آموختن درسی به کودک باشد و تحت شرایط اصولی و منطقی اجرا گردد. زیاده روی در تنبیه تنها قیح آن را در نظر کودک از بین می‌برد و پس از مدتی بی‌توجهی به آن به کار خود ادامه می‌دهد.

از تأکید بر کارهای بد کودک خودداری کنید

این کار تنها باعث تحقیر و کاهش اعتماد به نفس او می‌شود. او پس از مدتی احساس می‌کند که تمام کارهایش زشت است و نمی‌تواند توقعات والدین را برآورده سازد. بسیاری از پدر و مادرها، پیوسته در انتظار این هستند تا میچ کودک خود را بگیرند! بهتر است به جای آن، به تشویق رفتارهای پسندیده او بپردازید و با تأکید بر آن‌ها، او را از انجام کارهای ناپسند بر حذر دارید.

اشتباهات رایج در طراحی کارت ویزیت

کارت ویزیت یکی از مهم‌ترین و ساده‌ترین ابزار بازاریابی به شمار می‌رود. توسط آن شما خود و کسب و کارتان را در کم‌ترین زمان به دیگران معرفی می‌کنید. بنابراین برای طراحی آن باید وقت کافی اختصاص دهید. چند نقطه ضعف را که در اغلب کارت‌های ویزیت مشاهده کردم، با شما درمیان می‌گذارم تا از آن‌ها بپرهیزید.

۱- عدم توضیح زمینه کاری کارت‌هایی را دریافت کردم که بر روی آن‌ها فقط نام شرکت، نام شخص و سمت شخص نوشته شده بود. و نام شرکت زمینه کاری را مشخص نمی‌کند. فرض کنید نام شرکتی "فرا فناوری روز" باشد. آیا می‌توانید حدس بزنید این شرکت چگونه می‌تواند برای شما مفید باشد؟ بنابراین بر روی کارت ویزیت به وضوح زمینه کاری را ذکر کنید.

۲- استفاده از عکس‌های نامناسب کارت ویزیتی دریافت کردم که بیشتر شبیه به کارت ویزیت میوه فروشی‌ها بود! البته زمینه کاری شرکت واردات سخت افزار کامپیوتر بود، ولی طراح خلاق کارت ویزیت برای نمایش تفاوت آن‌ها با دیگران از عکس چند میوه استفاده کرده بود که یکی از آن‌ها رنگی متفاوت داشت. کارت ویزیت مکان مناسبی برای نمایش خلاقیت‌های طراح نیست و صرفاً جهت معرفی و بازاریابی کسب و کار به‌کار می‌رود. ادامه دارد...



۱۰ قدم تا پایان خستگی

آیا می‌خواهید راز واقعی کنترل خستگی را بدانید تا برای همیشه آن را متوقف کنید؟

پزشکان می‌گویند برای متوقف ساختن خستگی، لازم است دلایل واقعی را که باعث خستگی شما می‌شوند، پیدا کرده و درمان کنید؛ نه این‌که دنبال درمان موقت علائم ناشی از خستگی باشید. با کشف علت واقعی خستگی، شما می‌توانید یک بار و برای همیشه خستگی خود را درمان و متوقف سازید و از سطح جدید انرژی و تمرکز حواس خود لذت ببرید.

تلاش کنید تا عمق تنفس را افزایش دهید

درست نفس بکشید. اغلب اوقات ما بدون این‌که متوجه باشیم خیلی کوتاه نفس می‌کشیم و حتی متوجه نمی‌شویم که اکسیژن کافی دریافت نمی‌کنیم. سعی کنید از لباس‌هایی در خانه استفاده کنید که راحت باشند تا بتوانید عمیق تنفس کنید. آن‌ها به راحت‌تر و بهتر خوابیدن نیز کمک می‌کنند.

سلامت تیروئیدتان را بررسی کنید

اگر طبق برنامه همیشه به رختخواب می‌روید ولی برای به خواب رفتن و یا در خواب ماندن مشکل دارید، شاید باید آن را با دکتر متخصص در میان بگذارید. اگر مدت کوتاهی است که این مشکل را دارید، می‌تواند علت فیزیکی داشته باشد و حتماً باید تیروئید را چک کنید.

بیشتر خانم‌ها، کم‌کاری تیروئید دارند ولی نمی‌دانند. ایسین مشکل، اغلب توسط دکترها نیز فراموش می‌شود. پس خودتان درخواست آزمایش تیروئید کنید، مخصوصاً اگر پوست خشک دارید، وزن اضافه کرده‌اید و احساس خستگی مفرط می‌کنید. ادامه دارد...



۲۰ عادت غلط افراد موفق در محیط کار

مباحثه‌ای برای به کرسی نشاندن نظرات خودمان. تصور کنید مدیرعامل یک شرکت هستید. کارمندان عقیده‌ای ابراز می‌کنند که از نظر شما فوق‌العاده است. به جای آن که از او حمایت کنید و بگویید «عقیده فوق‌العاده‌ای است»، از آن‌جایی که می‌خواهید برای خودتان ارزش و اعتبار ایجاد کنید می‌گویید: «عقیده فوق‌العاده‌ای است، اما بهتر است این کار را انجام بدهی.» هرچقدر مقام شما در سازمان بالاتر باشد، لازم است کاری کنید که دیگران موفقیت‌های بیشتری به‌دست آورند تا این‌که بخواهید همیشه خودتان موفق و برنده باشید.

۳- قضاوت کردن: تمایل برای قضاوت کردن دیگران و محک زدن آن‌ها با توجه به معیارهای خودمان. مردم دوست ندارند، هرچند غیرمستقیم، مورد انتقاد قرار بگیرند. به همین دلیل است که قضاوت کردن در مورد دیگران یکی از بدترین راه‌هایی است که موجب طردکردن آن‌ها و موفقیت مان می‌شود. تنها نتیجه‌ای که می‌توان از قضاوت درباره تلاش و کمک دیگران انتظار داشت این است که آن‌ها دیگر به ما کمک نخواهند کرد.

۴- ارائه پیشنهادات مخرب: ارائه نظرات و پیشنهادات طعنه‌آمیز و بی‌موردی که گمان می‌کنیم با مطرح‌کردنشان باهوش و تیز به نظر می‌رسیم.

پیشنهادات مخرب، اظهارات طعنه‌آمیزی هستند که روزانه از روی غرض و یا بدون هیچ غرض بیان می‌کنیم و هیچ سودی برای دیگران ندارد جز آن‌که باعث رنجش آن‌ها می‌شود و احساس برتری خود را به آن‌ها ثابت کنیم. این نظرات طعنه‌آمیز متفاوت از نظراتی است که برای افزایش ارزش و اعتبار به بحث بیان می‌شود زیرا جز رنجش و آزدگی چیزی به همراه ندارد.

از کار سخت‌تان نتیجه مطلوب نمی‌گیرید. دارید در زمینه کاری‌تان به خوبی فعالیت می‌کنید، اما چیزی وجود دارد که بین وضعیت کنونی‌تان و موفقیت‌های بیشتر فاصله انداخته است. این چیز ممکن است یکی از عادت‌های رفتاری آزار دهنده خودتان باشد. شاید یک نقطه ضعف جزئی که شاید اصلاً آن را نتوانید تشخیص بدهید. شاید دقیقاً همان عواملی که فکر می‌کنید باعث شده‌اند موفق شوید و در وضعیت کنونی قرار داشته باشید دارند از کسب موفقیت‌های بیشترتان جلوگیری می‌کنند.

بیست عادت غلط افراد موفق در محیط کاری

۱- بیش از حد برنده شدن: احساس نیاز برای برنده شدن، آن‌هم به هر قیمتی و در هر شرایطی. چه لزومی داشته باشد یا نداشته باشد و یا کاملاً بی‌مورد باشد. بیش از حد برنده شدن رایج‌ترین مشکل رفتاری در میان افراد موفق است. تفاوتی میان رقابتی بودن و بیش از حد رقابتی بودن وجود دارد، هم چنین بین موفق شدن هنگامی که به چشم می‌آید و هنگامی که به چشم نمی‌آید. افراد موفق بارها و بارها مرز بین این دورا می‌شکنند. نمی‌خواهم حس رقابت را کم‌اهمیت جلوه دهم. منظرم این است که وقتی از این حس، برای به دست آوردن اهدافی استفاده می‌کنیم که ارزش تلاش کردن را ندارند، آن‌گاه یک مشکل به حساب می‌آیند.

۲- بیش از حد ارزش و اعتبار دادن به بحث: تمایل بیش از اندازه در هر



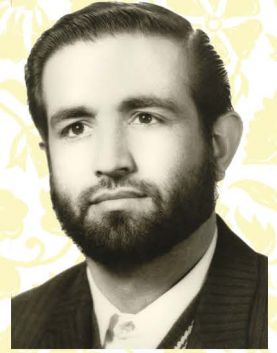
آسیب‌های ماهواره بر خانواده

ماهواره و استفاده از رسانه‌های بیگانه به بی‌ثباتی در خانواده‌ها دامن زده و موجب فروپاشی کانون گرم خانوادگی و حلقه‌های اصلی جامعه و مهم‌ترین آن سنگ‌های پاسداری از فرهنگ و ارزش‌ها ایرانی-اسلامی را بدون هیچ حساسیتی تسخیر نماید. روند روزافزون بی‌ثباتی و تزلزل از آسیب‌های به‌وجودآمده از بهره‌برداری از تصاویر مستهجن و مبتذل ماهواره باعث شده تا نظام خانواده را با بحران‌های بسیار جدی تراز آن چه هست مواجه سازد، تا حدی که به مرز آسیب‌پذیری آنی برسند و با کوچک‌ترین اشاره‌ای از هم بپاشند.

در حال حاضر شبکه‌های ماهواره‌ای بیگانه، ظاهراً برنامه‌های خود را برای مخاطبان فارسی‌زبان افغان، تاجیک و ایران پخش می‌کنند، ولی به خوبی مشخص است که تمرکز اصلی برنامه‌ها روی مخاطبان ایرانی است؛ زیرا برنامه‌های این شبکه‌های فارسی زبان شامل پخش سریال‌های تفریحی و خانوادگی صرف دوبله فارسی و نیز موسیقی با تصویرهای خاص با محتوای جنسی و خشونت است. از این بابت این شبکه‌ها نسبت به دیگر شبکه‌ها حتی ۲۴ ساعته متمایز است.

از میان ده‌ها اثر تخریبی و آسیبی که برنامه‌های ماهواره‌ای دارد در ذیل به تعدادی از آن‌ها اشاره می‌نماییم:

۱. ترویج خشونت در خانواده و جامعه
۲. سست شدن بنیان خانواده ایرانی
۳. زیاد شدن آمار دختران فراری
۴. اختلافات خانوادگی و شکستن حریم‌های خانواده
۵. بدحجابی و رواج زنان خیابانی
۶. تبلیغ تنوع‌طلبی و هوس بازی
۷. افزایش خریدهای کاذب و بی‌برنامه در زندگی، فاصله گرفتن از ساده زیستی و تمایل به زندگی اشرافی
۸. تبلیغات ضد دینی و ضد اسلامی
۹. نهادینه کردن بی‌غیرتی در خانواده‌ها
۱۰. بلوغ زودرس کودکان و نوجوانان
۱۱. اعتیاد به رسانه‌های بیگانه و دشمن
۱۲. افزایش سن ازدواج و ترویج زندگی مجردی
۱۳. افزایش طلاق و از هم پاشیدن کانون گرم خانوادگی و ...



ستارگان بازار ویژه شهدای کاسب

بخشی از زندگی نامه شهید خیرالله صفا قصر احمدی

متولد: ۱۳۲۰، کامفیروز، شهادت ۱۳۶۰، محل شهادت: تنگه چزابه. قبل از ۷ سالگی پدر و مادر خود را از دست داد و تحت سرپرستی برادر بزرگترش محمد علی صفا قصر احمدی، قرار گرفت. از همان ۷ سالگی در انجام امور مذهبی شور و شوق نشان می‌داد. پس از تحصیلات ابتدایی به آرایشگری مردانه اشتغال ورزید و در سال ۱۳۴۳ در شیراز، خیابان قدمگاه مغازه آرایشگاه خود را تأسیس کرد و نام آن را «آرایشگاه اسلام» گذاشت. در آن مغازه از اصلاح صورت با تیغ خودداری می‌کرد. هنگام اذان مغازه را تعطیل می‌کرد و جهت انجام فریضه به مسجد سیاحتگر و یا به قدمگاه می‌رفت.

به گفته مصطفی فرزندش، «شهید هر روز صبح قرآن تلاوت می‌کرد و من هر روز صبح با صدای تلاوت قرآن پدرم از خواب بیدار می‌شدم.» از عادات شهید، کمک به نیازمندان و افراد ناتوان بود. اگر کسی دچار بیماری بود و نمی‌توانست جهت اصلاح به آرایشگاه بیاید، شهید خیرالله صفا قصر احمدی خودش به خانه آن بیمار می‌رفت و وی را اصلاح می‌کرد. اگر متوجه می‌شد که یکی از همسایه‌ها بر اثر بیماری و یا نقص جدی نمی‌تواند کار کند و خانواده‌اش را تأمین کند، شهید با کمال سخاوت و جوانمردی نسبت به تأمین مایحتاج ضروری زندگی آن همسایه می‌کوشید.

به شهید آیت الله سید عبدالحسین دستغیب (ره) علاقه و ارادت داشت. با شروع جنگ تحمیلی صدام بر ایران، شهید خیرالله صفا قصر احمدی همچون ده‌ها هزار ایرانی با غیرت خود را به اردوگاه‌های بسیج رساند و پس از طی دوره آموزشی کوتاه مدت به جبهه اعزام شد.

در ۱۸ بهمن ماه ۱۳۶۰ در عملیاتی در تنگه چزابه به شهادت رسید، و تا سال ۱۳۷۶ که پیکر مطهرش مورد تفحص قرار گرفت، مفقود الأثر محسوب می‌شد. در سال ۱۳۷۶ پیکرش در قطعه شهدای آرامستان دارالرحمه به خاک سپرده شد.



خاطرات و شوخ طبعی‌های جبهه

تأیید نابه جا

سال ۶۱، یادگان ۲۱ حمزه، فخرالدین حجازی آمده بود منطقه برای دیدن دوستان. طی سخنانی خطاب به بسیجیان روی ارادت و اخلاصی که داشت، گفت: من بند کفش شما هستم. یکی از برادران، نفهمیدم خواب بود یا عبارت درست برایش مفهوم نشد، از آن ته مجلس با صدای بلند در تأیید و پشتیبانی از حرف او تکبیر سر داد. جمعیت هم با الله اکبر خودشان بند کفش بودن او را قبول کردند!

کولی گرفتن از عراقی

در روایت آزاده‌ای می‌خوانیم: یک بار دو نفر از بچه‌ها بر سر کولی گرفتن از سرباز عراقی شرط بندی کردند. در همین وقت سرباز مذکور وارد آشپزخانه شد و آن برادر از وی پرسید: تو قوی تری یا من؟ سرباز عراقی بادی به غیغب انداخت و خندید و گفت: البته من! تو با این بدن ضعیف و لاغر مردنی و تغذیه کم، اصلاً زوری نداری و من از تو خیلی قوی‌ترم. برادر بسیجی به وی گفت: اگر راست می‌گویی که زورت زیاد است، دو دور مرا دور آشپزخانه بچرخان، بعد هم من تو را می‌چرخانم تا بینم زور چه کسی بیشتر است. سرباز عراقی با نگاهی مردد، کمی دربار این پیشنهاد فکر کرد و سپس پذیرفت که او را پشت خود سوار کند و دور آشپزخانه بگرداند نویت به برادر بسیجی که رسید، او به ظاهر قدری تلاش کرد و سپس گفت که متأسفانه نمی‌تواند آن هیکل گنده را بچرخاند.

خبر این موضوع به سرعت در تمام اردوگاه پیچید و تا مدت‌ها اسباب خنده و شادمانی ما بود.



