

# 10 Family

No. 02

۱۴۰۱/۹/۳۰

سی آذر هزار و چهارصد و یک

مجله اینتراکتیو



# ده ایپیکس

خانواده کسب و کار و زندگی



Satirane Dostları Derneği

NACI ELMALI

انجمن دوستان شطرنج اهداف زیادی را دنبال می کند، در این شماره از مجله ده ایکس به تعدادی از این اهداف می پردازیم.

## انجمن دوستان شطرنج استانبول

[www.satrancdostlaridernegi.org.tr](http://www.satrancdostlaridernegi.org.tr)



© Copyright 2022 MASTER SIGNAL- All Rights Reserved



# ایران

# اعتراضات

بررسی آسیب هایی  
کسب و کار در



Single Tap Double Tap Swipe Down Swipe up Zoom in Zoom out

لینک های مشخص شده در صفحات را لمس کنید

مقدمه سر دبیر

بهاره احسان پور



# موفقیت

خودتو روبرو به ایر نسبت بدهید که

نه بهانه بیاورید  
نه بهانه بپذیرید



بنام خداوند مرتزکین کمان  
خداوند زیبا، حدیث و کبان

بنام خداوند آینه، این بیکران  
خداوند وحدت، توماج و شریان

خداوند کز و بلوچ، جختیار  
خداوند ما، زاهدان، اصفهان

مهاباد ما، مرکز قدرت، انتقام  
بنام زمین این مرد مری دفاع

زنان، دختران، سهمیل انقلاب  
اعتصاب، اعتراض، سهمیل الحاد

خداوند ما، قدرت و جان ماست  
خداوند ما، داخل قلب ماست

01/12/2022

به امید دیدار در ده ایکس

# دوباره فکر کن

گاهے تناهد و مدرک خواسنر دنتمو پیتتر فت است



ADAM  
GRANT

argues as if he's right  
and listens as if he's wrong

طوری بحث میکند که گویی حق با اوست  
و طوری گوش می دهد که انگار اشتباه کرده

# پیمانہ خالے یا پیمانہ برعکس

دیروز تصمیم داشتیم پلو پیزم ، دستم را کردم داخل کیسه برنج و بدون اینکه نگاه کنم، پیمونه را اوردم بیرون، دیدم پیمونه خالی...  
میدونی چرا؟

دیدي بعضی از آدمها دنبال روزی می دوند و بعضی ها روزی بدنبالشون می دوه...  
میدونی چرا؟

دیدي معمولاً آدم هایی که ادعای همه چیز دان بودن می کنند، یکجورایی طبل توخالیند. حالا...  
میدونی چرا؟



PODCAST

## چشم ثریا

مهارت های فردی و تغییر روند تفکراتمان

Listen



برای شنیدن به پادکست این قسمت را لمس کنید

# عوامل موثر بر رشد کسب و کارها

بازارهای سنتی و دیجیتال  
خدمات شرکت های واسط

## عوامل موثر بر رشد کسب و کارها

### وقتی که برای اولین بار کسب‌وکار خود را راه‌اندازی کردم

فکر میکردم خیلی زود همه برزند من را به زبان می‌ارند و خیلی سریع رشد درامد را دارم، مسیر درست و هدف درست بود اما برندسازی و پیشرفت یک شبه اتفاق نیفتاد. خیال یک شب پولدار شدن و مشهور شدن و برند شدن را فراموش و یاد گرفتم رشد کسب و کار یک فرایند مداوم است که به سخت‌کوشی، صبر و تعهد نیاز دارد.

در چند سال اول کسب و کارها و شرکت‌ها بیشتر بر بقا تمرکز دارند. با این حال، به نظر من اولویت‌بندی رشد کسب‌وکار یکی از بهترین راه‌ها برای افزایش شانس ماندگاری شرکت است، علاوه بر این به رفاه اقتصادی و آینده مالی باثبات هم کمک میکند.

### طبق تحقیقات سایت Sirius Decisions

میانگین زمان چرخه فروش در 5 سال اخیر 22 درصد افزایش داشته و دلیل اصلی این موضوع آن است که معیارهای تصمیم‌گیری در فرایند خرید توسط مشتریان پررنگ‌تر شده است. بنابراین اولین قدم برای رشد کسب و کار، تهیه استراتژی‌های رشد کسب و کاری است که گام به گام پیشرفت را تضمین کند.

## راه‌های اثبات‌شده‌ای برای دستیابی به اهداف تجاری وجود دارند

راه‌های اثبات‌شده‌ای برای دستیابی به اهداف تجاری وجود دارند که با استفاده از آنها می‌توان سریع‌تر به موفقیت رسید. من نظرات مدیران کسب و کارهای کوچک را جمع‌آوری کرده تا بتوانم یک راهنمای جامع درباره تسریع رشد کسب و کارها به دست بیاورم. ببینید با هم ایت عوامل رشد کسب و کاری که مدیران موفق معتقدند برای موفقیت لازم هست را با هم مرور کنیم.

## فاکتورهای رشد کسب و کار

### 1. قیف فروش

پیش از همه و اولین راه برای رشد سریع کسب و کار خود ساختن یک قیف فروش است. اگر قیف فروش ندارید، مرتکب یک اشتباه بزرگ شده اید. قیف های فروش می توانند به خودکارسازی کسب و کار شما کمک کنند. همینطور به شما کمک می کنند تا رشد کسب و کارتان سریع، آسان و در مقیاس باشد. مطمئناً، باید در خط مقدم کارهای زیادی انجام دهید، اما هنگامی که این فرایندها در جای خود قرار گرفتند، به آرامی شروع به پیشرفت خواهید کرد.

دقت داشته باشید که قبل از هر چیز باید اجزا قیف فروش را به دقت مشخص و مفهوم سازی کنید. قیف های مختلف را در نظر بگیرید. فرقی نمی کند قیفی که تعریف می کنید برای یک پیشنهاد ارسال رایگان باشد یا یک برنامه کوچینگ فروش. مهم این است که ماشین فروش خودکار مخصوص به خودتان را راه بیندازید و مراحل رشد کسب و کارتان را گام به گام پیش ببرید.

### 2. استخدام افراد مناسب

قبل از اینکه حتی بتوانید در مورد مسیر رشد شرکت خود فکر کنید، به کارمندی باثبات نیاز دارید تا به شما در رسیدن به اهدافتان کمک کنند. کریستین لانگ - مدیرعامل و بنیان گذار شرکت نرم افزارهای تجاری Tradeshift - می گوید:

«استخدام بهترین و مناسب ترین افراد، مطمئن ترین راه اطمینان از رشد سریع است. موفقیت در داشتن تیم قوی خلاصه می شود.»

با داشتن کارمندی سخت کوش که به موفقیت شرکت شما پایبندند، کسب و کار شما برای ادامه رشد مجهزتر خواهد بود. علاوه بر این تفویض وظایف برای تمرکز بر کارهای مهم، زمان و انرژی شما را آزاد می کند و سبب می شود که بهترین عملکرد را داشته باشید و فرهنگ کاری مبتنی بر همکاری را پرورش دهید.

### 3. تمرکز بر منابع درآمد

بیل ریلی - کارآفرین حوزه تعمیرات خودرو - پیشنهاد می کند که: «به جای تلاش برای به دست آوردن مشتریان جدید، توجه خود را به سمت مشتریان اصلی که از قبل کسب کرده اید، معطوف کنید.»

### 4. کاهش ریسک

ریسک بخش اجتناب ناپذیری از راه اندازی و توسعه ی کسب و کار است. کنترل همه چیز غیرممکن است، اما راه های زیادی برای محدود کردن تهدیدهای داخلی و خارجی موجود بر سر راه پیشرفت شرکت وجود دارد. پس همیشه باید منتظر باشیم و خودمان را برای ریسک های احتمالی، آماده کرده باشیم.

### 5. سازگار

یکی از ویژگی های مشترک بسیاری از کسب و کارهای موفق، توانایی تغییر جهت سریع و ایجاد استراتژی های جایگزین است. داشتن رویکرد زیرکانه در رشد و توسعه، چه در محصول شما و چه در شرکت، به رشد سریع تر شما کمک می کند. سازگاری یعنی در زمان کرونا آیا توانستید راهکار جایگزین و درست داشته باشید؟ آیا در روند اعتصابات و اعتراضات، استراتژی طراحی کرده اید؟

### 6. فعالیت در شبکه های اجتماعی

با آمدن کرونا و حضور بیشتر افراد در شبکه های اجتماعی، شاهد تاثیر شبکه های اجتماعی در کسب و کارها هستیم و قطعاً شبکه های اجتماعی در رشد و برندینگ ما تاثیر گذار می باشد. حال یک سوال آیا شبکه اجتماعی یعنی اینستاگرام؟

### 7. شرکت در همایش ها

همایش ها مکانی برای آشنایی با تامین کنندگان، رقبا، مشتریان قدیمی و مشتریان احتمالی است. پس از حضور در همایش ها به بهترین شکل استفاده کنید.

### 8. تحقیق رقبا

برای رشد در کسب و کار ، بجای کپی برداری از رقبا، بهتر است روند رشد و حرکت رقبا را بررسی و از مزایای رقبتی آنها و مشکلات آنها برای رشد خودمان استفاده کنیم.



smart  
business





JUNE 30, 2022

# The Metaverse 2040

PEW RESEARCH CENTER

## نتایج این بررسی غیرعلمی:

54% از این کارشناسان گفتند که آنها انتظار دارند تا سال 2040 متاورس جنبه بسیار دقیق تر و واقعاً کاملاً غوطه ورتر و با عملکرد خوب زندگی روزانه برای نیم میلیارد نفر یا بیشتر در سراسر جهان باشد.

46% گفتند که آنها انتظار دارند تا سال 2040 متاورس جنبه بسیار دقیق تر و واقعاً کاملاً غوطه ورتر و با عملکرد خوب زندگی روزانه برای نیم میلیارد نفر یا بیشتر در جهان نباشد.

از این کارشناسان خواسته شد تا پاسخ‌های چندگزینه‌ای خود را در یک سؤال باز توضیح دهند که دیدگاه‌های آن‌ها را در مورد جنبه های مثبت و منفی دنیای دیجیتال آینده دعوت می‌کند. دو موضوع گسترده در آن اظهارات مکتوب پدیدار شد. اول، بخش قابل توجهی از این کارشناسان استدلال کردند که پذیرش واقعیت مجازی در زندگی روزمره مردم تا سال 2040 حول ابزارهای واقعیت افزوده و واقعیت ترکیبی متمرکز خواهد شد، نه در دنیای واقعیت مجازی کاملاً فراگیرتر که بسیاری از مردم امروز آن را به عنوان "متاورس" بودن دوم، آنها هشدار دادند که این جهان‌های جدید می‌توانند به طور چشمگیری هر ویژگی و گرایش انسانی را هم بد و هم خوب - را بزرگ‌تر کنند. آنها به ویژه نگرانی‌های خود را بر توانایی افرادی که این سیستم‌ها را کنترل می‌کنند برای تغییر مسیر، مهار یا خنثی کردن عامل انسانی و خفه کردن توانایی افراد برای خودشکوفایی از طریق اعمال اراده آزاد متمرکز کردند، و آنها نگران آزادی آینده انسان‌ها برای گسترش بومی خود بودند.



**Lee Rainie**

DIRECTOR, INTERNET AND TECHNOLOGY RESEARCH

لی رینی مدیر تحقیقات اینترنت و فناوری در مرکز تحقیقات پیو است.

تحت رهبری او، مرکز بیش از 650 گزارش بر اساس نظرسنجی‌های خود منتشر کرده است که فعالیت‌های آنلاین مردم و نقش اینترنت در زندگی آنها را بررسی می‌کند. انجمن جامعه‌شناسی آمریکا در سال 2014 جایزه خود را برای «تعالی در گزارش‌دهی درباره مسائل اجتماعی» به رینی اعطا کرد و کار او را به عنوان «معتبرترین منبع داده‌های قابل اعتماد در مورد استفاده و تأثیر اینترنت و اتصال تلفن همراه» توصیف کرد.

## کارشناسان در مورد تکامل احتمالی متاورس واقعا همه جانبه اختلاف نظر دارند.

آنها انتظار دارند که پیشرفت‌های واقعیت افزوده و ترکیبی در زندگی روزمره مردم مفیدتر شوند. بسیاری نگران هستند که اگر توسعه وب 3 توسط کسانی که پلتفرم‌های وب غالب امروزی را ساخته‌اند هدایت شود، مشکلات آنلاین فعلی ممکن است بزرگتر شود.

علاقه به ایده متاورس در سال‌های 2021 تا 2022 افزایش یافت، که تا حدی به دلیل تصمیم فیس‌بوک برای تغییر نام خود به نام متا بود. این کلمه توسط نویسنده علمی تخیلی نیل استفنسون در سال 1992 در رمان خود "تصادف برف" ابداع شد. در اصطلاح امروزی، متاورس قلمرو واقعیت توسعه‌یافته شبکه‌ای یا XR است که همه جنبه‌های واقعیت افزوده، واقعیت ترکیبی و واقعیت مجازی (AR، MR و VR) را در بر می‌گیرد. در این برهه از زمان، متاورس عموماً از فضاهای XR تا حدودی غوطه‌ور ساخته شده است که در آن تعاملات بین انسان‌ها و موجودات خودکار صورت می‌گیرد. برخی از آنها تعاملات روزانه با برنامه‌های واقعیت افزوده است که افراد در رایانه و تلفن خود دارند. برخی از آنها تعاملاتی هستند که در حوزه‌های فراگیرتر در دنیای بازی یا فانتزی انجام می‌شوند. برخی در «جهان‌های آینده‌ای» اتفاق می‌افتند که محیط‌های واقعی را تکرار می‌کنند.

در حالی که بازی‌های واقعی و فضاهای اجتماعی برای دهه‌ها وجود داشته‌اند، پیشرفت‌های تکنولوژیکی در اوایل دهه 2020 و تحولات اجتماعی ناشی از همه‌گیری کووید-19، توسعه متاورس را به خط مقدم سوق داده است و الهام‌بخش ده‌ها میلیارد دلار سرمایه‌گذاری جدید است. و پیش‌بینی‌هایی را برانگیخت که متاورس «آینده اینترنت» یا «میدان نبرد اینترنتی بعدی» است.

طرفداران XR و توسعه دنیای آنلاین سه بعدی پیشرفته تر و همه‌جانبه می‌گویند که تکامل سریع آن احتمالاً برای همه جنبه های جامع - آموزش، مراقبت‌های بهداشتی، بازی و سرگرمی، هنر، زندگی اجتماعی و مدنی و سایر فعالیت‌ها مفید است. آنها معتقدند تزیین داده‌های بیشتر به تجربیات افراد، پیشرفت در سیستم‌های کمکی هوش مصنوعی (AI) و ایجاد فضاها و تجربیات کاملاً جدید برای کاربران فناوری می‌تواند زندگی آنها را غنی و گسترش دهد. البته، مانند تمام فناوری‌های دیجیتال، نگرانی‌هایی در مورد سلامت، ایمنی، امنیت، حریم خصوصی و پیامدهای اقتصادی این فضاهای جدید وجود دارد. این موضوع گمانه‌زنی‌های زیادی را در مورد اینکه بلوغ XR و متاورس چگونه خواهد بود و چه معنایی برای جامعه دارد، برانگیخته است.

این افزایش علاقه و سرمایه‌گذاری در واقعیت گسترده، مرکز تحقیقات پیو و مرکز اینترنت Imagining دانشگاه الون را بر آن داشت تا از صدها متخصص فناوری بخواهند تا پیش خود را در مورد این موضوع به اشتراک بگذارند. در مجموع، 624 مبتکر فناوری، توسعه‌دهنده، رهبران تجاری و سیاست‌گذاری، محققان و فعالان پاسخ‌های بی‌پایانی به سؤالی ارائه کردند که به دنبال پیش‌بینی‌های خود در مورد مسیر و تأثیر متاوره تا سال 2040 بودند.



بازار رمزارزها  
به کجا چین

# شتابان

چشم انداز یک تا سه ساله رمزارزها

  
smart  
business

مشکل اصلی بازار رمز ارزها این است که هرچند آینده متعلق به آنهاست اما به طور قطع بسیاری از آنها ممکن است از رقابت بازمانند و چندسال آینده نشانی از آنها نباشد. حتی این احتمال وجود دارد که بیت کوین دیگر پادشاه کریپتو نباشد و ارزهایی پا به عرصه میدان بگذارند که گوی سبقت را برپایند و یک چرخه غیر قابل تصویری را ایجاد کنند. پس اگر در این حوزه فعالیت می کنید باید متوجه ریسک های ناشی از آن باشید.

در شرایط فعلی بازارهای مالی، مخصوصاً بازار ارز دیجیتال، بهترین کار تلاش برای افزایش مهارت و شناخت بازار است چرا که در سال های پیشرو قطعاً مهارت حرف اول را خواهد زد میزند.

توصیه من بعنوان فردی که سالهاست در بازارهای مالی فعالیت دارم این است که یک مهارت خاص برای کسب درآمد داشته باشید و مهارت مکمل شما باید شناخت بازارهای مالی و بویژه رمزارزها و نحوه کسب سود از آن باشد، تا از چرخه بعدی این بازار بتوانید بیشترین بهره را ببرید.

همانطور که اشاره شد این بازار بسیار پویا می باشد و در آینده، بسیاری از ارزها مسیرشان تغییر خواهد کرد و اینکه تعصب داشته باشیم نسبت به بازار و یک ارز خاص و بدون برنامه روی یک یا چند ارز مختلف سرمایه گذاری کنیم میتواند منجر به ضرر و زیان سنگین و از دست رفتن کل سرمایه ما باشد.

اگر تمایل دارید مهارت خود را در بازارهای مالی افزایش دهید، سایت [MsSignal.com](http://MsSignal.com) اطلاعات مفید و کاملی را در اختیار دوستان بصورت رایگان قرار داده است.



## به کجا چنین شتایان

نادر رضانی

با توجه به دیدگاه کلان اقتصادی در جهان و ناآرامی و آشفتگی حاکم بر دولت ها از جمله جنگ روسیه و اوکراین، بحران

های مالی و بحران انرژی در اروپا و آمریکا، مشکلات داخلی کشورهای مهم منطقه خاورمیانه از جمله ایران، ترکیه و عراق تهدیدهایی از جانب چین، تایوان و کره شمالی، همه اینها باعث شده تا افت های شدیدی در کلیه بازارهای مالی از سهام شرکت های بزرگ و کوچک تا بازار رمز ارزها ایجاد شود. **همه این ناآرامی ها به هرحال نوید تغییر و روزهای خوب و پررونق رو برای صنایع و همچنین رمز ارزها دارند** اما اینکه این شرایط از نظر زمانی چقدر به طول خواهد انجامید و عمق سختی شرایط تا کجا ادامه پیدا خواهد کرد به عوامل بسیار زیادی وابسته است.

اگر بخواهیم به صورت ویژه نگاهی به بیت کوین و بازار رمز ارزها داشته باشیم، یک نکته کاملاً واضح و روشن است که پس از گذار از این مرحله رمز ارزها برای تغییرات بنیادی در جهان یک نقطه عطفی خواهند بود و پتانسیل های بسیار زیادی در بسیاری از رمز ارزها وجود دارد که بتوانند به صورت متمرکز یا غیر متمرکز کنترل سیستم های مالی، اینترنت، سرگرمی یا هرآنچه مورد تصور انسان باشد را در دست بگیرد.



# چشم انداز یک ناسه ساله رمزارزها

## در خصوص آینده بلند مدت

(یک تا سه سال) رمز ارزها و چشم انداز مثبت  
آن شکی وجود ندارد اما تهدیدها و فرصت های  
آن را باید در نظر داشت.

سرمایه گذاری کوتاه مدت : یک تا سه ماه  
سرمایه گذاری میان مدت : سه تا شش ماه آینده

اگر وضعیت کنونی و کوتاه مدت بیت کوین و کریپتو را در نظر بگیریم چندماهه بود که قیمت به یک ثبات نسبی رسیده بود اما با افت مجدد قیمت همچنان روند نزولی مارکت به قوت خود باقی ماند و بازار انتظار قیمت های پایین تر را نیز دارد و قیمت محدوده 16-17 هزار دلار بیت کوین دیگر برای خریداران جذاب نیست و احتمال کاهش قیمت در کوتاه مدت بیشتر از این هم وجود دارد. در وضعیت میام مدت می توان انتظار کمی مثبت بودن بازار و تثبیت را داشت، البته عمق اصلاح به عوامل مختلف سیاسی، اقتصادی و اجتماعی بستگی دارد. خبر ورشکستگی صرافی بزرگ FTX هم نگرانی ها را بسیار افزایش داده و ریسک های بازار کریپتو را دوچندان کرده است.

در شرایط موجود همچنان نمی توان انتظار پایان روند نزولی را داشت. رمز ارزها ریسک های سیستماتیک ویژه ای دارند و مدیریت سرمایه، داشتن برنامه معاملاتی و آگاهی حرف اول و آخر را در این بازار میزند.

نکته ای را که در پایان متذکر شوم لطفا فریب افرادی را نخورید که توکن های مختلف را تبلیغ می کنند و مدعی میشوند که شما با خرید توکن و استیک کردن آنها به سود مستمر و قابل اطمینانی دست پیدا می کنید.



# داستانهای ترجمه شده از نویسندگان ترکیه ای

## بعضی ها پس از نوشتن داستانشون و انتشارش بشیمون میشن

آگاتا کریستی نویسنده معروف انگلیسی با وجود 33 رمان و 56 داستانی که درباره کارآگاه معروف هرکول پوارو نوشت، هیچوقت طرفدار این شخصیت نبود.

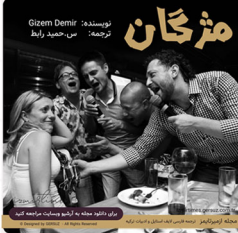
سر آرتور کانن دوویل دیگر نویسنده پراوازه انگلیسی ممکن است با شخصیت شرلوک هولمز یکی از ماندگارترین چهره های داستانی در تاریخ را خلق کرده باشد اما خودش از این کارآگاه دل خوشی نداشت و از او متنفر بود چون روی آثار فخرش سایه انداخته بود و مانع از آن می شد که حضور قدرتمندتری در جهان ادبیات داشته باشد.

آلن الکساندر میلن وقتی مشخص شد موفقیت چهار کتابی که مجموعه وینی پو را تشکیل می دهند، دیگر آثار میلن را تحت الشعاع قرار خواهد داد، وی از نوشتن آنها پشیمان شد.

ویلیام پاول همزمان با آن که ارتش آمریکا می خواست او را به جنگ در ویتنام اعزام کند، در سال 1969 شروع به نوشتن کتابی به نام کتاب آشپزی آنارشویست کرد شامل دستورالعمل هایی برای ساخت مواد منفجره، ابزارهای ابتدایی هک ارتباط از راه دور، سلاح های مربوطه و شیوه ساخت مواد مخدر غیرقانونی در منزل. این کتاب در سال 1971 منتشر شد. پاول در سال 2013 در مقاله ای توضیح داد که چرا فکر می کند باید چاپ این کتاب متوقف شود. اما از آنجایی که نویسنده هیچوقت حق مالکیت معنوی این اثر را نداشت نمی توانست در این باره اقدامی کند.

لویزا می آلکوت رمان نویس آمریکایی تمایلی نداشت کتابی درباره دختران نویسد اما توماس نیلز، ویراستار کتاب، به این کار اصرار کرد. آلکوت در اولین تلاش برای نوشتن این رمان بی حوصله و کلافه شد و دست از کار برداشت اما وقتی نیلز گفت فقط در صورتی که یک بار دیگر نوشتن این کتاب را امتحان کن کتاب تفکرات فلسفی پدرش را منتشر خواهد کرد، لویزا زنان کوچک را ظرف دو ماه نوشت. اگرچه این رمان موفقیت بزرگی کسب کرد اما الکتا برایش اهمیتی قائل نبود.

## داستان کوتاه مژگان



داستان کوتاه و جذاب مژگان، داستانی از تعبیر حکایت عکسی قدیمی که با شواهد و خاطرات موجود به واقعی نزدیک می شود

مطالعه داستان

داستان کوتاه ترجمه از ترکی  
 س. حمید رازی  
 ترجمه فارسی ادبیات ترکیه  
 نویسندگان ترکیه ای

## پیشگویی چکاوک

ترجمه فارسی از ترکی استانبولی داستان کوتاه پیشگویی چکاوک حکایتی از امید و عشق در دل ناامیدی از نویسنده ترک

مطالعه داستان

داستان کوتاه ترجمه از ترکی  
 س. حمید رازی  
 ترجمه فارسی ادبیات ترکیه  
 نویسندگان ترکیه ای

## وقتی پاهایم یاری نکرد

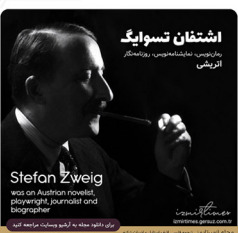


داستان کوتاه ترکی استانبولی وقتی پاهایم یاری نکرد، داستانی عمیق و شاید آشناست که از نویسنده ای ترک به فارسی برگردانده شده

مطالعه داستان

داستان کوتاه ترجمه از ترکی  
 س. حمید رازی  
 ترجمه فارسی ادبیات ترکیه  
 نویسندگان ترکیه ای

## کسانی که خودکشی نمی کنند



اشتهاف تسوايگ نویسنده یهودی اتریشی آلبر کامو آیا زندگی ارزش زیستن دارد؟ کسانی که خودکشی نمی کنند سیاستمدار نازی آلمانی

مطالعه داستان

داستان کوتاه ترجمه از ترکی  
 س. حمید رازی  
 ترجمه فارسی ادبیات ترکیه  
 نویسندگان ترکیه ای



انجمن دوستداران

شطرنج

استانبول

  
smart  
business

## انجمن دوستان شطرنج

NACI ELMALI

سریالی که

## شطرنج را

به یک ورزش محبوب تبدیل کرد.



## ندانسته های سریال «گامبی وزیر»:

1. «گامبی وزیر» از روی رمانی به همین نام نوشته والتر تویس که در 1983 منتشر شد، ساخته شده است. تویس متولد 1928 در سان فرانسیسکو بود و یک سال بعد از انتشار «گامبی وزیر» که یکی از شش رمان او بود، بر اثر سرطان در 56 سالگی در نیویورک سیتی درگذشت. تویس در هفت سالگی یاد گرفت شطرنج بازی کند، اما اعجوبه نبود و تا وقتی بزرگ نشد در مسابقات حرفه‌ای شطرنج شرکت نکرد.

2. عنوان رمان و سریال بر مبنای یک حرکت در شروع شطرنج انتخاب شده است. «گامبی وزیر» در نوع خود یکی از قدیمی‌ترین حرکت‌های ترکیبی است که تا الان زنده مانده و طرفداران زیادی نیز دارد. این گشایش اولین بار در اواخر قرن پانزدهم میلادی در نسخه خطی گوتینگن که به زبان لاتین و اولین مقاله شناخته شده درباره شطرنج مدرن است، مطرح شد و تئوری‌های اولیه آن در قرن هفدهم تکمیل شد. بٹ در پایان سریال از این گشایش استفاده می‌کند.

3. سازندگان سریال «گامبی وزیر» برای ساخت این مجموعه با کارشناسان شطرنج از جمله **گری کاسپاروف** استاد بزرگ و قهرمان سابق شطرنج جهان که از 1985 تا 2000 برای 15 سال این عنوان را در اختیار داشت، مشورت کردند. بخش زیادی از کتاب تویس متکی بر آموزه‌های بروس پاندولفینی نویسنده و معلم شطرنج است. از این رو، اسکات فرانک خالق سریال هم پاندولفینی و هم کاسپاروف را به عنوان مشاور به کار گرفت. در مقطعی حتی از کاسپاروف خواسته شد نقش شخصیت واسیلی بورگوف در سریال را او بازی کند. (این نقش در نهایت به مارچین دوروچینسکی بازیگر لهستانی رسید.)

4. استان بٹ شباهت‌هایی به زندگی بابی فیشر استاد بزرگ آمریکایی دارد. کاسپاروف در همان گفت‌وگوی خود با اسلیت به این نکته اشاره کرد که ماجراهای بٹ در واقع «نسخه زنانه» اتفاقات زندگی فیشر است.

الیزابت هارمن، دختر بچه 8 ساله ای که مادرش را در یک حادثه رانندگی از دست داد و مجبور شد باقی عمر خود را در یتیم‌خانه ای مسیحی سپری کند. او در پرورشگاه به فرص آرامبخش معتاد شد و در بزرگسالی این اعتیاد همراهیش کرد. او در زیرزمین یتیم خانه، شطرنج را از سرایدار میانسال و کم حرف یتیم‌خانه یاد گرفت و خیلی زود این بازی به اصلی‌ترین هدف و معنای زندگی اش تبدیل می‌شود.

الیزابت هدفش را در صفحه چهارخانه شطرنج پیدا کرد، استعدادی چشمگیر از خود نشان داد و بعدها، زندگی‌اش را در شطرنج و غلبه بر بزرگ‌ترین قهرمانان جهان غرق کرد. آنچه در این داستان قابل توجه است، ورود الیزابت به جهانی است که آن زمان تقریباً در انحصار مردان بود و برای بسیاری از شطرنج بازان حرفه‌ای، باختن برابر دختری نوجوان، سنگین و گاه خجالت آور تلقی می‌شد.

نام این سریال برگرفته از یکی از گشایش‌ها در بازی شطرنج یعنی **کوئینز گمبٹ یا گامبی وزیر** است، محصول پرفرادر نتفلیکس است و بازی شطرنج را به یک ورزش محبوب تبدیل کرد. در این فیلم یادآوری می‌کند که شطرنج و زیبایی این بازی، فراتر از سیاست و جنسیت و فارغ از مصلحت‌اندیشی‌ها، راه خود را می‌یابد.





hosting.com.tr

# %30 Sınırsız Hosting İndirimi

✓ Limitsiz SSD Disk

✓ Limitsiz Site Barındırma

✓ Ücretsiz SSL

✓ 7/24 Destek

## خرید هاست و سرور ترکیه ای

استفاده از تخفیف ویژه و خرید مستقیم





## انجمن دوستان شطرنج استانبول



مکانی با رویه "دن کیشوت" بسیاری از ما با اثر معروف سروانتس، دن کیشوت، که رمان‌های جوانمردانه عصر را نقد می‌کند، آشنا هستیم. این رمان درباره ی مردی است که در 50 سالگی، ایده هایش ته کشیده و احتمالاً میل و انرژی اش برای زنده بودن نیز به پایان می رسد! این جاست که او تمام زندگی اش را وقف کتاب خواندن می کند. او روزهایش را با خواندن رمان هایی درباره ی شوالیه ها می گذراند تا این که، به گفته ی «سروانتس»، بر اثر مطالعه ی زیاد و خواب کم، هوش و حواسش را از دست می دهد و به یکی از قهرمان های این رمان ها تبدیل می شود.

انجمن شطرنج دوستداران شطرنج نیز بعد از گفتگوها و جلسات متعدد چارچوبی ایجاد کرد که در آن، کسانی که از مبارزه با آسیاب های بادی خسته شده‌اند، مانند دن کیشوت، در مسیر شطرنج و موفقیت های بزرگ و شناسایی استعداد خود قدم بگذارند.

### اعضای موسس انجمن :

Hakan Polat 1-  
Naci Elmali 2-  
Arif Hikmet Çokay 3-  
Melis Aktaş 4-  
Hüseyin Gazi Gümet 5-

Mine Kılıç 6-  
Umut Yüksel 7-  
Neslihan Özmen 8-  
Nuran Kaya 9-

### اهداف انجمن دوستان شطرنج :

انجمن اهداف زیادی را دنبال می کند که تعدادی از اهداف را بصورت لیست وار معرفی می کنیم :

- 1- مهمترین هدف انجمن ، کشف ورزشکاران جوان که می توانند در شطرنج موفق شوند.
- 2- آشنایی ورزشکاران با شطرنج ترکیه
- 3- افزایش سطح موفقیت مدارس دولتی در مسابقات شطرنج ورزشی مدارس
- 4- ایجاد فرصت برابر برای ورزشکاران علاقمند به شطرنج با وضعیت اقتصادی ناکافی
- 5- برگزاری مسابقات واقعی شطرنج قهرمانی رده های سنی ترکیه است.
- 6- برگزاری مسابقات ELO .
- 7- تغییر نظام آموزشی معمول و مرسوم شطرنج و گسترش آن در سراسر کشور ترکیه است.

### خدمات انجمن

- 1- برگزاری مسابقات ELO
- 2- برگزاری مسابقات سریع
- 3- برگزاری مسابقات شطرنج در روز تولد اعضا
- 4- برگزاری کلاس های آموزش حضوری و غیرحضوری شطرنج بصورت بورسیه با اساتید بزرگ شطرنج ترکیه

istanbul

# Satranç Dostları

www.satrancdostlaridernegi.org.tr



# اعتراضات

## ایران

بررسی آسیب‌هایی  
کسب و کار

سه ماهه اول

  
smart  
business

## تتکایت راه حل زیست

در پایان با توجه به همه مشکلات موجود می دانیم که شکایت راه حل نیست و سختی ها هستند که انسان های قوی را می سازند.

شرایط بهبود و برون رفت از این بحران نیز بستگی به استراتژی و نوع آماده سازی زیرساخت های شما دارد و قطعاً دیر یا زود جوانان، کارآفرینان و خدمات دهندگان بهترین مسیر را پیدا خواهند کرد و مانند رودخانه مجدد جاری خواهند شد. پس قوی بودن و عدم ناامیدی نکته قابل توجهی است. بهبود شرایط اقتصادی، سیاسی و اجتماعی با تلاش و پشتکار جوانان برومند ایران زمین محقق خواهد شد.



بهروز عبدی

## کسب و کارها خوابیده؟

# ایسران

کسب و کار و سرمایه گذاری در

فضای کسب و کار و سرمایه گذاری در ایران و تعامل آن با کشور ترکیه و دیگر کشورها چند ماهی است که به دلیل اعتراضات و ناآرامی ها بسیار تحت تاثیر قرار گرفته است، خصوصاً اینکه دولت ایران راه مبارزه با معترضان و سرکوب آنان را در محدود کردن فضای اینترنت می داند. فارغ از قضاوت کردن نحوه عملکرد دولت ایران قصد داریم به بررسی آسیب هایی که تا کنون متوجه کسب و کارها شده است از جنبه های برداریم.

بیشترین آسیب در این بین ابتدا به کسب و کارهای خرد وارد گردید. چرا که بسیاری از افشار متوسط که توانایی خرید یا اجاره مغازه و فروشگاه نداشتند به راه اندازی آنلاین شاپ ها در فضای مجازی اینترنت، اینستاگرام و تلگرام روی آوردند و با صرف هزینه هایی اقدام به تهیه محصول، ایجاد صفحات مجازی، تولید محتوا، تبلیغات و غیره نمودند و در حال گسترش کسب و کارشان بودند که به یکباره با قطعی اینترنت دسترسی به صفحاتشان و ارتباط با مشتریان خود را از دست دادند.

این ضربه بسیار سنگینی بود برای کسب و کارهای خرد مه تازه یا به میدان گذاشته بودند یا حتی چندسال با صرف وقت و هزینه اقدام به جمع آوری مخاطب و کسب درآمد نموده بودند، این اقدام را می توان معادل تعطیلی ده ها کارخانه و بیکارشدن هزاران کارگر و کارمند دانست. از طرف دیگر محدود شدن خدمات بانکی و نقل و انتقال پول برای مبادلات خارجی ضربه دیگری بود که نمی توان ابعاد آن را برآورد نمود.

شرکت های کوچک و بزرگ دیجیتال مارکتینگ هم عملاً کیش و مات شدند و شاهرگ حیاتی آنها قطع شد که بخش قابل توجهی از جوانان کشور نیز در این صنعت مشغول به کار بودند.

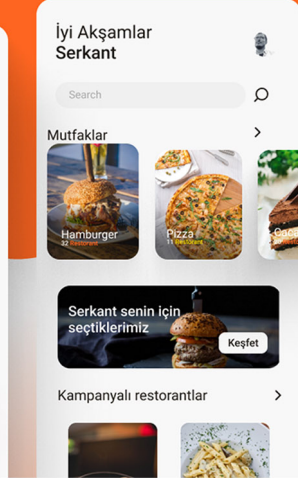
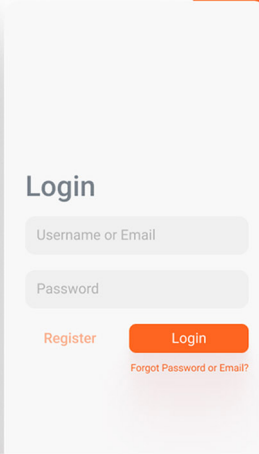
شرایط بوجود آمده علاوه بر نابسامانی های اجتماعی که زندگی روزمره مردم را تحت تاثیر قرار داده، نگرانی صاحبان مشاغل و کسب و کارها را نیز به شدت افزایش داده است که این خود بر شدت ناراضیاتی و اعتراضات مردم می افزاید و آینده ای را که سالها برای آن برنامه ریزی کرده بودند به یکباره از دست رفته می بینند. حتی اگر همین امروز شرایط و اینترنت به وضعیت قبل بازگردانده شود مدت زمان زیادی صرف بازبانی شرایط قبل خواهد شد.

## بیشترین آسیب به کسب و کارهای خرد وارد می گردد



# سایت ترندیول

## روش های کسب درآمد از ترندیول



# بنیانگذار ترندیول

## دمت موتلو، موسس ترندیول کارفرآین و تاجر موفق

دمت موتلو، موسس پربازدیدترین سایت خرید آنلاین ترکیه، شرکتی را که در سال 2010 تأسیس شد و در سال 2018 به چینی ها (سایت علی بابا) به مبلغ 1 میلیارد و 78 میلیون دلار فروخته شد.

دمت موتلو، در 22 آگوست 1981 در نیویورک آمریکا به دنیا آمد و پس از پایان دبیرستان در ایتالیا، با رتبه اول از دیپارتمان اقتصاد دانشگاه نیویورک فارغ التحصیل شد و بعداً در کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی هاروارد پذیرفته شد. او در سال دوم تحصیلات کارشناسی ارشد خود، هاروارد را ناتمام رها کرد که ایده راه اندازی کسب و کار خود را در کشور مادر خود به وجود آورد.

او ترندیول را با سرمایه 300 هزار دلاری در شهر استانبول تأسیس کرد و در 16 ماه اول به ارزشی بالغ بر 150 میلیون دلار رسید.

از بزرگترین برنامه های دمت موتلو، ایجاد انبار در کشورهای خاورمیانه و جمهوری ترک است که بتوانند مانند علی بابا، تجارت خود را گسترش داده و در منطقه خاورمیانه بهترین خدمات را ارائه دهد.

trendyol.com

**Demet Mutlu**

مدیرعامل و بنیان گذار سایت ترندیول

## دمت موتلو؛ ترندیول پرچم دار

دمت موتلو، بنیانگذار Trendyol در بیانیه خود در مورد این موضوع گفت: "ما می خواهیم از سرمایه گذاران برجسته جهان که در این تور سرمایه گذاری شرکت کردند به دلیل اعتماد آنها به کشور ما و آینده Trendyol تشکر کنیم. باعث افتخار ماست که در دوره گذشته بالاترین سرمایه گذاری بین المللی را برای کشورمان به ارمغان آوردیم. علاوه بر این، ترندیول اولین "دکاکورن" است که از ترکیه خارج می شود، جایگاه صنعت ما را در عرصه بین المللی تقویت خواهد کرد. این سرمایه گذاری علاقه بین المللی را به اکوسیستم دیجیتال ترکیه افزایش می دهد و توسعه صنعت ما را سرعت می بخشد. ما می خواهیم از تیم پرشور خود، صدها هزار شریک تجاری و بیش از 30 میلیون مشتری که به ما اعتماد دارند برای به اشتراک گذاشتن این سفر موفقیت با ما تشکر کنیم.

موتلو با تاکید بر اینکه آنها از اشتغال میلیون ها نفر در ترکیه حمایت می کنند، گفت: "در حالی که صدها هزار نفر برای عملیات فروشندگان ما در پلت فرم ما کار می کنند، ما همچنین فرصت های شغلی برای صدها هزار نفر در بخش های مختلف مانند توزیع محموله، بسته بندی و خدمات مشتری. بنابراین، ما به طور مستقیم و غیرمستقیم با اشتغال 1.1 میلیون نفر به اقتصاد خود کمک می کنیم. هدف ما افزایش این رقم به 2.4 میلیون نفر در سال 2023 است.

## ترندیول، اولین "دکاکورن" ترکیه

ترندیول، پیشرو و یکی از پلتفرم های تجارت الکترونیک پیشرو ترکیه، با سرمایه گذاری جدید 1.5 میلیارد دلاری، ارزش خود را به 16.5 میلیارد دلار افزایش داد و به اولین شرکت فناوری ترکیه با تعریف "دکاکورن" تبدیل شد. بنابراین Trendyol اولین شرکت فناوری ترکیه ای است که تعریف "decacorn" را دارد که برای شرکت هایی با ارزش بیش از 10 میلیارد دلار استفاده می شود.

سرمایه گذار فعلی ترندیول، سایت علی بابا است که قرار است در اوایل سال جاری (2023) مبلغی حدود 350 میلیون دلار در این پلتفرم مجدد سرمایه گذاری کند.

جنرال آتلانتیک، یکی از صندوق های سرمایه گذاری پیشرو آمریکا، شرکت SoftBank Vision Fund 2، که توسط مشاوران سرمایه گذاری SoftBank مستقر در ژاپن، که در بزرگترین شرکت های فناوری جهان سرمایه گذاری می کند، پرنس ویل کپیتال مستقر در برلین، ADQ (امارات متحده عربی) و سازمان سرمایه گذاری قطر (QIA) در این پلتفرم محبوب دور جدید سرمایه گذاری خود را شروع کرده اند.

بنابراین همانطور که مشاهده می کنید، با دور جدید سرمایه گذاری، سرمایه گذاران مهمی از آسیا، اروپا، آمریکا، خاورمیانه و ترکیه در ساختار سهام ترندیول شرکت کردند. ترندیول همچنان توسط بنیانگذاران این شرکت و کارکنان ارشد آن در ترکیه اداره می شود.

## دکاکورن (DECACORN) چیست؟

"دکاکورن" در فرهنگ لغت به معنای ده شاخ است و برای طبقه بندی شرکت های پریسک با ارزش بیش از ده میلیارد دلار استفاده می شود.

ترندیول برای قرار گیری در این دسته، ارزش خود را به 16.5 میلیارد دلار افزایش داد و به اولین شرکت فناوری ترکیه با تعریف "دکاکورن" تبدیل شد. دمت موتلو، بنیانگذار Trendyol اظهار داشت که این اولین بودن، جایگاه آنها را در عرصه بین المللی تقویت می کند و گفت: "این سرمایه گذاری علاقه بین المللی را به اکوسیستم دیجیتال ترکیه افزایش می دهد و توسعه صنعت ما را تسریع می بخشد."

trendyol

Demet Mutlu

Trendyol Kurucusu



ما از اعتماد شما به کشورمان و آینده ترندیول تشکر می کنیم.

## روش های کسب درآمد از ترندیول

ترندیول، یک فروشگاه اینترنتی است که روش های درآمدزایی متعددی را طرح ریزی کرده است و کمک می کند در کنار سودی که دریافت میکند، افراد بیشتری بتوانند کسب سود و درآمد داشته باشند.

جالب است بدانید چه محصولی برای فروش داشته باشید و چه نداشته باشید می توانید از کانالهای سود ده ترندیول برای کسب درآمد استفاده کنید.

در این صفحه از مجله به روش های کسب درآمد از ترندیول پرداخته ایم پس با ما همراه باشید.

## فروش مستقیم

فروش محصولات در ترندیول به سه دسته تقسیم شده اند:

1- فروش غذا

2- فروش محصولات سوپرمارکت (میوه و سبزی و گوشت و ...)

3- فروش بازار (فروش محصولات مختلف)

اگر شما فروشنده این نوع محصولات هستید، براحتی می توانید با ثبت نام در ترندیول و معرفی محصولات خود، نسبت به فروش محصول خود اقدام کنید.

ارسال محصول شما می تواند از طریق خوده شما یا انبارهای ترندیول اتفاق بیافتد.

آیا می توانید از داخل ایران محصولات خود را در ترندیول بفروشیم؟

شما در صورتی که در ایران هستید و تولید کننده محصولی هستید، می توانید از واسطه برای فروش در ترندیول استفاده کنید و براحتی وارد بازار ترکیه شوید.

اگر محصول شما موادغذایی T دارو و یا لوازم آرایشی است باید مجوزهای لازم برای فروش از سازمان غذا و دارو یا سازمان های مربوطه دریافت و سپس شروع به بازاریابی و فروش محصول داشته باشید. ولی اگر محصولات فیزیکی مثل لباس، کیف و با وسیله خاص که برای فروش به مجوز خاصی ندارند می توانید براحتی و با کمک واسطه ها فروش خود را شروع کنید.

## افلیت مارکتینگ

افلیت مارکتینگ، روشی جدید و بسیار پر کاربرد برای کسب درآمد است که ترندیول نیز از این مدل بازاریابی استفاده کرده است و به افرادی که محصول خاصی برای فروش ندارد کمک میکند که از بیشترش برای کسب درآمد استفاده کند.

## حالا ممکن است پرسید چطور؟

ترندیول برای حضور در افلیت خود سه شرط را مطرح کرده است:

1- کاربر بیش از 10 هزار کاربر در اینستاگرام داشته باشد.  
2- لایک و کامنت ها باید بصورت ارگانیک باشد نه بصورت فیک و ساختگی

3- هر فرد برای کسب درآمد خود حتما باید شرکتی و آژانسی را معرفی کند و آن حساب شرکتی هیچ محصول خاصی را در ترندیول نداشته باشد.

اما چرا نباشد شرکتی که معرفی میکنیم محصول یا محصولات خاصی در ترندیول برای فروش داشته باشند؟

یک جواب کامل واضح وجود دارد، اگر محصولی دارید، تمرکز خود را روی فروش آن صرف کنید و به تولید خودتان و کسب سود بیشتر از فروش محصول خود پافشاری کنید.

## چطور وارد سیستم افلیت مارکتینگ شویم؟

اگر شرایط مورد نظر را دارید، کاربر شخصی خود را در ترندیول تعریف کرده و محصولات مورد نظر برای بازاریابی را انتخاب و لینک معرفی خود را ساخته و برای معرفی محصول از لینک خود استفاده کنید.

هر کاربری که با لینک شما وارد شود و محصولی را خرید کند برای شما درصد سودی در نظر می شود که بصورت هفتگی و ماهیانه می توانید دریافت کنید.

## خدمات شرکت های واسط

شرکت های واسط در چند زمینه می توانند کمک کنند:

1- همراهی جهت ورود به بازار ترندیول

2- ثبت محصولات شما

3- معرفی شرکت یا آژانس برای کسب سود افلیت مارکتینگ

4- بازاریابی و معرفی محصول

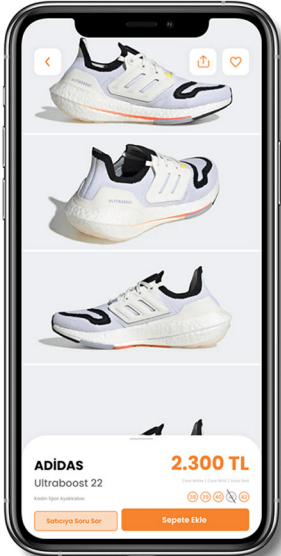
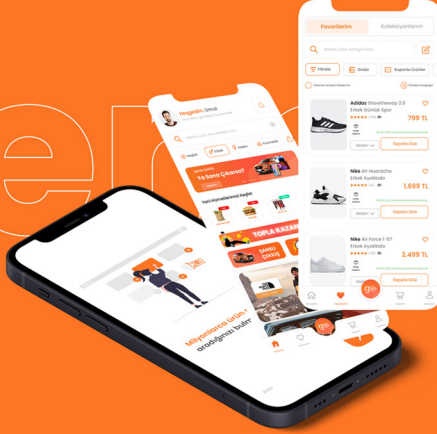
## روش های کسب درآمد از ترندیول

جهت دریافت اطلاعات بیشتر با شماره زیر در تماس باشید

0090-552-325-2686



trendyol





آیکن ها را لمس کنید



با دنبال کردن ما از اخبار جدید مطلع شوید

## مستر سیگنال

مجله ده ایکس



لینک های مشخص شده در صفحات را لمس کنید

مستر سیگنال

دریچه ای نو از بازارهای مالی



ÜCRETSİZ

Uyelere özel dağıtım

MSB DJITAL PAZARLAMA EĞİTİM VE BİLİŞİM HİZMETLERİ TİCARET

Master Signal LTD



+90(552) 325 26 86



www.mssignal.com

VISIT OUR WEBSITE



© Copyright 2022 MASTER SIGNAL - All Rights Reserved

### مجله از میرتایمز

ماهنامه دیجیتال از میرتایمز  
ادبیات، مد، فرهنگ و منابع  
مورد نیاز فارسی زبانان خارج از  
کشور، اطلاع رسانی و ارتباط  
مستقیم که یکم هر ماه میلادی  
نسخه ی جدید آن منتشر می  
شود.



برای بازدید از از میرتایمز این قسمت را لمس کنید

انتشار آنلاین از مجله از میرتایمز  
تیراژ انتشار در این نسخه: 2000  
باز نشر تقریبی در این نسخه: 25%  
تعداد انتشار: یک شماره در ماه

طراح مجله: شرکت گرسوز



کلیه حقوق این مجله برای شرکت مستر سیگنال محفوظ می باشد

master signal