صاحب امتیاز:
موسسه فرهنگی هنری خراسان
مدیرمسئول:
محمد سعید احدیان
سردبیر:
سیدعلی علوی

دفترمرکزی: **مشهد، بلوار شهید صادقی**
صندوق پستی: **۵۱۱ - ۹۱۷۳۵**
تلفن: **۳۷۶۳۴۰۰۰ - ۰۵۱**
نمابردبیرخانه: **۰۵۱۳۷۶۲۴۳۹۵**
پذیرش آگهی و اشتراک: **۳۷۰۱۰ - ۰۵۱**
پیامک: **۲۰۰۰۹۹۹**
چاپ مشهد: شهرچاپ خراسان
روابط عمومی: **۳۷۰۰۹۱۱۱ - ۰۵۱**
نمابرتحریریه: **۳۷۶۲۶۵۰۱ - ۰۵۱**

یک لقمه نون حلال *

شرط اسلام برای معاملات

ای کسانی که ایمان آورده اید! اموال همدیگر را در میان خود به باطل نخورید مگر آن که داد و ستدی (تجارتی) با رضایت یکدیگر باشد و خودتان را نکشید زیرا که خداوند همواره با شما مهربان است.(نساء، آیه ۲۹)
یکی از اصلی ترین نکات این آیه توجه به موضوع اقتصادی به عنوان یکی از بنیان های تاثیر گذار در شرایط اجتماع است. به این معنا که اگر قوانین مالکیت زیر پا گذاشته شود و سیستم اقتصادی ناسالم روال عادی اجتماعی شود، چه بسا که افراد برای قیام علیه زراندوزان قتل به راه بیندازند.
امام باقر(ع) در تفسیر این آیه فرموده اند: ربا، قمار، کم فروشی و ظلم از مصادیق باطل خوردن مال دیگران است. (تفسیر نورالثقلین) و همچنین امام صادق نیز فرمودند: کسی که قرض بگیرد اما بداند که نمی تواند بازپرداخت کند، مال باطل خورده است.(کافی، ج۵، ص۹۵)
یکی دیگر از نکته هایی که در این آیه نهفته است بحث رضایت طرفین در هنگام داد و ستد است. شاید بعضی از شما با خواندن این چند سطر با خود بگویید زمانی که تیغ تیز زیر گلوی فردی گذاشته می شود تا سندی را امضا یا مالی را جابه جا کند، مال باطل می شود. اما در واقع هر زمان که خریدار و مالک به اکراه یا از سر بیچارگی و نداری یا اضطرار پای معامله ای بیاید، باید در حلال بودن آن مال کمی شک کرد. شما حتما جمله «طرف پول لازمه» را شنیده اید...

برگرفته از کتاب آموزه های پیشرفت و رونق در کسب و تجارت
غلامرضا حسن پور اشکذری

همراه با کارآفرینان *

ایده ای که سازنده آیس پک از تجربه کودکی اش گرفت

سمیه محمدنیا حنایی
روزنامه نگار

در این نوشتار داستان زندگی کارآفرین نوآوری را مرور می کنیم که بارها و بارها شکست را تجربه کرده اما هرگز ناامید نشده است. کارآفرینی که فهمیده بود برای موفقیت لازم نیست یک ماشین زمان اختراع کند یا سفینه ای برای دور زدن در سپهر گیتی بسازد. تنها همین که بتواند با یک ایده جالب و جدید، مبلغ قابل ملاحظه ای درآمد کسب کند یعنی موفق شده است. مخترع آیس پک این نوشیدنی نیمه جامد و نیمه منجمد مهمان امروز ماست.
بابک بختیاری در سال ۱۳۵۷ در تهران به دنیا آمد. او در خانواده ای بزرگ شد که پدر خانواده شغل آزاد داشت. بنابراین اندیشه بازاری و سودآوری در او نهادینه شده بود. خود او نیز اعتراف می کند که همیشه دلش می خواسته یک بازاری خوب شود اما فشارهای خانواده باعث شد در رشته عمران شروع به تحصیل کند، هر چند شوق درآمدزایی اش نگذاشت که او درسش را تمام کند!
اولین تجربه کاری بابک از کار کردن روی خودروی نیمه جان پیکانش رقم می خورد، پیکانی که به امید راه اندازی یک مغازه ساندویچ فروشی شراکتی فروخته شد. اما متاسفانه این کار اشتراکی راه به جایی نبرد و بابک بعد از یک سال با یک بدهی دو میلیونی خانه نشین شد. بدهی بالا آورده اش بزرگ ترین مانع او برای ایجاد یک کسب و کار جدید بود، بنابراین به دنبال کارهایی می گشت که هزینه کمتری برای راه اندازی اش لازم باشد. تاسیس بوفه در مدارس از آن فکرهای بکر بابک بود که اتفاقا خیلی هم جواب داد اما با فرا رسیدن تابستان کسب و کار او نیز تعطیل شد. بابک به دنبال راه جدیدی برای درآمد زایی بود تا این که به صورت اتفاقی وارد خرید و فروش اسباب دست دوم شد. او وسیله های کهنه را می خرید و با کمی تعمیر و گاه زیبا سازی با قیمت بهتری می فروخت، از آن جایی که درآمدش خوب بود، دست به کار تولید میزهای تحریر و رایانه زد که در آن زمان حسابی رونق داشت. بابک با همکاری یکی از دوستانش اولین شعبه ساخت و فروش میزهای رایانه را افتتاح کرد، شعبه دوم و سوم نیز تاسیس شد و درآمد خوبی داشت تا این که اختلافات میان او و شریکش زیاد شد و کار به جدایی و در نهایت ورشکستگی کشید، ورشکستگی که این بار بدهی بیشتری روی دست بابک گذاشته بود. اما او با روحیه خستگی ناپذیرش دست از تلاش برنداشت. ایده دیگری در ذهنش جرقه زد که عبارت بود از «سوپر خونه سرویس». بابک در واقع پیک خرید سوپرمارکت های بزرگ شده بود و حتی اندیشه همکاری با خود تولیدکنندگان برای پخش خانه به خانه محصولات را در سر می پروراند اما سررسید قرض ها و بدهی هایش به او فرصت نمی دادند. بنابراین باید راهی می یافت که خیلی زودتر از این حرف ها به پول می رسید. او خودش می گوید: «از دوران کودکی بستنی‌ها را با هم زدن رقیق می کردم و با موز یا اسمارتیز مخلوط کرده و می‌خوردم و خیلی از این کار لذت می‌بردم. تصمیم گرفتم این کار را در مقیاس بزرگ عملی کنم. تصمیم گرفتم بستنی رقیق‌تر و حاوی میوه درست کنم که پس از بسته‌بندی با نی بتوان آن را نوشید. پس از شکل‌گیری این ایده در ذهنم نمونه‌های اولیه آن را آماده کردم و برای امتحان به اعضای فامیل و آشنایان دادم. ایده با استقبال خوبی روبه‌رو شد. پس از جست‌وجوی فراوان توانستم دستگاه بسته‌بندی کننده لیوان و نی مخصوص را که بتواند بستنی در آن جریان یابد، پیدا کنم و آماده راه‌اندازی اولین شعبه آیس پک شدم. از همان روز نخست چشم‌انداز جهانی شدن محصول را در ذهنم می‌پروراندم به همین منظور روی تابلوی اولین مغازه خود نوشتم: آیس پک شعبه مرکزی و بعد از سنجش توان بالقوه بازار در مکان‌های دیگر شعبه های دوم و سوم و ... را راه‌اندازی کردم تا آن جا که هم‌اکنون حدود ۱۲۰ شعبه در ایران و ۱۰ شعبه در کویت، مالزی، دبی و هند در حال فعالیت دارم.»

کانال های ارتباطی با هفته نامه دخل و خرج
@dakhlokharjweekly
t.me/dakhlookharj weekly
تلفن: ۰۹۰۱۸۳۷۴۷۱۰
یوزرنیم: khorasan_content

حرف‌های مردم

آشنایی با کسب و کار متکی بر دانش و مهارت شخصی

برای مدرس زبان شدن چه کنیم؟

میلاد قارونی
روزنامه نگار

این روزها اگر به مؤسسات آموزش زبان انگلیسی یا هر زبان دیگری مراجعه کنید، اولین چیزی که توجه شما را جلب می کند، شلوغ بودن آن جاست. در گذشته، مؤسسات تا این حد شلوغ نبود و مردم کمتر رغبت می کردند که دانش زبان خود را افزایش دهند؛ اما امروزه، بزرگ و کوچک و پیر و جوان درصدد یادگیری یک زبان خارجی به هر دلیلی هستند. البته مهم‌ترین دلیل آن را می‌توان نیاز به دانستن یک زبان خارجی در عصر ارتباطات و افزایش مهاجرت دانست. همین شلوغی مؤسسات باعث شده آن‌ها هرسال تقاضای جذب مدرس زبان به ویژه انگلیسی بدهند. همین مسئله روی انگیزه زبان آموزان تأثیر می گذارد تا بعد از یادگیری، کار خود را به عنوان یک مدرس زبان آغاز کنند اما بیشتر آن‌ها یک مسئله را نمی‌دانند: دانستن زبان با تدریس آن خیلی فرق دارد.

این روزها خیلی از مردم به لطف کلاس‌ها، زبان انگلیسی را یاد می‌گیرند و می‌توانند حداقل متنی انگلیسی را خودشان بدون کمک بخوانند و ترجمه کنند؛ اما هیچ‌کدام نمی‌توانند آن را تدریس کنند. برای این که تدریس، آن هم زبان یک کشور دیگر، با آن چیزی که شما فکرمی کنید، متفاوت است. شما معلم خود را در کلاس می‌بینید اما از سختی‌هایی که او برای رسیدن به این موقعیت کشیده است، خبر ندارید.
مدرس زبان شدن کار سختی نیست. اگر کسی حوصله تدریس داشته باشد و به خوبی تکنیک‌های آن را یاد بگیرد، می‌تواند شانس مدرس زبان شدن را داشته باشد اما نکته این جاست که هر کسی هم از عهده آن برنمی‌آید. به هر حال، نکات و اصولی وجود دارد که باید آن‌ها را بدانید و رعایت کنید.
کیارش پورنعمتی دانشجوی سال آخر رشته مترجمی زبان انگلیسی و مدرس جوان زبان است که پنج سال تجربه آموزشی دارد. کیارش با این که هنوز به اصطلاح اول راه و نسبت به خیلی از مدرسان باتجربه جوان است اما در همین مدت کم هم در مؤسسات آموزشی معتبری فعالیت داشته است. او دو سال در موسسه کیش، یک سال در سیتا و هم اکنون بیشتر از دو سال است که در موسسه زنگنه، تکنیک‌های آیلتس را آموزش می‌دهد. همچنین در کنار آن تدریس خصوصی می‌کند.
ما از کیارش در خصوص راهکارهای ورود به این کار پرسیدیم. به اصطلاح از همان «ب» بسم ا... که می گوییم.

● شما ساختار کلمات را یاد می‌دهید

مدرس زبان انگلیسی دو وظیفه کلی در کلاس دارد؛ اول از همه این که زبان آموزان را با ساختار و پایه‌ترین کلمات آشنا کند، به طوری که آن‌ها بتوانند بعد از پایان هر دوره خود، حداقل ارتباطی با زبان انگلیسی برقرار کنند، دوم آشنا کردن زبان آموزان با فرهنگ بریتانیا و آمریکاست. البته قرار نیست در کلاس به آموزش فرهنگ بپردازد، بلکه باید مثال‌های خود را به ویژه در جملات، از نمونه صحبت‌های مردم این دو کشور بیشتر انتخاب کند.

● علت افزایش درخواست؛ نیاز به فناوری و افزایش مهاجرت

به هر حال، ما در دوره‌ای زندگی می‌کنیم که عصر فناوری و ارتباطات نامیده می‌شود. بسیاری از برنامه‌هایی که امروزه مورد استفاده قرار می‌گیرد، پایه نوشتاری زبان انگلیسی دارند. از طرف دیگر، بسیاری از شرکت‌های داخلی ارتباطات تجاری خود را فراتر از مرز برده و با دیگر کشورها در ارتباط هستند. ارتباطی که بیشتر آن‌ها با زبان انگلیسی انجام می‌شود. همچنین افزایش مهاجرت و نیاز به داشتن مدرک آیلتس و تافل یا حداقل مدرکی که نشان دهنده سطح زبانی باشد، از دلایلی هستند که باعث افزایش ثبت‌نام متقاضیان آموزش زبان شده است. حالا این که چه زبانی باشد، فرقی ندارد.
همین افزایش تقاضا در ثبت‌نام باعث افزایش نیاز به نیروی مدرس در آموزشگاه شده است. مدرسی که بتواند زبان انگلیسی یا هر زبان دیگری را آموزش دهد. نکته جالب‌تر این که امروزه شاهد افزایش یادگیری زبان‌های دیگر مانند آلمانی، فرانسوی و ... در کنار انگلیسی هستیم.

● TTC لازم است

برای این که مدرس زبان انگلیسی شوید، باید مدرک TTC دریافت کنید. در هر آموزشگاه زبانی که درخواست مدرس داده باشد، چنین مدرکی اعطا می‌شود. البته باید از قبل در دوره آن شرکت کرده و در آزمون نهایی که توسط مدرسان آن جا گرفته می‌شود، نمره قبولی را به دست بیاورید.
نکته بعدی این که برای شرکت در این دوره یا بهتر بگوییم برای مدرس زبان شدن، حداقل دانش زبانی شما باید Upper Intermediate باشد. کسی که چنین سطح زبانی دارد، می‌تواند به کودکان و نوجوانان یا ترم یک آموزش دهد. البته باید گفت که این روش (از نظر کیارش) اشتباه است؛ برای این که سطوح پایین، پایه هستند. متأسفانه بسیاری از مشکلاتی که زبان آموزان در ترم‌های بالاتر به آن برمی‌خورند، به دلیل همین ضعیف بودن دانش زبانی مدرس است. در واقع، از آن جا که او سطح زبان بالایی ندارد، احتمال اشتباه در تلفظ یا گرامر وجود دارد و این باعث یادگیری نادرست زبان آموز می‌شود.
برای زبان دیگر نیازی به تی تی سی نیست. البته این بستگی به خود آموزشگاه دارد؛ اما برای شخصی که می‌خواهد ژاپنی آموزش دهد، داشتن این مدرک الزامی نیست.

● مدرس باید همه کاره باشد

برخی مدرسان زبان را به چند گروه تقسیم می‌کنند: کسی که فقط اسپیکینگ کار می‌کند، کسی که هر چهار مهارت را آموزش می‌دهد یا کسی که فقط در حوزه آموزش تکنیک‌های آیلتس فعالیت می‌کند. کیارش می گوید: این تقسیم‌بندی هیچ پایه و اساسی ندارد و کاملاً غلط است و مدرس زبان باید بتواند همه چیز را به صورت کامل آموزش دهد. در واقع برای او فرقی نداشته باشد که سر چه کلاسی است و باید بر هر مهارتی تسلط کامل داشته باشد. متأسفانه این تقسیم‌بندی را افراد تازه‌کار در این حوزه برای شانه خالی کردن به وجود آورده‌اند.

● دانش زبانی خودت قوی می‌شود

کسی که مدرس زبان می‌شود، باید هرروز مطالعه داشته باشد؛ چه مطالعه مطالب انگلیسی و چه مطالعه آخرین تکنیک‌های تدریس. این مسئله باعث بهبود زبان انگلیسی او می‌شود. همچنین از آن جا که هر درسی را چند بار در طول سال درس می‌دهد، همه چیز برای او تکرار می‌شود. در واقع، هیچ‌وقت زبان را فراموش نمی‌کند.
متأسفانه تدریس زبان معایبی نیز دارد. به هر حال، تدریس هرچقدر هم که شیرین باشد، باعث فرسودگی می‌شود. خیلی از همکاران کیارش که ۲۰ سال تجربه آموزش زبان انگلیسی دارند، دچار نوعی کسالت در این کار شده‌اند. شاید یکی از دلایل آن، وجود انتها در این کار است؛ یعنی شما بعد از یک مدت دیگر پیشرفتی چه از نظر دانش و چه از نظر حقوق نخواهید داشت. همه چیز برای شما ثابت خواهد بود. این مسئله باعث می‌شود انگیزه یک معلم بعد از ۲۰ سال کار کردن گرفته شود؛ اما به هر حال، تدریس زبان یک عشق است. اگر عاشق این کار نباشید، نمی‌توانید سختی آن را تحمل کنید.

> برای مدرس شدن اصلا نیازی به داشتن مدرک دانشگاهی در رشته زبان مترجمی نیست. خیلی از مدرسان هستند که رشته آن‌ها هیچ ارتباطی با زبان ندارد؛ اما در کار خود موفق هستند. دانش زبان و دانستن چگونگی مدیریت کلاس است که شما را نسبت به بقیه متمایز می‌کند

● سطح درآمد به مرور افزایش می یابد

یک مدرس زبان در اوایل کار خود حقوق چشمگیری دریافت نمی‌کند. حداقل باید یک سال بگذرد و کلی تجربه به دست بیاورد تا بتوان او را مدرس زبان نامید. هرچه دانش شما افزایش یابد، کلاس‌های بیشتری می‌توانید بگیرید و از این رو سطح درآمدتان هم بیشتر خواهد شد. حالا اگر بتوانید در مؤسسات معتبر هم موقعیتی به دست بیاورید، شانس شما در موفقیت رشد چشمگیری خواهد داشت. از طرفی درآمدتان هم زیاد خواهد شد. به هر حال، کلاس خصوصی زیادی هم می‌توانید بگیرید که خود همین مسئله بر افزایش سطح درآمد اثر زیادی خواهد گذاشت.

● مدرک دانشگاهی؟ خیر

برای مدرس شدن اصلا نیازی به داشتن مدرک دانشگاهی در رشته زبان مترجمی نیست. خیلی از مدرسان هستند که رشته آن‌ها هیچ ارتباطی با زبان ندارد؛ اما در کار خود موفق هستند. دانش زبان و دانستن چگونگی مدیریت کلاس است که شما را نسبت به بقیه متمایز می‌کند. بیشتر آن‌هایی که مدرک دانشگاهی زبان، ادبیات یا مترجمی، از دانشگاه می‌گیرند، به دنبال فعالیت تخصصی در دیگر حوزه ها می‌روند. البته ما فوق لیسانس تدریس برای زبان انگلیسی هم داریم که دانش آموختگان آن، افراد موفقی در این حوزه خواهند شد.

● مدرس با ویژگی هایش معرفی می‌شود

مدرس زبان باید سروقت باشد، باید اصول روان شناسی تدریس را به خوبی بداند، نیازهای زبان آموزان را به خوبی بداند، در واقع باید بداند که هر زبان آموز برای چه هدفی در کلاس شرکت کرده است و چه مشکلات و محدودیت‌هایی دارد تا بتواند بهترین شیوه تدریس را برای او درنظر بگیرد، همیشه مطالعه کند، منابع انگلیسی مختلفی را برای افزایش سطح دانش زبانی خود بخواند، با فناوری پیش برود تا بتواند از مثال‌های به روز و بهتری در کلاس استفاده کند. از همه مهم‌تر این که قبل از شروع کلاس، همیشه مطالعه داشته باشد و بدون آمادگی وارد کلاس نشود.

نظارتی در بازار تلفن همراه نیست

من هفته قبل برای خرید یک تلفن همراه به بازار رفتم. خیلی جالب بود، هر جا برای خودش یک قیمت داشت و تفاوت قیمت ها برای یک تلفن همراه حتی تا ۲۰۰ هزار تومان هم می رسید اما کاش فقط این بود. وقتی هم که گوشی را خریدم برای ریختن چند نرم افزار روی آن حدود ۱۰۰ هزار تومان گرفتند. انداختن گلس و گارد برای گوشی هم حدود ۸۵ هزار تومان شد. در صورتی که مغازه ای همین خدمات را با مبلغ ۳۰۰ هزار تومان انجام می داد و مغازه ای که اتفاقا نمایندگی فروش بود با ۲۵۰ هزار تومان!

تفاوت بیمه کار با بیمه خود اشتغالی

من در یک شرکت تشریفاتی کار می کنم و حدود چهار سال است که از این طریق کسب درآمد می کنم. متاسفانه شغل ما سختی های زیادی دارد که یکی از مهم ترین آن ها نبود بیمه است. چرا که درآمد ما به صورت ثابت نیست و حتی ممکن است در ماه هایی مجلس کمتری داشته باشیم و درآمدمان نصف شود. البته کارفرمایم می گوید که تو به راحتی می توانی خودت را بیمه کنی. یعنی مبلغی از درآمد ماهانه ات را نگه دار و خودت را بیمه خود اشتغالی کن. حالا من این سوال را دارم که تفاوت بیمه خود اشتغالی با بیمه کار چیست؟

لطفا مشهدگردی را ادامه دهید

صفحه گردشگری و خودرو جذاب تر شده است، لطفا مطالب مشهد گردی را ادامه دهید. ممنون از شما

بیمه درمان گروهی درباره نازایی

سلام، همسرمن چند سالی است که در یک شرکت به عنوان حسابدار مشغول به کار است. مدیر شرکت تمام کارکنان را بیمه درمان گروهی کرده است و انصافا مزایای خوبی دارد اما متاسفانه درباره نازایی این بیمه خیلی کارایی ندارد. مثلا تمام آزمایش های قبل از شروع درمان های نازایی بدون حمایت بیمه انجام می شود. حتی برخی از اعمال نازایی مانند IUF نیز با درصد کمی با بیمه محاسبه می شود. لطفا درباره مشکلات بیمه نازایی گروهی هم مطلب بنویسید.

در آخر هفته به سینما هم بروید

بخش آخر هفته کجا بریم، خیلی جالب و خواندنی است. شاید بازهم عده ای مثل ما به همان طرقبه و شاندیز بروند اما حداقل با مکان های گردشگری مشهد آشنا می شویم. اگر می شود در این قسمت از فیلم های روی پرده هم بنویسید. مثلا این که کدام سینما ها اکران دارند و قیمت بلیت های شان چند است؟ یا اگر شد یک نظر هم درباره اش بدهید که آیا ارزش رفتن و دیدن دارد یا خیر؟ گاهی اوقات فقط وقت مان را تلف می کنیم و پول مان را در سطل زباله می اندازیم.