

## حرف مردم

کانال های ارتباطی با هفته نامه  
دخل و خرج

@dakhlokhariweekly

t.me/dakhlokhariweekly

تلفن: ۰۹۰۱۸۳۷۴۷۱۰

یوزرنیم: khorasan\_content

### زبانم کوتاه است

من یک معلم حق التدریسی در مدرسه غیر انتفاعی هستم. درست است که امسال خیلی ها می گویند بچه ها چون در مدرسه حضور فیزیکی نداشته اند به معلمین خیلی خوش گذشته است! اما باور کنید که اصلاً این طور نبود. من و همکارانم تقریباً روزی ۱۶ تا ۱۸ ساعت را به آموزش و پاسخ گویی دانش آموزان مشغول بودیم. این از یک طرف، از طرف دیگر مدیر مدرسه نیز با همین ادعا (!) از دادن حقوق کامل امتناع می کند در حالی که خودش از نزدیک این موضوع را رصد می کند. متأسفانه چون برای سال دیگر می خواهم با همین مدرسه قرارداد ببندم، زبانم هم کوتاه است.

### شهریه مدرسه های غیر انتفاعی را دریابید

من پدر دو محصل هستم. کارمندم و وضع مالی آنچنانی هم ندارم. امسال که به دلیل کرونا مدارس تعطیل و نحوه جدیدی از آموزش باب شد، متأسفانه میان پیگیری مدارس دولتی با مدارس غیر انتفاعی زمین تا آسمان فاصله بود. در مدارس غیر انتفاعی چون والدین هزینه کرده بودند، خواستار آموزش های بیشتر و بهتر بودند. همین موضوع باعث شد تا من برای امسال تصمیم بگیرم که فرزندانم را در مدرسه غیر انتفاعی ثبت نام کنم. اما با پرس و جو فهمیدم که مبلغ شهریه مدارس سرسام آور است. مثلاً بعضی از مدارس برای دوره اول دبیرستان چیزی حدود ۹ میلیون تومان از والدین مطالبه می کنند یا به عبارتی برای هر ماه تحصیلی یک میلیون تومان!



## جای خواب کودک تان چقدر آب می خورد؟

به تازگی حوزه کالای خواب با پیشرفت چشمگیری که داشته ضمن توجه به نکات ریز طبی و پزشکی توانسته مشتریان بسیار زیادی را جذب صنعت خود کند. به طوری که علم آمیخته با صنعت را در حوزه کالای خواب می توان مشاهده کرد. در این شماره سعی داریم به اختصار نکات مهم هنگام خرید سرویس خواب سیسمونی را بررسی کنیم.

### استفاده از سرویس خواب در سن مناسب

اولین و مهم ترین نکته قبل از خرید سرویس خواب سیسمونی این است که تخت خواب نوزاد در روزها و ماه های اول بعد از تولد زیاد به کار نمی آید و فرزند شما تا دو یا سه سالگی از گهواره یا تخت های کنار مادر استفاده می کند. به عبارتی شما این تخت خواب را برای دو تا سه سال آینده (شاید کمی بیشتر) انتخاب می کنید. بنابراین اگر از لحاظ هزینه، هنوز توانایی خرید آن را ندارید ضرورتی نیست.

### توجه به کیفیت و دوام سرویس خواب

مشخصاً دوام و کیفیت تخت خواب و لوازم جانبی آن اهمیت زیادی دارد. هنگام خرید صرفاً سخنان فروشنده نمی تواند ابهام زدایی کند بلکه باید خودتان وارد عمل شوید و با جست و جواز افراد معتبر و مجرب، مناسب ترین جنس را انتخاب کنید. چوب، ام دی اف و نئوپان از جمله گزینه های مدنظر در انتخاب جنس تخت خواب هستند. همچنین جنس فلزی یا انواع فر فرورژه ایداً مناسب نوزاد خواهند بود.

### استاندارد ابعاد سرویس خواب

مشخصاً اولین معیار برای انتخاب تخت خواب، وزن و قد نوزاد است. به طور کلی ابعاد دقیق و استاندارد برای انتخاب تخت نوزاد وجود ندارد. در نتیجه بسیاری از والدین بر مبنای سلیقه و نیاز انتخاب می کنند. حتی در بسیاری از موارد والدین ترجیح می دهند از تخت های دو منظوره که هم برای سنین نوزادی و هم سنین بالاتر یعنی نوجوانی مناسب است، استفاده کنند. اما یکی از

حانیه زحمتکش  
روزنامه نگار

## گلخانه داری در زمین های دیم!

سمیه محمدنیا حنایی - بیشتر کارآفرینان زن بر این باورند که شرایط کاری در ایران، شرایطی فارغ از جنسیت نیست. امروز پای صحبت های بانوی کارآفرینی نشسته ایم که بیشتر از بقیه به این نکته اذعان دارد اما با اراده در ادامه این درد دل ها می گوید آدم هر کاری که بخواهد می تواند انجام دهد مثلاً یک گلخانه ۳ هزار متری را در یک زمین دیم تاسیس کند! خانم پریوش بهرامی کیا بانویی در میانه دهه پنجم زندگی اش و اهل کرمانشاه است. او از سال ۹۱ که شروع به فعالیت های کارآفرینی در حوزه کشاورزی کرده، توانسته است برای چند سال متوالی عنوان بانوی نمونه استان را در این زمینه کسب کند.

پریوش کلنگ کارش را از دودنگی برای گرفتن مجوز حفار چاه در زمین های دیم پدرش زد! همان زمانی که شرط اعطای این مجوز را منوط به تاسیس گلخانه در این زمین ها کردند اما او از پای ننشست و با اراده و توکل اقدام به تاسیس گلخانه کرد. پریوش برای این اقدام به ۸۰۰ میلیون وام نیاز داشت اما بنابه دلایلی از جمله این که یک زن نمی تواند از پس اقساط هفت میلیونی ماهانه بر آید، با پدر میانی شهردار و استاندار... توانست تنها ۳۰۰ میلیون تومان وام بگیرد. بهرامی کیا در اولین گام بعد از تاسیس گلخانه ۲۲ هزار و ۵۰۰ شاخه رز مرغوب از هلند به ایران وارد کرد و با یک تیم حرفه ای و تحصیل کرده در پرورش آن ها همت گماشت. اما با شروع تحریم ها هلند برخلاف قراردادی که بسته بود از خرید گل های به عمل آمده ممانعت کرد و بازار بهرامی کیا به ایران محدود شد. با همه این ها باز هم گلخانه او با توجه به حجم محصولش به عنوان واحد نمونه تولیدی معرفی شد. بهرامی کیا خودش را تنها در حوزه کشاورزی محدود نکرد بلکه در حوزه تولید فرش دست باف و بازرگانی نیز وارد شد و در همه حوزه ها خوش درخشید.

## اقتصاد رفتاری

## آموزش کارآفرینی به کوچولوها

فاطمه سوزنجی کاشانی - افراد کارآفرین خود کارآفرین نشده اند و بعد از یادگیری مهارت های فراوان و آموزش های بسیار از دوران کودکی، توانسته اند کارهای بزرگی انجام دهند و به یک فرد موفق تبدیل شوند. بنابراین اگر می خواهید در آینده فرزندان موفق و کارآفرینی داشته باشید، باید از کودکی مهارت های زیادی را به آنها بیاموزید. پس برای تقویت ویژگی های کارآفرینانه در کودکان خود، این مطلب را از دست ندهید:

### فرزندان را مستقل بار بیاورید

سعی کنید در موقعیت های مختلف، کارهای فرزندانتان را به خودشان واگذار و شما فقط آن ها را راهنمایی کنید. اجازه دهید فرزندانتان خودشان خوب و بد کارهایشان را بسنجند و خودشان تصمیم گیری کنند؛ اما این استقلال طوری باشد که حتماً از شما مشورت بگیرند و بدون مشورت با شما کاری را انجام ندهند. این گونه کودکان تجربه های زیادی کسب کنند و با روش های درست تصمیم گیری آشنا می شوند. علاوه بر این اعتماد به نفسشان نیز بالا می رود و از کار کردن و تصمیم گیری برای انجام کار، ترسی ندارند.

### قدرت تخیل آن ها را تقویت کنید

برای کودکان زندگی شاد و لذت بخشی فراهم کنید و گاهی اوقات نظر آن ها را درباره برخی از کارهایتان ببرسید. همچنین می توانید از آن ها بخواهید با خلاقیت و ایده های خودشان برایتان داستان تعریف کنند، نقاشی بکشند، کار دستی درست کنند و... در این صورت قدرت تخیل و ایده پردازی آن ها افزایش می یابد.

### به آنها سود مالی و اقتصادی بیاموزید

اگر از کودکی هوش مالی و اقتصادی فرزندانتان را تقویت کنید، بدون شک در آینده ای نه چندان دور به افراد بزرگ و موفق تبدیل می شوند.

### مهارت فروشندگی را در کودکان تان تقویت کنید

همه ما انسان ها به نوعی فروشنده هستیم؛ مثلاً مشاور، راهنمایی هایی خود را که نوعی خدمت است به مردم می فروشند و نانوا، نان های خود را که نوعی کالا است، می فروشند. پس همه انسان ها یا فروشنده کالا هستند یا خدمت. برای این که فرزندانتان در کسب و کار آینده شان موفق باشند، باید از کودکی مهارت های فروشندگی را یاد گرفته باشند. اگر می خواهید این مهارت را در آن ها تقویت کنید، می توانید از آن ها بخواهید از مهارت های مختلف خودشان تعریف کنند. یکی از روش های بسیار مفید دیگر نیز بازارچه هایی است که هر ساله در همه مدارس برپا می شود. شما می توانید هر سال از این فرصت استفاده و فرزندانتان را تشویق کنید با کمک یکدیگر برای بازارچه مدرسه، خوراکی یا کالاهای دیگری را درست کنید و مسئولیت فروش آن ها را به فرزندانتان بدهید.

