

درصد کل تسهیلات پرداختی را شامل می‌شود. شایان ذکر است با توجه به اینکه تسهیلات پرداختی در قالب کارت‌های اعتباری نیز در بخش خانوار پرداخت شده است، با این اوصاف سهم بخش خانوار از ۱۷.۳ درصد در جدول ۱- به ۱۸.۷ درصد کل تسهیلات پرداختی افزایش می‌یابد.

شایان ذکر است که همچنان باید در تداوم مسیر جاری، ملاحظات مربوط به کنترل تورم را نیز در نظر گرفت و همواره مراقب قدرت گرفتن پتانسیل تورمی ناشی از فشار تقاضای کل در اقتصاد نیز بود. بر این اساس ضروری است به افزایش توان مالی بانک‌ها از طریق افزایش سرمایه و بهبود کفایت سرمایه بانک‌ها، کاهش تسهیلات غیرجاری و بازگرداندن آنها به مسیر صحیح اعتباردهی بانک‌ها، افزایش بهره‌وری بانک‌ها در تامین سرمایه در گردش تولیدی، پرهیز از فشارهای مضاعف بر دارایی بانک‌ها و ترغیب بنگاه‌های تولیدی به سمت بازار سرمایه به عنوان یک ابزار مهم در تامین مالی طرح‌های اقتصادی (ایجاد) و توجه ویژه‌ای کرد.

نظام بانکداری اصلاح شود عبدالمجید شیخی، اقتصاددان

بین تولید و صنعت بانکداری، همیشه ارتباط مستقیم بوده و تولید ما همواره بر مدار تسهیلات بانکی در حرکت بوده است. عده‌ای تصویری می‌کنند اگر دولت سیاست‌های پرداخت تسهیلات را به بخش تولید هدایت کند، ایده خوبی است اما نکاتی در این رابطه وجود دارد. صنعت بانکداری خود صنعتی است که جزئی از تولید است و باید به بازده برسد. طبیعتاً صنعت بانکداری هم در بحث پرداخت تسهیلات انتظار دریافت سود دارد. بنابراین، در صنعت بانکداری ایران، بانک‌ها باید به نحوی فعالیت کنند که هزینه تولید آن‌ها کاهش یابد و محصولات تولیدی بانک‌ها با کمترین قیمت به دست تولیدکننده برسد.

نظام بانکداری زائده‌ابزاری است که غربی‌ها طراحی کردند و گریزی از آن نیست اما این به آن معنا نیست که هر کاری آن‌ها انجام می‌دهند، ما نیز عملی کنیم؛ بنابراین، باید نظام بانکداری اصلاح شود. بانک در نظام اقتصاد اسلامی، یک وکیل است و در این نظام ما بازار پول نداریم زیرا پول هویت ندارد و سایه بیکر کالا است که با ایجاد هر واحد کالا یک واحد پول خلق شود. اگر حاشیه سود تعیینی در بانک‌ها حذف شده و سود از دل سرمایه بیرون آید، تسهیلات دستوری نیز با سود پرداخت نخواهد شد.

مشکل اقتصاد ما این است که مباحث گرانسی و تورم را نخست به دو شاخه دو گانه تقسیم نمی‌کنیم. موجی از این ترس به وجود آمده که فردا همه چیز از امروز گران تر خواهد شد. باید دقت کرد که تورم یک پدیده رفتاری است و حجم نقدینگی هیچ اثری روی تورم نخواهد داشت؛ بنابراین، باید موتورهای محرک این رفتارها را شناسایی کرد. در یک کلام می‌توانم بگویم این بخش غیرمولد است که نرخ‌گذار اقتصاد شده است.

سهم تسهیلات پرداختی بابت تامین سرمایه در گردش بخش صنعت و معدن در ۸ ماهه سال ۱۴۰۲ معادل ۸۰۱۶۵۰۰ هزار میلیارد ریال بوده است که حاکی از تخصیص ۳۸.۶ درصد از منابع تخصص یافته به سرمایه در گردش کلیه بخش های اقتصادی (مبلغ ۲۱۰۱۶۷۶ هزار میلیارد ریال) می‌باشد. ملاحظه می‌شود از ۹۰۸۹۸.۵ هزار میلیارد ریال تسهیلات پرداختی در بخش صنعت و معدن معادل ۸۲.۵ درصد آن (مبلغ ۸۰۱۶۵۰۰ هزار میلیارد ریال) در تامین سرمایه در گردش پرداخت شده است که بیانگر توجه و اولویت‌دهی به تامین منابع برای این بخش توسط بانک‌ها در سال ۱۴۰۲ است.

از کل تسهیلات پرداختی در دوره یاد شده، مبلغ ۷،۵۷۹۶ هزار میلیارد ریال معادل ۲۲.۷ درصد به صورت تسهیلات خرد اعطا شده است. همچنین مبلغ ۵۴۳۶ هزار میلیارد ریال نیز در قالب کارت‌های اعتباری انجام پذیرفته است، که با احتساب این مبلغ، کل تسهیلات پرداختی خرد (کمتر از سه میلیارد ریال) به مبلغ ۸۰۱۲۳۲ هزار میلیارد ریال معادل ۲۴۰

میلیارد ریال معادل ۷۶.۸ درصد کل تسهیلات پرداختی به صاحبان کسب و کار است. همچنین سهم تسهیلات پرداختی در قالب خرید کالای در بخش‌های اقتصادی طی ۸ ماهه ابتدای سال ۱۴۰۲ است. سهم تسهیلات پرداختی در قالب سرمایه در گردش در کلیه بخش‌های اقتصادی طی ۸ ماهه سال ۱۴۰۲ مبلغ ۲۱۰۱۶۷۶ هزار



حرکت بنگاه‌های تولیدی به سمت بازار سرمایه شکل بگیرد

افزایش تسهیلات پرداختی شبکه بانکی

مقایسه با دوره مشابه سال قبل مبلغ ۶،۵۰۳.۷ هزار میلیارد ریال (معادل ۲۴.۲ درصد) افزایش داشته است. از کل تسهیلات پرداختی، مبلغ ۲۷،۵۵۹.۷ هزار میلیارد ریال معادل ۸۲.۷ درصد به صاحبان کسب و کار (حقوقی و غیرحقوقی) و ۵،۷۸۲.۰ هزار میلیارد ریال معادل ۱۷.۳

شایلی قرایی
News.kasbokar@gmail.com

تسهیلات پرداختی بانک‌ها طی هشت ماهه سال ۱۴۰۲ مبلغ ۳۳،۳۴۱.۷ هزار میلیارد ریال است که در



مصرف گاز صعودی می‌شود

استفاده حداقلی از سوخت مازوت در سال جاری

وی ادامه داد: برخی از پتروشیمی‌ها با توجه به اینکه تنها از گاز استفاده می‌کنند با اعمال مدیریت مصرف برخی از واحدهای خود را کم می‌کنند. به گفته این مقام مسئول پتروشیمی‌ها هم مانند دیگر صنایع در برهه‌ای از زمان دچار محدودیت می‌شوند با این تفاوت که در صنایع و سیمانی‌ها از سوخت دوم استفاده می‌کنند. وی در رابطه با موضوع مطرح شده مبنی بر استفاده سازنده از مازوت خاطر نشان کرد: اراک بیشترین آلودگی هوارا به دلیل استفاده از منابع ثابت انرژی را در شرکت‌های صنعتی دارد. عقلی اضافه کرد: در اکثر با مشکلات آلودگی هوادست و پنجه نرم

کشور حاکم می‌شود و متوسط دمای کشور به منفی ۱۰ درجه می‌رسد و پیش بینی می‌شود میزان مصرف گاز در بخش خانگی، تجاری و صنایع غیر عمده ۵۴۰ میلیون متر مکعب برسد در حالی که در مدت مشابه سال گذشته مصرف گاز در بخش‌های خانگی، تجاری و صنایع غیر عمده به ۶۰۰ میلیون متر مکعب رسیده بود. مدیر دیسپچینگ شرکت ملی گاز ایران در رابطه با قطعی گاز پتروشیمی‌ها، خاطر نشان کرد: هیچ پتروشیمی تا کنون قطعی گاز نداشته و موضوعی که وجود دارد اعمال محدودیت و مدیریت مصرف است.

مدیر دیسپچینگ شرکت ملی گاز گفت: با توجه به کاهش دمای سراسر کشور طی روزهای آینده میزان مصرف گاز در بخش خانگی، تجاری و صنایع غیر عمده ۵۴۰ میلیون متر مکعب پیش بینی می‌شود. سعید عقلی مدیر دیسپچینگ شرکت ملی گاز ایران با اشاره به اینکه میزان مصرف گاز نسبت به سال گذشته کاهش داشته است، گفت: در روز گذشته میزان مصرف گاز ۴۹۸ میلیون متر مکعب بوده است. و با توجه به برودتی که در مناطق شمالی وجود داشت شاهد افزایش ۱۳ درصدی مصرف گاز بوده‌ایم. وی ادامه داد: با توجه به اینکه در روزهای آینده افت دما در کل

متعلق به NOx است که از منابع ساکن تولید می‌شود و سهم منابع متحرک ۵۷ درصد است که شامل تجهیزات در حال حرکت مانند ماشین و موتور سیکلت است و ۴۳ درصد مربوط به منابع ساکن که از این میزان بالاترین میزان مربوط به NOx است که مربوط به مصرف گاز کارخانه‌ها است. به گفته مدیر دیسپچینگ شرکت ملی گاز ایران در هیچ نقطه‌ای در تهران مازوت نمی‌سوزد و طی چند سال گذشته کمترین میزان از سوخت مازوت وجود در سال جاری وجود داشته است.

می‌کنند اما باید توجه داشت که در این شهرها قبل از زمستان هم از سوخت‌های مختلفی استفاده می‌کنند که گاز یکی از آنهاست بنابراین تولید NOx می‌کنند. وی ادامه داد: در شهر اصفهان و تهران بیشترین منبع آلودگی مربوط به بخش متحرک است و در اراک مربوط به صنایع و سیمانی‌ها از سوخت دوم استفاده می‌کنند. وی در رابطه با موضوع مطرح شده مبنی بر استفاده سازنده از مازوت خاطر نشان کرد: اراک بیشترین آلودگی هوارا به دلیل استفاده از منابع ثابت انرژی را در شرکت‌های صنعتی دارد. عقلی خاطر نشان کرد: بیشترین آلودگی شهر اراک

راهی جز کنترل هزینه‌ها برای اصلاح ناترازی بودجه نداریم

روحانی اظهار کرد: بنابراین سؤال این نیست که برای اصلاح ناترازی‌ها، چه باید کرد، بلکه این است که چگونه اصلاحات را باید اعمال کرد که ایجاد فشار و شوک به مردم نکند. وی ادامه داد: ما در حال حاضر با وجود تورم چهل درصدی، در بودجه‌های سالیانه، حقوق کارمندان دولت را با ارقامی به مراتب کمتر افزایش می‌دهیم. یک استدلالی پشت این تصمیم وجود دارد و آن استدلال این است که در آمد ناشی از مالیات، فروش نفت و اوراق، سقفی دارد و درآمدهای عمومی را هم نمی‌تواند بیش از یک مقدار در بودجه پیش‌بینی کرد. بنابراین تنها راهی که می‌ماند این است که هزینه‌ها را کنترل کنیم. همچنین رفع ناترازی‌ها، فرآیندی پیچیده و چندجانبه است. روحانی افزود: بدیهی است، این نوع کنترل هزینه‌ها، تبعات رفاهی دارد و ناترازی را به بودجه خانوارها تحمیل می‌کند. یعنی درست است که ما داریم ناترازی بودجه را کنترل می‌کنیم اما خود این کار موجب تحمیل نوعی دیگر از ناترازی می‌شود و دقیقاً پیچیدگی ماجرا همین جا است که اصلاح یک ناترازی، ناترازی دیگری را ایجاد می‌کند. به عنوان مثال، ناترازی سیستم بانکی از ناترازی بودجه تأثیر می‌پذیرد و همچنین، هر چقدر سعی در اصلاح ناترازی رفاهی داشته باشیم، باز به ناترازی بانک‌ها دامن می‌زنیم.

روحانی افزود: اگر برای جلوگیری از تحمیل ناترازی به نظام بانکی، نخواهیم به اصلاح ناترازی نظام رفاهی بپردازیم، به ناترازی بودجه خانوار دامن زده‌ایم. بر اساس این گزارش در این همایش، تعداد ۵۷ نفر از اعضای هیئت علمی دانشگاه‌های سراسر کشور حضور یافتند. این اساتید عمدتاً از دانشگاه تهران، دانشگاه صنعتی شریف، دانشگاه علامه طباطبایی، دانشگاه شهید بهشتی و دانشگاه‌های زنجان، سمنان، قم، شیراز، یزد، ایلام، مشهد، کرمان، مازندران، گیلان، تبریز، کرمانشاه، اهواز، بندرعباس، زاهدان، بجنورد، یزد، اصفهان و ... در همایش اقتصاد ایران شرکت کردند.

وزارت صمت به دنبال اصلاح نظام قیمت گذاری دستوری

وزیر صمت از اصلاح نظام قیمت گذاری دستوری و جایگزینی راهبری تولید و تجارت به جای تصدی گری (حکمرانی)، ایجاد ثبات در مدیریت و فضای کسب و کار (پیش‌بینی پذیری)، بازبینی ساز و کارهای نظارتی و بازرسی و تعهد به محیط زیست را به دنبال حل مساله هستند و شرکت‌های دانش‌بنیان در ارتباط با آن‌ها به دنبال تصویر آینده هستند. وی با بیان اینکه مسیر دستیابی به این آینده از حل مسائل عبور می‌کند، ادامه داد: ایجاد مراکز داده و اطلاعات قوی، سیستم‌های تحلیل داده، توسعه هوش مصنوعی و استفاده از آبر داده‌ها برای توسعه کشور الزامی است. وزیر صمت با بیان اینکه دستیابی مناسب به پایگاه‌های اطلاعاتی می‌تواند سرعت توسعه دانش و فناوری را چند برابر کند، خاطر نشان کرد: البته توسعه زیرساخت‌های آزمایشگاهی و تحقیقاتی نیز می‌تواند کمک‌مقد منابع و زیرساخت‌ها در برخی بخش‌ها را جبران کند. وی، تولید صادرات محور و گذار از مونتاژ /واردات به نوآوری و خلق محصولات جدید، ارتقای بهره‌وری و رقابت پذیری (رتبه‌بندی شرکت‌ها، شاخص‌سازی، ارزیابی)، کاهش آرزبری و عدم خام‌فروشی (ارزش افزوده پایین)، اصلاح

نظام قیمت گذاری دستوری و جایگزینی راهبری تولید و تجارت به جای تصدی گری (حکمرانی)، ایجاد ثبات در مدیریت و فضای کسب و کار (پیش‌بینی پذیری)، بازبینی ساز و کارهای نظارتی و بازرسی و تعهد به محیط زیست را به دنبال حل مساله هستند و شرکت‌های دانش‌بنیان در ارتباط با آن‌ها به دنبال تصویر آینده هستند. وی با بیان اینکه مسیر دستیابی به این آینده از حل مسائل عبور می‌کند، ادامه داد: ایجاد مراکز داده و اطلاعات قوی، سیستم‌های تحلیل داده، توسعه هوش مصنوعی و استفاده از آبر داده‌ها برای توسعه کشور الزامی است. وزیر صمت با بیان اینکه دستیابی مناسب به پایگاه‌های اطلاعاتی می‌تواند سرعت توسعه دانش و فناوری را چند برابر کند، خاطر نشان کرد: البته توسعه زیرساخت‌های آزمایشگاهی و تحقیقاتی نیز می‌تواند کمک‌مقد منابع و زیرساخت‌ها در برخی بخش‌ها را جبران کند. وی، تولید صادرات محور و گذار از مونتاژ /واردات به نوآوری و خلق محصولات جدید، ارتقای بهره‌وری و رقابت پذیری (رتبه‌بندی شرکت‌ها، شاخص‌سازی، ارزیابی)، کاهش آرزبری و عدم خام‌فروشی (ارزش افزوده پایین)، اصلاح

تجارت ۳۸.۶ میلیارد دلاری ایران با ۱۵ کشور همسایه

رضوانی فر در ادامه افزود: سهم صادرات کالاهای ایرانی در ۸ ماهه امسال به ۱۵ کشور همسایه ۴۸ میلیون تن کالا به ارزش ۱۸ میلیارد و ۳۸۰ میلیون دلار بوده که نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۹ درصد در ارزش ۲۱ درصد در وزن افزایش داشته است. در مدت مشابه سال گذشته، صادرات کشورمان به کشورهای همسایه ۴۰ میلیون تن کالا به ارزش ۹/۱۶ میلیارد دلار بوده است. وی خاطر نشان کرد: پاکستان با خرید ۱ میلیارد و ۳۰۰ میلیون دلار، روسیه با ۱۶۶ میلیون دلار و عراق با ۶ میلیارد دلار بیشترین ارزش را در خرید کالاهای ایرانی در این ۸ ماه داشته‌اند. صادرات کالا در ۸ ماه

سال گذشته به پاکستان ۸۵۵ میلیون دلار، روسیه ۴۶۶ میلیون دلار و عراق ۴ میلیارد و ۶۰۰ میلیون دلار بود. رئیس کل گمرک در ادامه به واردات کشور در ۸ ماهه امسال اشاره کرد و گفت: در ۸ ماهه امسال ۶/۱۴ میلیون تن کالا به ارزش ۲۰ میلیارد دلار از ۱۵ کشور همسایه وارد کشورمان شده که نسبت به مدت مشابه سال گذشته از نظر ارزش ۱۴ درصد و از نظر وزن ۷ درصد افزایش داشته است. ارمنستان با ۳۴ میلیون دلار، عراق ۳۴۳ میلیون دلار و قطر با ۷۵ میلیون دلار بیشترین افزایش در واردات کالا در این مدت به ایران را داشته‌اند.

جایگزین مناسب برای گوشت قرمز

بوقلمون ایران سهمی از صادرات ندارد



گوشت بوقلمون در سال جاری شده است. به گفته وی امسال به ویژه در نیمه اول سال، هزینه‌های تولید به شدت افزایش یافت اما قیمت فروش محصول افزایشی نداشت که این امر باعث متضرر شدن پرورش دهندگان گردید و طی مدت اخیر هم مجدداً قیمت خوراک و قیمت واردات جوجه افزایش یافته که باعث نگرانی تولید کنندگان شده است. خیر خواه قیمت فروش هر کیلو گوشت بوقلمون به صورت لاشه کامل را شش هزار و ۵۰۰ تومان در بازار مصرف عنوان می‌کند. امیر خیر خواه با بیان اینکه ثابت ماندن قیمت فروش گوشت بوقلمون در برابر افزایش قیمت مواد اولیه و هزینه‌های تولید برای پرورش دهندگان مقرون به صرفه نیست، بر این موضوع تأکید دارد: قیمت گوشت بوقلمون در نیمه اول سال با ۱۵ درصد سود به نفع تولید کنندگان و در نیمه دیگر به ضرر آنها تمام می‌شود. به گفته عضو هیات مدیره تعاونی پرورش دهندگان بوقلمون، گوشت تولید شده در ایران به هیچ کشوری صادر نمی‌شود و در حال حاضر مشکلات اقتصادی بسیاری برای تولید داخلی گوشت بوقلمون در ایران وجود دارد و تا زمانی که این مشکلات برطرف نشود نمی‌توان به فکر صادرات بود به همین دلیل باید راهکارهای ویژه‌ای در این زمینه اندیشید.

دانش و آگاهی؛ لازمه پرورش شتر مرغ

مجید سلطانی یکی از پرورش دهندگان بوقلمون که از سال ۸۶ در این زمینه فعالیت دارد، پرورش شتر مرغ را کار ساده‌ای نمی‌داند و با تأکید بر این موضوع که گوشت شتر مرغ نقش زیادی در سلامت جامعه دارد و می‌تواند جایگزین مناسبی برای گوشت قرمز باشد، مشکلات عمده این صنعت را تهیه نهاده‌های دامی می‌داند. در حال حاضر بوقلمون از کشور کانادا و انگلستان به صورت جوجه یک روزه به کشور ما وارد می‌شود به طوری که هر جوجه یک‌روزه ۱۳۰ گرمی با قیمتی بین ۵۰۰ تا ۵۵۰ تومان در اختیار پرورش دهندگان این پرنده قرار می‌گیرد. وی درباره این موضوع که چرا در پرورش بوقلمون از جوجه‌های ایرانی استفاده نمی‌شود، می‌گوید: جوجه‌های بوقلمون ایرانی نسبت به نوع کانادایی آن دارای ضعف‌های ژناتی هستند و در پاهای جوجه بوقلمون‌های ایرانی بعد از چند روز زخم‌های عفونی مشاهده می‌شود، از این رو نگهداری آنها در مقایسه

پرورش بوقلمون از جمله فعالیت‌هایی است که تجربه، آگاهی و دانش بالایی را طلب می‌کند و فعالیت در این زمینه برای افراد آگاه و با تجربه به‌طور قطع سودآور خواهد بود. و جود هر دو نوع گوشت سفید و قرمز در لاشه بوقلمون از مزیت‌های گوشت این پرنده است که ۶۰ درصد آن را گوشت سفید و ۴۰ درصد را گوشت قرمز تشکیل می‌دهد. این دو نوع گوشت از نقطه نظر تغذیه متفاوت هستند، گوشت سفید دارای چربی و انرژی کمتری نسبت به گوشت قرمز است. در ایران تا پیش از دوره صفویه بوقلمون یافت نمی‌شد و نخستین بار ارامنه‌ای که برای تجارت از ایران به اروپا رفتند، بوقلمون اهلی را با خود به ایران آوردند و آن را به شاه عباس تقدیم کردند و بعد به دستور شاه، تخم بوقلمون در خانه‌های ارامنه تقسیم شد تا آنها به پرورش این پرنده بپردازند. امروزه با گذشت سال‌ها با پیشرفت علوم ژنتیک، تغذیه و مدیریت و تأثیر آنها بر پرورش بوقلمون سبب شد تا پرورش بوقلمون از حالت سنتی خارج شده و نوع جدیدی از بوقلمون‌های صنعتی به وجود آید که گوشت آن حاوی پروتئین زیاد و چربی و کلسترول کمتری است.

گوشت بوقلمون می‌تواند جایگزین بسیار مناسبی برای گوشت قرمز باشد و از لحاظ پروتئین با گوشت‌های قرمز و از لحاظ داشتن میزان آهن نیز با گوشت گوساله برابری می‌کند و می‌تواند به عنوان یک گوشت باکیفیت در سبد پروتئینی خانوار قرار بگیرد.

هزینه تولید بالا، قیمت پایین

به گفته امیر خیر خواه، عضو هیات مدیره تعاونی پرورش دهندگان بوقلمون، امسال ۲۰ هزار تن گوشت بوقلمون تولید شده که نسبت به سال گذشته هشت هزار تن افزایش داشته است. این پرورش دهنده گوشت بوقلمون در ادامه با اشاره به اینکه کلیه جوجه و تخم بوقلمون برای پرورش از کشورهای اروپایی وارد ایران می‌شود، به «کسب و کار» می‌گوید: امسال یک میلیون و ۵۰۰ هزار قطعه جوجه‌ریزی برای پرورش بوقلمون گوسالی به کشور وارد شده است و به دلیل افزایش نرخ ارز، قیمت واردات جوجه و تخم بوقلمون افزایش چشمگیری داشته که باعث افزایش قیمت تمام شده

پروتئینی، ویتامینی و مواد معدنی بدن این حیوان کاهش می‌یابد و بر نیازهای آن به مواد انرژی‌زا افزوده می‌شود. به گفته این پرورش دهنده گوشت بوقلمون، پرورش بوقلمون از جمله فعالیت‌هایی است که تجربه، آگاهی و دانش بالایی را طلب می‌کند و فعالیت در این زمینه برای افراد آگاه و با تجربه قطعاً سودآور خواهد بود.

بالایی برخوردار است، چرم خام حاصل از پاهای این پرنده نیز برای تیکه‌دوزی روی انواع کیف و کفش مورد استفاده قرار می‌گیرد. این پرورش دهنده معتقد است که انتخاب غذای مناسب از نکات اساسی پرورش بوقلمون است چرا که نیازهای تغذیه‌ای بوقلمون بر حسب سن متغیر است چرا که همین طور که به سن این پرنده افزوده می‌شود نیازهای

با جوجه‌های یک‌روزه کانادایی چندان مقرون به صرفه نخواهد بود. سلطانی با تأکید بر این موضوع که ۴۰ درصد گوشت بوقلمون قرمز و ۶۰ درصد آن گوشت سفید است و به‌طور کلی از هر بوقلمون آماده برای کشتار ۶۵ درصد گوشت به دست می‌آید، ادامه می‌دهد: علاوه بر گوشت بوقلمون که از ارزش غذایی

تغییرات شرایط جوی از عوامل موثر در کاهش بیماری‌ها و آفات است

مبارزه زمستانه؛ راهکار کاهش استفاده از سم



کارشناسان معتقدند مقابله زمستانه راهکار مبارزه با بیماری‌های گیاهی بوده و بسیاری از عوامل خسارت‌زای مهم با سمپاشی زمستانه به‌طور کامل یا به میزان زیادی کنترل می‌شوند که بستگی به سن باغ و میزان آلودگی درختان در سال‌های متمادی، تفاوت دارد. انواع کنه، انواع شپشک‌ها، انواع شته‌ها و بیماری‌های مهمی نظیر آتشک دانه‌دارها، لکه سیاه سیب و گلابی، لکه آجری بادام، پوسیدگی مومیایی میوه، لکه غریابی هسته‌دارها و بسیاری از بیماری‌های سرشاخه‌ها و شاخه‌ها مانند شانکرها با سمپاشی زمستانه کنترل می‌شوند. به نظر کارشناسان، سمپاشی زمستانه پوشش محافظتی قوی و مناسبی برای درختان پس از هرس‌های گیاه پزشکی و هرس باروری ایجاد می‌کند. عربان بودن درختان در فصل پاییز و زمستان بهترین موقع برای درمان بیماری‌ها و آفات است. در فصل سرما و رکود درختان مجموعه‌ای از فعالیت‌ها برای مبارزه با آفات و بیماری‌ها انجام می‌شود که زمان اجرای این برنامه‌ها از اواخر پاییز شروع می‌شود و همزمان با بیدار شدن درختان به پایان می‌رسد. به گفته برخی از کارشناسان در اواخر پاییز و پس از اتمام فصل زراعی کشاورزان باید زمین خود را از بقایای گیاهی آلوده شامل برگ‌ها، میوه‌های خشکیده بر روی درختان یا کف باغ کاملاً پاک کنند و آنها را در فضای دور از مزرعه باغ خود بسوزانند. در واقع با انجام این کار پناهگاه‌های آفات، حشرات یا عوامل بیماری گیاهان از بین می‌روند.

انتخاب سردترین روزها برای شخم زمین

علیرضا ولی پور؛ عضو هیات علمی دانشگاه تهران در گفت‌وگو با «کسب و کار» با اشاره به این موضوع که شرایط جوی یکی از عوامل موثر در کاهش جمعیت بیماری‌ها و آفات است، معتقد است که طول دوره سرمای فصل زمستان و میزان کاهش درجه حرارت در شدت نابودی آفت‌های زمستانی بسیار موثر است. به گفته این کارشناس، دمای صفر درجه به مدت ۵۵ روز یا سرمای ۸ درجه به مدت ۲ روز به نابودی لاروها منجر می‌شود یا لاروهایی که از بین نرفته به دلیل پایین آمدن ذخیره چربی، مقاومتشان کم شده و قبل از شروع مجدد فعالیتشان تلف می‌شوند. این استاد دانشگاه به کشاورزان توصیه می‌کند با توجه به اطلاعات سازمان هواشناسی، باید سردترین روزها را انتخاب کرده و اقدام به شخم عمیق و یخاب زمستانه کنند آن هم شخم عمیق به طوری که خاک کاملاً زیرورو شود و آفت‌های زمستان گذرانی که در اعماق خاک هستند، در سطح و در معرض سرمای شدید قرار بگیرند. به گفته این کارشناس حفظ نبات برای مبارزه با کرم سفیدریسه، سوسک سیاه گندم، کرم سبب، زنبور گوجه، سرخرطومی و مگس گیلاس و نماتودهای مولد گره ریشه از این شیوه استفاده شود. وی با اشاره به این موضوع که کشاورزان در فصل زمستان به دلیل برهنگی درختان و نداشتن برگ، گل و میوه راحت‌تر می‌توانند

سمپاشی زمستانه، پوشش محافظتی قوی برای درختان

ولی پور با بیان اینکه انجام مبارزه زمستانه راهکار مناسبی برای مقابله با بیماری‌های گیاهی در فصل‌های گرم سال است، بر این موضوع تأکید می‌کند: با یک سمپاشی زمستانه خوب و دقیق می‌توان از چندین سمپاشی بعدی در فصل بهار و تابستان جلوگیری کرد. وی معتقد است: برخی از آفات و بیماری‌ها فقط با سمپاشی زمستانه قابل کنترل هستند چرا

که سمپاشی زمستانه پوشش محافظتی قوی و مناسبی برای درختان پس از هرس‌های گیاه پزشکی و هرس باروری ایجاد می‌کند. این استاد دانشگاه درباره مزایای انجام مبارزه زمستانه در باغات می‌گوید: به دلیل نبودن برگ و میوه، سم‌رسانی به تمامی قسمت‌های درخت ممکن و آسان است و مشکل مسمومیت محصول تولیدی وجود ندارد یا بسیار کم است برخلاف موقعی که سم روی برگ و میوه پاشیده می‌شود. ولی پور معتقد است که پوشش کامل تنه و سرشاخه‌های

درختان میوه با محلول سمی جهت بهتر نتیجه دادن در سمپاشی الزامی است. وی بر این موضوع نیز تأکید می‌کند که رعایت بهداشت عمومی کف باغ از قبیل وجین و حذف غلف‌های هرز، جمع‌آوری و معدوم نمودن کلیه میوه‌های ریخته شده کف باغ، خارج کردن سرشاخه‌های هرس شده و آلوده به آفات و بیماری‌های گیاهی از باغ، یا بیل زدن سایه‌انداز درختان در فصل سرما در کاهش جمعیت آفات و عوامل بیماری‌زای گیاهی بسیار مؤثر خواهد بود.

مشکل اصلی سوزن دوزان سیستان، بیمه است

سوزن دوزی؛ هنری با درآمد بالا



این حکایت زنان سیستانی است که لباس‌هایی با هنر سوزن دوزی و گران می‌پوشند اما حلقه مغفول مانده در این میان چنین است که مسئولان برای رفع مشکلاتی که در بازار و گردش مالی سیستان و بلوچستان در زمینه سوزن دوزی به وجود آمده است، چه بر نامه‌ای دارند و چرا باید قیمت نقش جعل شده سوزن دوزی که توسط افغان‌ها انجام شده در بازار سیستان از سوزن دوزی‌های دستی این هنر توسط هنرمندان سیستانی گران تر باشد!

از سوی دیگر، زینب نوروزی از معضلات این هنر را نبود نظارت کافی بر محصولات صنایع دستی می‌داند که گاهی سوزن دوزی‌های افغانی را که اصالت ایرانی را ندارند به اسم ایرانی با قیمت گزاف به فروش می‌رسانند. وقتی یک کار کبی افغان را به اسم این هنر به فروش می‌رسانند و نظارت وجود ندارد در نتیجه زحمت دست هنرمندان اصیل از بین می‌رود. مشکل دیگر، عدم بیمه سوزن دوزان به جامانده از این هنر است. اتفاقی که از بابت تولید انبوه این سوزن دوزی‌ها در افغانستان افتاده جعل نقوش توسط دلال‌های بومی است.

است که سازمان میراث فرهنگی به عنوان متولی اصلی هیچ تلاشی برای تفکیک این قضیه انجام نمی‌دهد. گاهی اوقات هم که کار ماشینی به عنوان کار دست فروخته می‌شود، خود فاجعه دیگری است.

این هنرمند سوزن دوزی هدف اصلی برگزاری این نمایشگاه را شناساندن این رشته به طراحان مد و حفظ اصالت طرح‌های ایرانی می‌داند و آرزو دارد تا طراحان مد و لباس ایران و جهان به این هنر اصیل توجه کنند. او تنها حامی این نمایشگاه را فرهنگستان هنر می‌داند.

سوزن دوزی در سیستان، زینب نوروزی در گفت‌وگو با «کسب و کار» چنین می‌گوید: «این نمایشگاه بدون حمایت هیچ سازمانی برگزار شد. هنر سوزن دوزی در واقع یکی از هنرهای سنتی و قدیمی است و تاکنون به سختی توانسته دوام بیاورد. از سوزن دوزی در تهران استقبال خوبی می‌شود ولی این هنر و هنرمندان این عرصه هنوز با مشکلات عدیده‌ای روبه‌رو هستند. در حال حاضر خود من هنوز بیمه‌ای که تحت پوشش صنایع دستی باشد ندارم ولی چون در حدود ۱۵۰ شاگرد را آموزش می‌دهم، در حال بیمه کردن شاگردانم هستم. حدود ۷۰ نفر از شاگردهای من بدسرپرست یا بی‌سرپرست هستند و هنوز نتوانسته‌ایم آنها را بیمه کنیم. من به عنوان یک کارآفرین که حدود ۳۰۰ نفر در زمینه سوزن دوزی را آموزش داده‌ام، آموزشگاهم را به عنوان یک بنگاه اقتصادی و کارآفرینی به ثبت رسانده‌ام و انتظار دارم لاقال قضیه بیمه کارآموزانم رفع شود.»

مشکل اصلی هنر سوزن دوزان، بیمه است

زینب نوروزی به عنوان یک کارآفرین و هنرمند در زمینه صنایع دستی، بزرگ‌ترین مشکل سد راهشان را بیمه سوزن دوزان می‌داند و می‌گوید: «مشکل اساسی که در استان وجود دارد مشکل بیمه سوزن دوزان است. کارآموزان ابتدا باید کلاس بروند ولی بعضی بدون کلاس از صنایع دستی کارت صنعت‌گری دریافت می‌کنند، از مود فنی و حرفه‌ای می‌دهند و به تامین اجتماعی معرفی و بیمه می‌شوند بدون اینکه در کلاس حضور داشته باشند و بتوانند نخ و سوزن به دست گیرند. به خاطر همین موضوع ظرفیت بیمه‌شدگان ایرانشهر بالا رفته و نمی‌توانند کسی که هنرمند واقعی است را بیمه کنند. میراث فرهنگی به عنوان متولی اصلی حمایت از شاغلان صنایع دستی باید پیگیر مشکل فنی حرفه‌ای و تامین اجتماعی باشد. نکته دیگر اینکه به هنرمندانی که سن آنها نزدیک به گذر از سن تعیین شده برای بیمه شدن است توجهی نمی‌شود همچنین تفاوتی بین کارآفرین و هنرمند و کسانی که تعاونی تشکیل داده‌اند و هنرمند نیستند قابل نمی‌شوند. از طرف دیگر در نمایشگاه‌های دولتی کارهایی که کار دست زن بلوچ نیست به عنوان کار زن بلوچ معرفی و فروخته می‌شود در صورتیکه این کار یا در افغانستان تولید شده است یا توسط زنان افغانی دوخته شده و به قیمت پایین‌تر عرضه می‌شوند. حداقل این

از سیستان همین هنر برای صنایع دستی باقی مانده است. سوزن دوزی، که از دیرباز در این استان مرزی رایج بوده و از نسلی به نسلی دیگر انتقال یافته است. هنر زیبا و منحصر به فرد سوزن دوزی زنان بلوچ، بیانگر هویت و شناسنامه فرهنگی قوم بلوچ است. اشکال هندسی به کار رفته با رنگ‌های متنوع روی پوشاک زنان بومی سیستانی و بلوچ خود نمایانگر هنری خلاق زاینده ذهن پویای مردمان این دیار و به ویژه زنان است. طرح‌های سوزن دوزی‌ها بیشتر از رویایای زنان بلوچ الهام می‌گیرد تا از طبیعتی که در آن زندگی می‌کنند. سوزن دوزی، نخ دوزی یا گلدوزی یکی از روش‌های دیرینه آرایش و تزئین جامه زنان بلوچ است به گونه‌ای که هیچ جامه زنانه‌ای یافت نمی‌شود که سوزن دوزی بر روی آن نقش نبسته باشد. چندی پیش خبرگزاری CHN، طی گزارشی رقم لباس‌های سوزن دوزی شده در بازار این شهر را بین قیمت ۱۰۰ هزار تا یک میلیون و نیم حتی دو میلیون تومان اعلام کرد. جمعیت کل استان سیستان و بلوچستان بیش از دو میلیون و پانصد هزار نفر (بر اساس سرشماری سال ۹۰) است که حدود ۶۰ درصد آنها را بلوچ‌ها تشکیل می‌دهند و بیش از نیمی از این جمعیت یک میلیون و پانصد هزار نفری، زنان و دختران بلوچ هستند یعنی بیش از ۷۰۰ هزار نفر، سالانه متوسط یک تا ۲ میلیون تومان هزینه سوزن دوزی لباس‌هایشان را می‌دهند بنابراین در سال، زنان بلوچ نزدیک به یک هزار میلیارد تومان هزینه لباس‌هایشان می‌شود.

آموزش سوزن دوزی در این استان از یادگارهای مهتاب نوروزی است. مهتاب مشهورترین سوزن دوز بلوچستان ایران بود و در سال ۱۳۹۱ در گذشت اما برادرزاده‌اش زینب نوروزی، که نزد او آموزش دیده است راهش را ادامه داده و نزدیک به ۱۵۰ شاگرد دارد که به دختران مهتاب مشهورند. زینب نوروزی، این روزها در تهران نمایشگاهی از سوزن دوزی‌های زنده‌باد مهتاب نوروزی و تعدادی از شاگردانش را برگزار کرده است. در این نمایشگاه بیش از ۵۰ اثر سوزن دوزی روی پارچه و لباس‌های بلوچی در طرح و رنگ‌های مختلف به نمایش درمی‌آید. دربارہ برگزاری این نمایشگاه و مشکلات پیش‌روی هنر

زیباترین ایستگاه‌های قطار در جهان

از شلوغ‌ترین ایستگاه راه آهن در پرتغال تا میراث یونسکو در بمبئی

اخیر بازسازی شده و حالا ترکیبی از سبک‌های معماری قدیم و جدید را به تصویر می‌کشند. از معماری فوق مدرن در لیسبون و لندن گرفته تا ظرافت تاریخی در بمبئی و کوالالمپور که جزو زیباترین ایستگاه‌های قطار در جهان هستند. منبع: دیلی میل

سنت پانکراس، لندن این یک ایستگاه تاریخی و نقطه عطفی در لندن است که کلیسای جامع راه آهن نیز نامیده می‌شود. این ایستگاه توسط «ویلیام هنری بارلو» طراحی و در سال ۱۸۶۸ به روی عموم گشوده شد اما در سال ۱۹۶۰ تقریباً بسته و مجدداً در سال ۲۰۰۰ بازسازی شد.



ایستگاه کینگز کراس، لندن این ایستگاه که یکی از مهم‌ترین پایانه‌های حمل و نقل لندن محسوب می‌شود توسط «لوئیز کوپیت» طراحی و در سال ۱۸۵۲ افتتاح شد اما چند سال پیش مرمت و با ساختار اسکلت بزرگ فولادی در ۲۰۱۲ مجدداً بازگشایی شد.

شاید برای شما هم پیش آمده که هنگام سفر با قطار مدت‌ها در ایستگاه‌های شلوغ و پر جمعیت سرگردان شده و از سر و صدای زیاد به تنگ آمده باشید. در بسیاری از کشورهای دنیا پایانه‌هایی زشت و زنده دارند که مسافر رغبت نمی‌کند سوار قطار بشود اما در عوض ایستگاه‌های باشکوهی در برخی



اورینت، لیسبون این ایستگاه توسط معمار مشهور اسپانیایی «سانتیاگو کالاتراوا» طراحی و در سال ۱۹۹۸ تکمیل شد. اورینت بزرگ‌ترین و شلوغ‌ترین ایستگاه راه آهن و یکی از مراکز مهم حمل و نقل در پرتغال محسوب می‌شود.

کوالالمپور، مالزی ایستگاه کوالالمپور توسط «آر تور بنیسون هوپاک» در طیف وسیعی از سبک‌های مختلف معماری طراحی و سال ۱۹۱۰ ساخت آن به پایان رسید. خدمات راه آهن این شهر سال ۲۰۰۱ به «کی ال سنترال» نقل مکان کرد اما هنوز بسیاری از قطارهای منطقه‌ای از این ساختمان قدیمی عبور می‌کنند.

لیژ گویلیمینز، بلژیک این ایستگاه فوق مدرن توسط «سانتیاگو کالاتراوا» طراحی و سال ۲۰۰۹ در شهر لیژ افتتاح شد. این ایستگاه زیبا و خارق‌العاده ۳۲ متر ارتفاع دارد و از شبیه، فولاد و بتن ساخته شده است. در این ایستگاه روزانه ۱۵ هزار مسافر و گردشگر جابه‌جا می‌شوند.

ایستگاه چاتراپاتی شیواجی، بمبئی این ایستگاه که جزو میراث جهانی یونسکو محسوب می‌شود توسط «فریدرک ویلیام استیونز» طراحی و در سال ۱۸۸۷ افتتاح شد. طراحی این ایستگاه ترکیبی از معماری گوتیک ایتالیا و سبک‌های سنتی مغول هندی است.



آموزش

نش نشانه گذاری برای فروشندگی

لوازم پدکی دارند، اطلاعات کافی درباره این لوازم در اختیار او بگذارید.

❌ مشتری را آماده کنید.
او را راهنمایی کنید که دربارہ نیازهایش صحبت کند. کاری کنید بداند به محصول شما نیاز دارد.

❌ امکانات و تجهیزات را به مشتری نشان دهید.
این کار در باره هر محصولی موثر است. بگذارید مشتری اهمیت داشتن محصول شما را احساس کند.

❌ به سوالات او پاسخ دهید.
نیازهای مشتری را بشناسید. سوالهای او را یکی یکی پاسخ دهید. در صورت امکان با مشتری در شرایط کاملاً آرام و بدون سروصدا صحبت کنید.

برای فروش خود برنامه ریزی کنید.

آموزش کسب و کار

هنر بازاریابی

«ته» مشتری یعنی «مرا قانع کن» یا به معنای واقعی یعنی «ته»، مشتری با فرض اینکه شما اطمینان کامل دارید که مشتری بالقوه شما در گروه مشتریانی قرار می‌گیرند که «ته» آنها به معنای «هن» را قانع کن» است، راه‌های مختلفی برای تبدیل کردن این «ته» به «بله» وجود دارد.

❌ ۱- از او باز خورد بخواهید.
مجموعه‌ای از چند سوال مشخص تهیه کنید و جلسه‌ای کوتاه برای صحبت با مشتری بالقوه خود درباره دلیل عدم مناسب بودن پیشنهاد شما برای وی ترتیب دهید.

❌ ۲- آنها را به چالش بکشید.
مشتریان اغلب به دلایل مختلف دچار ترس شده و در زمان تصمیم‌گیری عقب می‌کشند، مثلاً ممکن است تحت تاثیر اندازه و وسعت پروژه پیشنهاد شده قرار گرفته باشند. شاید تصور کنند که نیاز به بودجه بسیار زیادی دارد، ممکن است ارزش لازم و واقعی را در پروژه پیشنهادی مشاهده نکرده باشند. به‌رحال هر دلیل کلی که برای خودشان دارند، باید با مهارت تمام آنها را در این رابطه به چالش بکشید. به یاد داشته باشید: پروپوزال ارائه شده باید تنها نسخه‌ای کتبی از صحبت‌های پیشین ردوبدل شده بین شما باشد و شامل هیچ نکته جدید و عامل شگفتی نباشد.

❌ ۳- نسبت به قیمت‌های خود انعطاف پذیر باشید.
اگر به اریسن نتیجه رسیدید که یک مشتری نگرانی‌های در زمینه بودجه را مطرح نمی‌کند و تلاش‌های شما برای مطرح کردن ارزش در برابر قیمت با شکست مواجه می‌شوند، سعی کنید قیمت پیشنهادی خودتان را مورد ارزیابی مجدد قرار دهید. این به این معنا نیست که لزوماً باید قیمت‌های خود را کاهش دهید، به‌طور کلی کاهش دادن قیمت به نفع شما نیست و حتی ممکن است به ضرر شما هم تمام شود. اما اگر توانید با کم یا زیاد کردن خدماتی که ارائه می‌کنید، با مشتری به توافق برسید، مطمئناً موفق به تبدیل کردن یک «ته» به «بله» خواهید شد.



تبلیغات
خلق

نامه به سر دبیر

روزنامه «کسب و کار» جهت طرح مسائل و مشکلات خوانندگان محترم، ستونی را با عنوان نامه به سر دبیر راه‌اندازی کرده است. از اینرو شما خواننده محترم می‌توانید از طریق ارسال نامه به پست الکترونیکی newskasbokar@gmail.com صدای خود را به گوش مسئولان برسانید.

استراتژیست

دام اینشتلونگ در تصمیم‌گیری و تحلیل

پژوهشگران یک آزمایش را با شطرنج بازان ترتیب دادند. در این آزمایش، شطرنج بازان آگاهانه در موقعیتی از بازی قرار گرفتند که معروف است به زنجیره کیش و مات پنجم مرحله‌ای البته در آن موقعیت شطرنج بازان گزینه دیگری برای بردن داشتند که کمتر معروف بود.



اما در سه مرحله به مات منجر می‌شد. بیشتر شطرنج بازان، رشته آشناتر پنج مرحله‌ای را انتخاب کردند. بعد از مصاحبه‌ای که بلافاصله بعد از بازی صورت گرفت، مشخص نشد که چرا شطرنج بازان از گزینه ساده‌تر، صرف نظر کردند.

پژوهشگران تصمیم گرفتند که این بار حرکت چشم‌های بازیگران را با یک دوربین مادون قرمز دنبال کنند. یک نکته جالب کشف شد: نگاه خیره بازیگران از خانه‌هایی که به عنوان رشته پنجم مرحله‌ای تشخیص داده بودند، تکان نخورد حتی با وجود اینکه به آنها یادآوری شد که گزینه‌های بهتری هم وجود دارد اما شطرنج بازان نسبت به گزینه ساده‌تر، کور شده بودند. روانشناسان از دهه ۱۹۴۰ این پدیده را اثر اینشتلونگ (Einstellung effect) نامیده‌اند و با آن آشنا هستند. طبق این اثر، مغز ما برای راه‌حل‌های آشنا و قابل اطمینان، ارجحیت قائل است تا گزینه‌های ناشناخته. آزمایش‌های متعدد در حوزه‌های مختلف نیز انجام داده‌اند تا این نظریه را در حوزه‌های مختلف بیازمایند.

آنچه اثر اینشتلونگ را دشوار می‌کند این است که اکثر مردم اصلاً با این پدیده آشنا نیستند. ما معتقدیم که با ذهنی باز به مسائل نگاه می‌کنیم اما مغز ما به صورت ناخودآگاه، توجه ما را به دانش و تجربه قبلی ما سوق می‌دهد. هر اطلاعاتی که با راه‌حل‌ها یا تئوری‌هایی که ما به آنها عادت داریم، تطابق نداشته باشد، کنار گذاشته می‌شود. این منجر می‌شود که پزشکان، تشخیص‌های نادرست بدهند و قاضی‌ها، حکم‌هایی بدهند که در راستای حکم‌های قبلی باشند (آکادمی تفکر).

تحلیل و تجویز راهبردی:

تا حالا کسی را دیده‌اید که بگوید دید من بسته است؟ یا اینکه بگوید من افق فکری محدودی دارم؟ قطعاً نه! همه باور داریم که خیلی با فکر می‌کنیم و روشنفکر هستیم. اصلاً باورمان نمی‌شود که ما هم ممکن است در دام اینشتلونگ بیفتیم. ما باور می‌کنیم که روزی دچار تصلب شرایین شویم اما تصلب افکار نه! هرگز! ای!

اما تجربه‌ها و پژوهش‌های متعدد نشان داده است که این دام فراگیر است و همه ما کمابیش به آن دچاریم. چه باید کرد؟

۱- عامدانه راه‌حل‌های امتحان شده را کنار بگذارید و بگویید این بار می‌خواهم یک راه‌حل جدید را انجام دهم. اگر جواب نداد چیزی را از دست نمی‌دهم برمی‌گردم و همان راه‌حل همیشگی را انجام می‌دهم.

۲- بازنگوشی کنید. ما همیشه فکر می‌کنیم که بازنگوشی برای کودکان است اما فراموش کرده‌ایم که بیش از ۵۰ درصد یادگیری ما در دوران کودکی و سرعت بالای یادگیری حاصل همین بازنگوشی هاست. بازنگوشی یعنی اینکه چیزهای جدید را امتحان کنید و از اینکه خطا کنید نترسید.

دکتر مجتبی لشکر بلوکی

آگاهی

چطور در سرمای زمستان کالری بسوزانید؟

کارشناسان تغذیه با اشاره به محدودیت‌های فصل زمستان، توصیه می‌کنند که بالا رفتن از پله‌ها، خانه‌تکانی و در صورت امکان سوارتمسواری روش‌های بسیار مطلوبی برای فعالیت و سوزاندن کالری در این فصل هستند.

به گزارش ایرنا، متخصصان آکادمی تغذیه و رژیم غذایی آمریکا تأکید دارند که بزرگسالان حتی در سرمای فصل زمستان باید حداقل ۳۰ دقیقه در روز فعالیت جسمی داشته باشند و کودکان هم در هر آب‌وهوا یا فصلی از فصول سال باید یک ساعت تحرک و ورزش داشته باشند.

با این حال، اگر زمین از یخ یا برف پوشیده شده باشد، فعالیت در فضای باز مانند دویدن یا دوچرخه‌سواری می‌تواند مشکل یا حتی خطرناک باشد.

هرچند آب‌وهوای سرد نمی‌تواند پنهان‌های برای فعالیت نکردن باشد و راه‌های زیادی وجود دارد که باعث فعال ماندن اعضای خانواده‌ها در طول سال می‌شود.

توصیه‌های کارشناسان برای تحرک در فضاهای سر بسته به شرح زیر است: اگر در محیط خارج از ساختمان هوا بسیار سرد است، قدم زدن در بازار محلی روش مناسبی برای فعالیت است.

با پرهنیز از سوار شدن روی پله‌برقی و آسانسور، برای بالا رفتن از پله‌ها استفاده کنید.

قدم زدن در راهروهای ساختمان اداره یا محل کار در طول ساعت ناهار یا قهوه خوردن، روش خوبی است.

خانه‌تکانی را به اواخر فصل موکول نکنید و برای این کار منتظر بهار ننماید؛ کارها را کمی زودتر شروع کنید. جارو کشیدن، تمیز کردن کمد و شستن پنجره‌ها می‌تواند به فعال ماندن در داخل خانه کمک کند.

به‌جای دراز کشیدن روی میل و تماشای فیلم بهتر است که از ویدئوهای ورزشی استفاده و ورزش کنید.

۵ عادت افراد دوست‌داشتنی و باهوش هیجانی



در نوشتار زیر ۱۳ مورد از بهترین رفتارهای کلیدی که افراد دارای هوش هیجانی بالا از خود بروز می‌دهند تا افراد دوست‌داشتنی شوند، معرفی می‌شود. آدم‌های زیادی تسلیم این بلور استباه می‌شوند که ویژگی دوست‌داشتنی بودن از ویژگی‌های هوش‌های طبیعی غیرقابل آموزش حاصل نمی‌شود که تنها به آدم‌های کم‌شمار و خوش‌شانس، خوش‌بخت، کاملاً اجتماعی و بسیار با استعداد تعلق دارد. به‌سادگی می‌توان این سوپر‌دانش را پذیرفت و مقهور آن شد ولی حقیقت چیز دیگری است. در واقع، دوست‌داشتنی شدن تحت کنترل آدم‌هاست و به هوش هیجانی برمی‌گردد.

❌ ۱. افراد دوست‌داشتنی
در مطالعه‌ای که در دانشگاه یوسی‌ای اجرا شد، شرکت‌کنندگان بر مبنای درجه‌بندی اهمیت ادراکشان از افراد دوست‌داشتنی با محبوب، ۵۰۰ صفت را ثبت کردند. صفت‌های دارای بالاترین رتبه، هیچ ارتباطی با گروه دوستی، هوش یا جذابیت ویژگی‌های درونی نداشتند. در عوض، صفت‌های دارای بالاترین رتبه عبارت بودند از صمیمیت، رک‌گویی و قابلیت درک دیگران. این صفت‌ها بسیار مشابه این افراد، از توصیف می‌کنند که در طرف اجتماعی هوش هیجانی مهارت دارند. داده‌های تحقیقاتی تالنت اسمارت (TalentSmart) از بیش از یک میلیون نفر نشان می‌دهد آدم‌هایی که این مهارت‌ها را از خود بروز می‌دهند، لزوماً موفق‌تر نیستند اما در مقایسه با افرادی که این مهارت‌ها را ندارند، در وضعیت بهتری قرار دارند. ما بررسی‌هایی انجام داده‌ایم با رفتارهای کلیدی را شناسایی کنیم که افراد دارای هوش هیجانی بالا از خود بروز می‌دهند تا دوست‌داشتنی شوند. ۵ مورد از بهترین این رفتارها در ادامه آمده‌اند.

❌ ۱. افراد دوست‌داشتنی سوال می‌پرسند.
بزرگ‌ترین اشتباهاتی که افراد در زمان گوش دادن مرتکب می‌شوند، این است که تمرکز زیادی بر این دارند که خودشان چه می‌خواهند بگویند یا اینکه آنچه فرد مقابل در حال گفتنش است، چگونه بر خودشان تأثیر می‌گذارد. در نتیجه از شنیدن آنچه گفته شده است، بی‌میل می‌مانند و راه‌های اصدای بلند و رسا شنیده می‌شود اما معنی آنها درک نمی‌شود. یک روش ساده برای اجتناب از این کار، طرح سوالات زیاد است. آدم‌ها تمایل دارند مطمئن شوند که شما به آنها گوش می‌دهید و پرسیدن سوالات تبیین‌کننده نشان می‌دهد که نه تنها در حال گوش دادن به آنها هستید بلکه آنچه می‌گویند نیز برای شما اهمیت دارد. از دیدن میزان احترام و قدر دانی‌ای که بابت طرح سوال از دیگران نسبت به شما ابراز می‌شود، تعجب خواهید کرد.

❌ ۲. آنها تلفن خود را کنار می‌گذارند.
هیچ چیزی به اندازه یک پیام متنی روی تلفن همراه یا یک نگاه گذرا به صفحه تلفن هوشمند، مانع از دوست‌داشتنی شدن شما نمی‌شود. وقتی وارد یک گفتگو می‌شوید، تمام انرژی خود را بر آن گفتگو متمرکز کنید. آنگاه در خواهید یافت که این گفتگوها زمانی که خود را در آنها غرق می‌کنید، لذت‌بخش و اثر بخش خواهند شد.

❌ ۳. افراد دوست‌داشتنی خلوص دارند.
داشتن خلوص و درست‌کاری برای دوست‌داشتنی شدن ضروری است. هیچ‌کس، آدم فریبکار را دوست ندارد. افراد نسبت به آنها که خلوص دارند، به این دلیل کشش دارند که می‌دانند می‌توان به آنها اعتماد کرد. دوست داشتن یک آدم زمانی که نمی‌داند واقعاً چه کار است و چه حسی دارد، کار دشواری است. آدم‌های دوست‌داشتنی می‌دانند چه کسانی هستند. آنها به قدری اعتماد به نفس دارند که با سبک و سیاق خود با دیگران تعامل کنند. با تمرکز بر آنچه محرک شمامت و شمارا به عنوان یک فرد خوشحال می‌کند، تبدیل به فرد جذاب‌تر و جالب‌تری در مقایسه با حالتی می‌شوید که تلاش می‌کنید با خد تصمیماتی که فکر می‌کنید باعث می‌شود دیگران شما را دوست بدانند، توجه آنها را جلب کنید.

❌ ۴. آنها اقساوت نمی‌کنند.
اگر می‌خواهید دوست‌داشتنی شوید، باید با ذهن باز با دیگران حشروشنتر کنید. حشروشنتر با ذهن باز، شمارا برای دیگران دست‌یافتنی‌تر و جالب می‌سازد. هیچ‌کس نمی‌خواهد با آدمی گفتگو کند که نظر خود را گفته است و تمایلی به گوش دادن ندارد. داشتن ذهن باز در فضای کاری که صمیمیت به معنی دسترسی به ایده‌های جدید و کمک است، بسیار ضرورت دارد. برای محدود کردن مفاهیم و اقساوت‌های از پیش داری شده، باید دنیا را از چشم دیگران ببینید. این امر شمارا ملزم می‌کند آنچه را دیگران باور دارند، باور کنید یا از رفتارهای آنان چشم‌پوشی کنید بلکه فقط به این معنی است که شما از اعمال اقساوت دست می‌کشید تا واقعاً بفهمید چه چیزی آنها را تبیین می‌کند. تنها در این حالت می‌توانید به آنها اجازه دهید خود واقعی‌شان باشند.

❌ ۵. آنها به دنبال جلب توجه نیستند.
آدم‌ها به کسانی که تشنه جلب توجه هستند، واکنش منفی نشان می‌دهند. نیازی نیست که شخصیت بزرگ و برون‌گرای داشته باشید تا دوست‌داشتنی شوید. فقط، دوست‌گویی و ملاحظه‌کاری همه آن چیزی است که برای جذب دیگران نیاز دارید. وقتی به شکل دوستانه، دارای اعتماد به نفس هستید و مستحق سخن‌گوییید، متوجه خواهید شد که افراد بیشتر از حالتی که تلاش می‌کنید به آنها نشان دهید، انسان مهمی هستید. به شما جذب و متقاعد می‌شوند. افراد سرعاً بی‌به نگرش شما می‌برند و بیش از هر چیزی، سریع‌تر جذب نگرش درست شما می‌شوند.

نویسنده: تووین پردبوری
منبع: لایف‌هک

کسب و کار

روزنامه کسب و کار | سال هشتم، شماره ۲۹۳۶
شنبه ۲۵ آذرماه ۱۴۰۲ | ۱۱۰ سال هشتم | شماره ۲۹۳۶
شعبه کسب و کار | ۰۲۱-۴۴۹۹۴۰۰
سازمان انتشارات و نشر | تهران | خیابان ولیعصر | پلاک ۱۷۵
www.kasbokarnews.ir

پاکت خبری کسب و کار | ۰۲۱-۴۴۹۹۴۰۰
روزنامه کسب و کار | ۰۲۱-۴۴۹۹۴۰۰
دفتر سازمان نشر کتاب | تهران | خیابان ولیعصر | پلاک ۱۷۵

نشانی: تهران، بزرگراه چالان آرا، احمد، بعد از پل آرمایش
روزه‌ای: تهران، بزرگراه چالان آرا، احمد، بعد از پل آرمایش
کسب و کار | ۰۲۱-۴۴۹۹۴۰۰
آینده اطلاعیه‌ها | www.kasbokarnews.ir

چاپ گل آردین | پلاک ۳۰۰۰۴۸۰
WWW.KASBOKARNEWS.IR
WWW.KASBOKARNEWS.IR
newskasbokar@gmail.com