

نشستی دیگر از سلسله نشست‌های ادبی شمس، با موضوع نقد کتاب «روزی، روزگاری جنگی» با حضور نویسنده کتاب، و جمعی دیگر از نویسندگان، منتقدان و ادب‌دوستان در محل کتابخانه مرکزی آستان قدس رضوی برگزار شد. در این نشست، که اجرای آن را حسین لعل بدری برعهده داشت، کتاب «روزی روزگاری جنگی» با حضور نویسنده کتاب، معاونت فرهنگی اداره کل ارشاد، مسئول ادبیات بنیاد حفظ آثار...

وزارت خانه‌ای که فقط چراغش روشن است

در صفحه ۲ بخوانید



کوهنوردان خراسانی در میان استقبال باشکوه مشهدی‌ها تا خانه آمدی بدرقه شدند

بازگشت قهرمانانه

به درد هیچ کاری
نمی‌خورم!

یادم می‌آید هر بار که اتفاقی می‌افتد تهدید به کتک خوردن می‌شدم. همیشه می‌ترسیدم اشتباهی یک کاری بکنم که اون‌ها عصبانی بشوند. راستش از کمر بند با بام خیلی می‌ترسیدم. وقتی در طول روز به خراب کاری می‌کردم، تا شب دور و بر مامانم می‌چرخید که یادش نمونه و برای بابا تعریف نکنه چیکار کردم. همش استرس داشتم یک کاری انجام بدم و با بام بگه: «حیف نونی که میدم تو میخوری». حدود پنج سالم بود که ابجی به دنیا اومد. از من خیلی خوشگل‌تر بود، همه می‌گفتن بهار خیلی خوشگل‌ه مثل هلو می‌مونه. احساس می‌کردم من خیلی زشتم که کسی ازم تعریف نمی‌کنه.

توی جمع‌های خانوادگی گاهی مادرم بلند می‌گفت: ساک خواهرت رو بیار تا لباس هاش رو عوض کنم. دسته ساک لباس رو می‌گرفتم و تا جای مادرم می‌کشید. یک بار به خاطر همین کشیدن ساک جلوی عمه‌هام کتک خوردم. مامانم بلند شد و گوشمو کشید و بلند بلند می‌گفت: نمی‌گویی دسته ساک بچه کنده بشه؟ چرا بلندش نمی‌کنی و می‌کنی رو زمین؟

از چند سال بعد مشق ننوشتن و نمره‌های کم و انجمن اولیا در مدرسه بهانه کتک خوردن من بود. البته با خودم فکر می‌کردم همه مامان و باباها بچه هاشون رو می‌زند. نمیدونم چرا این فکر رو می‌کردم؟ گاهی برگه‌های امتحانی رو قایم می‌کردم به مامانم نمی‌گفتم که...

CHOOSE YOUR FLAVOR

اولین جلاتریای شرق کشور

مشهد - بلوار هاشمیه - میدان اول
۰۵۱ - ۳۸۸۴۷۸۰۰

WWW.FREDDO.IR

FREDDO.IR

یک به تلاش مهربانان

پرداخت وام قرض الحسنه به ۳ میلیون نفر
۲۲ آذر دهمین سالروز تاسیس
بانک قرض الحسنه مهر ایران
گرامی باد.بانک قرض الحسنه مهر ایران
بیرت شعب استان خراسان رضوی

تلفن تماس: ۰۵۱ - ۳۶۰۵۷۰۴۱
www.freddo.ir
@freddo_ir

مزایده شماره ۹۶/۲

فروش ملک واقع در استان خراسان رضوی

«شرح در صفحه ۶»

حضور غیر قانونی شرکت های بازاریابی شبکه ای خارجی در ایران



مورد استقبال مردم قرار گرفته که یکی از کشورهای پیشگام در این زمینه در دنیا، کشور آمریکا می باشد که آمار فروش مستقیم و بازاریابی چند سطحی در آن بسیار بالا می باشد. یکی از شرکت های فعال در زمینه بازاریابی شبکه ای، شرکت خارجی است که تولید کننده و توزیع کننده محصولات بر پایه آئونه ورا در دنیا می باشد و عموماً محصولاتی چون لوسبون، محافظ پوست، شامپو و ... را عرضه می کند. چند سالی است که نحوه فروش بازاریابی شبکه ای، در کشور ما به صورت رسمی و قانونی و با اعطای مجوز از جانب اتاق اصناف وزارت صنعت و معدن و تجارت، آغاز به کار کرده است. طی این چند سال فعالیت بازاریابی شبکه ای در ایران، شرکت های مختلف با انواع محصولات متنوع به فروش و جذب مشتری و بازاریاب پرداختند که می توان گفت تا حدی موفق بوده اند. بازاریابی شبکه ای در کشورهای دیگر نیز بسیار

مورد استقبال مردم قرار گرفته که یکی از کشورهای پیشگام در این زمینه در دنیا، کشور آمریکا می باشد که آمار فروش مستقیم و بازاریابی چند سطحی در آن بسیار بالا می باشد. یکی از شرکت های فعال در زمینه بازاریابی شبکه ای، شرکت خارجی است که تولید کننده و توزیع کننده محصولات بر پایه آئونه ورا در دنیا می باشد و عموماً محصولاتی چون لوسبون، محافظ پوست، شامپو و ... را عرضه می کند. این شرکت دارای تعداد زیادی بازاریاب در بسیاری از کشورهای دنیا است و در بسیاری از کشورها فعال است اما تا کنون مجوزی جهت فعالیت بازاریابی شبکه ای در ایران دریافت نکرده است. مدتی است که این شرکت به صورت غیر قانونی در دو شهر تهران و اصفهان اقدام به فعالیت بازاریابی شبکه ای و جذب مشتری و بازاریاب

مورد استقبال مردم قرار گرفته که یکی از کشورهای پیشگام در این زمینه در دنیا، کشور آمریکا می باشد که آمار فروش مستقیم و بازاریابی چند سطحی در آن بسیار بالا می باشد. یکی از شرکت های فعال در زمینه بازاریابی شبکه ای، شرکت خارجی است که تولید کننده و توزیع کننده محصولات بر پایه آئونه ورا در دنیا می باشد و عموماً محصولاتی چون لوسبون، محافظ پوست، شامپو و ... را عرضه می کند. چند سالی است که نحوه فروش بازاریابی شبکه ای، در کشور ما به صورت رسمی و قانونی و با اعطای مجوز از جانب اتاق اصناف وزارت صنعت و معدن و تجارت، آغاز به کار کرده است. طی این چند سال فعالیت بازاریابی شبکه ای در ایران، شرکت های مختلف با انواع محصولات متنوع به فروش و جذب مشتری و بازاریاب پرداختند که می توان گفت تا حدی موفق بوده اند. بازاریابی شبکه ای در کشورهای دیگر نیز بسیار

روزنامه اقتصادی سیاسی و فرهنگی خراسان رضوی

Sobhe-emrooz.ir

صاحب امتیاز و مدیر مسئول: حبیب یزدان پناه
جانشین مدیر مسئول: مهجید خرمی

روابط عمومی و امور مشترکین: سازمان توزیع: ۳۷۲۹۰۲۵۶
۳۸۹۲۹۸۲۶-۰۹۱۵۲۵۶۰۰۹۱

سازمان شهرستان ها: سازمان آگهی ها: ۳۷۲۹۴۵۷
۳۸۹۲۹۸۲۳-۳۷۲۹۶۷۸۷

دفتر خراسان رضوی:
آدرس: بولوار دانش آموز - دانش آموز ۳-۳-پلاک ۴
تلفن: ۳۸۹۲۹۸۲۴-۳۸۹۲۹۸۲۵
تلفن: ۳۸۹۲۳۴۵۱ - ۵۱

مطالب درج شده در روزنامه الزاماً به معنای تایید محتوای آن نمی باشد.
روزنامه صبح امروز پذیرای مطالب و مقالات شما مخاطبان ارجحند می باشد.

sobhe.emrooz.news@gmail.com
www.sobhe-emrooz.ir

TELEGRAM.ME/SOBHEADAILY
SOBHEEMROOZ_KH

کسب و کار ۳۳ پیکره نویسی و همچنین قرار گرفتن ۶ غرفه برتر نشریات محلی در بیست و دومین نمایشگاه مطبوعات کشور

چشم انتظار نظرات، پیشنهادات و انتقادات شما هستیم
سامانه پیام کوتاه: ۱۰۰۰۸۰۸۸

اسرا

در حدیث آمده است: «...و کانت اذا دخلت علی النبی (صلی ... علیه و آله و سلم) قام إليها فقبلها و اجلسها فی مجلسه» [بخارج ۳۷/۱۷]؛ یعنی هر وقتی فاطمه (علیها السلام) وارد می شد، رسول اکرم (صلی ... علیه و آله و سلم) از جای خود برمی خاست و به سوی حضرت زهر (علیها السلام) می رفت و او را می بوسید و به جای خود می نشاند. نکته مهم آن است که در حدیث مزبور نیامد قام لها بلکه چنین می گوید: «قام إليها» میان این دو تعبیر فرق عمیقی است.

سروش هدایت، ج ۱، ص ۲۲۷

درس از امام
Lesson from Imam

امام رضا (ع) فرمودند:
دوست هر کسی عقل اوست و دشمن هر کس نادانی اوست.

فرهنگ کار تیمی و سازمانی

دارند. فرهنگ یک تیم را می توان در عملکردهای خاص بین اعضا، ساختارها، فرآیندها و سیاست های آن محیط مشاهده کرد. تشخیص بین فرهنگ حاکم بر تیم و کسی که این فرهنگ از آن مشتق شده است، بسیار مهم می باشد. ارزشهایی که اعضای تیم از آن بعنوان الگوی عملکردی یاد می کنند، فرهنگ حاکمی است که ممکن است ناشی از الگوی عملکردیشان باشد یا برعکس ممکن است نباشد.

۲. فرهنگ تیم تان و تیم هایی که با شما کار می کنند را بشناسید
برای اینکه تفاوت بین فرهنگ ها را بشناسید نیاز دارید ارزش ها و فرضیات حاکم در آن سازمان را بدانید و فرضیات متفاوتی را در نظر بگیرید. اگر این تفکر پیش از این بخشی از فرهنگ شما نبوده است، ممکن است بررسی های شما منجر به اختلاف و تضاد شود، همانطور که هر تیم بیان میکند که چطور فرهنگ دیگران مشکل ساز است. برای پرهیز از این کار مشکل، در نظر داشته باشید یک مشاور برای کمک به خودتان پیدا کنید. عواملی مانند هنجارها، رفتارها، ساختارها و فرآیندها را که ممکن است به تیم ضربه بزند را بشناسید. برای

مثال، ممکن است متوجه شوید که تیمی که شما با آنها کار می کنید، زمان بسیار زیادی را صرف توافق با معنی کلمات مهم می کند، در صورتیکه تیم شما این مکالمات جزئی را استفاده ضعیف از زمان تلقی می کند. یا تیم های دیگر ممکن است به درگیری های بین تیمی شما در نشست های خود اشاره کنند، در حالی که تیم خودشان در بخش خصوصی در مورد اختلافات بحث می کند. عملکرد سازمانی بخش ویژه ای از هنجارهای تیم است. مثلاً در حرفه هایی همچون مهندسی و پزشکی، که رشته هایی علمی هستند، ممکن است دقت و استدلال منطقی بیشتر از عملکردهای دیگر ارزش داشته باشد. برای اینکه در این مرحله موفق شوید در مورد ارزش ها و فرضیات تیم های مختلف کنجکاو شوید و تعیین کنید که هر عاملی که به اشتراک گذاشته شده است متفاوت، اما موافق یا متضاد است.

۳. بدانید چگونه برای تیم هایی که می خواهید تمرکز کردن بر روی ارزش ها و فرضیات و نه در عوامل (هنجارها، رفتارها، ساختارها و فرآیندها) به دو دلیل مهم است اول اینکه کمک می کند تا

دلایلی که پشت عوامل تیمی قرار دارند را بفهمید و هم اینکه راه حل هایی را که بر پایه همان ارزش ها و فرضیات هستند، پیدا کنید.
چندین راه برای پیدا کردن این راه حل وجود دارد. مثلاً اگر تیمی به ارزش ها و فرضیاتی در یک موقعیت خاص محدود شده باشد، تیم های دیگر ممکن است به سادگی برای این رویکرد تیمی تصمیم بگیرند. یا تیم ها می توانند راه حلی که برای تلفیق فرهنگ هایشان که لزوماً ناسازگار نیست را

اصطلاح فرهنگ سازمانی می تواند یک حقیقت مهم ولی مبهم باشد و یک سازمان اغلب از فرهنگ های مختلف تشکیل شده است. کارکردن به طور موثر در سطح چنین سازمانی مستلزم کارکردن در بین فرهنگ هاست، زیرا هر تیم یا واحد کسب و کار فرهنگ های مختلف خودشان را دارد.
در نتیجه کار کردن با چنین سازمان هایی نیاز به آشنایی با سه مفهوم دارد:

۱. فرهنگ تیم چیست و چگونه عمل می کند همان طور که میدانیم فرهنگ یک تیم را ارزشها و فرضیات به اشتراک گذاشته شده ی آن شکل می دهد که نتیجه ی ترکیبی از المان های مختلف از جمله: تکنیکات، صنعت و منطقه جغرافیایی و حرفه و عملکردی که تیم از خود به نمایش می گذارد، می باشد. ارزش هایی که ما در نظر میگیریم مواردی چون تلاش برای داشتن صداقت، مسئولیت پذیری و دلسوزی است. و فرضیات باورهایی هستند که درباره نحوه کار جهان را چونوگی ارتباط مسائل با یکدیگر در اختیار داریم. به عنوان مثال، ممکن است فرض کنید به طور کلی مردم می خواهند درست عمل کنند یا زمانی که به آن کاری مشغول هستند تعهد بیشتری نسبت به آن

مهارت های مسئولیت پذیری
هدف گذاری عملی
مهارت های مدیریت پول
مهارت های سرمایه گذاری
شرکت های برتر بازاریابی شبکه ای یک برنامه آموزش قوی برای آموزش همه ی مهارت های ذکر شده ارائه می دهند؛ و من معتقدم که این نوع از آموزش به قدری ارزشمند است که نمی توان بر روی آن قیمت نهاد. در واقع در هیچ کجا نمی توانید این مهارت های فوق العاده را در هیچ کجا نمی توانید بیاموزید، چه رسد به اینکه به خاطر این آموزش ها پول هم بگیرید.
در بازاریابی شبکه ای یک جمله معروف داریم: «بازاریابی تجارتي است که همزمان با یادگیری، پول هم دریافت می کنید.» این جمله فوق العاده است. چرا که به یک نکته ی کلیدی در این تجارت اشاره دارد، شما آن را نباشستن در کلاس آموزش و گوش دادن به مربی یاد نمی گیرید، با انجام دادن آن را یاد می گیرید.

چگونه غلبه بر ترس ها و چگونه با دیگران ارتباط برقرار کردن را می آموزد. بازاریابی شبکه ای ویژگی های روانی افرادی را که همیشه به شما جواب منفی می دهند را فاش می کند. بازاریابی شبکه ای می آموزد چطور هنگام مواجهه با چالش های زندگی واقعی، همچون عدم پذیرش از سوی دیگران، ایستادگی کنید.
مهارت های عملی در بازاریابی شبکه ای
در اینجا به برخی از آموزش های مهمی که بازاریابی شبکه ای می تواند به صورت عملی و در دنیای واقعی به شما آموزش دهد، اشاره می کنیم:

نگرش موفق
پوشش شما برای دستیابی به موفقیت غلبه بر ترس، تردید و عدم اعتماد به نفس غلبه بر ترس از عدم پذیرش مهارت های برقراری ارتباط مهارت های اجتماعی مهارت های مدیریت زمان

بازاریابی شبکه ای مدرسه مهارت های زندگی

چرا بازاریابی شبکه ای را به شما پیشنهاد می کنم؟

اگر بخواهید یک بیزینس من موفق باشید باید آن ها را تقویت کنید. اگر این مهارت ها را نه در مدرسه، نه در محیط کار و نه در خانه یاد نگرفته اید، در کجا خواهید آموخت؟ کدام تجارت در کنار ایجاد کسب و کار، زمانی را به آموزش و پیشرفت شخصیت شما اختصاص می دهد؟
تجربه
در بازاریابی شبکه ای، افراد اغلب تجربیاتی به دست می آورند که سبب یادگیری مهارت ها و توسعه جنبه های شخصیتی می شود. مهارت هایی که ممکن است هرگز و در هیچ مکان دیگری فرا نگیرند. بازاریابی شبکه ای به شما نوشتن اهداف

مدرسه مهارت های زندگی
برای رسیدن به موفقیت در کسب و کار مهارت های فنی، کافی نیست. مهم تر از آن مهارت های زندگی است که برای ورود به دنیای کسب و کار و تجارت ضروری هستند.
کلید موفقیت بلندمدت در زندگی، آموزش، مهارت ها، تجربیات و از همه مهم تر شخصیت شماست. برای مثال من باید می آموختم که بر تردیدها، کمرویی و ترسم از طردشدن، غلبه کنم.
یکی از مهارت های فردی که باید یاد می گرفتیم این بود که چطور پس از هر شکست بر خیزیم و به راه ادامه دهم. این ها مجموعه ای از ویژگی های فردی است که

در این مقاله رابرت کیوساکی توضیح می دهد که چرا و چگونه بازاریابی شبکه ای می تواند بهترین مکان شروع شما برای پیوستن به دنیای تجارت است. او از مزایای بی بدیل بازاریابی شبکه ای در راستای تقویت مهارت های زندگی صحبت می کند.

کلینیک تخصصی شهید قانع

تخفیف ویژه خدمات دندان پزشکی در کلینیک تخصصی شهید قانع

ویژه بادرانی ها

معاینه و مشاوره رایگان
ارائه خدمات ایمپلنت و اورتودنسی بصورت اقساط
ارائه خدمات زیر نظر متخصص با استفاده از بهترین مواد

آدرس: میدان استقلال آزادی ۲۹
تلفن تماس: ۰۵۱-۳۶۰۶۶۲۱۵

بانستان دادن این تبلیغ از تخفیف ۴۰٪ از رتوماتی خدمات اورتودنسی و ۱۰٪ درمدی سایر خدمات بهره مند شوید

ساختن بهترین تیم

که مشکلات کاری، دیر وصول شدن پول ها، بدقولی پیمانکاران و بازار خراب یک طرف است و مشکلات بین اعضاء تیم به طرف دیگر. با برخی از مدیران صحبت دارم، معتقدند اگر تیم خوب داشتیم، در مقابل تمام چالش های بازار هیچ غمی نداشتیم، اکثر آن ها بر این باورند که مشکلات کاری نمک کار در ایران است، ولی دعوی دو نفر از اعضای تیم بر سر اینکه چرا مثلاً تو بیشتر تشویق شدی غیر قابل تحمل است. اگر شما هم جز این دسته از مدیران هستید، به توصیه های زیر عمل کنید تا تیم بهتری بسازید:

فرهنگ مسئولیت پذیری ایجاد کنید
قبل از هر چیز تک تک اعضاء تیم باید نسبت به مسئولیت های واگذار شده به ایشان مطمئن باشند. باید آنها و ابتدای کار را درک کرده و نقش خود را در انجام آن فعالیت بدانند. انتظار شما از ایشان باید شفاف بوده و فارق از اینکه عضو تیم هستند، به عنوان یک فرد چه وظیفه های بر دوش ایشان است باید مشخص شود. اگر لازم است برای شفافیت بارها این موضوع را تکرار کنید، چراکه این مهم یک اصل است. برای این کار جلسات فردی داشته باشید و اجازه دهید وی صحبت کند تا مطمئن شوید از نقش خود آگاه است. سپس در قالب جلسات منظم گروهی مرتباً آن را کنترل کنید. حیطة اختیارات فرد نیز باید مشخص گردد، در این ترتیب با اعتماد به نفسی که از شما می گیرد، قدرت تصمیم گیری پیدا کرده و مستقل می شود.

قوانین و فرآیندها را شفاف کنید
شویه انجام کار، که شامل قوانین و فرآیندها است باید مکتوب و مشخص باشد. اگر می توانید از نرم افزارهای فرآیند ساز استفاده کنید. اگر نمی شود، بنویسید و ابلاغ کنید، سپس آموزش دهید. بدانید که اگر در این کار موفق نشوید، همه برای کوچکترین کاری از شما سوال خواهند کرد و البته می دانم که بسیار دردآور است. ولی چاره ای نیست، وقتی نمی دانند که چه باید بکنند یا چگونه باید کار را انجام دهند، ریسک نکرده و سعی می کنند با سوال مسئولیت را به گردن شما واگذار کنند.

سامانه پیام کوتاه روز نامه صبح امروز
آماده دریافت پیشنهادات و انتقادات شهروندان عزیز می باشد

۱۰۰۰۸۰۸۸۸

به عنوان یک مدیر، شاید هیچ لذتی بالاتر از این

نباشد که همکاران شما با کمترین مشکلی در کنار هم فعالیت کنند. افراد شتونده ی نظرات یکدیگر باشند و بدون دغدغه حرف خود را بگویند. پذیری نظرات هم باشند، به جای زیرب زنی و خیرچینی مداوم، در زمان جلسات گروهی از مشکلات صحبت کنند.
به راحتی از یکدیگر انتقاد سازنده کنند و راهکارهای بهبود از محل همین فضاها ساخته شود. همه افراد، منافع گروه را بر منافع شخصی خود مقدم دانسته و در راستای رسیدن به آن با تمام وجود تلاش کنند. این رفتارها در بین اعضای تیم همدلی ایجاد می کند. لازم است بدانید این محیط قابل ایجاد است، اما به آسانی حاصل نمی شود
نیاز به توجه جدی مدیر تیم، برنامه ریزی و برگزاری جلسات تیم سازی یا حتی فرهنگ سازی خواهد داشت. البته این به شرطی است که مشکلات اولیه مانند نارضایتی شغلی، کم انگیزی و دلسردی را از بین برده باشید یا آن را به حداقل برسانید. پس از این مرحله است که هنر کار تیمی مانند روغنی که در موتور ماشین حرکت قطعات را روان سازی می کند، همکاران شما را هم به بهترین شکل در کنار یکدیگر به فعالیت خواهد کشید. فرانسوی ها کلمه زیبایی برای کار تیمی انتخاب نموده اند، esprit de ceps، یعنی، حسن متعهد بودن، هيجان و اشتیاق برای رسیدن به اهداف مشترک تعبیر زیبایی است. مطمئن هستم که بارها برای ساختن تیم خوب تلاش کرده اید. می دانم