

مصیب

گاهنامه شماره ۲ | آبان ۱۳۹۸

نه پول نه ثروت؛ اعتبار و تجربه



مناصبه بالیث کریمی پور

. پول در آوردن از غذا هم علم میخواهد
. عجیب ترین شغل های دنیا
. شاخ های مجازی با سواد چه کسانی هستند؟

. از هوندا تا هوندا
. قال بیل گیتس
. شگفتی های زبان

مهرتاب

مصّب، راه ورود به دنیای کارآفرینی

فهرست

- ۱ برای بزرگ شدن چه باید کرد؟
مرضیه اسماعیلی
- ۲ میخواهم رئیس فدراسیون فوتبال باشم چون...
نگینا پیرکاری
- ۳ عجیب ترین شغل های جهان
نگینا پیرکاری
- ۴ شاخ های مجازی با سواد چه کسانی هستند؟
ثمین حسینی نیا
- ۵ از هوندا تا هوندا
زهرا زاهدی
- ۶ قال بیل گیتس ...
زهرا احمدی
- ۷ شگفتی های زبان
سارا وکیلی
- ۸ پول در آوردن از غذا هم علم میخواهد...
احمد بالازاده
- ۹ نه پول نه علم ؛ اعتبار و تجربه
احمد بالازاده
- ۱۰ آزمون خلاقیت تورنسی
ساینا ملک سلیمانی
- ۱۱ ساخت و ساخت آینده چه می تواند باشد؟
احمد بالازاده

۲۱

ساخت و ساخت آینده چه می تواند باشد؟

احمد بالازاده

مدیرمسئول : نفیسه سالاری

صاحب امتیاز: احمد بالازاده

سردبیر : احمد بالازاده

ویراستار: نفیسه سالاری

صفحه آرا و طراح جلد: استودیو تبلیغات وینا



سخن سردبیر

با سپاس از خداوند منان که ما را یاری داد تا دوباره به تهیه و چاپ این نشریه بپردازیم. هدف ما صرفاً ایجاد راهنمایی برای افراد علاقمند به دنیای کسب و کار و مدیریت کسب و کار است. امروز نیاز نشریه ما به این آموزش ها و مهارت ها به جهت ورود به بازار کار و ورود به راه ناهموار رسیدن به آرزوهایمان به شدت احساس می شود. البته که این نشریه به همراه آموزش های عملی و تجربی موثر خواهد بود. لذا در راستای مصب بودنمان وظیفه خود را انجام دادیم.

ارادتمند شما
احمد بالازاده

برای بزرگ شدن چه باید کرد؟

موفق بودن بیشتر نیاز به یادگیری و الگو برداری از کسانی دارد که به موفقیت دست پیدا کرده اند. اگر همچین شخصی را در کنار خود ندارید ما به شما کمک می کنیم به تجربه مشترک از این افراد دست پیدا کنید. در اینجا به ۱۵ نکته مشترک از این افراد موفق اشاره می کنیم.

۱- برای خود چالش ایجاد کنید:

ریچارد برنسون عقیده دارد که بزرگترین نیروی محرکه او در کارهایش همان چالش هایی بوده است هر روز برای خود ایجاد کرده است. او زندگی را همچون دانشگاهی تلقی میکند که هر روز در آن بیشتر می آموزد.

۲- کارهایی را انجام دهید که بیشتر برای شما اهمیت دارد:

هیچ شکی در آن نیست که اداره و کنترل یک کسب و کار از شما وقت زیادی می گیرد. استیو جابز اشاره می کند که تنها راه رضایت و شادمانی در زندگی و کسب و کار این است که، به کاری که انجام می دهیم باور داشته باشیم. باور و علاقه در کار ما کلید طلایی است.

۳- ریسک کنید:

تا زمانی که کاری انجام ندهیم به نتیجه و اثرات آن آگاه نخواهیم شد. جف بزوس عقیده دارد که شکست نخوردن پشیمانی به همراه ندارد اما تلاش نکردن حتما پشیمانی به همراه دارد، پس اقدام کنید.

۴- باور به خود و ایمان به توانایی ها:

به نقل از هنری فورد، همان می شود که فکر می کنید. اگر فکر می کنید که می شود پس اقدام کنید. به موفقیت فکر کنید، چرا که درهای موفقیت به سمت شما باز می شود. اگر چنین نشد پس حتما از قبل به دنبال بهانه بوده اید.

۵- همیشه از آنچه می خواهید تصویر ذهنی داشته باشید:

تصویر ذهنی شفاف باعث می شود که خلق کنید و وسایل و ابزار و آدم های مناسب را پیدا کنید.

۶- روبه رو شدن با ترس:

رو به رو شدن با ترس ها کار دشواری است ولی به گفته آریانا هافینگتون، ترس مانند عضله است هرچه بیشتر روی آن تمرکز کنیم قوی تر می شود. پس به جای تقویت آن با ترس هایتان روبه رو شوید.

۷- آدم های خوب و موفق را پیدا کنید:

کسی که امروز با او وقت میگذرانید همان کسی است که شما در آینده خواهید شد. پس توجه ویژه به اطرافیان خود داشته باشید. جف هاف من به این نکته اشاره می کند که سریع ترین راه برای رسیدن به آنچه که می خواهید، بودن با افرادی است که اهداف و وسایل رسیدن به اهداف شما را داشته باشند.

۸- به خود فرصت دهید:

هیچ موفقیتی سریع به دست نیامده است. همه در ابتدا یک مبتدی و تازه کار بوده اند. استیو جابز هم یادآوری می کند که موفقیت هایی که یک شبه به نظر رسیده اند برای خودش زمان زیادی برده است.

۹- به جای زمان انرژی را مدیریت کنید:

انرژی و توانایی شماست که زمان را مدیریت می کند، پس هوشمندانه آن را مدیریت کنید.

۱۰- یک تیم عالی بسازید:

هیچ کس به تنهایی موفق نشده است. یک گروه عالی برای موفقیت خود تشکیل دهید.

۱۱- اهداف را به درستی مشخص کنید:

به گفته رایان الیس؛ هر روز اهداف خود را مشخص کنید تا مطمئن شوید که در همان راه قدم میذارید تا به آن نزدیک تر شوید.

۱۲- از اشتباهات درس بگیرید:

مهمترین سرمایه های شما تجربیات و اشتباهات خودتان است.

۱۳- نارضایتی مشتری:

بیل گیتس؛ بهترین سرمایه ها برای شما مشتریان ناراضی هستند، چرا که عیب ها و نقص ها را به ما یادآوری می کنند.

۱۴- هوشمندانه خرج کنید:

برای تازه کارها زیاد خرج کردن آسان است، ولی توجه داشته باشید که برای خرج های کوچک و جزئیات خرج های ضروری را قربانی نکنیم و به آنها توجه داشته باشیم.

۱۵- روی ویژگی افراد خود تمرکز کنید:

هر فرد در گروه شما دارای تخصص و ویژگی منحصر به فرد خود است. علاوه بر کار تیمی روی بالا بردن اعتماد به نفس و کاراکترهای شخصیتی خود و افراد گروه کار کنید.



عجیب‌ترین شغل‌های جهان

محافظ پل‌های متحرک

فردی که باید هر شش ماه یک بار به طور رسمی پل‌های متحرک را بالا و پایین ببرد و مطمئن شود که آنها معیوب نیستند.

آدامس پاک‌کن

آدامس پاک‌کن‌ها باید با کمک دستگاه‌های مخصوص تولیدبخار، آدامس‌های چسبیده شده به پیاده‌روها، نیمکت‌های کنار خیابان‌ها و هر جایی دیگر که آنها چسبیده باشند، بکنند و محل آغشته شده را تمیز کنند.

جداکننده جوجه‌های نر و ماده

فردی که چنین شغلی را برعهده می‌گیرد باید هر روز به میان خیل عظیمی جوجه تازه از تخم درآمده برود تا پی ببرد کدام نر و کدام ماده هستند، در پایان نیز آنها را از یکدیگر جدا کند.

مغز خالی کن

منظور ما از «مغز خالی کن» آن دسته از افرادی نیستند که مدام سوال و اطرافیان‌شان را کلافه می‌کنند، بلکه مغز خالی‌کنی شغلی رسمی و محترمانه است و فردی که چنین حرفه‌ای را انتخاب می‌کند باید هر روز در کشتارگاه‌ها حاضر شود، سر حیوان ذبح شده را روی میز قرار دهد یا به یک قلاب آویزان کند و سپس جمجمه را شکافته و مغز آن را که در برخی از کشورها غذایی بسیار لذیذ محسوب می‌شود، خارج کند.

مورچه گیر

شاید شما هم جزو آن دسته از مردمی باشید که در دوران کودکی صاحب یک مزرعه کوچک مورچه بوده‌اید. پس لازم است بدانید بعضی از آن مورچه‌ها متعلق به مزارع بسیار بزرگتر هستند و در این مکان‌ها پرورش یافته‌اند. اما رفتن به مناطق جنگلی و بیابانی و دفن کردن مورچه‌ها برای پرجمعیت کردن آن مزارع بزرگ، راهی برای امرار معاش بعضی از مردم است. واقعا تعجب‌آور است که چطور آنها می‌توانند این حشرات را گرفته و به صورت محموله دریایی به نقاط دیگر جهان ارسال کنند.

ژله پرکن شیرینی‌های دونات

فردی که شغل وی پرکردن دونات‌ها با ژله است باید صاحب دستانی ماهر و اعصابی فولادین باشد، زیرا تنها مقدار ناچیزی ژله اضافه می‌تواند دونات‌ها را مانند یک نارنجک دستی منفجر و متلاشی کند.

ساقدوش عروس کرایه‌ای

در برخی از کشورها که داشتن ساقدوش عروس جزو جدانشدنی مراسم ازدواج است و عروس خانم نیز از داشتن دوستان و اقوام نزدیک بی‌بهره است، چه کسی باید وظیفه ساقدوشی را انجام دهد و وی را در این مراسم به یادماندنی همراهی کند؟ خیلی ساده است عروس خانم باید دست به جیب شود تا ساقدوش کرایه‌ای این نقش را ایفا کند.

میخواهم رئیس فدراسیون فوتبال باشم چون...

من به گرافیک علاقه ی زیادی دارم اما هر جا میروم و به هر که می گویم، می گویند استعدادش را نداری! مادرم دلش می خواهد که من دکتر شوم ولی راستش من شجاعت این کار را ندارم! پدرم میگه خب لااقل مهندس شو ولی آخه من سواد و هوش مهندسی هم ندارم! دوستام میگن تو که هیچی نداری، لااقل رفتگر شو، ولی من حقوق رفتگری را دوست ندارم! من دلم حقوق های چند میلیونی می خواهد!

دوستم گفت با این حال فقط یک شغل به دردت میخوره و اون هم اینکه بری دلچک سیرک شی! نه شجاعت می خواد، نه سواد، نه هوش! تازه پول زیادی هم توشه! درضمن، کلی هم مردم رو میخندونی! گفتم آخه من دلم نمی خواد مردم بخندن، دوست دارم من فقط به مردم بخندم!! هی من کار کنم، هی ملت حرص بخورن، هی من بخندم!

به هر کی گفتم میگه همچین شغلی وجود نداره، ولی راستش چند شب پیش که داشتم تلویزیون میدیدم، بالاخره شغل مورد نظرم رو پیدا کردم! شغلی که نه استعداد می خواد، نه سواد، نه هوش، نه شجاعت! تازه کلی هم در آمد داره! یه عالمه هم میتونی به مردم بخندی! من می خوام رئیس فدراسیون فوتبال شم!!

تیم ملی نره جام جهانی، هی مردم گریه کنن، هی من بخندم! از آسیا هی حذف بشیم، هی مردم حرص بخورن، هی من بخندم! هر قانونی خنده داری دلم خواست بذارم، هی کارشناسا و ملت سرخ شن، هی من بخندم! مردم هی شعار بدن شادابیان حیا کن، فدراسیون رو رها کن، منم استعفا ندم و هر هر به ریش همشون بخندم! آره! من می خوام رئیس فدراسیون فوتبال شم این بهترین شغلی که میتوان با درآمد بالا داشت.



شاخ‌های مجازی با سواد چه کسانی هستند؟

به نظر می‌رسد کارهایی که منجر به نتایج موفقیت آمیز شده، از یک اتاق فکر بسیار مجرب و سازمان‌دهی شده، هدایت شده است. اما واقعیت این است در پس پرده، اغلب انسان‌های موفق تبلیغات گسترده و هدفمند قرار داشته‌اند! هزینه‌ای که برای تبلیغات صرف می‌شود، گاهی بسیار بیشتر از هزینه‌ای است که به عنوان سرمایه برای کار اختصاص داده می‌شود! چرا که شناخت و آگاهی از جنس مورد نظر برای یک خریدار بسیار کار را در انتخاب کالا راحت‌تر می‌کند و خرید آسان‌تر انجام می‌گیرد.

اما اگر خریدار بدون تبلیغاتی با جنس مورد نظر آشنا شود، در برخورد اول با جنس مورد نظر به دلیل عدم آگاهی لازم، انتخاب بسیار مشکل‌تر صورت گرفته و خرید به سختی صورت می‌گیرد. امروزه در عرصه رسانه، تبلیغات و آگاهی برای بسیاری از افراد راه جدیدی را به وجود آورده که یکی از رایج‌ترین آن‌ها نوشتن یا اصطلاحاً بلاگ کردن است. از سالها قبل اشخاص صاحب نظر در وبلاگ‌ها و وبسایت‌های محبوب و یا در مجلات چاپی، موضوعات مختلف را به نقد میکشیدند که در عصر امروز این جریان پیشرفت کرده و صاحبین مشاغل امکانات خود را در اختیار این اشخاص قرار می‌دادند تا یک نظر واقعی در مورد کالا یا خدمت آنها به مخاطبین وفادار آن بلاگر داده شود که خوب در شرایط مختلف تاثیرات مختلفی هم می‌گذاشت. در هر بازه زمانی یک پلت فرم، به قول معروف ترند می‌شود که خیلی‌ها به اشتباه فکر می‌کنند که با نصب این برنامه‌ها مانند اینستاگرام و پست کردن چند عکس و نوشته بی‌هدف میتوانند بلاگر شوند. در حالی که اولین شرط بلاگر شدن هدفمند بودن و خروجی بلاگ است. امروزه بلاگر شدن در رسانه‌های اجتماعی به یک شغل پر درآمد تبدیل شده و بلاگرها دارای صفحات تبلیغاتی هستند که مخاطبانی دارند که پست‌های آن‌ها را خواننده و از طریق آن اقدام به خرید انواع کالا و خدمات می‌کنند.

موضوعات و محتوای هر بلاگر متفاوت با دیگری است و هر کس در حوزه تخصص خود بلاگ میکند. بلاگرهای مختلفی از جمله بلاگرهای اقتصادی، دکوراسیون، فشن، سفر، غذا، خودرو، طنزهای اجتماعی و بازی‌های رایانه‌ای در فضای مجازی وجود دارد. در میان بلاگرها و البته اینفلوئنسرها، کسانی موفق‌تر هستند که طبق یک سری شرایط پیش بروند. از جمله:

هدفمند بودن پیج: هدف از راه‌اندازی پیج باید مشخص باشد! اینکه قصد از بلاگ کردن فروش کالا و محصول است یا کمک به مخاطبان خود در یک زمینه خاص.

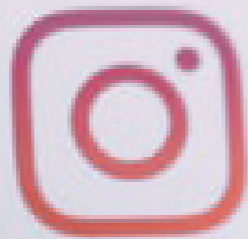
انتخاب یک پلتفرم دائمی یکی از مهم‌ترین شرایط است. این که مخاطب شما را کجا و در چه صفحه‌ای دنبال می‌کند و می‌شناسد بسیار در کاری که انجام می‌دهید اهمیت دارد.

کیفیت عکس و کپشن نویسی: مخاطبی که دنبال کننده یک بلاگ است، یک تصویر و عکس جذاب و با کیفیت به همراه یک کپشن و شرح حالی متفاوت را به مراتب به عکس‌ها و متن‌های تکراری و بی‌کیفیت ترجیح می‌دهد! همین امر موجب افزایش مخاطبان بوده که افزایش مخاطب تاثیر بسیاری در موقعیت و درآمد از این شغل دارد!

ارتباط با مخاطب: یک بلاگر موفق کسی است که بتواند به راحتی و با صمیمیت با مخاطب خود ارتباط برقرار کند و از نشان دادن خود واقفیت در بین هزاران نفر واهمه‌ای نداشته باشد. همچنین یک بلاگر باید شخص انتقادپذیری باشد تا بتواند ارتباط را نه با همه، اما با اکثر مخاطبانش داشته باشد و کار خود را به خوبی ادامه دهد!

همه آدم‌ها مثل یک دیگر نیستند: کسب درآمد از این روش در فضای مجازی، نیازمند خلاقیت بسیاری در تولید محتوا و روش‌های درآمدزایی می‌باشد!

هرچند تبلیغات راه اول کسب درآمد اکثر بلاگران است، اما تبلیغاتی موفق‌تر و پربازده‌تر است که بتواند با خلاقیت بالا، جنس یا خدمات مورد نظر را به بیننده معرفی کند.



سوییشیرو هوندا یک مکانیک بود، که پس از کار کردن در آرت شوکای با تکیه بر اراده و فعالیت فردی توانست رینگ پیستون‌های مختص خود را، در سال ۱۹۳۸ تولید کند. او سعی کرد آن‌ها را به تویوتا بفروشد، در حالیکه اولین طرح وی از طرف آن‌ها رد شده بود. پس از دو سال مطالعه و کار بیشتر بر روی طرح خود، هوندا توانست با تویوتا قراردادی منعقد نماید.

همکاری او با تویوتا تا جنگ جهانی دوم ادامه داشت، ولی در جنگ پیستون تولیدی هوندا کاملاً از بین رفت. پس از جنگ سوییشیرو با باقی‌مانده بازار خود در ژاپن یک کمپانی جدید بنا کرد. با وجود مشکلات شدید مالی، به دلیل نیاز شدید در آن زمان به وسایل حمل و نقل، هوندا با اتصال یک پیشرانه ساده به بدنه یک دوچرخه، یک وسیله ارزان قیمت و بسیار اولیه موتوری را تولید کرد. وی نام کمپانی خود را «هوندا گیکن کوگیو کابوشی کایشا» به معنی کمپانی تحقیقاتی هوندا نهاد.

با وجود اسم پر مسما اولین محصولش یک کابین کوچک و ساده چوبی بود و در واقع چیزی بیشتر از یک دوچرخه موتوردار عرضه نمی‌کرد. کمپانی رسمی موتوری هوندا به نام و بطوری رسمی در ۲۴ سپتامبر ۱۹۴۸ در ژاپن بنا شد. هوندا در ادامه کار خود تولیدات قایق موتوری وموتورسیکلت آغاز کرد و بدین ترتیب مشکلات مالی ناشی از جنگ را روز به روز برطرف نمود. اولین موتورسیکلت هوندا که برای فروش عرضه شد هوندا مدل-ای در سال ۱۹۴۷ (یک سال قبل از تأسیس رسمی کمپانی) بود.

البته اولین موتور سیکلت تکامل یافته هوندا در سال ۱۹۴۹ روانه بازار شد که هوندا مدل-دی نام داشت. سال ۱۹۵۸ سال تأسیس کمپانی آمریکایی هوندا بود و یک سال بعد اولین محصول خود یعنی هوندا هندا سی ۱۰۰ سوپر کاب را وارد بازار کرد. این مدل با حدود ۳۰ میلیون دستگاه فروش، رکورد بهترین فروش تاریخ وسایل نقلیه را به خود اختصاص داد.

شرکت هوندا در سیر تکاملی خود در عرصه موتورسیکلت سازی، شانس خود را در اتومبیل‌سازی نیز امتحان کرد. در اوایل سال ۱۹۶۰ اولین نمونه‌های اتومبیل جاده‌ای هوندا تولید شد. البته بیشتر بر مبنای بازار ژاپن بود. اولین محصول اتومبیلی هوندا مدل هوندا تی ۳۶۰ در سال ۱۹۶۳ و در واقع یک بارکش کوچک در چهار فرم متفاوت بدنه بود که با یک پیشرانه ۳۶۰ سی‌سی و با ۳۰ اسب بخار قدرت تولید می‌شد.

شرکت هوندا در سیر تکاملی خود در عرصه موتورسیکلت سازی، شانس خود را در اتومبیل‌سازی نیز امتحان کرد. در اوایل سال ۱۹۶۰ اولین نمونه‌های اتومبیل جاده‌ای هوندا تولید شد. البته بیشتر بر مبنای بازار ژاپن بود. اولین محصول اتومبیلی هوندا مدل هوندا تی ۳۶۰ در سال

۱۹۶۳ و در واقع یک بارکش کوچک در چهار فرم متفاوت بدنه بود که با یک پیشرانه ۳۶۰ سی‌سی و با ۳۰ اسب بخار قدرت تولید می‌شد

دو ماه بعد اولین محصول رسمی هوندا با عنوان هوندا اس ۵۰۰ ساخته شد که یک رودستر ۲ درب با یک پیشرانه ۴۹۲ سی سی بود



از هوندا تا هوندا

تحولی در تولید اتومبیل‌های لوکس هوندا ایجاد کرد. در سال‌های اخیر تأکید هوندا بر سیستم امنیتی و توسعه این امکانات بوده‌است. برای سال ۲۰۰۷ هوندا در صدد گسترش بخش‌های استاندارد امنیت در حد خودروهای روز آمریکای شمالی بوده و در این زمینه کیسه‌های هوای روبرو، کیسه‌های هوای طرفین و ترمزهای ضد بلوکه را در مدل‌های جدید خود منظور کرده‌است فعالیت تبلیغاتی محدودی در سال ۱۹۵۹ با دو منظور آغاز شد. آگهی‌های کوچک در مجلات ویژه خرید و فروش درج شد. خوانندگان آگهی به فروشندگان محلی مراجعه می‌کردند تا از این نوع موتورسیکلت آگاه شوند. فروشندگان محلی با شنیدن تقاضای خوانندگان در جستجوی مشخصات موتورسیکلت برآمدند.

هوندا در نظر امریکایی‌ها زیبا جلوه کرد. مدیران بازاریابی و فروش به نمایشگاه‌های اتومبیل مراجعه کردند تا به مدت دو هفته سوپرکاب در گوشه‌ای از نمایشگاه جا گیرد. پس از دو هفته وقتی به سراغ نمایشگاه‌ها رفتند دریافتند پیش‌بینی اخیر آن درست است. صاحبان نمایشگاه برای معامله تعدادی سوپرکاب پیشنهاد خرید دادند. هوندا در این زمان توجه اساسی خود را به بخش خدمات معطوف کرد.

فلسفه هوندا بر آن بود که خدمات خوب، کلید موفقیت درازمدت است. در نبود سیستم بخش لوازم یدکی، قطعات با هواپیما از ژاپن به آمریکا ارسال می‌شد. فروشندگان در کوتاه‌مدت با بهره‌مندی از خدمات هوندا، بر اعتبار شرکت افزودند. ۵۰۰ نماینده فروش در سال ۱۹۶۱ توزیع و فروش وسیع هوندا را برعهده داشتند.

بهار سال ۱۹۶۳ هزینه تبلیغاتی هوندا ۵ میلیون دلار بود. کار تبلیغ موتورسیکلت‌های کوچک و بزرگ هوندا به گونه‌ای بود که بر هیچ‌یک از مصرف‌کنندگان تأثیری ناخوشایند نگذارد. در آگهی‌ها افرادی از طبقه متوسط نشان داده شدند که سوار بر هوندا هستند. این آگهی‌ها بر روی قشرهای وسیعی از جامعه آمریکا تأثیر گذاشت.

زمانی که هوندا به همراه شریک تجاری خود فوجی ساوا اولین خودروی هوندا را در ایالات متحده آمریکا طراحی و عرضه کرد، تصور این امر مشکل بود که این شرکت تا دو دهه قبل از آن اساساً هیچگونه خودرویی تولید نکرده‌است. اما امروزه بیش از نیمی از کارکنان آن، در ایالات متحده به موتورسیکلت‌سازی و خودروسازی مشغول هستند و در سال ۲۰۰۸، کارخانه خودروسازی دیگری نیز با ظرفیت ۲۰۰ هزار خودرو در سال در آن کشور افتتاح کرد.



قال بیل گیتس...

بیل گیتس قوی ترین مغز اقتصادی دنیا را دارد!



• در مورد سفر دور و دراز کامپیوتر:
واقعا شگفت انگیز است که از یک سمت این کره خاکی که کامپیوتر چیزی عجیب و دیده نشد است را وارد زندگی مردم کرده ایم تا جایی که کامپیوتر جزء جدایی ناپذیر زندگی انسان هاست این رویایی بود که داشتیم و قسمت عمده آن را از قبل می توانستیم متصور شویم که چطور آن را جوامع آن جامعه عمل خواهیم پوشاند اما این رویا تبدیل به واقعیت شد

• در مورد موفقیت شرکت مایکروسافت:
اکثر رقبای ما یک محصولی بودند. آن ها یک محصول خوب تولید می کردند و برای مدت ها آن را بدون تغییر نگه می داشتند و تحسین می کردند کمتر کسی از رقبای ما همانند ما یک محصول خوب را آنقدر تغییر می داد تا تبدیل به محصولی شگفت انگیز شود.

• در مورد مرگ استیو جابز:
دنیا به ندرت کسی با تاثیری که استیو جابز داشت، دیده بود استیو بروی نسل های مختلف تاثیر گذاشت و برای ما که شانس همکاری با او را داشتیم تجربه ای به یاد ماندنی به ارمغان خواهد گذاشت من همچنان او را تحسین می کنم و فراموشش نخواهم کرد.

• در مورد رشد و توسعه مایکروسافت:
میدانی در مورد مایکروسافت چطور فکر می کردیم هر بار که به شعارمان یعنی بروی هر میز خانه ای، یک کامپیوتر فکرمی کردیم هیچ وقت به اینکه وای خدا چطور آن را محقق کنیم ، فکر نمی کردیم بلکه فقط به اینکه خوب چطور رشد شرکت را دو برابر کنیم، فکر می کردیم.

• در مورد لذات زندگی:
بازی بریج یکی از علایق من است درسته کمی قدیمی است اما خوب آن را دوست دارم و البته هرشب ظرف ها را هم می شورم واقعا این کار را دوست دارم دیگران به صورت داوطلبانه این کار را می کنند اما من از انجام آن لذت می برم.

• در مورد موفقیت:
موفقیت معلمی بدجنس است موفقیت شاگردان زرنگش را طوری فریب می دهد که فکر کنند هیچ وقت شکست نخواهند خورد.

• در مورد شکست:
خیلی عالی است که موفقیت هایتان را جشن بگیرید اما مهمتر از آن یادگیری از شکست هاست که نباید فراموش کنید.

• در مورد نقش پول:
من به لباس ها و تغذیه هم اهمیت می دهم اما پول بعد از یک جا به بعد چیزی بیش از یک ابزار نیست ابزاری که قرار است از آن استفاده کنید سازمان ها و شرکت هایی تشکیل دهید تا زندگی خودتان و دیگران را بهتر کنید.

• در مورد ارزش مشتری ناراضی:
ناراضی ترین مشتری شما بهترین منبع یادگیری شماست.

• در مورد کسب و کار:
از چرخه ذهن من فقط ۱۰ درصد به فکر کردن راجع به کسب و کار و بیزینس اختصاص می دهم کسب و کار به اندازه ای که اغلب مردم فکر می کنند پیچیده نیستند.

شگفته های زبان

همیشه مطالب جالب و خواندنی در همه موضوعات علمی وجود دارد، فقط کمی دقت کافی است این کار باعث جذابیت و ایجاد علاقه در شما خواهد شد. در این مقاله قصد داریم مطالب جالب و خواندنی زبان انگلیسی را برای شما بیان کنیم.

• این جمله دارای تمامی ۲۶ حرف انگلیسی است: "The lazy quick brown fox jumps over the dog" این جمله معمولا برای تست سرعت تایپست ها با اطمینان از سالم بودن تمامی دکمه های کیبورد استفاده می شود.

• کلمه "live" را برعکس بنویسیم ، می شود "evil"

• سخت ترین زبان برای یادگیری ، زبان "Basque" است که در شمال غرب اسپانیا و جنوب غربی فرانسه صحبت می شود.

• در کلمه "listen" به معنای گوش دادن همان حروفی به کار رفته که در کلمه "silent" به معنای سکوت به کار رفته است.

• از سال ۱۸۸۰ دیکشنری آکسفورد کلمه طولانی "Floccin au cinihilipilification" را در لیست کلمات خود جا داد که تقریبا به این معناست "حدس زدن این که چیزی بی ارزش است."

• کلمه "set" بیشتر از هر کلمه دیگری در زبان انگلیسی دارای معنا و تعریف است و بیشترین دایره معنایی در زبان انگلیسی را دارد

• کلمه ای که ۱۵ حرف از حروف زبان انگلیسی را بدون تکرار در خود جای داده است ، کلمه "uncopyrightable" است.



• تا به حال به تلفظ لغت "queue" دقت کرده اید . اگر چهار حرف آن را برداریم باز هم به همان طریق تلفظ می شود.

• "Dreamt" تنها کلمه ای است که در زبان انگلیسی با "mt" تمام می شود.

• قدیمی ترین لغت در زبان انگلیسی "Town" است.

• طولانی ترین کلمه ای که با حروف ردیف بالای کیبورد می توان نوشت ، کلمه "TYPE WRITER" است

• بلند ترین کلمه در زبان انگلیسی که حروف آن به ترتیب الفبا آمده است کلمه "almost" می باشد.

• پر کاربردترین حرف انگلیسی "E" است و کم کاربردترین حرف هم "Q" می باشد.

• تنها سیاره ای که در زبان انگلیسی از نام یکی از خدایان گرفته نشده است ، همین نام سیاره خودمان می باشد The Earth.

پول در آوردن از غذا هم علم می‌خواهد...

یکی از اصلی ترین دغدغه های زندگی انسان از ابتدای بشریت خوردن غذا و تامین آن بوده است . البته که این مسئله در هر زمان به شکل مختلف و رویه ای متفاوت انجام می شود و مهم تر از آن با هدف های غیریکسان .

اگر بخواهیم تاریخ این مطلب را مرور کنیم به انسان های اولیه می رسیم . اولین قومی که نیاز به غذا پیدا کردند.

هدف آنها از غذا صرفا زنده ماندن بود نه طعم ، نه مزه ، نه عطر ، نه هیچ چیز دیگری ، صبح تا شب دنبال لقمه ای بودند که زنده بمانند، در این راه خیلی از آنها کشته می شدند .پس از گذشت مدت زمانی و ایجاد تمدن ها ، قشرهای مختلفی ایجاد شدند ، طبقه های مختلفی از مردم، که برای عده ای دیگر دغدغه پیدا کردن غذا نبود چون همیشه در اختیار داشتند . اینجا بود که به دنبال علاقه شان رفتند، یکی به گیاه علاقه داشت و دیگری به گوشت . اینجا بود که طعم ها معنی پیدا کردند. و باز هم، زمان گذشت و این بار توقعات بشر بالاتر رفت. حالا به اصل جنس غذا دستورپخت آن ها هم اهمیت پیدا کرد، اینجا بود که علم آشپزی مطرح شد و رقابت بی پایانی بین طعم ها و دستورات پخت شکل گرفت و باز هم زمان باعث پیشرفت شد . اینبار شکل ظاهری غذا به اهمیت های غذا پیوست. غذاهایی با شکل های پادشاهی با اشکال هوس انگیز و بی نهایت زیبا، در این بین تامین کنندگان غذا هم در زمان های مختلف دچار تغییرات بودند . ابتدا هر شخص برای خودش به شکار می رفت و غذا تامین ، پس از مدتی مجبور شدند هر کس برای محصول تخصصی کار کند و مبادله ی کالاهاشان ایجاد شد ، پس از مدتی مجبور شدند برخی محصولات را از دیگران در ازای پول خریداری کنند . همینطور گذشت تا به جایی رسیدیم که بسیاری از وعده های غذایی مردم کاملا درجایی خارج از خانه قرار می گیرد که رستوران خطابش می کنیم.

رستوران ها هم مراحل مختلفی داشتند ، زمانی صرفا برای تامین غذا بودند ، هر غذایی که فقط فرد را سیر کند و باز هم این سیر پیشرفت دست به کار شد رستوران ها به رقابت پرداختند ، بر سر زیبایی غذا ، بر سر طعم غذا ، کیفیت و...

اما امروز، دیگر فقط این ها نیست ، خیلی ها برای سیر شدن به رستوران نمی روند ، برای تفریح است ، برای اینکه احترامی ببینند ، منظره ی زیبایی ببینند ، دکور خوب ، طعم لذیذ و احساسات خوب .

رستوران دیگر غذای جسم را تامین نمی کند ، باید بتواند غذای روح را هم فراهم کند. این است که برخی رستوران ها صاحبان خود را میلیارد و برخی به شکست می کشند.

سبک های رستوران متفاوت اند:

۱- رستوران معمولی

۲-گریل روم

۳- فود کورت

۴- تریا

۵- بوفه

۱- رستوران هایی که خیلی زیاد هستند. سبک سرویس دهی و قواعد خاص خود را دارند ، در سطوح مختلفی قرار دارند. از پایین ترین نوع رستوران تا بالاترین و گران ترین ، جای که یک غذای آن چندین میلیون هزینه در بر خواهد داشت در قسمت بعد هر یک را جداگانه بررسی خواهیم کرد.

۲- غذاهایی که کبابی اند را ارائه می کند و سالن آن نمایی به آشپزخانه وارد و مشتری تمام مراحل پخت را می بیند.

۳- جایی بزرگ و وسیع که تعدادی رستوران متفاوت را در خود جای داده است و معمولا در اماکن شلوغ و پرازدحام هست مثل پاساژها و مراکز خرید.

۴- تریا که برای غذاهای کوچک و میان وعده هاست و خیلی جاهای اداری مثل دانشگاه از آن استفاده می کنند.

۵- تعداد زیادی غذا ، دسر ، پیش غذا و... در اختیار فرد است و آزاد به استفاده از هر کدام که بخواهد است .



این یک دسته بندی کلی از رستوران های امروزی است. سعی داریم در هر قسمت از این نشریه مقاله ای درباره ی این موضوع داشته باشیم . چون این بحث بسیار پیچیده و سخت، نیاز به فوت و فن خودش دارد و اگر خیال کردید بدون علم خودش می توانید کاری کنید کور خوانده آید و زیر سایه رقبا له خواهید شد.



نه پول نه علم؛ اعتبار و تجربه

- سلام عرض می کنم خدمت شما جناب کریمی پور خیلی ممنون وقتتون رو در اختیار ما گذاشتین ، اگر امکانش هست به معرفی از خودتون داشته باشین.

+ بسم الله الرحمن الرحيم من لیث کریمی پور هستم متولد ۱۳۵۵ . در سن ۷ سالگی بود که پدرم رو از دست دادم دیلمم رو گرفتم و به همین دلیل مستقیم رفتم سراغ بازار کار ، از ۲۰ سالگی شروع کردم به کار کردن توی گروه صنعتی پلیمر بوشهر. در شهر بوشهر از پایه شروع کردم از سطح پایین از کارگری ساده و یواش یواش با آموزش هایی که می دیدم زیر نظر استاد بزرگم و دایی عزیزم جناب آقای وطن دوست تونستم پیشرفت کنم و روز به روز درجات و جایگاه بالاتری رو بدست بیارم.

هم دانش علمی و هم عملی بود که من رو بزرگ کرد و پشتکار و تلاش اون زمان من رو موفق کرد و اگر اون کارها رو انجام نمیدادم و آخر کار یه مدیر ساده می شدم ولی من در سال های اخر، قائم مقام کل مجموعه بودم.

توی این مدت تحصیلم رو ادامه دادم و لیسانس و فوق لیسانس و دکتری خودم رو گرفتم در رشته مدیریت بازرگانی، بعد از مدت کارم توی پلیمر بوشهر حس کردم این روند رو تین برای من جای پیشرفتی نداره، اونجا بود که شرکت خودم رو تاسیس کردم برای مشاوره آموزش و امور بازرگانی.

- خیلی هم عالی ، شما الان خودتون رو یک کارآفرین میدونید یا نه؟

+ ببینید کارآفرین تعریف خاصی داره ، خیلی ها فکر میکنند کسی است که کارخانه های زیادی داره و امثالش در صورتی که هر شخصی هر کاری رو درست کنه کارآفرینه حتی یک مغازه دار حالا حجم و اندازه های این افراد متفاوته.

- از کار هایی که تا الان انجام دادین راضی هستین یا نه؟
+ خدا رو شاکرم ، من اسم شرکتم رو گذاشتم تصمیم فردا یعنی تصمیمی که الان می گیریم فردای ما رو میسازه. تصمیم درست باعث فردای بهتر میشه، من در زمان های مناسب تصمیم های مناسبی گرفتم که آینده ام رو ساخته و اسم شرکتم هم برای همینه و تا الان به خاطر دعای مادرم و آموزش های استادم باعث شده تصمیم های بهتری بگیرم و الان واقعا خوشحالم که اینکار هارو کردم.

- اگر به عقب برگردین پس همین راه رو میرید؟
+ به عقب برگشتن یه سوال خاصیه ولی اگر به عقب برگردم دوباره همین کار رو میکنم چون اون موقع عقلم این راه رو بهترین دیده ولی اگر با تجربه ی الانم وارد بازار کار بشم متفاوت خواهد بود.

- تاثیر تحصیل رو چقدر در شغل میدونید؟

+ بستگی به استفاده ی شخص از اون تحصیلات داره. خیلی ها هستن که مثلا مدرک میگیرن توی بحث بازاریابی ولی ازش استفاده نمیکنه ولی یکی بدون مدرک دنبال برونرسانی خودش هست و هر روز علمش و تجربه اش رو اضافه میکنه پس همیشه گفت که صرفا درس و تحصیل به درد میخوره ولی کسی هست که با مدرک لیسانس سواد اندازه ی دکتری داره

- پس کلا بستگی به شخص داره

- بیشتر به تجربه تاکید دارین یا تحصیل؟

+ تجربه

- چرا؟

+ تحصیل گفتم خیلی عالیه ولی الان با توجه به تکنولوژی موجود بزرگترین دانشگاه دنیا گوگل و یوتیوب هستن و میشه بهترین و کامل ترین اطلاعات رو بدست بیارید ولی تجربه رو شما لمس میکنید تمام راه و چاه رو حس خواهید کرد و توی محیط همه چیز فرق داره و بدون حضور فیزیکی هرگز بدست نیاید و اگر تجربه و تحصیل کنار همدیگه باشن بینظیر خواهد بود

- اگر یک جوان بخواد رشته برای تحصیل انتخاب کنه شما رشته های قدیمی و سنتی و رو پیشنهاد میدین یا بره دنبال علاقه اش؟

+ من اگه الان بهم بگن بهترین رشته ی دنیا تو بهترین دانشگاه دنیا بروم، نمیرم چون علاقه ای ندارم ، همیشه حتی تو مشاوره هام گفتم که باید دنبال علاقه بریم چون اونجوری راه پیدا میشه اونجوریه که با تمام توان میشه براش تلاش کرد من تومشاوره هام هرگز نمیگم برو فلان رشته یا فلان جا میگم چی دوست داری همونو برو.

- کار رو تو شهرستان چطور میدونید؟

+ منظور شما چیه؟

- الان خیلی ها فکر میکنند کار تو شهرستان آینده نداره و هر پروژه ای در تهران پیروزه و در شهرستان شکست خورده و برای همین اشتیاق همه به حضور در تهران هست نظر شما چیه؟

+ ببینید ظرفیت شهرستان مطمئنا کمتره ولی رقابت هم کمتره ، شما اگر اون زمانی که اسنپ راه افتاد در تهران ۴ شرکت در حال فعالیت بودند ولی کسی نرفت شهرستان شروع کنه، اونجا زندگی هزینه ی کمتری داره کوچک تره و متمرکزتر ولی حتما بدی های خودش رو هم داره.

- تولید یا تجارت؟

+ مطمئنا تولید حرف اول رو میزنه ولی بستگی به شرایط محیط هم داره نمیخوام وارد جزئیات بشم چون پیچیدست ولی به طور مثال به آقای میخواست کارخونه تاسیس کنه دو سال فقط دنبال مجوز بود خب سختی های خیلی زیادی داره ولی باز هم به شخص بستگی داره من به شخصه عاشق تولیدم چون یک کاری رو شما از صفر درست میکنید مواد اولیه رو تبدیل به یک شی قابل استفاده می کنید و وقتی محصول خودتون رو میبینید انگار بچه های شما هستن ، البته تجارت هم خیلی خوب هست ولی تولید چیز دیگریست به خصوص در بحث غذا چون الان افزایش جمعیت رو داریم و ایجاد نیاز و حتما بازار به سمت غذا های دریایی خواهد رفت من به شخصه اعتقاد دارم که بحث تولید غذای دریایی خیلی خوب خواهد بود.

- علم یا ثروت؟

+ هیچکدوم، اعتبار و تجربه بدون این ها نمیتونید کار کنید من کلی پول به شما بدم بدون این ها همه ی اون ها حروم میشه همینطور علم اگه کلی علم هم داشته باشید همش تئوریه و چیزی که در واقعیت هست متفاوته شما اعتبار که داشته باشی از صفر هم میتونی شروع کنی چون مردم بهت اعتماد میکنن و حرفت میشه سند البته که منکر پول و علم نیستم.

- توی دوران دانشجویی توصیه می کنید کار کنن یا نه؟

+ بله صد در صد در هر زمانی باید کار کرد من در طول صحبت گفتم تجربه، خب این با شاگردی کردن بدست میاد با لمس کردن من الان بچه های خودم دانش آموز هستن ولی تابستون ها میفرستمشون بازار تا فقط ببینن نه به خاطر پول بلکه تجربه کنن و یاد بگیرن.

- جایگاه کار تو زندگی شما چجوریه ، اولویت چندمه برای شما؟

+ اولویت بندی ای وجود نداره، من تو کتابم هم نوشتم چیزی داریم به عنوان چرخ زندگی که تعادل در همه ی این ها باید رعایت بشه یعنی تفریح به جا، کار به جا، خانواده به جا تحصیل به جا و این در همه ی زمان ها صدق میکنه برخلاف برخی که فکر میکنند جوونی باید کار کنیم و بعدا فقط تفریح من مخالفم همه ی این ها در کنار هم و با هم.

- وضعیت موجود رو برای جوون ها چطوری میدونید با این اوضاع اقتصادی؟

+ بله شرایط اقتصادی خوب نیست قبول دارم ولی همیشه بشینم و فقط منتظر باشم فرج بشه هنر اینه که الان بتونیم خوب کار کنیم و این نیازمند تجربه ست که بدونیم تو شرایط بحران باید چیکار کنیم همین الان هم کار زیاد هست و باید تلاش کنیم موقعیت خوب رو پیدا کنیم.

- اگر با این تجربه و علم بیست سالتون بود چیکار میکردین؟
+ همین کاری که الان میکنم، بازرگانی و تجارت و اگر

شرایطم خوب بود و یه مقداری پول داشتم یک پروژه ی پرورش ماهی راه اندازی می کردم.

- توصیه تون به نسل جوان چیه؟

+ اول اینکه ناامید نباشن چون هنوز زندگی و شرایط در جریانیه و همه چیز ادامه داره، ذهنیتمون باید تغییر کنه، تا میتونید کار کنید و تجربه کنید، غرور رو کم کنید و برید جلو آگاهی های کاذب رو ول کنید و در یک رشته متخصص حرفه ای شوید نه در همه ی رشته ها و مهمتر از همه باز هم میگم ناامید نشید و همیشه چرخه زندگی رو رعایت کنید.

- خیلی ممنون آقای کریمی پور لطف کردین زمانتون رو در اختیارمون گذاشتین.

+ خواهش میکنم خیلی خوشحال شدم.



آزمون خلاقیت تورنس

تست سنجش خلاقیت تورنس یکی از تست های استاندارد جهت سنجش میزان خلاقیت افراد از سنین دبستان تا بعد از لیسانس است و پس از پاسخ دهی به همه سوالات می توانید نتایج آزمون را در دو بخش مشاهده کنید. در بخش اول درصد نمره ای را که در چهار خرده آزمون سیالی، انعطاف، ابتکار و بسط کسب کرده اید و در بخش دوم نمره خلاقیت شما نشان داده می شود که می توانید بفهمید خلاقیت شما چقدر است.

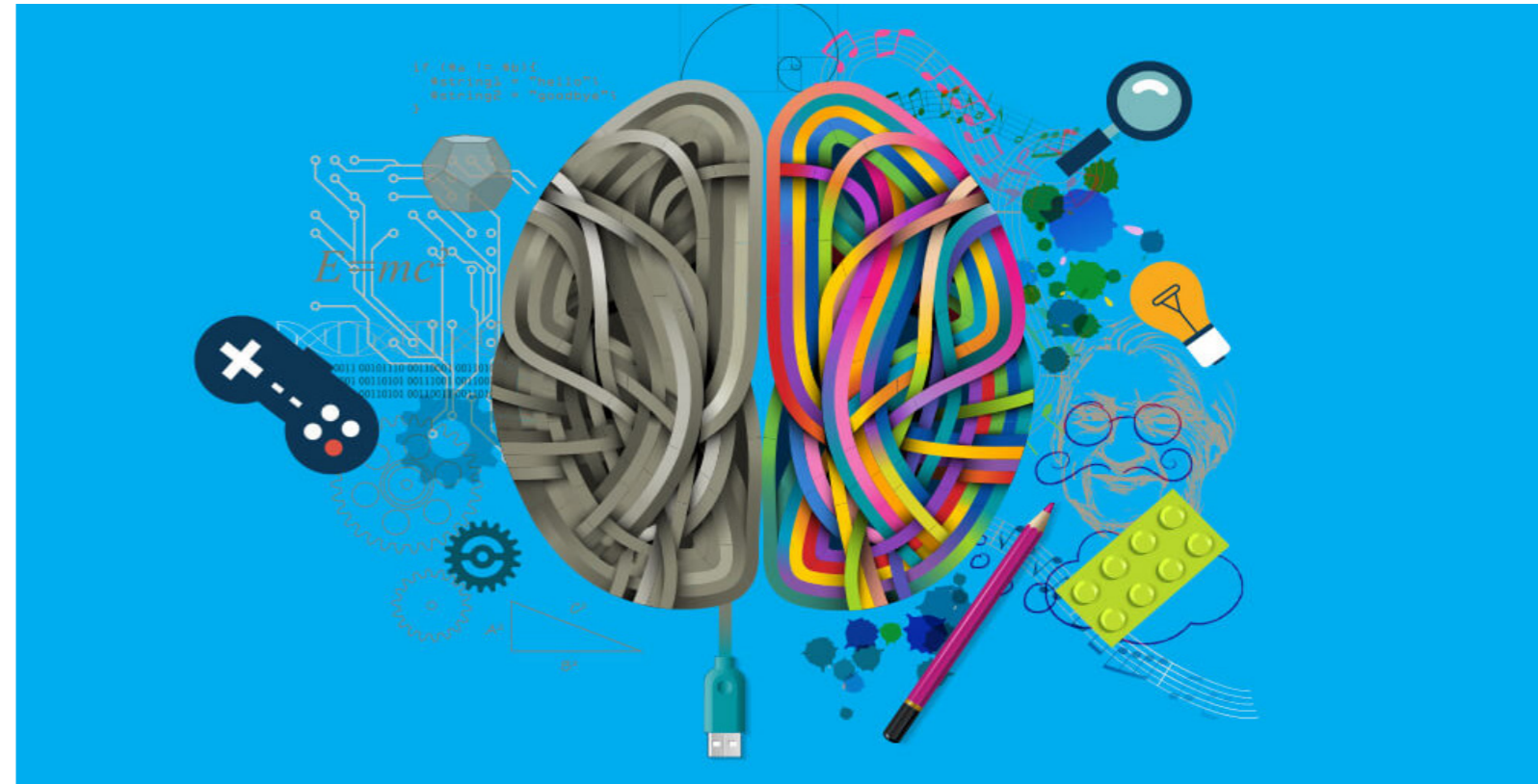
تورنس خلاقیت را شامل ۴ عنصر اصلی زیر میدانند:

سیاسی: قدرت تولید ایده ها و جواب های فراوان ((سوال ۱-۱۵))

انعطاف: توانایی لازم برای تغییر جهت فکری یا توانای تولید ایده های متنوع ((سوال ۱۶-۳۰))

ابتکار: توانایی تولید ایده یا محصول نو و بدیع: یعنی پاسخ های فرد قبلا دیده نشده باشد و جدید و نو باشد. ((سوالات ۳۱-۴۵))
بسط با جزئیات: توانایی توجه به جزئیات وابسته به یک ایده: یعنی افراد خلاق به جزئیات یک ایده توجه بیشتری نشان می دهند. ((سوالات ۴۶-۶۰))

پرسشنامه ای را که در پیش رو دارید حاوی ۶۰ سؤال است که به صورت استاندارد طراحی شده و پایایی و روایی آن ها بارها مورد آزمایش قرار گرفته در این پرسشنامه هر سؤال مشتمل بر سه گزینه یا پاسخ می باشد لطفاً هر یک از سوالات را با دقت مطالعه نموده، سپس یکی از پاسخ های ارائه شده را انتخاب نمایید. بدیهی است اظهار نظر واقعی و دقیق شما مد نظر می باشد



۱. وقتی با یک مسئله خیلی مشکل روبه‌رو می‌شوید، معمولاً چه می‌کنید؟
الف- گریه می‌کنم، چون فکر نمی‌کنم بتوانم مسئله را حل کنم.
ب- گریه نمی‌کنم، اما ناراحت می‌شوم.
ج- سعی می‌کنم راه مناسبی برای حل مسئله بیابم.

۲. اگر سرگرم ساختن وسیله‌ای باشید و ناگهان دریابید قطعه مهمی از آن را گم کرده‌اید، چه می‌کنید؟
الف- کار را متوقف می‌کنم.
ب- سعی می‌کنم قطعه گم شده را پیدا کنم و اگر نتوانم آن را پیدا کنم، کار را متوقف می‌کنم.
ج- قطعه گمشده را پیدا می‌کنم و اگر نتوانم آن را پیدا کنم، به جای آن قطعه دیگری می‌سازم.

۳. وقتی در مکان عمومی هستید، آیا سعی می‌کنید حدس بزنید افرادی که دور شما هستند درباره چه چیزی بحث می‌کنند؟
الف- هرگز علاقه‌مند نیستم حدس بزنم دیگران درباره چه چیزی بحث می‌کنند.
ب- گاهی دوست دارم حدس بزنم دیگران درباره چه چیزی بحث می‌کنند.
ج- همیشه دوست دارم حدس بزنم دیگران درباره چه چیزی بحث می‌کنند.

۴. آیا از حل مسائل دشوار لذت می‌برید؟
الف- خیر، از حل مسائل دشوار لذت نمی‌برم.
ب- به ندرت از حل مسائل دشوار لذت می‌برم.
ج- اغلب از حل مسائل دشوار لذت می‌برم.

۵. اگر عضو گروهی باشید که باید مسئله‌ای را با همکاری یکدیگر حل کنند، چه می‌کنید؟
الف- خودم کاری نمی‌کنم و می‌گذارم دیگر اعضای گروه مسئله را حل کنند.
ب- گاهی در آنچه گروه انجام می‌دهد، شرکت می‌کنم.
ج- به طور فعال در آنچه گروه انجام می‌دهد، شرکت می‌کنم.

۶. وقتی با مسئله تازه‌ای روبه‌رو می‌شوید، معمولاً چه می‌کنید؟
الف- از کسی می‌خواهم آن را برایم حل کند.
ب- سعی می‌کنم با کمک کس دیگری آن را حل کنم.
ج- سعی می‌کنم اطلاعات بیشتری به دست آورم تا بتوانم خودم آن را حل کنم.

۷. اگر درگیر حل مسئله مشکل ریاضی باشید، چه می‌کنید؟
الف- از معلم یا شخصی می‌خواهم به من کمک کند.
ب- یک کتاب ریاضی مربوط مسئله را می‌خوانم.
ج- از منابعی که در دسترس دارم، استفاده می‌کنم.

۸. وقتی در گروهی برای حل مسئله‌ای کار می‌کنید، اعضای گروه چگونه از نظریات مبتکرانه شما استقبال می‌کنند؟
الف- به ندرت از نظریات مبتکرانه من استقبال می‌کنند.
ب- گاهی از نظریات مبتکرانه من استقبال می‌کنند.
ج- بیشتر از نظریات مبتکرانه من استقبال می‌کنند.

۹. وقتی با مشکلی غیرعادی مواجه می‌شوید، معمولاً آن را چگونه رفع می‌کنید؟
الف- اغلب از کسی کمک می‌گیرم.
ب- قبل از این که از کسی کمک بگیرم، مدت کوتاهی تلاش می‌کنم تا خودم آن را حل کنم.
ج- مدتی بسیار طولانی تلاش می‌کنم تا خودم آن را حل کنم.

۱۰. آیا به نظر دیگران شما سوالات مشکلی طرح می‌کنید؟
الف- خیر، این طور فکر نمی‌کنم.
ب- گاهی این طور فکر می‌کنم.
ج- اغلب این طور فکر می‌کنم.

۱۱. آیا معمولاً دوست دارید به کارهای تازه دست بزنید؟
الف- معمولاً به کارهای تازه دست نمی‌زنم.
ب- گاهی به کارهای تازه دست می‌زنم.
ج- بیشتر به کارهای تازه دست می‌زنم.

۱۲. وقتی با مسئله پیچیده‌ای روبه‌رو می‌شوید، چه می‌کنید؟
الف- سعی می‌کنم خود را درگیر حل آن نکنم.
ب- ممکن است زمان کوتاهی برای حل آن تلاش کنم.
ج- زمانی بسیار طولانی برای حل آن تلاش می‌کنم.

۱۳. آیا از تجارب تازه لذت می‌برید؟
الف- از تجارب تازه لذت نمی‌برم.
ب- گاهی از تجارب تازه لذت می‌برم.
ج- از تجارب تازه لذت می‌برم.

۱۴. وقتی در موقعیتی قرار می‌گیرید که از عهده آن بر نمی‌آید.
الف- اغلب به دیگران متوسل می‌شوم.
ب- گاهی به دیگران متوسل می‌شوم.
ج- معمولاً ترجیح می‌دهم به خودم متکی باشم.

۱۵. به آنچه به طور مستقل انجام می‌دهید، چقدر اطمینان دارید؟
الف- به آنچه خودم به طور مستقل انجام می‌دهم، اطمینان زیادی ندارم.
ب- به آنچه خودم به طور مستقل انجام می‌دهم تا حدودی اطمینان دارم.
ج- به آنچه خودم به طور مستقل انجام می‌دهم، اطمینان زیادی دارم.

۱۶. آیا از انجام آزمایش‌های علمی لذت می‌برید؟
الف- از انجام آزمایش لذت نمی‌برم.
ب- از انجام آزمایش تا حدودی لذت می‌برم.
ج- از انجام آزمایش خیلی لذت می‌برم.

۱۷. آیا هرگز در رؤیا فرو می‌روی؟

الف- خیر، من در رؤیا فرو نمی‌روم.
ب- گاهی، اگر وقت داشته باشم، در رؤیا فرو می‌روم.
ج- بیشتر اگر وقت داشته باشم، در رؤیا فرو می‌روم.

۱۸. در بیان مطالب خود با چه سهولتی از کلمات استفاده می‌کنید؟
الف- معمولا اشکال دارم.
ب- گاهی اشکال دارم.
ج- به ندرت اشکال دارم.

۱۹. بیان شما تا چه اندازه خوب است؟
الف- مطالبم را به خوبی بیان نمی‌کنم.
ب- گاهی مطالبم را به خوبی بیان می‌کنم.
ج- بیشتر مطالبم را به خوبی بیان می‌کنم.

۲۰. نوشتن شما تا چه اندازه خوب است؟
الف- در نوشتن نظریاتم اشکال دارم.
ب- شاید بتوانم نظریاتم را بنویسم.
ج- کاملا می‌توانم نظریاتم را بنویسم.

۲۱. اگر عده‌ای از افراد به نحوی غیرمنتظره از شما بخواهند بیش از ۵ دقیقه درباره موضوعی صحبت کنید، تا چه اندازه از عهده این کار برخوردار خواهید آمد؟
الف- از عهده‌اش برنخواهم آمد؛ زیرا برای آن آمادگی نداشته‌ام.
ب- نهایت سعی خود را خواهم کرد تا از عهده آن برآیم.
ج- به خوبی از عهده آن بر خواهم آمد.

۲۲. برای توصیف چیزی با چه سهولتی به کلمات دست پیدا می‌کنید؟
الف- معمولا این کار برایم دشوار است.
ب- گاهی این کار برایم آسان است.
ج- بیشتر این کار برایم آسان است.

۲۳. آیا به شغلی علاقه دارید که مستلزم فراهم ساختن اندیشه‌های بسیار باشد؟
الف- علاقه‌مند نخواهم بود.
ب- شاید علاقه‌مند باشم.
ج- همیشه علاقه‌مندم.

۲۴. برای بیان یک اندیشه با چه سهولتی به کلمات مترادف دست پیدا می‌کنید؟
الف- معمولا این کار برایم دشوار است.
ب- گاهی این کار برایم آسان است.
ج- اغلب این کار برایم آسان است.

۲۵. اگر به ناچار در مسابقه‌ای شرکت کنید که در آن باید تا حد امکان کلمه‌های بسیاری را که با حرف "ج" شروع می‌شوند، بیان کنید، تا چه اندازه از عهده این کار برمی‌آید؟
الف- چندان از عهده این کار بر نمی‌آیم.
ب- تا اندازه‌ای از عهده این کار برمی‌آیم.
ج- در حد خیلی زیادی از عهده این کار برمی‌آیم.

۲۶. اگر از شما خواسته شود در مسابقه‌ای شرکت کنید که در آن باید چیزهای متعلق به یک طبقه معین، مانند غذاها یا گیاهان را نام ببرید، تا چه اندازه‌ای از عهده این کار برمی‌آید؟
الف- چندان از عهده این کار بر نمی‌آیم.
ب- تا اندازه‌ای از عهده این کار برمی‌آیم.
ج- در حد خیلی زیادی از عهده این کار برمی‌آیم.

۲۷. چند جمله می‌توانید بنویسید که همه آن‌ها با کلمه "همه" شروع شود؟
الف- می‌توانم فقط چند تا بنویسم.
ب- می‌توانم تعدادی بنویسم.
ج- می‌توانم تعداد زیادی بنویسم.

۲۸. آیا می‌توانید غیر از کاربرد معمولی اشیاء موارد استفاده دیگری نیز برای آن‌ها پیدا کنید؟
الف- این کار برایم خیلی دشوار است.
ب- شاید بتوانم چند مورد استفاده دیگر پیدا کنم.
ج- می‌توانم موارد استفاده بسیاری پیدا کنم.

۲۹. نوشتن تعداد زیادی داستان تازه چقدر برایتان آسان است؟
الف- این کار برایم دشوار است.
ب- می‌توانم چند داستان بنویسم.
ج- می‌توانم داستان‌های بسیاری بنویسم.

۳۰. کدام یک از موارد زیر برایتان آسان‌ترین است؟
الف- حفظ یک شعر ۱۰ بیتی.
ب- تفسیر یک شعر ۱۰ بیتی.
ج- سرودن یک شعر ۱۰ بیتی.

۳۱. اگر از شما خواسته شود تا مقاله‌ای برای روزنامه درباره جامعه خود بنویسید، ترجیح می‌دهید درباره کدام یک از موارد زیر بنویسید؟
الف- آنچه را که پیش از آن درباره جامعه‌ام نوشته شده، خلاصه می‌کنم.
ب- بر آنچه پیش از آن درباره جامعه‌ام نوشته شده است، اطلاعات دیگری می‌افزایم.

ج- پس از مطالعه مطالبی که پیش از آن درباره جامعه‌ام نوشته شده است، به نوشتن مقاله خود اقدام می‌کنم.

۳۲. از کدام مورد زیر بیشترین لذت را می‌برید؟
الف- از مطالعه کتاب‌های معروف لذت می‌برم.
ب- از مطالعه کتاب‌های معروف و نوشتن چند کتاب لذت می‌برم.
ج- از نوشتن کتاب لذت می‌برم.

۳۳. در طراحی اسباب‌بازی‌های جدید برای کودکان موفق می‌شوید؟
الف- چندان موفق نخواهم بود.
ب- شاید بتوانم چند طرح ارائه کنم.
ج- می‌توانم طرح‌های بسیاری ارائه کنم.

۳۴. اگر به جای معلم به کلاس کودکانی بروید و طرح درس نداشته باشید، تا چه اندازه از عهده آن برمی‌آید؟
الف- شکست خواهم خورد.
ب- مشکل خواهم داشت.
ج- موفق خواهم شد.

۳۵. نوشتن مترادف‌های بسیار برای کلمه سریع چقدر برایتان آسان است؟
الف- این کار برایم خیلی دشوار است.
ب- این کار تا اندازه‌ای برایم دشوار است.
ج- این کار برایم آسان است.

۳۶. فرض کنیم همه راه‌های معمولی برای گرم کردن غذا را از دست داده‌ایم، تهیه فهرستی طولانی از راه‌های دیگر برای گرم کردن غذا چقدر برایتان آسان است؟
الف- این کار برایم خیلی دشوار است.
ب- این کار تا اندازه‌ای برایم دشوار است.
ج- این کار برایم آسان است.

۳۷. اگر به سخنرانی ناچار شوید، تا چه اندازه از عهده آن برمی‌آید؟
الف- به طور کامل از روی یادداشت‌هایم می‌خوانم.
ب- بیشتر از روی یادداشت‌هایم می‌خوانم.
ج- گاهی به یادداشت‌هایم نگاه می‌کنم.

۳۸. اگر با گروهی از دوستان‌تان باشید و آنان از شما بخواهند درباره چیزی که در آن تجربه دارید، یک ساعت صحبت کنید، چه کار می‌کنید؟
الف- سعی می‌کنم از صحبت کردن درباره آن خودداری کنم.
ب- می‌توانم فکر کنم و چیزهایی بگویم.
ج- می‌توانم مدتی طولانی درباره آن صحبت کنم.

۳۹. آیا به شغلی علاقه‌مند هستید که مستلزم سر هم کردن داستان در مقابل شنوندگان باشد؟
الف- علاقه‌مند نیستم.
ب- شاید علاقه‌مند باشم.
ج- علاقه‌مند هستم.

۴۰. وقتی ناچار باشید با کسی که فارسی خوب بلد نیست، ارتباط برقرار کنید، یافتن راه‌های ساده‌تر برای بیان مطالب خود به فارسی تا چه اندازه برایتان آسان است؟
الف- معمولا این کار برایم دشوار است.
ب- گاهی این کار برایم دشوار است.
ج- اغلب این کار برایم آسان است.

۴۱. چقدر از ساختن چیزهای جدید لذت می‌برید؟
الف- معمولا از ساختن چیزهای جدید لذت می‌برم.
ب- گاهی از ساختن چیزهای جدید لذت می‌برم.
ج- اغلب از ساختن چیزهای جدید لذت می‌برم.

۴۲. با افرادی که به سختی متقاعد می‌شوند، چگونه برخورد می‌کنید؟
الف- در یافتن دلایل متقاعدکننده مشکل دارم.
ب- سعی می‌کنم برای متقاعد کردن آن‌ها دلایل مختلف بیابم.
ج- برای متقاعد کردن آنان دلایل بسیار می‌یابم.

۴۳. وقتی می‌خواهید کار پیچیده‌ای را انجام دهید، معمولا کدام روش را برمی‌گزینید؟
الف- روشی واحد می‌یابم.
ب- شاید بتوانم چند روش بیابم.
ج- می‌توانم روش‌های متنوعی بیابم.

۴۴. چه نوع کاری را بیشتر دوست دارید؟
الف- کاری که تقریبا همه مراحل آن از پیش مشخص و معین شده باشد.
ب- کاری را که بخشی از آن از پیش مشخص شده و بخشی از آن نیازمند ابتکار باشد.
ج- کاری را که بیشتر مراحل آن نیازمند ابتکار باشد.

۴۵. آیا توضیح دلایل رفتار پیچیده مانند رفتار یک کودک نابهنجار برای شما دشوار است؟
الف- توضیح رفتار پیچیده برای من خیلی دشوار است.
ب- می توانم توضیحات کلی ارائه دهم.
ج- می توانم توضیحات بسیاری ارائه دهم.

۴۶. اگر به یک گروهی دعوت شوید تا مسائل جامعه خود را مورد بحث قرار دهید، تهیه فهرستی طولانی از مسائل آن چقدر برایتان دشوار است؟
الف- خیلی دشوار است.
ب- تا حدی دشوار است.
ج- چندان هم دشوار نیست.

۴۷. اگر از شما دعوت شود به منظور دریافت کمک مالی پیشنهادهایی به انجمن شهر ارائه دهید، تا چه اندازه از عهده این کار بر می آید؟
الف- ارائه پیشنهادهایی فراتر از آنچه شورای شهر قبلا در نظر گرفته است، برایم دشوار است.
ب- می توانم تعداد اندکی پیشنهاد فراتر از آنچه قبلا شورای شهر در نظر گرفته است، ارائه دهم.
ج- می توانم پیشنهادهای زیادی فراتر از آنچه قبلا شورای شهر در نظر گرفته است، ارائه دهم.

۴۸. آیا می توانید به یک معلم کلاس اول کمک کنید تا راههای گوناگون بسیاری برای آموزش اعداد بیابد، به طوری که بچه ها به فراگیری اعداد علاقه مند شوند؟
الف- خیر، نمی توانم این کار را انجام دهم.
ب- شاید بتوانم چند راه محدود ارائه دهم.
ج- بله می توانم راههای بسیاری ارائه دهم.

۴۹. کمک فکری به مدرسه های با امکانات محدود، برای دستیابی به راههایی برای تامین امکانات ورزشی و سرگرمی ها چقدر برای شما آسان است؟
الف- خیلی دشوار است.
ب- می توانم راههای جدیدی ارائه دهم.
ج- می توانم راههای بسیاری ارائه دهم.

۵۰. وقتی حادثه غیرعادلانه ای برای شما رخ می دهد، آیا سعی می کنید به عوامل مختلفی که احتمالا در آن دخالت داشته اند، پی ببرید؟
الف- سعی نمی کنم.
ب- گاهی سعی می کنم.
ج- معمولا سعی می کنم.

۵۱. وقتی حادثه عجیبی رخ می دهد، معمولا چه می کنید؟
الف- به آن توجه نمی کنم.
ب- به جست و جوی برخی از علل اصلی آن می پردازم.
ج- به جست و جوی همه علل ممکن می پردازم.

۵۲. وقتی به چیزی علاقه مند می شوید، چقدر به جزئیات آن توجه می کنید؟
الف- زیاد به جزئیات توجه نمی کنم.
ب- به جزئیات کلی آن توجه می کنم.
ج- به همه جزئیات آن توجه می کنم.

۵۳. وقتی که به آواز گوش می کنید، چقدر به محتوای آن توجه می کنید؟
الف- هرگز توجه نمی کنم.
ب- گاهی توجه می کنم.
ج- خیلی توجه می کنم.

۵۴. وقتی به یک اثر هنری نگاه می کنید، آیا به آنچه هنرمند سعی دارد بگوید، توجه می کنید؟
الف- به آنچه هنرمند سعی دارد بگوید، نمی اندیشم.
ب- بیشتر اوقات به آنچه که هنرمند سعی دارد بگوید، می اندیشم.
ج- فقط گاهی به آنچه هنرمند سعی دارد بگوید، می اندیشم.

۵۵. وقتی یک نمایش بدون کلام (پانتومیم) تماشا می کنید، چه واکنشی نشان می دهید؟
الف- فقط برای لذت بردن تماشا می کنم.
ب- آن را تماشا می کنم و سعی می کنم پیام عمومی آن را درک کنم.
ج- آن را تماشا می کنم و سعی می کنم همه پیام آن را درک کنم.

۵۶. پس از تماشای فیلمی که شما را تحت تاثیر قرار داده است، معمولا چه می کنید؟
الف- به کار بعدی خود می پردازم.
ب- شاید درباره یک جنبه از فیلم با دیگران صحبت کنم.
ج- درباره حوادث فیلم فکر می کنم و با دیگران صحبت می کنم.

۵۷. وقتی نامه ای می نویسید، معمولا چه مطالبی در آن می گنجانید؟
الف- درباره چیزهایی می نویسم که دیگران به دانستن آن نیازمندند.
ب- درباره مهم ترین حوادث می نویسم.
ج- درباره جزئیات زندگی خودم می نویسم.

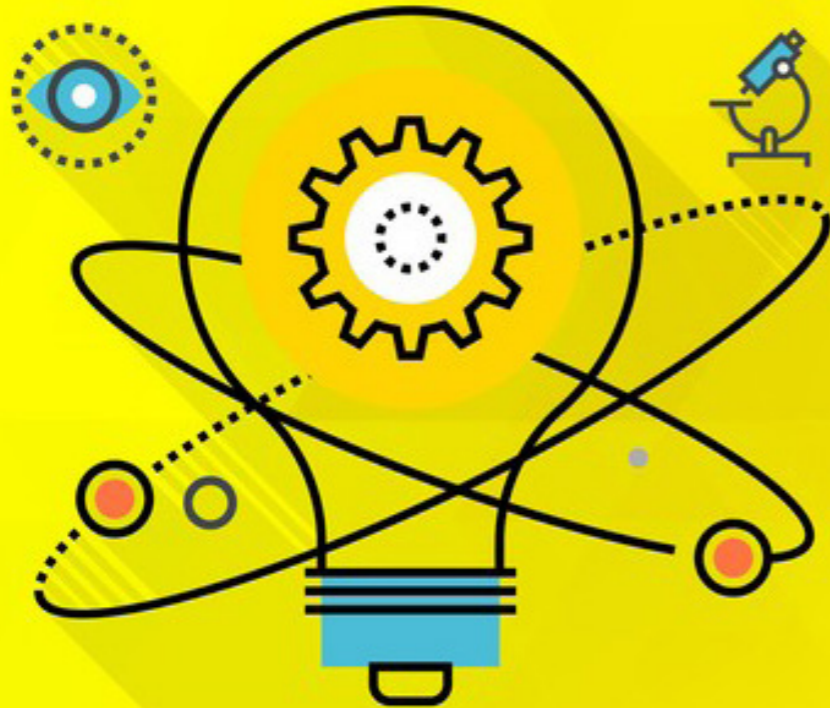
۵۸. وقتی کتابی را می خوانید، آیا آنچه را می خوانید در ذهن خود مجسم می کنید؟

الف- آنچه را می خوانم، در ذهن خود مجسم نمی کنم.
ب- آنچه را می خوانم، گاهی در ذهن خود مجسم می کنم.
ج- همه آنچه را که می خوانم، مجسم می کنم.

۵۹. در آنچه انجام می دهید، از چه مقدار پیچیدگی لذت می برید؟

الف- از انجام امور ساده و سر راست لذت می برم.
ب- از انجام امور پیچیده زندگی لذت می برم.
ج- از انجام امور بسیار پیچیده لذت می برم.
۶۰. چقدر به جزئیات کاری که انجام می دهید، می پردازید؟

الف- به ندرت به جزئیات می پردازم.
ب- گاهی به جزئیات می پردازم.
ج- اغلب به جزئیات می پردازم.



نحوه امتیاز و تفسیر آزمون خلاقیت تورنس

برای دستیابی به نتیجه آزمون باید به ازای هر پاسخ به (الف) صفر امتیاز پاسخ به (ب) یک امتیاز و پاسخ به (ج) دو امتیاز بدهد. جدول نرم آزمون تورنس:

میزان خلاقیت امتیاز
خلاقیت بسیار زیاد: از ۱۲۰ الی ۱۰۰
خلاقیت زیاد: از ۱۰۰ الی ۸۵
متوسط: از ۸۵ الی ۷۵
خلاقیت کم: از ۷۵ الی ۵۰
خلاقیت بسیار کم: از ۵۰ الی پایین

سوخت ساخت آینده چه می تواند باشد؟

نمیدونم با چه امید و هدفی کار نمیکنی و ول معطلی ، چرا انگیزه نداری، چرا وقتت رو تلف میکنی یا هر علت دیگه ای که کاری نمیکنی و شدی یه آدم منزوی و حتی با این حالت حال میکنی، ولی چیزی که باعث حرکت من میشه ترسه آره ترس، ترس از آینده، ترس از آینده ای که من باشم و هیچی، نه پولی نه اعتباری و نه پیشینه ی خوبی، نه تلاشی، من باشم و کسی که کل زندگیش رو الکی گذرونده، من باشم و کسی که فقط حسرت بخوره حسرت این که کاش بیشتر کار میکردم، کاش پول داشتم، کاش الان این بودم.

MASAB MAGAZINE



ترس از اون تصویره که باعث میشه من الان هر کاری بتونم بکنم که آینده ام تبدیل بشه به یک تصویر درخشان و چیزی که دلم میخواه
شوق به اون تصویر من رو سرپا نگهداشته

تصویرت رو بساز