

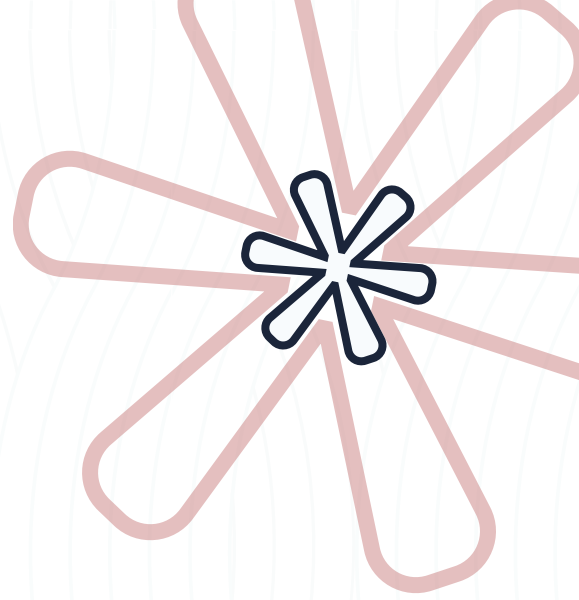
زبان  
پیشرو

# گام‌ها



شماره چهارم 1404 همراه با مشاوره مالی در بحران

اقتصاد، کسب و کار، یادگیری، معرفی، رشد فردی، کوچینگ



## معرفی هدف مجله

در دنیایی که صدای زنان اغلب شنیده نمی‌شود، ما قلم‌ها و افکارمان را به هم پیوند می‌زنیم تا مجله‌ای خلق کنیم که الهام‌بخش و تحول‌آفرین باشد. "ماهنامه باشگاه زنان پیشرو" که نتیجه شیرین یک کار تیمی از اعضای باشگاه ماست، نه تنها یک مجله بلکه نمادی از مسیر پرشکوهی است که در پیش داریم.

ما، با اشتیاق و هدفی مشترک گرد هم آمده‌ایم تا دانش و تجربیات خود را در حوزه‌های کسب و کار، اقتصاد و سرمایه‌گذاری به اشتراک بگذاریم. در این مجله، کلمات به ابزاری قدرتمند تبدیل می‌شوند که نه تنها راهنمایی برای زنان جویای راه در این عرصه‌ها است، بلکه پویایی و توانمندی را در هر سطری فریاد می‌زند.

در این صفحات، با پیچیدگی بازارهای مالی آشنا خواهید شد، مفاهیم اقتصادی را با زبانی ساده درک خواهید کرد، و مهارت‌هایی را می‌آموزید که شما را به رهبرانی توانمند در دنیای تجارت تبدیل می‌کند. با هر مقاله، هر تحلیل و هر نکته‌ای که می‌خوانید، قدمی به سوی شکوفایی برمی‌دارید. ما با هر کلمه، هر جمله و هر پاراگراف، دنیای کسب و کار و سرمایه‌گذاری را برای شما روشن‌تر می‌کنیم. این مجله، دعوتی است به کشف توانایی‌های پنهان و باور به استعدادهایتان.

در این سفر همراه ما باشید، جایی که زنان، آینده خود را می‌سازند و افق‌های تازه‌ای را در دنیای تجارت فتح می‌کنند.

**مدیر مسئول: رزیتا مرادی**

**سردبیر: فاطمه فاطمی**

**مدیر هنری و گرافیک: مهتاب خواره**

**ویراستاری و نمونه خوانی: نسرين مهرمحمدی**

**نویسندگان (به ترتیب مطالب):**

**زهرا محسنی، لاله احمدپوری، رزیتا مرادی، مارال فرزانه،**

**مهنور گیتی فر، فاطمه فاطمی، پرستو مسکریان**

# فهرست

کسب و کار  
کارگاه یادگیری  
جعبه ابزار

اقتصاد  
سواد اقتصادی  
اتاق مشاوره مالی

زنگ کوچینگ

تازه های باشگاه

داستان های الهام بخش

معرفی  
کتاب  
فیلم

# محصول یا خدمتی عرضه کن که همه بگویند «آخیش!»



(زهرا محسنی،  
عضو باشگاه زنان پیشرو)

فرض کن یک روز از خواب بیدار می شوی و می فهمی گوگل دیگر وجود ندارد. نه موتور جست و جویی هست، نه ایمیل هایت باز می شود، نه مسیرها را می توانی در گوگل مپ پیدا کنی، نه تبلیغات گوگل به کسب و کارهای کوچک کمک می کند دیده شوند. چه اتفاقی می افتد؟ دنیا به هم می ریزد؟ شاید نه کاملاً؛ اما بدون شک خلأ عمیقی ایجاد می شود. حالا اگر یک برند تجاری که صرفاً به دلیل تبلیغات یا عرضه ی محصولات بی کیفیت معروف شده، ناگهان از صحنه ی تجارت حذف شود، آیا کسی متوجه نبودش می شود؟ آیا چیزی از جهان کم می شود؟ این مطلب درباره ی همین پرسش اساسی است: چگونه می توان کسب و کاری ساخت که اگر نباشد، دنیا چیزی کم داشته باشد؟ چگونه می توان محصول یا خدمتی ارائه کرد که همه پس از استفاده بگویند «آخیش!»؟ یعنی دقیقاً همان چیزی باشد که نیاز داشتند؛ حتی قبل از اینکه بدانند نیاز دارند.

## What a relief!



- برای مشتریان: آیا نیازی را به درستی رفع می کنم؟
- برای کارکنان: آیا محیط کاری سالم و قابل رشدی دارم؟
- برای توزیع کنندگان: آیا کار من سودآور و پایدار است؟

### مشتری مداری کافی نیست!

در بسیاری از آموزش های بازاریابی و مدل کسب و کار، تمرکز بر رضایت مشتری است. انگار مشتری تنها ذی نفع کسب و کارهاست. در واقع هر کسب و کار یک اکوسیستم زنده است که اعضای آن، از کارکنان گرفته تا تأمین کنندگان، توزیع کنندگان، پلتفرم های تبلیغاتی، سازمان های دولتی، محیط زیست و حتی جامعه در آن نقش دارند. اینجاست که مفهوم زنجیره ی ذی نفعان مطرح می شود. در مدل های جدید کسب و کار، به جای تمرکز صرف بر مشتری باید به این فکر کنیم که چگونه می توانیم برای همه ی ذی نفعان، ارزش پیشنهادی ارائه دهیم؛ یعنی چه کنیم که حضور ما برای هر یک از این اجزا مفید و حتی حیاتی باشد. ارزش پیشنهادی برای همه ی ذی نفعان است. ارزش پیشنهادی یعنی کسب و کار من چه مشکلی را می تواند برای طرف مقابل حل کند یا چه دردی از او دوا می کند. وقتی صحبت از تمام ذی نفعان است، یعنی باید ببینم:

**مثال اول، کسب‌وکاری که برای همه‌ی ذی‌نفعان ارزش خلق می‌کند: پاتاگونیا (Patagonia)**  
پاتاگونیا (برند آمریکایی پوشاک طبیعت‌گردی و ماجراجویی)، نمونه‌ی عالی شرکتی است که برای تمام زنجیره‌ی ذی‌نفعان خود ارزش‌آفرینی کرده است.

• **برای مشتریان:** کیفیت بالا، ضمانت مادام‌العمر و تعهد به بازگشت کالا؛

• **برای کارکنان:** پرداخت عادلانه، مرخصی والدین و محیط کار انسانی؛

• **برای محیط‌زیست:** استفاده از مواد بازیافتی، کمپین ضد مصرف‌گرایی و دعوت از مشتریان به «نخرید؛ مگر اینکه نیاز دارید»؛

• **برای جامعه‌ی محلی:** مشارکت در پروژه‌های محیط‌زیستی و حمایت از کسب‌وکارهای کوچک. نتیجه‌ی این کسب‌وکار، وفاداری مشتریان است؛ چون حس می‌کنند از یک برند مسئولیت‌پذیر خرید می‌کنند، کارکنان با عشق کار می‌کنند، جامعه به آن افتخار می‌کند و اگر پاتاگونیا نباشد، چیزی از جهان کم می‌شود.

**مثال دوم، کسب‌وکاری که فقط به سود فکر کرد و نابود شد: وی‌ورک (WeWork)**

وی‌ورک زمانی به‌عنوان انقلابی در صنعت فضای کار اشتراکی معرفی شد که به دلایل زیر سقوط کرد:

• تمرکز صرف بر رشد سریع و جذب سرمایه‌گذار؛  
• بی‌توجهی به نیازهای واقعی کاربران و مدل پایدار سوددهی؛

• نادیده‌گرفتن کارکنان با فرهنگ سازمانی سمی، فشار کاری بالا و حقوق نامتناسب؛

• بی‌توجهی به ذی‌نفعان مالی و محیط شهری که در آن فعالیت می‌کرد.

نتیجه‌ی این کسب‌وکار، فروپاشی اعتماد، ازدست دادن سرمایه، کاهش شدید ارزش برند و ورشکستگی بود؛ چون فقط به یک گروه از ذی‌نفعان (سرمایه‌گذاران) بها دادند و دیگران را نادیده گرفتند.



## جمع‌بندی

در جهانی که مصرف‌کننده آگاه‌تر شده، نیروی کار در جست‌وجوی معناست و محیط‌زیست با بحران‌های زیادی روبه‌روست، برندهایی ماندگار می‌شوند که سودبخش باشند؛ نه فقط برای مشتری، بلکه برای تمام زنجیره‌ی ذی‌نفعان. کسب‌وکاری که نبودنش خللی در دنیا ایجاد نکند، دیر یا زود حذف می‌شود؛ اما کسب‌وکاری که با نبودش، جای خالی‌اش احساس شود، همان است که همه با گفتن «آخیش!» از آن یاد می‌کنند.

پس اگر می‌خواهید برندگان ماندگار، محبوب و معنادار باشید، فراتر از مشتری فکر کنید. برای پیک، کارمند، طبیعت، همکار، تأمین‌کننده و همه‌ی افراد، ارزش پیشنهادی داشته باشید.

## چطور می‌توان برند «آخیش» ساخت؟

۱. **بازتعریف موفقیت:** موفقیت فقط سود مالی نیست. اگر کسب‌وکار به کیفیت زندگی دیگران ارزش بیفزاید، موفق است. برندهایی که این نگاه را دارند، ماندگارترند؛

۲. **ترسیم نقشه‌ی ذی‌نفعان:** همه‌ی افرادی که به نوعی با کسب‌وکار شما در ارتباط‌اند، فهرست کنید. ببینید هرکدام چه نیازی دارند و شما چطور می‌توانید بخشی از آن نیاز را پاسخ دهید؛

۳. **دید چندلایه در تصمیم‌گیری‌ها:** مثلاً اگر بسته‌بندی جدیدی برای محصولاتان طراحی می‌کنید، به صرفه‌جویی در مصرف مواد، سهولت بازیافت، زیبایی بصری و راحتی حمل‌ونقل برای پیک هم فکر کنید؛

۴. طرح این پرسش که اگر نباشم، چه کسی ضرر می‌کند: اگر پاسخ شما فقط مشتری است، باید روی بقیه‌ی ذی‌نفعانتان کار کنید.

# کار و کسب

# اهمیت ثبت برند



(لاله احمدپوری،  
عضو باشگاه زنان پیشرو،  
مربی کسب و کار و مشاور ثبت برند)

در دنیای امروز، برند صرفاً یک نام یا لوگو نیست؛ نماینده‌ی هویت، ارزش‌ها و اعتبار کسب و کارهاست. ثبت برند نیز، اقدامی فراتر از یک وظیفه‌ی حقوقی است؛ تصمیمی استراتژیک برای حفاظت از دارایی فکری و تثبیت جایگاه در بازار رقابتی.

برند مجموعه‌ای از نشانه‌ها و ویژگی‌هایی است که یک محصول یا خدمت را از سایر رقبا تمایز می‌سازد. این ویژگی‌ها در ذهن مخاطب شکل می‌گیرد و به تدریج به دارایی نامشهود و ارزشمندی تبدیل می‌شود. اگر از این دارایی به درستی محافظت نشود، در معرض سوءاستفاده، جعل یا سرقت تجاری قرار می‌گیرد. ثبت برند، سند رسمی مالکیت این هویت است و در صورت بروز اختلاف، قانون فقط از شخصی حمایت می‌کند که برند را ثبت کرده است. بدون ثبت، هیچ مرجعی نمی‌تواند ادعای فرد را به رسمیت بشناسد؛ حتی اگر سال‌ها برای ساخت آن نام تلاش کرده باشد.

## ثبت برند، آغاز مسیر حرفه‌ای

برخی تصور می‌کنند ثبت برند، پایان کار است؛ درحالی‌که این تازه آغاز حرکت سیستماتیک برای تثبیت و رشد در بازار است. برند ثبت‌شده باید به صورت پیوسته توسعه یابد، تمدید شود و با استانداردهای استفاده‌ی صحیح همراه باشد. برندهایی که با برنامه‌ریزی رشد می‌کنند، تبدیل به دارایی‌هایی می‌شوند که سال‌ها بعد، ارزششان چندین برابر سرمایه‌ی اولیه خواهد شد.

## برند ثبت‌شده؛ سرمایه‌ای قابل انتقال و رشد

ثبت برند هم از نظر حقوقی مهم است، هم نقشی کلیدی در توسعه و ارزش‌گذاری کسب و کار دارد. در مذاکرات شراکت، جذب سرمایه‌گذار، صادرات و حتی فروش کسب و کار، برند ثبت‌شده یکی از دارایی‌های اصلی محسوب می‌شود. نهادهای دولتی، سرمایه‌گذاران و شرکای خارجی اغلب در اولین گام، شما ثبت برند را مطالبه می‌کنند. این سند نشان می‌دهد فعالیت شما جدی، شفاف و قابل اتکا است.



# کارگاه یادگیری

**ثبت برند و جایگاه زنان کارآفرین**  
ثبت برند برای همه‌ی فعالان اقتصادی اهمیت دارد؛ اما برای زنان کارآفرینی که در مسیر ساخت و تثبیت کسب‌وکارهای مستقل گام برمی‌دارند، مالکیت معنوی از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است.  
ثبت برند، مطمئن‌ترین راه برای رسمی سازی فعالیت‌ها، حضور حرفه‌ای در بازار و تضمین حقوق در بلندمدت است.  
در سال‌های اخیر، بسیاری از کسب وکارهای موفق ایرانی با مدیریت زنان شکل گرفته‌اند و با ثبت برند، توانسته‌اند به بازارهای ملی و حتی منطقه‌ای راه یابند.

## سخن پایانی

ثبت برند فقط یک مرحله‌ی حقوقی نیست؛ بیانگر نگاه حرفه‌ای، برنامه‌ی بلندمدت و تعهد به حفظ ارزش‌های کسب‌وکار است. چه در آغاز مسیر باشید، چه سال‌ها از فعالیتتان گذشته باشد، اگر هنوز برندتان را ثبت نکرده‌اید، اکنون بهترین زمان برای این تصمیم هوشمندانه است.

## اشتباهات رایج در مسیر ثبت برند

**استعلام‌نگرفتن پیش از انتخاب نام:**  
انتخاب نام‌هایی که قبلاً ثبت شده یا مشابه برندهای موجود است.  
**استفاده از نام‌های عمومی یا توصیفی:**  
واژه‌هایی مانند «بهترین»، «ایرانی»، «ممتاز» و مانند آن قابل ثبت نیست.  
**نبود مشاوره‌ی تخصصی:** بسیاری از درخواست‌ها به دلیل نقص مدارک یا اشتباهات جزئی رد می‌شود.

**مالکیت معنوی،**  
سهم شما از آینده‌ی  
کسب‌وکارتان است؛  
آن را ثبت و حفظ  
کنید.

**برند ایرانی؛ ظرفیتی برای جهانی شدن**  
در اقتصاد امروز، هیچ کسب‌وکاری کوچک تلقی نمی‌شود. با استفاده از بسترهای دیجیتال و شبکه‌های فروش گسترده، حتی یک برند خانگی هم می‌تواند به بازارهای بین‌المللی دست یابد.  
شرط اساسی برای این جهش، **ثبت برند در سطح ملی** و در صورت نیاز، ثبت بین‌المللی از طریق کنوانسیون‌هایی چون مادرید است.

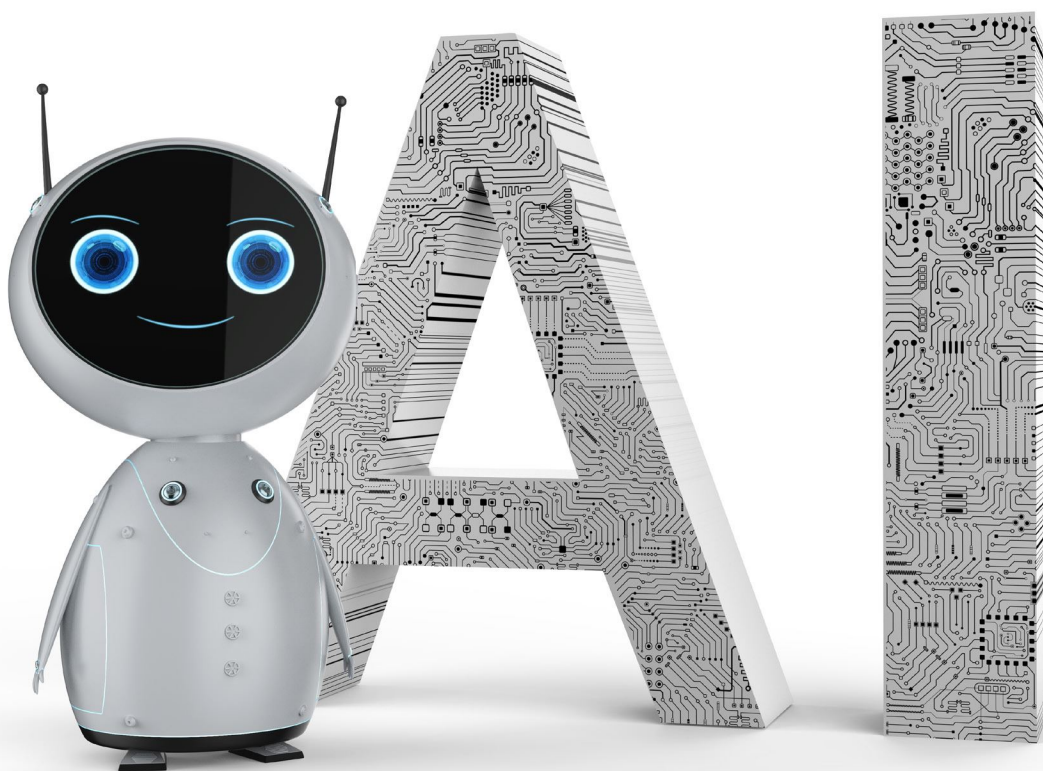
# ورود هوش مصنوعی به دنیای کدنویسی؛

## فرصت یا تهدید برای برنامه‌نویسان؟



(رزیتا مرادی،

موسس باشگاه زنان پیشرو)



### اهمیت این ابزارها

امروزه برنامه‌نویسی صرفاً به معنای تایپ دستورات نیست. ابزارهای هوش مصنوعی به برنامه‌نویس‌ها کمک می‌کند سریع‌تر ایده‌ها را به کد تبدیل کنند، خطاها را کاهش دهند و حتی زبان‌ها و چارچوب‌های جدید را سریع‌تر یاد بگیرند. **باین‌حال، این ابزارها جایگزین مهارت انسانی نیست و نقش دستیار هوشمند را دارد.**

در سال‌های اخیر، هوش مصنوعی پا را فراتر از ترجمه‌ی متن و پاسخ به پرسش‌ها گذاشته و وارد حوزه‌ای شده که زمانی قلمرو اختصاصی انسان‌ها بود: کدنویسی.

امروزه ابزارهایی وجود دارد که براساس توضیحی ساده می‌تواند **کد آماده‌ی اجرایی** به شما تحویل دهد یا حتی **کد موجود** را بهینه کند.

# ابزار جعبه

**درس کلیدی برای اعضای باشگاه**  
اگر در مسیر حرفه‌ای‌تان با کدنویسی سروکار دارید، امروز بهترین زمان برای آشنایی و کار آزمایشی با این ابزارهاست. انتخاب درست، به نیاز شما بستگی دارد: سرعت، دقت، امنیت یا یکپارچگی با پلتفرم‌های خاص.

حالا این ابزارها دقیقاً چه هستند و چطور کار می‌کنند؟ بیایید چند نمونه‌ی مهم را مرور کنیم:

**ChatGPT و Codex (محصول OpenAI):**  
با یک پرسش ساده می‌توانند کد را از صفر بنویسند، خطاها را پیدا کنند و حتی منطق برنامه را توضیح دهند. در برخی آزمایش‌ها، دقت پاسخ آن‌ها به حدود ۶۵ درصد رسیده است.

**GitHub Copilot:**  
افزونه‌ای که در محیط ویرایشگر کد فعال می‌شود و هنگام تایپ، خطوط بعدی را پیش‌بینی می‌کند. سرعت بالایی دارد؛ اما دقت آن کمی پایین‌تر از ChatGPT گزارش شده است.

**Amazon CodeWhisperer:**  
هم‌خانواده‌ی Copilot با تمرکز ویژه بر پروژه‌های مبتنی بر AWS است. نقطه‌قوت آن، امنیت و ارائه‌ی پیشنهادهای سازگار با خدمات آمازون است.

**(مدل‌های Opus و Sonnet از Anthropic Claude):**

این هوش مصنوعی می‌تواند زمینه‌ی پروژه‌ها را برای ساعت‌ها به‌خاطر بسپارد و کدهای چندبخشی و پیچیده تولید کند. در بعضی از آزمون‌ها، عملکردی فراتر از GPT-۴ داشته است.



# نقش بانک‌ها در اقتصاد



(مارال فرزانه،  
عضو باشگاه زنان پیشرو)

## بانک‌ها و نقش آن‌ها در اقتصاد: بازویی برای سیاست‌های پولی

در ادامه‌ی مباحث اقتصاد کلان به نقش بانک‌ها به‌عنوان واسطه‌گران مالی در اجرای سیاست‌های پولی بانک مرکزی می‌پردازیم. بانک‌ها نه تنها مسئول تجهیز و تخصیص منابع مالی هستند، بلکه عملکرد آن‌ها مستقیم بر رشد اقتصادی، کنترل تورم و تنظیم چرخه‌های اقتصادی تأثیر می‌گذارد. بانک مرکزی نیز به‌عنوان تنظیم‌کننده‌ی نظام مالی، از ابزارهایی همچون نرخ بهره، عملیات بازار باز و نسبت سپرده‌ی قانونی برای مدیریت تورم و نقدینگی استفاده می‌کند. علاوه‌براین، وظیفه‌ی نظارت بر عملکرد بانک‌ها را بر عهده دارد تا از وقوع بحران‌های مالی و اعتباری جلوگیری کند. تاریخ نشان داده نظام‌های بانکی قوی و کارآمد می‌توانند موتور محرکه‌ی توسعه‌ی اقتصادی باشند. درحالی که ضعف در این بخش می‌تواند بحران‌های اقتصادی گسترده‌ای را رقم بزند.

## بانک‌ها، پل ارتباطی میان پس‌انداز و سرمایه‌گذاری

بانک‌ها به‌عنوان حلقه‌ی واسط میان پس‌اندازکنندگان و سرمایه‌گذاران، نقشی محوری در تخصیص منابع مالی دارند. این نهادها، سرمایه‌های کوچک و پراکنده را جمع‌آوری می‌کنند و از طریق ارزیابی تخصصی طرح‌های کسب‌وکار، منابع مالی را به‌صورت وام و تسهیلات در اختیار سرمایه‌گذاران قرار می‌دهند. این فرایند دو هدف اصلی را دنبال می‌کند:

۱. فرصت‌دادن به پس‌اندازکنندگان برای کسب سود از سرمایه‌ی خود؛

۲. تسهیل تأمین مالی کسب‌وکارها و پروژه‌های سرمایه‌گذاری.

در نظام‌های بانکی رقابتی، بانک‌ها با پرداخت سود مناسب‌تر برای سپرده‌ها و وام‌ها، سعی در جذب و تخصیص بهینه‌ی منابع دارند. در مقابل، در سیستم‌های بانکی ناسالم و غیررقابتی، عواملی مانند رانت، لابی‌گری، روابط پشت‌پرده و فساد مالی می‌تواند به تخصیص نادرست منابع منجر شود که در بلندمدت موجب ناکارآمدی اقتصاد می‌شود. نمونه‌ی بارز این مسئله را می‌توان در برخی کشورهای درحال توسعه مشاهده کرد که در آن‌ها، اعتبارات بانکی به پروژه‌های کم‌بازده یا شرکت‌های وابسته به دولت اختصاص یافته و در نتیجه‌ی آن، رشد اقتصادی محدود شده است.

در اقتصادهای مدرن، نرخ بهره براساس تعادل عرضه و تقاضای سرمایه تعیین می شود؛ اما در ایران، بانک مرکزی اغلب با تصمیمات دستوری، نرخ بهره را تغییر می دهد که به دلیل وجود مشکلات ساختاری در نظام بانکی از جمله معوقات بانکی سنگین، نبود شفافیت در تخصیص منابع، دارایی های کم بازده و پریسک دولتی بانکها، اثربخشی این سیاستها کاهش یافته است. حال آنکه تجربه ی جهانی نشان داده که شفافیت و رقابت در نظام بانکی می تواند کارایی بیشتری به همراه داشته باشد. برای مثال، بانکهای خصوصی و تعاونی آلمان به دلیل نظارت دقیق و رقابت سالم، نقش مؤثری در رشد اقتصادی و تأمین مالی کسب و کارهای کوچک و متوسط دارند.

### تأثیر نرخ بهره بر رفتار بانکها و اقتصاد

نرخ بهره یکی از ابزارهای کلیدی سیاست پولی است و نقش تعیین کننده ای در هدایت فعالیت های اقتصادی دارد:

• **افزایش نرخ بهره:** وقتی بانک مرکزی نرخ بهره را افزایش می دهد، هزینه ی وام گیری برای افراد و کسب و کارها بالا می رود. این مسئله باعث کاهش تقاضا برای وام، کنترل رشد نقدینگی و در نهایت، کاهش تورم می شود. برای مثال، در سال ۲۰۲۲، فدرال رزرو (بانک مرکزی آمریکا) برای کنترل تورم، نرخ بهره را چندین بار افزایش داد که باعث کاهش سرعت رشد قیمت ها و آرام شدن بازارهای مالی شد. در مقابل، استفاده ی بیش از حد از این سیاست، رشد اقتصادی را کند می کند و باعث رکود شود.

• **کاهش نرخ بهره:** کاهش نرخ بهره، هزینه ی دریافت وام را کاهش و انگیزه ی سرمایه گذاری را افزایش می دهد. در نتیجه، رشد اقتصادی تحریک می شود. نمونه ی این سیاست را در دوران رکود اقتصادی ناشی از همه گیری کرونا مشاهده کردیم که بسیاری از کشورها، نرخ بهره را کاهش دادند تا فعالیت های اقتصادی رونق یابد.



# سواد اقتصادی

## نقش بانک مرکزی در مدیریت نقدینگی و حفظ ثبات اقتصادی

بانک مرکزی به عنوان نهاد اصلی سیاست‌گذاری پولی، وظیفه‌ی کنترل نقدینگی، تورم و حفظ ثبات اقتصادی را بر عهده دارد که با استفاده از ابزارهای مختلف، عرضه‌ی پول را تنظیم و جریان مالی را به نحوی هدایت می‌کند که از نوسانات شدید اقتصادی جلوگیری شود. برخی از ابزارهای مهم بانک مرکزی عبارت‌اند از:

**۱. نرخ بهره‌ی بین بانکی:** این نرخ نشان‌دهنده‌ی هزینه‌ی ای است که بانک‌ها برای قرض‌گرفتن از یکدیگر یا از بانک مرکزی می‌پردازند. تغییر این نرخ، تأثیر مستقیمی بر نرخ بهره‌ی وام‌ها و سپرده‌های عمومی دارد.

• **مثال:** فرض کنید بانک مرکزی یک کشور، نرخ بهره‌ی بین بانکی را افزایش دهد. این مسئله باعث می‌شود بانک‌ها با هزینه‌ی بیشتری پول قرض بگیرند. در نتیجه، نرخ سود تسهیلات بانکی (وام مسکن، وام خودرو یا وام‌های تجاری) هم بالا می‌رود. در این شرایط، افراد و کسب‌وکارها تمایل کمتری به وام گرفتن دارند که در نهایت باعث کاهش تقاضا، کنترل تورم و کاهش سرعت افزایش قیمت‌ها می‌شود. برعکس، اگر بانک مرکزی نرخ بهره را کاهش دهد، وام گرفتن ارزان‌تر می‌شود و تقاضای تسهیلات افزایش می‌یابد و می‌تواند باعث تحریک رشد اقتصادی شود.



## استقلال بانک مرکزی و تأثیر ملاحظات سیاسی

در کشورهای توسعه یافته، بانک‌های مرکزی معمولاً مستقل عمل کرده، بدون دخالت‌های سیاسی، سیاست‌های پولی را اجرا می‌کنند. این استقلال باعث می‌شود تصمیم‌گیری‌های اقتصادی مبتنی بر داده‌ها و تحلیل‌های کارشناسی باشد، نه تحت تأثیر سیاستمداران.

• **مثال:** در آمریکا، فدرال رزرو مستقل از دولت عمل می‌کند و تصمیمات خود را فقط بر اساس شرایط اقتصادی می‌گیرد؛ اما در برخی کشورها، بانک‌های مرکزی تحت فشار دولت‌ها هستند که گاهی باعث اتخاذ سیاست‌های پولی نادرست می‌شود. برای مثال، در کشورهایی که دولت‌ها برای تأمین هزینه‌های خود به چاپ پول بی‌رویه متوسل می‌شوند، ارزش پول ملی کاهش می‌یابد و تورم افسارگسیخته ایجاد می‌شود؛

### جمع‌بندی:

سیاست پولی در خدمت ثبات اقتصادی، سیاست پولی، نقش کلیدی در ایجاد تعادل اقتصادی دارد و بانک مرکزی با ابزارهای خود تلاش می‌کند میان رشد اقتصادی و کنترل تورم، توازن برقرار کند. موفقیت این سیاست‌ها به استقلال بانک مرکزی، شفافیت نظام بانکی و اعتماد عمومی بستگی دارد. در ایران، اصلاح نظام بانکی، کاهش وابستگی به سیاست‌های دستوری و نظارت بیشتر، از الزامات اصلی برای بهبود شرایط اقتصادی است. کشورهایی که اصلاحات بانکی موفق داشته‌اند، ثبات اقتصادی و سرمایه‌گذاری بلندمدت بیشتری را تجربه کرده‌اند. در شماره‌ی بعد، موضوع سیاست‌های پولی را با مفهوم تورم و سیاست‌های مهار آن دنبال خواهیم کرد.

۲. **عملیات بازار باز:** بانک مرکزی از این ابزار برای خرید و فروش اوراق قرضه‌ی دولتی استفاده می‌کند تا حجم پول در گردش را تنظیم کند.

• **مثال:** فرض کنید بانک مرکزی تصمیم بگیرد برای کاهش نقدینگی، اوراق قرضه‌ی دولتی بفروشد. بانک‌ها و سرمایه‌گذاران با خرید این اوراق، پولشان را در اختیار دولت قرار می‌دهند و به این ترتیب، حجم پول در دسترس در اقتصاد کاهش می‌یابد. این کار به کنترل تورم کمک می‌کند. در مقابل، اگر بانک مرکزی قصد داشته باشد، نقدینگی را افزایش دهد، اوراق قرضه‌ی دولتی را خریداری می‌کند؛ یعنی به خریداران آن‌ها پول پرداخت می‌کند که باعث افزایش عرضه‌ی پول در اقتصاد می‌شود.

۳. **نسبت ذخیره‌ی قانونی:** این ابزار تعیین می‌کند که بانک‌ها چه مقدار از سپرده‌های مشتریان را باید نزد بانک مرکزی نگه دارند و چه مقدار از آن را می‌توانند به عنوان وام پرداخت کنند.

• **مثال:** فرض کنید نسبت ذخیره‌ی قانونی ده درصد باشد. یعنی اگر یک بانک یک صد میلیارد تومان سپرده دریافت کند، باید ده میلیارد تومان از آن را نزد بانک مرکزی نگه دارد و فقط نود میلیارد تومان را می‌تواند وام بدهد. حالا اگر بانک مرکزی برای کنترل تورم این نسبت را به پانزده درصد افزایش دهد، بانک‌ها فقط هشتاد و پنج میلیارد تومان برای وام‌دهی در اختیار خواهند داشت که باعث کاهش نقدینگی و کاهش تورم می‌شود. برعکس، اگر بانک مرکزی این نسبت را کاهش دهد، بانک‌ها قدرت وام‌دهی بیشتری خواهند داشت که باعث افزایش نقدینگی و رشد اقتصادی می‌شود.





(رزیتا مرادی،  
موسس باشگاه زنان پیشرو)

## دو سپر برای آرامش مالی در روزهای پرابهام

این روزها، بی‌ثباتی اقتصادی و سیاسی مثل موجی است که گاهی آرام می‌شود و گاهی طوفانی؛ از نوسان ارز و طلا گرفته تا اخبار ناامیدکننده‌ی مذاکرات و نگرانی‌های منطقه. همه‌ی این‌ها باعث می‌شود حتی افراد باتجربه هم در تصمیم‌گیری مالی دچار تردید شوند. اما یک حقیقت همیشه ثابت است: آرامش مالی حاصل اتفاق نیست؛ حاصل برنامه‌ریزی است. اکنون می‌خواهیم دو راهکار عملی را ترکیب کنیم که هم امنیت سرمایه را بالا می‌برد، هم جریان درآمد را مقاوم‌تر می‌کند:

۱. **صندوق امنیت سه‌لایه:** برای محافظت از دارایی لازم نیست سرمایه‌ی کلانی داشته باشید. کافی است پولتان را هوشمندانه تقسیم کنید:

• **لایه‌ی نقدینگی فوری (۳۰ درصد):** بخشی که هر لحظه بتوانید به آن دسترسی داشته باشید. بهترین گزینه در ایران، سپرده‌ی کوتاه‌مدت بانکی یا صندوق درآمد ثابت با نقدشوندگی روزانه است. این لایه مثل آبِ ذخیره در روزهایی است که شرایط غیرمنتظره پیش می‌آید؛

• **لایه‌ی ضد تورمی (۴۰ درصد):** این بخش باید ارزش پول شما را در برابر تورم حفظ کند. طلا (فیزیکی یا صندوق طلا) و ارز معتبر، گزینه‌های اصلی هستند. در سال‌های اخیر، حتی مقدار کمی طلا توانسته قدرت خرید خانواده‌ها را در شرایط بحرانی حفظ کند؛

• **لایه‌ی رشد بلندمدت (۳۰ درصد):** این بخش را به سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت‌تر و کم‌ریسک‌تر اختصاص دهید؛ مثل صندوق‌های سهامی معتبر یا سهام شرکت‌های بنیادی. این لایه، موتور رشد مالی شماست.

۲. **درآمد جانبی ضد بحران:** هیچ برنامه‌ی مالی بدون درآمد پایدار کامل نیست. وابستگی کامل به یک منبع درآمد، به‌ویژه در اقتصاد پرنوسان ایران، یعنی آسیب‌پذیری بالا. تحقیقات روان‌شناسی مالی نشان داده که داشتن جریان درآمد دوم، حتی کوچک، استرس مالی را به شدت کاهش می‌دهد.

# اتاق مشاوره مالی

## جمع‌بندی

داشتن یک صندوق امنیت سه‌لایه، سرمایه‌ی شما را از شوک‌های اقتصادی حفظ می‌کند و درآمد جانبی، جریان نقدینگی را حتی در بدترین شرایط محفوظ نگه می‌دارد. این دو راهکار، مانند دو سپر در برابر طوفان‌های اقتصادی عمل می‌کنند. یادتان باشد که شرایط بیرونی همیشه تغییر می‌کند؛ اما کنترل واکنش و برنامه‌ریزی مالی در دست شماست. امروز یک گام کوچک بردارید تا فردا احساس امنیت بیشتری داشته باشید.

ایده‌هایی که از همین الان می‌توانید روی آن‌ها فکر کنید:

- فروش محصولات دیجیتال ساده (فایل آموزشی یا قالب طراحی)؛
  - ارائه‌ی خدمات آنلاین براساس مهارت شخصی‌تان (ترجمه، طراحی، مشاوره‌ی تخصصی و...)
  - آموزش کوتاه‌مدت به دیگران، حتی در قالب کارگاه‌های کوچک خانگی یا آنلاین.
- این کارها سرمایه‌ی اولیه‌ی زیادی نمی‌خواهد؛ اما به مرور می‌تواند به ستون درآمدی مطمئنی تبدیل شود.

# وقتی ذهن

## به تمرین نیاز دارد.



(مهنور گیتی فر،  
عضو باشگاه زنان پیشرو)

### ذهن خسته، ذهن واکنشی

در بحران‌های فردی یا جمعی، ذهن اغلب به حالت واکنشی یا غیرفعال فرومی‌رود و دچار پرش‌های ذهنی، اضطراب مبهم، ناتوانی در تصمیم‌گیری، نداشتن تمرکز برای انجام ساده‌ترین کارها و... می‌شود. بسیاری از ما این حالت‌ها را تجربه کرده‌ایم و گمان می‌کنیم که باید صبر کنیم تا بگذرد. واقعیت این است که ذهن در چنین شرایطی دچار افت عملکرد می‌شود و درست مانند عضله‌ای تحلیل‌رفته به **تحریک، چالش و تمرین هدفمند** نیاز دارد.

### تمرین ذهنی

تمرین ذهنی الزاماً به معنای حل معادلات پیچیده‌ی ریاضی یا نبوغ تحلیلی نیست. حتی اندیشیدن به یک موضوع ساده هم نوعی تمرین شناختی است؛ تمرین‌هایی که توجه، حافظه، منطق و تفکیک احساس از فکر را فعال می‌کند. برخی از این موضوعات ساده عبارت‌اند از:

چرا این جمله مرا ناراحت کرد؟

چطور می‌توانم این گفت‌وگو را بهتر پیش ببرم؟

اگر جای فلان شخص بودم، چه تصمیمی می‌گرفتم؟

در روزگاری که اخبار ناخوشایند، بحران‌های اجتماعی و فرسایش روانی، بخشی از زندگی روزمره‌ی ما شده، برای انسانی که در خاورمیانه زیست می‌کند، بحران و خستگی ذهنی و ناتوانی و گاهی ناامیدی، شکل‌های دیگری دارد. در چنین شرایطی باید آمادگی و شمایل روانی خود را بالا ببریم و در کوله‌ی ذهنمان، ابزارهایی داشته باشیم که تاب‌آوری‌مان را افزایش دهد. در اینجا پرسش مهمی مطرح می‌شود:

آیا ذهن مانند بدن به ورزش و تمرین نیاز دارد؟ اگر پاسخ مثبت است، این تمرین‌های ذهنی چه شکلی‌اند، چه کمکی می‌کنند و چگونه می‌توان از آن‌ها برای بازسازی روانی بهره گرفت؟ این نوشتار، تلاشی است برای پرداختن به نقش تحلیل، حل مسئله و تفکر ساختارمند در سلامت روان از منظر ارتباطی و شناختی.

## نقش درمانی تفکر

حل مسئله و تحلیل، فقط مهارت‌های علمی یا مدیریتی نیست؛ بلکه ابزارهای روانی برای بازیابی کنترل ذهن نیز هست. وقتی ذهن درگیر مسئله‌ای واقعی یا حتی خیالی می‌شود، از حالت ابهام و بی‌هدفی به سمت ساختار و هدفمندی حرکت می‌کند. از منظر روان‌شناسی شناختی، این فرایندها شبکه‌های مغزی مرتبط با تمرکز و تصمیم‌گیری را فعال می‌کنند، به افکار پراکنده نظم می‌دهند و نوعی حس کنترل، انسجام و امید در فرد به وجود می‌آورند. به بیان ساده، تمرین فکرکردن باعث می‌شود ذهن در برابر بحران‌ها مقاوم‌تر شود.

## تأثیر این تفکر بر فرار از احساس

این تفکر باعث فرارکردن از احساس نمی‌شود. برعکس، تفکر اصولی ساخت‌یافته به انسان کمک می‌کند به جای سرکوب احساسات، آن‌ها را بهتر بشناسد، برایشان نام بگذارد و مدیریتشان کند. برای مثال، کسی که به جای واکنش ناگهانی، چند دقیقه دربارهی منشأ ناراحتی‌اش فکر می‌کند، هم احساسش را پذیرفته و هم بر آن مسلط شده است.

## انجام این تمرین در زندگی روزمره

برای پرورش ذهن و کاهش آشفتگی روانی پیشنهاد می‌شود:

- \* هر روز یک مسئله‌ی ساده را تحلیل کنید؛ یک گفت‌وگو، تصمیم یا خبر.
- \* نوشتن را جدی بگیرید. ژورنال نویسی یا حتی یادداشت‌های کوتاه روزانه، ذهن را وادار به نظم می‌کند.
- \* مدام از خودتان بپرسید چرا...؟ چگونه...؟
- \* مدیتیشن کنید و بر نفس‌های عمیق و شکمی متمرکز شوید.
- \* معنویات در زندگی را جدی بگیرید.
- \* هر موضوعی را از چند زاویه ببینید. چه می‌شد اگر...؟
- \* خودتان را به تفکر و گفت‌وگو دعوت کنید.
- \* همیشه موسیقی خوب، کتاب خوب و فیلم و سریال خوب در دسترس داشته باشید.
- \* در موقعیت‌های دشوار، به جای واکنش فوری بگویید: «اجازه بده چند دقیقه فکر کنم.»

## جمع‌بندی

ذهن انسان اگر تنها بماند، آشفتگی می‌شود و اگر خالی بماند، سرگردان خواهد شد. تفکر، تحلیل و حل مسئله، راه‌هایی است برای اینکه ذهن بتواند خود را دوباره جمع‌وجور کند، معنا بسازد و احساس کند هنوز قدرت دارد.

تمرین ذهن شاید ساده‌ترین و درعین‌حال ضروری‌ترین ابزار ما در این عصر شلوغ و پراضطراب باشد؛ نه برای نبوغ، بلکه برای زنده‌نگه‌داشتن روان سالم در جهانی ناپایدار.

# زندگی چگونه چینی‌نگ

# رونمایی از

## بات اختصاصی باشگاه زنان پیشرو؛ همراهی هوشمند برای مسیر رشد



(رزیتا مرادی،

موسس باشگاه زنان پیشرو)

برخی تجربه‌هایی که کاربران از این بات  
کسب می‌کنند:

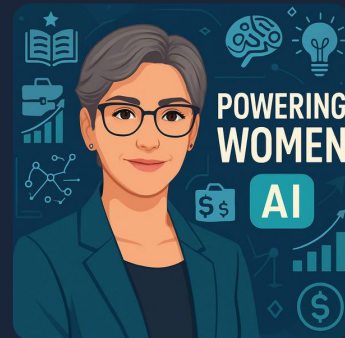
رویارویی روزانه با موقعیت‌های واقعی  
تصمیم‌گیری: موقعیت‌هایی از دنیای  
مالی، حرفه‌ای و شخصی که ذهن را به  
چالش می‌کشد و نگاه فرد به مسائل را  
عمیق‌تر می‌کند.

تحلیل رفتارهای مالی شخصی بدون نیاز  
به ثبت‌های پیچیده؛ تنها با چند کلیک  
ساده، الگوهای رفتاری را می‌توان بهتر  
شناخت.

**یادگیری تدریجی و مؤثر:** آموزش‌های  
کوتاه، قابل هضم و در زمان مناسب که به  
مرور رفتار و نگرش فرد را تغییر می‌دهد.

دسترسی به خدمات تخصصی برای اعضای  
حرفه‌ای: از مربی مالی و رشد فردی گرفته  
تا چالش‌های سطح بالا، کتابخانه‌ی  
دیجیتال و مسیرهایی برای کاربران ویژه.

در این بات، آموزش مسیر ثابت و ازپیش  
تعریف‌شده‌ای نیست؛ بلکه تجربه‌ی زنده  
و منعطفی است که با نیازها، علایق و  
سرعت زندگی هر کاربر هماهنگ می  
شود.



باشگاه زنان پیشرو در ادامه‌ی مسیر خود  
برای ارائه‌ی آموزش‌های کاربردی و تقویت  
تصمیم‌گیری آگاهانه‌ی بانوان، از محصول  
جدیدی رونمایی کرده است: بات هوشمند  
باشگاه در تلگرام. این ابزار تعاملی با بهره  
گیری از فناوری هوش مصنوعی، طراحی  
محتواهای هدفمند و مدل کوچینگ رفتاری،  
به‌گونه‌ای طراحی شده که بتواند همراهی  
مؤثر، مداوم و شخصی‌سازی‌شده برای  
اعضای باشگاه باشد.

بات هوشمند باشگاه برای این طراحی شده  
که در جریان زندگی روزمره به افراد کمک کند  
تصمیم‌های آگاهانه‌تری بگیرید، یادگیری  
بهتری داشته باشند و مسیر رشدشان را  
پیگیری کنند. محتوای این فضا، نه صرفاً  
آموزشی، بلکه کاملاً قابل استفاده و  
درگیرکننده است.

فناوری در خدمت یادگیری عمیق و اثربخش توسعه‌ی این بات صرفاً به معنای دیجیتالی کردن خدمات آموزشی نیست. تیم باشگاه، با نگاه دقیق به نیازهای زنان در ایران، محصولی طراحی کرده که فراتر از ابزار اطلاع رسانی یا آموزشی صرف است. این بات، تجربه‌ی تعاملی و چندلایه است که کاربران را نه تنها درگیر محتوا، بلکه درگیر رشد می‌کند.

### گام‌های بعدی باشگاه

در حال حاضر، نسخه‌ی اولیه‌ی بات فعال و در دسترس اعضای باشگاه است. براساس بازخورد کاربران و تحلیل داده‌ها، توسعه‌ی نسخه‌های تکمیلی از جمله وب‌اپلیکیشن، اپلیکیشن موبایل و افزودن مسیرهای تخصصی در حوزه‌های کاری، روان‌شناسی و سرمایه‌گذاری در دستور کار قرار دارد.

### سخن پایانی

در دورانی که سرعت تغییرات بیشتر از همیشه است، یادگیری و تصمیم‌گیری مؤثر، به همراهانی تازه نیاز دارد. بات هوشمند باشگاه زنان پیشرو، پاسخی است به همین نیاز و تلاشی است برای اینکه یادگیری، رشد فردی و پیشرفت حرفه‌ای، نه تعهداتی دشوار، بلکه بخشی طبیعی از زندگی روزمره باشد.



# تازه‌های باشگاه

# برند شخصی دانیلا پیرسان؛ موفقیت واقعی یا تصویرسازی؟

تحریریه‌ی باشگاه زنان پیشرو

ACHIEVEMENT AWARDS  
2024



## پرده‌ی اول: آغاز در خوابگاه دانشگاه

سال ۲۰۱۵، یک دانشجوی نوزده‌ساله به نام دانیلا پیرسان با لپ‌تاپی قدیمی و پانزده‌هزار دلاری که از خانواده قرض گرفته بود، در یکی از اتاق‌های کوچک خوابگاه دانشگاه بوستون، خبرنگامه‌ی ساده‌ای با عنوان نیوزت برای زنان راه انداخت. او بعدها در گفت‌وگو با مدرسه‌ی کسب‌وکار استنفورد گفت: «این شانس نبود. من هر لحظه‌اش را کار کردم. به دلیل وسواسی که داشتم، مرتب بیدار می‌شدم، می‌نوشتم، می‌فرستادم، دوباره ایده می‌دادم. هیچ ساعتی را هدر ندادم.»

دانیلا از همان ابتدا فهمید موفقیت فقط در محصول نیست؛ در داستانی است که از خودت می‌سازی. حتی اعتراف کرد: «فیک می‌کردم تا بسازم. وقتی فقط یک نفر بودم، خودم را کارآموز معرفی می‌کردم تا بتوانم به میزهای مهم نزدیک شوم.» (بیزینس اینسایدر، ۲۰۲۵)



### پرده‌ی دوم: اوج‌گرفتن با اعداد درخشان

تا سال ۲۰۲۱، پیرسان خود را مالک رسانه‌ای معرفی می‌کرد که بیش از یک میلیون مشترک روزانه دارد و چهل میلیون دلار درآمد سالانه کسب می‌کند. همکاری با برندهایی مانند آمازون و مایکروسافت و عکس‌های مشترک با سلبریتی‌هایی همچون سلنا گومز، تصویر یک مدیر جوان بی‌رقیب را تقویت می‌کرد. او در یکی از مصاحبه‌هایش گفت: «وقتی برند شخصی‌ات قوی باشد، قبل از اینکه وارد اتاق شوی، درها برایت باز می‌شود.»

این پیام برای بسیاری از زنان جوان الهام‌بخش بود که از خوابگاه می‌توان به صدر جدول موفق‌ترین کارآفرینان فوربس رسید.

### پرده‌ی سوم: ترک برداشتن تصویر

تحقیقات بیزینس اینسایدر و فوربس، روایت دیگری داشت:

- تعداد مشترکان فعال حدود پانصد هزار نفر بود، نه یک میلیون نفر.
- درآمد چهل میلیون دلاری، درآمد ناخالص بود و سود خالص بسیار کمتر.
- آژانس خلاقیت وابسته به شرکت نیولند که زمانی ستون درآمدی بود، در سال ۲۰۲۳ تعطیل شد.
- تعداد کارکنان از حدود چهل نفر به هشت نفر کاهش یافت و هدف درآمدی تا سال ۲۰۲۴، تنها پنج میلیون دلار اعلام شد.

وقتی از او درباره‌ی این اختلاف‌ها پرسیدند، پاسخ داد: «این یک کمپین تخریب است. من به مأموریت‌م ایمان دارم و همچنان آن را ادامه می‌دهم.»

# WHY I CHA FOR WOMEN ENTREPRENEURS

**پرده‌ی چهارم: بازتعریف مأموریت با Chasm**  
در ژوئن ۲۰۲۵، پیرسان پروژه‌ی جدیدی به نام شکاف ((Chasm معرفی کرد؛ شبکه‌ای برای حمایت از زنان کارآفرین با حق عضویت بیست و پنج هزار دلار در سال. او در گفت‌وگو با ال (Elle) توضیح داد: «Chasm قرار است شکاف جنسیتی را با تمرکز بر راه‌حلی زنجیروار بشکند: کمک به موفق‌تر شدن زنان کارآفرین. اگر به زنان فرصت داده شود، آن فرصت زنجیره‌ای از تغییرات مثبت ایجاد می‌کند.» او در این مصاحبه تأکید کرد که Chasm به‌جای وعده‌های کلی، به سرمایه‌گذاری واقعی و دسترسی به شبکه‌های کلیدی می‌پردازد.

**پرده‌ی پنجم: روی دیگر سکه**  
در یکی از رویدادهای استنفورد، دانیلا رو به جمع دانشجویان گفت «شکست، معیار موفقیت است. اگر شکست نخورده‌اید، یعنی به‌اندازه‌ی کافی تلاش نکرده‌اید.»  
با گفتن این جمله، حضار او را تشویق کردند؛ اما منتقدان یادآوری کردند که شفافیت در مسیر موفقیت، به‌اندازه‌ی جسارت در شروع اهمیت دارد.

# داستان‌های الهام بخش

# SAVING FIVE

A MEMOIR

OF HOPE

- درس‌هایی برای زنان کارآفرین**
۱. برند شخصی، ابزار قدرتمندی که اگر از واقعیت فاصله بگیرد، علیه شما عمل می‌کند.
  ۲. شفافیت مالی و عملیاتی، هم اعتماد می‌سازد، هم ماندگار است.
  ۳. رشد پایدار، ارزشمندتر از رشد سریع و کوتاه‌مدت است.
  ۴. داستان موفقیت باید ریشه در حقیقت داشته باشد؛ الهام‌بخشی بدون صداقت، عمر کوتاهی دارد.

## نتیجه‌گیری

ماجرای دانیلا پیرسان، ترکیبی است از الهام و هشدار. او نشان داد که چگونه می‌توان از هیچ، برندی جهانی ساخت؛ اما هم‌زمان یادآوری کرد که در دنیای امروز، جایی برای «دود و آینه» باقی نمی‌ماند. برای زنان کارآفرین، این پرونده نه تنها قصه‌ی جسارت، بلکه درسی مهم درباره‌ی شفافیت و واقع‌گرایی است.

# خلق زمان



(فاطمه فاطمی،  
عضو باشگاه زنان پیشرو)

در ذهن همه‌ی ما، فهرستی از کارهای مهمی وجود دارد که همیشه منتظر آمدن «یک روزی» هستیم تا انجام دهیم. کتاب خلق زمان نوشته‌ی جان زراتسکی و جیک نپ با ترجمه‌ی جواد کریمی توسط انتشارات آریانا قلم و با هدف خلق کردن زمان برای انجام کارهای مهمی که مدام به آینده واگذار می‌کنیم، منتشر شده است.

همه‌ی ما منتظر «یک روزی» هستیم تا هدف بزرگمان را آغاز کنیم؛ اما این «یک روزی» دقیقاً کی از راه می‌رسد؟ شاید وقت آن رسیده که امروز را به همان «یک روزی» تبدیل کنیم. در دنیایی که هر لحظه‌اش با اعلان‌ها، جلسات، پیام‌ها و کارهای بی‌پایان پر شده است، به‌سختی می‌توان لحظه‌ای مکث کرد و پرسید: «امروز واقعاً چه کاری را پیش بردم؟» کتاب خلق زمان برای افزایش بهره‌وری و انجام دادن کارهای بیشتر نوشته نشده؛ برای این است که کمک کند کاری را که واقعاً باید انجام دهیم، انجام بدهیم.

## تحلیل ساختار کتاب

ایده‌ی نویسندگان کتاب خلق زمان بر چهار مرحله‌ی ساده و درعین حال تحول‌آفرین استوار است: اوج، لیزر، تولید انرژی و درنگ. نکته‌ی مهم اینجاست که برای هر مرحله، تکنیک‌ها و راه‌حل‌های متنوعی ارائه شده تا خواننده با توجه به سبک زندگی‌اش بتواند روش مناسب را انتخاب کند. این کتاب، نسخه‌ی واحدی برای همه ندارد؛ بلکه دعوتی است به آزمون و خطا تا هر فرد، سیستم شخصی‌سازی شده‌ی خودش را بسازد.

قرار نیست با خواندن این کتاب، هزاران کار عقب افتاده را انجام دهیم؛ بلکه هدف آن، کمک به یافتن و پیش‌بردن همان کار مهمی است که مدت‌ها منتظر «یک روزی» بوده‌ایم. این کار مهم برای هرکس متفاوت است؛ برای یکی بازی با فرزندش، برای دیگری مطالعه‌ی مستمر و برای فرد دیگر، راه‌اندازی کسب‌وکار است. همین پذیرش تفاوت‌هاست که شخصی‌سازی را به کلید کارآمدی این کتاب تبدیل می‌کند.



## درباره‌ی نویسندگان

جیک نپ، نزدیک به یک دهه در گوگل فعالیت داشته و خالق روش «دیزاین اسپرینت» است؛ روشی که به صدها استارت‌آپ کمک کرده تا محصولات نوآورانه‌ای به بازار عرضه کنند. او در توسعه‌ی سرویس‌هایی مانند جی‌میل و گوگل میت نیز نقش مؤثری داشته است.

جان زراتسکی، طراح با سابقه در شرکت‌هایی همچون گوگل و یوتیوب است که مقالاتی در چندین نشریه از جمله وال‌استریت ژورنال و هاروارد بیزینس ریویو نوشته است.

## چهار مرحله‌ی اصلی

### مرحله‌ی اول: اوج (Highlight)

نخستین گام، انتخاب اوج یا همان فعالیت کلیدی روز است. بسیاری از ما، پروژه‌های در ذهن داریم که مدام به خودمان می‌گوییم «یک روز انجامش می‌دهم»؛ اما آن روز هیچ‌وقت از راه نمی‌رسد. در این مرحله باید مشخص کنیم دقیقاً برای انجام چه کاری می‌خواهیم زمان خلق کنیم. این کار می‌تواند هر چیزی باشد؛ از بازی کردن با فرزندتان گرفته تا راه اندازی کسب‌وکاری دیجیتال. انتخاب یک فعالیت درخشان در هر روز، تمرکز و انرژی ما را از پراکندگی نجات می‌دهد و به سمت هدفی مشخص هدایت می‌کند.

### مرحله‌ی دوم: لیزر (Laser)

مرحله‌ی دوم، ایجاد تمرکز عمیق است. در جهانی پر از اعلان‌ها، پیام‌ها و شبکه‌های اجتماعی، تمرکز به راحتی از دست می‌رود. چند بار بی‌هدف موبایلتان را برداشته‌اید یا در نبرد بین اراده و اینستاگرام، اراده‌تان شکست خورده است؟ در این مرحله باید محیطی بسازیم که تمرکز را تقویت کند؛ با خاموش کردن اعلان‌ها، محدود کردن استفاده از شبکه‌های اجتماعی و حذف عوامل حواس‌پرتی. با این کار ذهنمان را از آشفتگی بیرونی رها می‌کنیم تا سراغ کارهای واقعاً مهم برویم.

### مرحله‌ی سوم: تولید انرژی (Energize)

تمرکز بدون انرژی، پایدار نیست. مرحله‌ی سوم بر مدیریت انرژی جسمی و ذهنی تأکید دارد. خواب کافی، تغذیه‌ی سالم، فعالیت بدنی و حتی فاصله گرفتن از ابزارهای دیجیتال در حفظ و تقویت انرژی نقش دارند. نویسندگان یادآوری می‌کنند تغییرات بزرگ نیازمند انضباط شخصی شدید نیستند؛ بلکه با مراقبت‌های کوچک و روزانه می‌توان انرژی لازم برای انجام کارهای مهم را حفظ کرد.

### مرحله‌ی چهارم: درنگ (Reflect)

آخرین مرحله، بازنگری روزانه است. در پایان هر روز باید از خودمان بپرسیم: «امروز واقعاً چه کاری را پیش بردم؟» این درنگ به ما کمک می‌کند بفهمیم کدام روش‌ها مؤثر بوده‌اند و کدام نیاز به اصلاح دارند. با مرور فعالیت‌های روز می‌توانیم به الگوی شخصی‌سازی‌شده‌ای برای مدیریت زمان برسیم که به مرور پایدارتر و مؤثرتر شود.

### جمع‌بندی

در مجموع، این کتاب ما را از دام روزمرگی و انجام کارهای صرفاً ضروری که فقط روزمان را پر می‌کند، نجات می‌دهد و به سمت انجام کارهای مهم و معنادار هدایت می‌کند. این مسئله در طولانی مدت باعث ایجاد تغییر می‌شود و ارزش‌های زندگی ما را اغنا می‌کند. این چهار مرحله، ابزاری است برای ساختن و بازآفرینی روزهایی هدفمند، افزایش تمرکز واقعی، تقویت انرژی و تجربه‌ی رضایتی پایدار از زندگی.

وجه تمایز اصلی کتاب خلق زمان نسبت به دیگر آثار حوزه‌ی مدیریت زمان، تمرکز آن بر شناسایی و پیشبرد «کار مهم» هر فرد است؛ برخلاف بسیاری از کتاب‌هایی که مخاطب را به انجام حجم بالایی از کارهای عقب‌افتاده ترغیب می‌کنند.

نویسندگان با تأکید بر این نکته که کار مهم برای هر شخص تعریف متفاوتی دارد، به مخاطب امکان می‌دهند مسیر خود را براساس اولویت‌های شخصی ترسیم کند. کتاب شامل مجموعه روش‌هایی است برای افزایش تمرکز، مدیریت انرژی و بازنگری روزانه و مخاطب را دعوت می‌کند از میان این راهکارها، آن‌هایی را انتخاب و تجربه کند که با سبک زندگی‌اش هم‌خوانی دارد.

فرایند آزمون و خطا، بخشی از مسیر خلق زمان است و نویسندگان به‌روشنی بیان می‌کنند که قرار نیست همه‌ی روش‌ها برای تمام افراد مؤثر باشد. همین انعطاف‌پذیری و تأکید بر ساختن سیستمی شخصی‌سازی‌شده، کتاب خلق زمان را به ابزاری کاربردی و متمایز برای بازآفرینی روزهای معنادار و هدفمند تبدیل کرده است.



(پرستو مسگریان،  
عضو باشگاه زنان پیشرو)

# همسر (The Wife)

محصول 2007

## قصه‌ی یک شاه‌ساز



سال‌ها پیش که هنوز تلویزیون می‌دیدم، گفت وگویی شاعر و ترانه‌سرای معروفی را با یکی از مجریان صداوسیما به یاد دارم. مجری پرسید: «آیا فرزندانتان به سمت ادبیات و شعر رفته‌اند؟» شاعر پاسخ داد: «یکی از دخترانم قبلاً خیلی خوب شعر می‌گفت؛ اما بعد از ازدواج نه.» بعد مکثی کرد و با خنده‌ای کوتاه ادامه داد: «معلوم است فقط برای شوهر کردن شعر می‌گفت.»

آن لحظه خشکم زد. چرا چنین تصویری داشت؟ چرا حتی احتمال نداد شاید ازدواج، بار مسئولیت‌های روزمره یا محدودیت‌های تحمیلی، مجال شعرگفتن را از او گرفته باشد؟ چرا فکر نکرد شاید دخترش به شاعر بودن عشق می‌ورزیده، اما ساختار اجتماعی و خانوادگی راهش را بسته است؟ با این جمله، هم استعداد دخترش را کوچک شمرد، هم تمام ذوق و هوشش را به خواسته‌ای برای دیده شدن تقلیل داد. این نگاه را متأسفانه هم‌همی ما می‌شناسیم و احتمالاً تجربه کرده‌ایم. بارها استعداد و خلاقیت زنان به حاشیه رانده شده یا صرفاً پیش‌درآمدی بر نقش‌های سنتی قلمداد شده است. وقتی فیلم همسر را دیدم، به یاد آن مصاحبه و جواب آقای شاعر افتادم. فیلم قصه‌ی زنی را روایت می‌کند که بی‌هیاهو در سکوت زندگی می‌کند. زنی که حضورش کم‌رنگ است؛ اما در تمام لحظات فیلم، سایه‌ای عمیق و اثرگذار بر همه چیز می‌اندازد.

همسر محصول سال ۲۰۱۷ به کارگردانی بیورن رونگه است با بازی درخشان گلن کلوز و جاناتان پرایس. این فیلم براساس رمانی به همین نام نوشته‌ی مگ وُلپتزر ساخته شده که نخستین بار در سال ۲۰۰۳ منتشر شد. در ظاهر با داستان زوج موفقى مواجهیم که مرد به شهرت جهانی رسیده است؛ اما لایه های زیرین این رابطه، به تدریج رازهای دیگری را پیش چشم ما می‌گذارد.

در نگاه اول، داستان ساده به نظر می‌رسد؛ اما قدرت فیلم در کندن همین لایه‌های پنهان است و رفته‌رفته پرسشی اساسی را پیش می‌کشد: انتخاب‌های زنان واقعاً چقدر شخصی است؟ زنان تا کجا می‌توانند میان فردیت و خانواده، رؤیا و تعهد، خواسته‌های درونی و انتظارات بیرونی، تعادل برقرار کنند؟ فیلم یادآوری می‌کند که بسیاری از زنان، آرامش و امنیت خانواده، موفقیت همسر یا سلامت فرزندان را بر فردیت خود ترجیح می‌دهند. پس آن‌ها انتخاب می‌کنند؛ اما به سمت این انتخاب هدایت می‌شوند. گویی وارد جاده‌ی یک‌طرفه‌ای می‌شوند که فقط نام «انتخاب» بر آن گذاشته‌اند.


تماشای بازی گلن کلوز در این فیلم، تجربه‌ای تکان‌دهنده است. او با سکوت‌ها، نگاه‌ها و کوچک‌ترین تغییرات چهره، جهانی از احساسات فروخورده را به تصویر می‌کشد و زنی که در تمام طول فیلم با مهارتی خیره‌کننده، سرگردانی میان دو کشمکش درونی را به نمایش می‌گذارد: ادامه‌دادن به سکوتی که سال‌ها انتخاب کرده یا برزبان آوردن حقیقتی که زندگی امروزش را شکل داده است.

همسر شبیه پنجره‌ای است که از آن می‌توانیم خود زنانه‌مان را با دقت ببینیم و بفهمیم چرا گاهی همه‌ی خواستن‌هایمان به بن‌بست رسیده یا چرا هیچ‌وقت استعداد و هنرمان شکوفا نشده است. اگر پاهایمان را نبسته‌اند یا ما را به بند نکشیده‌اند، دست‌کم کدام دست‌های پنهان و آشکار در طول زندگی، آرام و بی‌صدا از پشت لباسمان را کشیده‌اند تا جلوتر نرویم و دیده نشویم. این موانع گاهی سنت‌ها و قوانین ضدزن است، گاهی قضاوت‌های ریزودرشت جامعه و گاهی ویژگی‌هایی چون خجالت یا شرم از دیده شدن. باید از خودمان بپرسیم می‌خواهیم این دست‌ها را کنار بزنیم یا پنهان‌ماندن آن‌قدر برایمان رضایت‌بخش است که ترجیح می‌دهیم همچنان در سایه بمانیم.



# معرفی فیلم

اگر روزی بفهمیم تمام انتخاب‌هایمان باعث بال و پرگرفتن دیگران و جاماندن خودمان شده، چه؟ فکر می‌کنم آقای شاعر حتماً ساعت‌های زیادی را با دخترش سپری کرده و او را خوب می‌شناخته، احتمالاً دخترش را خیلی هم دوست دارد. شاید هم آن حرف را در تلویزیون گفته تا او را برای نوشتن دوباره تحریک کند. واقعیت این است که حتی اگر زنی خودش انتخاب کند که هنر و مهارت و کارش را کنار بگذارد و صرفاً زندگی خانوادگی را بر همه چیز ترجیح دهد، باز هم جامعه دست از سرش برنمی‌دارد. چه جدی و چه شوخی، انتخابش را تحقیر می‌کند. انگار چه بخواهی بدرخشی و چه بخواهی در سایه بمانی، دیگری آماده است تا تصمیم تو را کوچک بشمارد. بعد از تماشای فیلم همسر، خاطره‌ها و پرسش‌هایی از این دست در ذهنتان زنده می‌شود و به این راحتی دست از سرتان برنمی‌دارد.

A woman with shoulder-length brown hair, wearing a grey and white plaid blazer over a white top, stands with her arms crossed. The background is a plain, light grey wall. The image is semi-transparent, serving as a background for the text.

# باشگاه زنان پیشرو