



فصلنامه داخلی هیأت محبان اهل بیت علیهم السلام  
شماره دوازدهم، دوره جدید- ۲۸ صفحه- رایگان  
دی ماه ۱۴۰۰- جمادی الثانی ۱۴۴۳- زانویه ۲۰۲۲

# رؤیای یک شبه پولدار شدن

در دوازدهمین شماره‌ی فانوس به رؤیای پولدار شدن جوان‌ها و نوجوان‌های شهرمان پرداخته‌ایم؛ از بازاریابی شبکه‌ای تا گنج‌یابی‌ها. اما اصل ماجرا سرمایه‌داران گراش هستند که دکتر مهدی مهرابی در گفت‌وگویش با فانوس، از رسالت آن‌ها گفته است.

## رسالت سرمایه‌داران برای گراش

### دکتر مهدی مهرابی در گفت‌وگوی اختصاصی با فانوس:

باکمال تأسف باید بگویم آن سرمایه‌دارانی که سرمایه‌های کلان را در مشاغل کاذب به کار می‌گیرند و باعث افزایش هزینه‌های زندگی در شهر می‌شوند، در حق مردم و به خصوص جوانان گراش جنایت می‌کنند. این گروه حداقل کاری که می‌توانند انجام دهند این است که پول‌های کلانی که قصد انجام کارهای سوداگرانه را دارند وارد شهر نکنند.

با آثاری از:

مجتبی بنی‌اسدی-ام‌البشیر حامد-راضیه سیاح  
محمد شیروان-علی محمدی-لیلا انصاری



# پرونده‌ای برای «پول»

یادداشت  
سردبیر



برایتان جالب خواهد بود. مگر همه‌ی جوان‌های گراش در فکر «یک شبه» پول‌دار شدن هستند؟ جواب منفی است. نویسنده‌ی این سطور در یادداشتی روایی، به این سؤال جواب داده که ما در گراش رؤیای «دو شبه» پول‌دار شدن هم داریم. کجا؟ در بازاریابی‌های شبکه‌ای. البته بورس و رمزارزها و غیره و غیره هم در پول‌دار شدن‌های چند شبه نقش دارند. اما کدام روی بورس است؟ ببینید جوان‌ها کدام سمت می‌روند، بورس همان جاست.

رفتن به سمت گنج را نوشته است. روایتی که نتیجه‌اش قابل پیش‌بینی است؛ برگشتن دست از پا درازتر! وقتی اسم پول می‌آید وسط، همه‌ی ذهن‌ها می‌رود سمت آقایان. اما خانم‌ها، خصوصاً خانم‌های گراشی، در این رؤیای یک شبه پول‌دار شدن جوان‌های گراش نقش‌ی دارند؟ راضیه سیاح به سراغ شش نفر از خانم‌های مجرد، متاهل و مادر رفته. از آن‌ها سؤال‌هایی پرسیده. جواب‌هایی که شنیده، ضد و نقیض است. نمی‌شود جواب جمع‌وجوری برایش پیدا کرد. ولی حتماً جواب‌هایشان

دانش‌آموزان ما به سمت پول‌غش می‌کنند؟» دروغ چرا، می‌خواستیم این شماره را با عنوان «رؤیای یک شبه پول‌دار شدن» در بیاوریم. بهترین مصداق برای این عنوان، «گنج‌یابی» است. شاید با خودتان بگویید «بابا گنج کجا بود؟». اما در همین شهر خودمان گراش، افرادی هستند که می‌گویند گنج‌ها پیدا کرده‌اند. راست و دروغش بماند. و افرادی هستند که هنوز در حال حفاری هستند. گرچه هنوز به گنجی نرسیده‌اند. علی محمدی یکی از کسانی است که به گنج‌یابی دعوت شده. او روایتی لحظه به لحظه از

نیست که در این شماره خواهید خواند. خواندن روایت لیلا انصاری، از روزهای دوران دانشجویی هم خالی از لطف نیست. او گرچه روایتی از حدود سی سال پیش را قلمی کرده، اما سؤال هنوز هم زنده است. سؤال این روایت که عنوان این نوشته نیز است، روایت را خواندنی‌تر کرده: «پول بهتر است یا ثروت؟» یک معلم برای ما گفت‌وگویی ترتیب داده. این گفت‌وگو بین شخصی است نامعلوم با خانواده‌ی بزرگ آموزش و پرورش. او در قالب گفت‌وگو به ریشه‌ی این موضوع پرداخته که «چرا

خیر پشت سرش است؟ جواب این سؤال را کسی به ما می‌دهد که در حوزه‌ی کسب‌وکار و سرمایه‌داری استخوان‌ترکانده است. مهدی مهربانی، پژوهشگر حوزه‌ی مالی است و کارآفرینی تدریس می‌کند. او برای ما «کسب‌وکار موفق» را توضیح داده. دکتر مهربانی همچنین موضوع «پول» و «سرمایه» را در شهر سرمایه‌داران، یعنی گراش ریشه‌یابی کرده است. در پایان از او پرسیده‌ایم «اگر می‌خواستید کسب‌وکاری در گراش راه بیندازید، انتخاب شما چه بود؟» جواب مهربانی شنیدنی است. اما این همه‌ی آن چیزی



مجتبی بنی‌اسدی  
سردبیر

رفتن سراغ پرونده‌ای با موضوع «پول» یعنی حرکت بر لبه‌ی تیغ. پول برای بعضی‌ها همه‌چیز است. یعنی به همه‌چیز می‌شود رسید. خودمانی‌اش یعنی «قدرت». چند و چون «پول یعنی قدرت» در یادداشت روانشناس فانوس، ام‌البنین حامل می‌خوانیم. شهر ما شهر سرمایه‌دارهاست. درست حدس زدید. منظور از «سرمایه» همان «پول» کذایی است. اما هر سرمایه‌داری دعای

# همه‌ش تقصیرِ توئه!

ابراهیم جولافیان - معلم



یک معلم برای ما گفت وگویی ترتیب داده. این گفت‌وگو بین شخصی است نامعلوم با خانواده‌ی بزرگ آموزش و پرورش. او در قالب گفت‌وگو به ریشه‌ی این موضوع پرداخته که «چرا دانش‌آموزان ما به سمت پول‌غش می‌کنند؟»

**اولی:** همه‌ش تقصیرِ توئه!

**دومی:** من؟  
**اولی:** آره تو.

**دومی:** جای دستت درد نکنه‌س دیگه آره؟ فرسوده شدم، خودم رو پیر کردم پای شماها. حالا که به جایی رسیدید من رو مقصر می‌دونید؟ بشکنه این دست که نمک نداره.

**اولی:** بیخودی

مظلوم‌نمایی نکن. اگه یه کم حال و روزت بهتر بود ما الان اینجا نبودیم. این همه مصرف دخیلیات بالا نبود. دزدی نبود. ناامنی نبود. و هزارتا از این چیزا که دیگه حالم به هم می‌خوره به زبون بیارمشون نبود.

**دومی:** اوه اوه! چقد

هم توپت پره. تند نرو، پیاده‌شو باهم بریم.  
**اولی:** همین پیاده شدیم که جوونای ما نه هدفی دارن نه سواد و نه حرفه‌ای. همه‌ی هم‌وغم‌شون پول‌پوله. اگه یه کم عرضه داشتی مثل بقیه برای خودت پول‌وپله

جمع کرده بودی و خرج خودت و بچه‌هات کرده بودی، الان جوون هیجده‌ساله تو با رؤیای پولدار شدن شب رو صبح نمی‌کرد، سروکله‌ش تو کوه و غار برای پیدا کردن گنج و عتیقه پیدا نمی‌شد. چرا سرت رو کردی تو برف؟ کی می‌خوای بیدار بشی؟ کی می‌خوای کاری کنی مسخره نشی؟ تا کی می‌خوای بشنوی مثل معتادها مصرفی هستی و خودت رو به نفهمی بزنی؟ آخه یه تکونی به خودت بده. آدم نقد پوست کلفت؟

**دومی:** مگه تو از همه‌چی خبر داری؟ یک دهه‌س دارم داد می‌زنم برای دوقرون رتبه‌بندی خانواده‌م! هی من رو شوت می‌کنن پیش این نماینده پیش اون نماینده، از این صحن به اون صحن، از این لایحه به اون لایحه... چهارماهه مثل یتیم‌ها سرپرست واسه‌م گذاشتن. هیشکی نیست بگه خرت به چند. اول بین قبری که بالا سرش ایستادی داری فاتحه می‌خونی مرده توش هس یا نه. من پیش بقیه وزارت‌خونه‌ها مته بچه اولم که هرچی بدبختی و سختی و یه‌جو احترام زورکی مال منه و هرچی اسباب‌بازی و امکانات و محبت مال ته‌تغاری‌هاس. همه‌هایی که می‌گن مصرفی هستم و تو هم داری حرف‌شون

رو تکرار می‌کنی یه روز الف رو از ب تشخیص نمی‌دادن... اگر سکوت کردم معنی‌ش این نیست حالیم نیست چه خبره...  
**اولی:** د حرف منم همینه. چرا سکوت کردی؟ می‌دونی همین سکوتت خانواده رو مریض کرده. دانش‌آموزات هنوز نمی‌دونن هر چیزی راهی داره، روشی داره یک‌شبه می‌خوان بشن ایلان ماسک. می‌دونی همین اخیرا چند نفر به جرم دستگاه گنج‌یاب...؟ اینا از توی شکم مادرشون که این راه رو انتخاب نکردن. این نتیجه آینده مبهمیه که تو برایشون ساختی. این‌ها روی میز و نیمکت‌های تو به این نتیجه رسیدن برن تو کار مداخ و... راه صدساله رو یه شبه برن و از بقیه زندگی جز پول دست بکشن.

**دومی:** اون وقت همه‌ی اینا تقصیر منه دیگه؟ نه پدری دارن نه مادری نه رسانه‌ای نه...  
**اولی:** بیخشیدا! اون پدر و مادر که یه روزی خودت مُلاشون کردی! اون رسانه و فرهنگ زاییده‌ی شکم توئه. توجیه نکن. جاش برو سر مقامات داد بزن. وضعت رو توپ کن. خونه‌هات رو تمیز کن. چیه زندان می‌مونن. نه جای دنجی داره نه محیط ورزشی نه... اون کتاباتم بریز دور. به‌روز شو. چهارتا کتاب‌خون تربیت کن. بچه‌ی تو به چه دردش می‌خوره کوتاه‌ترین مرز ایران با کدوم کشوره؟ البته چرا

به دردش می‌خوره! چون با این وضع یه روزی می‌آد می‌خواد از کشور فرار کنه، باید مرزها رو بشناسه! به بچه‌ها شناخت بده، جهان‌بینی بده، هنر زندگی کردن یاد بده و از همه مهم‌تر، تو این شرایط اقتصادی حرفه و شغل یاد بده. خب تو هم حق بده اون‌ا تو این تاریکی فکری و تاتی‌تاتی کردن‌های اقتصادی بخوان میانبر بزن. اون‌ها بی‌حدومرز بودن خواسته‌هاشون رو نمی‌دونن. چون تو یادشون ندادی. فکر می‌کنن یه‌روزی می‌رسه که دیگه بششونه. دیگه ساقی نیستن. خیلی جنتلمنانه میان سر خونه زندگی‌شون و دیگه بوی خلیج رو هم نمی‌شنون. تازه‌شم اگه این اتفاق بیفته نمی‌دونن اون موقع خیلی لذت‌ها رو از دست دادن که با هیچ ثروتی نمی‌شه بدستشون آورد. لذت بزرگ شدن بچه‌هاشون، اولین بابا گفتن‌شون، بوی غذای گرمی که زنشون با هزار زحمت و عشق پخته... آره می‌دونم چی تو دلت می‌گی. میگی این روزا بی‌معنی‌ه چون خودمون بی‌معنی‌ش کردیم. معنا رو خودمون ساختیم. خودمونم توی ثروت خلاصه کردیم. واقعا اون شاگرد نمره اولت آنتوان راست می‌گفت: «آدم‌بزرگ‌ها موجودات عجیب‌غریبی‌ن.»



# رسالت سرمایه‌داران برای گراش

## جنایت برخی سرمایه‌داران علیه جوانان

دکتر مهدی مهربانی:

امروز سطح هزینه‌های زندگی در شهر کوچکی مثل گراش از خیلی از شهرهای بزرگ و حتی مراکز برخی استان‌ها هم بیشتر است. این‌ها نتیجه رفتار و نگرش یک گروه خاص و اندک در گراش است که برای منافع شخصی کمر به نابودی اجتماع بسته‌اند.



محمد شیروان  
دانشجو معلم

سرمایه خواهد شد. ۲- عدم تجربه کافی در کسب و کار مورد تقاضا. برای این مورد یا فرد می‌بایست به اصطلاح شاگردی کرده باشد و یا اگر خواهان این است که خودش کسب و کار نوپایی را راه‌اندازی کند توصیه شده است همانند یک باغبان عمل کند. باغبان ابتدا نهال می‌کارد، از آن مراقبت می‌کند و بزرگ که شد از ثمرش استفاده می‌کند. ۳- سومین و به نظر من یکی از مهمترین دلایلی که منجر به شکست در کسب‌وکارها می‌شود عدم آشنایی فرد با امور بازاریابی و فروش است. بیشتر افراد فکر می‌کنند همین که بتوانند خوب حرف بزنند و از کالا یا خدمت‌شان تعریف کنند یعنی مسلط به امور بازاریابی و فروش هستند. در حالی که اینگونه نیست.»

به نظر شما چرا این همه از تغییر در فضای کسب و کار سخن گفته می‌شود؟ مهربانی در این مورد معتقد

دومین اصل فرآیندهای هر کسب‌وکار، سومین اصل مشتریان و رضایت آن‌ها و در نهایت بحث سودآوری مطرح می‌گردد.»

**دلایل شکست برخی کسب‌وکارها در گراش** احتمالاً در همین گراش فروشگاه‌هایی را دیده‌اید که راه‌اندازی شده‌اند و بعد از چند مدت می‌بینید از رونق افتاده و به تعطیلی کشیده است. به نظر شما مشکل چه بوده است؟ دکتر مهربانی در پاسخ می‌گوید: «دلایل زیادی می‌تواند داشته باشد، اما اگر بخواهیم عمده‌ترین دلایل شکست را بر اساس اولویت مطرح کنیم می‌توان به این موارد اشاره کرد: ۱- سرمایه‌گذاری بیش از اندازه. شاید دور از ذهن باشد اما بیشتر شکست‌ها ناشی از سرمایه‌گذاری بیش از حد است. منظور این است که حجم سرمایه‌گذاری با سایر مولفه‌های کسب و کار از جمله تجربه، تسلط بر بازار و امور مشتریان، آشنایی با امور بازاریابی و فروش و ... فرد تناسب ندارد و باعث هدر رفت

دکتر مهربانی، مهمترین مسئله‌ای که هر کاسب و تولیدکننده‌ای باید مدنظر قرار دهد را موضوع «ارزش‌آفرینی» می‌داند. او در ادامه بحثی جالبی را مطرح می‌کند و می‌گوید: «کسب‌وکارهای پراستمرار در دنیا موضوعی را دنبال می‌کنند با عنوان bsc یا کارت امتیازی متوازن. اگر کسب‌وکاری می‌خواهد موفق باشد و این موفقیت استمرار داشته باشد، باید این کارت امتیازی را مورد توجه قرار دهد. کارت امتیاز دارای ۴ اصل است. اولین اصل آن آموزش،

موفقیت از دید هرکس خاص خودش است. کلمه موفقیت در فرهنگ لغت هم، دستیابی به هدفی خاص عنوان شده است. از نظر من موفقیت یعنی گام برداشتن در راستای پیشبرد فاکتورهای انسانی مانند آرامش، آسایش، سلامتی، معنویت، خانواده، ثروت، عشق و ... و اگر کسب و کاری بتواند از طریق تولید کالا، خدمت و یا ایجاد روابط، اثر مثبت بر این فاکتورها ایجاد کند، احتمال موفقیتش به مراتب افزایش خواهد یافت.»

مدرس نمونه دانشگاه، پژوهشگر برتر حوزه مالی، پژوهشگر برتر دانشگاه و مدرس کارآفرینی برتر، فردی است که در این شماره از نشریه فانوس با وی به گفت‌وگو نشسته‌ایم.

**معنای موفقیت هر کسی خاص خودش است**  
در ابتدای بحث ناچاریم تعریفی از موفقیت مالی و کسب‌وکار ارائه دهیم. این تعریف از زبان یک پژوهشگر حوزه کارچنین بود: «تعریف دقیق موفقیت، کار ساده‌ای نیست. چرا که معنای

**شرح کسب‌وکار در گراش، از زبان دکتر مهدی مهربانی**  
احتمالاً کسب‌وکار در حال حاضر مهم‌ترین دغدغه هر جوان ایرانی و گراشی باشد. از دوره‌های خانوادگی گرفته تا کوچه و خیابان‌های شهر، همه و همه حکایت از یک خلأ یا احساس نیاز دارد. در این گفت‌وگو به سراغ صاحب‌نظری رفته‌ایم که در گراش نفس کشیده است و بر فضای کسب‌وکار گراش احاطه دارد. دکتر مهدی مهربانی، مدیر توسعه کسب و کار استان فارس،

در بسیاری از جلسات و دوره‌های ما می‌کنند که ما ایده‌ها و پیشنهادات بسیاری داریم اما سرمایه‌داران و خیرین به جوانان و ایده‌های آن‌ها اهمیت نمی‌دهند. سرمایه‌داران هم در پاسخ به این سوال، عدم تجربه کافی و تئوریک بودن ایده‌ها را دلیل عدم همراهی و حمایت می‌دانند.

”



”

## پیشنهاد من ایجاد یک گروه واسط است که بتواند به نحوی نسل جوان و نسل قدیم را در کنار هم جمع کند.

پاسخ دهم. در این مدت که با کسب و کارهای متفاوتی در ارتباط هستیم، به نکته ای پی بردم که به نحوی پاسخ به این پرسش نیز است. موفق ترین و ناموفق ترین افراد کسانی بودند که کسب و کار پدرانشان را ادامه داده بودند. یک عامل تعیین کننده وجود داشت و آن هم این بود که بعضی از این افراد در کنار پدران خود کار را یاد گرفته بودند و در کنار آن مطالعات کسب و کار نوین، شیوه های بازاریابی و روش های محاسبه و... را فرا گرفته بودند. این افراد گاهی در سنین پایین مدیران عامل موفق بودند که کسب و کارهایشان را در مسیر درست هدایت می کردند. در سوی دیگر افرادی بودند که در کنار بزرگترها کسب تجربه نکرده و اصول کسب و کار را فرا

نگرفته بودند اما به هر صورت وارث کسب و کاری شده بودند. در ادامه به علت این که آشنایی مناسبی نسبت به کسب و کار خود نداشتند، متاسفانه دستاورد چندین ساله پدران خود را نیز از دست داده بودند. مصادیق آن در گراش نیز وجود دارد!»

ما شاهد آن هستیم که در گراش هم سرمایه وجود دارد و هم جوانان تحصیل کرده و خلاق و هم سایر مؤلفه های فیزیکی لازم برای کسب و کار. اما ایجاد و رونق کسب و کارها در شهر، آنگونه که باید نیست، دلیل آن چیست؟ مهرابی پاسخ می دهد: «به نظرم دلیل اصلی آن «گسست» است. توضیح خواهم داد. در بسیاری از جلسات و دوره های خلی از جوانان این موضوع را مطرح می کنند که ما ایده ها و پیشنهادات بسیاری داریم اما سرمایه داران و خیرین به جوانان و ایده های آنها اهمیت نمی دهند. سرمایه داران هم در پاسخ به این سوال، عدم تجربه کافی و تئوریک بودن ایده ها را دلیل عدم همراهی و حمایت می دانند. به نظر می رسد تا این گسست وجود داشته باشد کار پیش نمی رود.»

مهرابی در این رابطه ادامه می دهد: «من برای گراش این پیشنهاد را دارم که هم خیرین و سرمایه داران حضور دارند و هم جوانان مستعد. پیشنهاد من ایجاد یک گروه واسط است که بتواند به نحوی نسل جوان و نسل قدیم را در کنار هم جمع کند. اگر در گراش این گروه

واسط بتواند فاصله نسل جوان که پر از ایده و دانش نظری است و نسل قدیم که سرشار از تجربه و سرمایه است را کم کند بسیاری از مشکلات کسب و کار گراش از بین خواهد رفت.»

مهدی مهرابی اعتقاد دارد اگر این گروه واسط از افراد اداری و کارمند نباشند شاید بهتر نتیجه دهد. می گوید: «گاهی سیستم اداری انسانها را به موجودی خشک و بدون خلاقیت تبدیل می کند. در حالی که کسب و کار نیاز به خلاقیت و گاهی نیاز به انسانهایی دارد که بتوانند این چهارچوب های موجود را کنار بگذارند. معتقدم تا زمانی که می خواهیم از طریق همایش ها و نشست های رسمی به این مقوله بپردازیم به نتیجه نمی رسیم. کما اینکه تا کنون نیز نرسیده ایم. نکته دیگری که باید به آن توجه کرد این است که با صاحب سرمایه نباید با زبان سازمانی و حتی مالی حرف زد. معتقدم در شروع کار، زبان گفتگو باید برآمده از ارزشها و فرهنگ باشد.»

منظور از «زبان گفتگوی برآمده از ارزشها برای سرمایه گذاری و کسب و کار» چیست؟

دکتر مهرابی معتقد است که در وهله اول با سرمایه داران گراش از در سودآوری نباید صحبت نمود. او می گوید: «اکثر پدران ما سرمایه خود را از تجارت به دست آورده اند. تجارت معمولا زودبازده و گاهی پربازده است. اما راه اندازی

کسب و کار و مشخصا تولید زمان بر است و گاهی بازده مالی همانند تجارت را ندارد. اما مساله اساسی که بایست به آن توجه کنیم این است که در راه انداز کسب و کار و مشخصا تولید، هدف صرفا مالی و سودآوری نیست. بنابر این باید از در فرهنگ و ارزشها وارد شد.»

بحث خیرین و کم و کیف مشارکت آنها در زمینه کسب و کار به میان آمد. نکته مهم در این بحث به نظر دکتر مهدی مهرابی موضوع فرهنگ است. اگر شما در گراش به خیری بگویید مدرسه یا مسجد می خواهیم بسازیم به راحتی قبول می کنند. اما بگویید می خواهیم یک کسب و کار راه بیندازیم و چند جوان هم می خواهند در آن کار کنند. به راحتی قبول نخواهند کرد. دکتر مهرابی مشکل را این چنین بیان می کند: «مشکل این است که ما هنوز نتوانسته ایم راه اندازی یک کسب و کار را در محدوده کار خیر تعریف کنیم و به خیرین و سرمایه داران خود بقبولانیم

”

**مشکل این است که ما هنوز نتوانسته ایم راه اندازی یک کسب و کار را در محدوده کار خیر تعریف کنیم و به خیرین و سرمایه داران خود بقبولانیم که کسب و کار هم کار خیر محسوب می شود، آن هم کار خیری که مستمر و بدون وقفه است.**

که کسب و کار هم کار خیر محسوب می شود، آن هم کار خیری که مستمر و بدون وقفه است. صاحبان تربیون می توانند این فرهنگ را گسترش دهند تا خیرین و سرمایه داران ما، راه اندازی کسب و کار را یک عمل خیر تلقی کنند. به نظر من در این زمینه کم کاری صورت گرفته است. این پیشنهاد در گراش اثربخش خواهد بود اگر بتوانیم «ارزشها» را جایگزین «منافع» کنیم.»

**اگر بخواهیم گراش را از نظر کسب و کار معرفی کنیم به نظر شما باید شهری تجاری محسوب نمود یا تولیدی؟**

دکتر مهدی مهرابی به این سؤال چنین پاسخ می دهد: «اساسا گراشی ها نگاه تجاری دارند و عمدتا به تجارت مشغول هستند. ولی اگر قرار باشد پایداری اقتصادی داشته باشیم راهی جز تولید نیست. اگر قرار بر توسعه باشد باید به سمت تولید رفت. شاید با تجارت رشد داشته باشیم اما به توسعه نمی توان رسید.»





**اساسا گراشی‌ها نگاه تجاری دارند و عمدتاً به تجارت مشغول هستند. ولی اگر قرار باشد پایداری اقتصادی داشته باشیم راهی جز تولید نیست. اگر قرار بر توسعه باشد باید به سمت تولید رفت. شاید با تجارت رشد داشته باشیم اما به توسعه نمی‌توان رسید.**

در گراش هر پیشرفتی داشته‌ایم پای خیرین و سرمایه‌داران در میان بوده است. اما صحبت‌های دکتر مهربابی کمی متفاوت است، او می‌گوید: «وقتی بسیاری از مشکلات اقتصادی را بررسی می‌کنید می‌بینید برخی از سرمایه‌داران مقصر هستند. همین گرانی زمین، خانه و سایر مصادیق پیش پا افتاده‌ای که همه می‌دانند. بخشی از آن‌ها فراگیر است اما بسیاری دیگر مختص منطقه و به‌خصوص شهر ماست. امروز سطح هزینه‌های زندگی در شهر کوچکی مثل گراش از خیلی از شهرهای بزرگ و حتی مراکز برخی استان‌ها هم بیشتر است. این‌ها نتیجه رفتار و نگرش یک

گروه خاص و اندک در گراش است که برای منافع شخصی کمر به نابودی اجتماع بسته‌اند.» مهربابی عقیده دارد: «باید مرزی قائل شد بین سرمایه‌دارانی که پول‌های خود را در راه‌های خیر و عام‌المنفعه خرج می‌کنند و یا حتی در بانک می‌گذارند با آن‌هایی که به سوداگری می‌پردازند. گروه اول قابل احترام و تکریمند.» او ادامه می‌دهد: «باکمال تأسف باید بگویم آن سرمایه‌دارانی که سرمایه‌های کلان را در مشاغل کاذب به کار می‌گیرند و باعث افزایش هزینه‌های زندگی در شهر می‌شوند، در حق مردم و به‌خصوص جوانان گراش جنایت می‌کنند. این

گروه حداقل کاری که می‌توانند انجام دهند این است که پول‌های کلانی که قصد انجام کارهای سوداگرانه را دارند وارد شهر نکنند.»

**شیخ‌احمد انصاری، برندسرمایه‌داری‌گراش** دکتر مهربابی، شیخ‌احمد انصاری را به عنوان برند سرمایه‌داری‌گراش معرفی کرده و اظهار می‌دارد: «به رفتارها و اعمالشان نگاه بنده‌اید. اقدامات ایشان تماماً در راستای پیشبرد اهداف انسانی و کاهش هزینه‌های مردم بوده است. ایشان هیچگاه وارد مسائلی که برخی از سرمایه‌داران ما می‌شوند، نشده است. هر آنچه از ایشان بوده همه خیر و نیکی است. اما ما امروز شاهد هستیم برخی از سرمایه‌داران، گاهی با وجهه مذهبی دست به اقداماتی می‌زنند که مستقیماً سطح معیشت و زندگی عموم مردم را تحت تاثیر اقدامات مخرب خود قرار می‌دهند و این شایسته نیست.»

**اگر دکتر مهربابی روزی قرار باشد خودش در گراش کسب‌وکاری را راه‌اندازی کند در چه زمینه‌ای خواهد بود؟** مهربابی می‌گوید: «وضعیت راه‌انداز و هدایت کسب و کارها متفاوت از قبل شده است. به قول معروف دوران «مدیر مالکی» به اتمام رسیده است و از طرفی پیچیدگی‌های کسب‌وکار، وجود تیم

مشاوره را گریزناپذیر کرده است. بر این اساس، اولین مورد قطعاً یک مجموعه مشاوره کسب‌وکار را راه‌اندازی خواهیم کرد. چون در این صورت می‌توان کسب‌وکارهای زیادی را هدایت کرد. تا کنون هم هر کاری که توانسته باشم برای کسب‌وکارهای شهرستان انجام دهم، بدون چشم داشت مالی انجام وظیفه نموده‌ام. اما اگر مشخصاً از کسب و کار بریریم مجتمع نان، اقامتگاه سنتی و صنایع بسته‌بندی در اولویت خواهند بود.»

### سخن پایانی دکتر مهدی مهربابی

مهدی مهربابی می‌گوید: «بدون شک پرداختن و نوشتن از کسب و کار، اثربخش خواهد بود. با چند سؤال شروع می‌کنیم: چرا فردی در یک خانواده زودتر ماشین و موتور یاد می‌گیرد؟ چرا فردی زودتر در حیطه کسب‌وکار آستین را بالا می‌زند و موفق هم می‌شود؟ چرا همه این وضعیت را ندارند؟ به نظر می‌رسد باید نهاد یا مکانی وجود داشته باشد که این بستر را برای همه به‌وجود آورد، و از نظر من اولین جا، آموزش‌وپرورش و دوران تحصیل است. چون در این دوره قدرت یادگیری در بهترین وضعیت قرار دارد. اساساً پایه‌های افکار دانش‌آموز شکل می‌گیرد. مفاهیمی همچون کسب‌وکار، مبادله، بازار، پس‌انداز و ... را باید در این دوران نهادینه کرد، و این کار آموزش‌وپرورش

است. آموزش و پرورش و مدارس می‌توانند در کنار تمام آموزش‌های فوق برنامه، آموزش کسب و کار نیز برگزار کنند. مورد بعد خانواده است. خانواده که برای تمام آموزش‌های فرزندان برنامه دارند و هزینه پرداخت می‌کنند، می‌توانند آموزش کسب و کار آن‌ها را نیز پیگیری کنند. مهارت کسب و کار شاید تنها مهارتی باشد که هر تحصیل کرده و نکرده‌ای به آن نیاز دارد. ضلع سوم این بستر مدیران و مسئولین هستند که ترجیح می‌دهم به خاطر تمام اقدام‌های لازم، اما انجام نشده آن‌ها، مطالب را به شکل سؤال مطرح کنم. تا کنون چند مدیر به فراخور مسئولیتش

به بازرحی فرایندهای اداری به منظور تسریع در امور کسب و کار پرداخته است؟ تا کنون چه اقدام مثمر ثمری در راستای بهبود وضعیت کسب و کار انجام شده است؟ تا حالا از چند کسب‌وکار موفق تقدیر کرده‌ایم؟ تا چه اندازه در راستای تبلیغ کسب‌وکارهای موفق شهرستان تلاش نموده‌ایم؟ و سخن پایانی با کسانی که قصد راه‌اندازی و یا توسعه کسب و کار دارند: چون دانا نماید به کاری درنگ/به پیروزی آرد جهانی به چنگ. همه کارها در فرو بستگی گشاید ولیکن به آهستگی



**باکمال تأسف باید بگویم آن سرمایه‌دارانی که سرمایه‌های کلان را در مشاغل کاذب به کار می‌گیرند و باعث افزایش هزینه‌های زندگی در شهر می‌شوند، در حق مردم و به‌خصوص جوانان گراش جنایت می‌کنند. این گروه حداقل کاری که می‌توانند انجام دهند این است که پول‌های کلانی که قصد انجام کارهای سوداگرانه را دارند وارد شهر نکنند.**



ستون روان  
یادداشت



ام البنین حامل  
فارغ التحصیل روانشناسی

## جوانان و نوجوانانی که سلسله مراتب نیازها را دور می‌زنند، کم نیستند

رفتن سراغ پرونده‌ای با موضوع «پول» یعنی حرکت بر لبه‌ی تیغ. پول برای بعضی‌ها همه‌چیز است. یعنی به همه‌چیز می‌شود رسید. خودمانی‌اش یعنی «قدرت». چند و چون «پول یعنی قدرت» در یادداشت روانشناسی فانوس، ام‌البنین حامل می‌خوانیم.

ساده‌ترین راه شناخت آدم‌ها، آگاهی یافتن از عادت‌های روزمره‌شان و هدف و آرمانی‌ست که به شوق آن، روز و شب کرده و عمرشان را وقف می‌کنند. در شهر کوچک ما، هستند افرادی که به سختی کار می‌کنند و چه بسا بایرنند افرادی که رنج دوری از وطن را متحمل می‌شوند تا اساسی‌ترین و ابتدایی‌ترین سطح نیازهای خود و خانواده‌شان؛ یعنی تأمین غذا و پوشاک و مسکن را فراهم کنند و چه بسا به دنبال آن، آگاهانه در تقلا می‌تأمین سایر نیازهایشان هم هستند که به عقیده‌ی ما، برترین‌شان، خود شکوفایی‌ست.

دور و دراز مادی و توهم یک شبه پولدار شدن را می‌پروراند؛ اما از این حقیقت نمی‌توان فرار کرد که با نادیده‌نگاری سایر نیازها و اجتناب از سایر مسئولیت‌ها و تمرکز مفرط روی یک بعد از زندگی و دید تونلی داشتن به خودشکوفایی، یعنی فقط و فقط رسیدن به پول و ثروت رؤیایی، آن‌هم بدون در نظر داشتن موانع و پذیرش محدودیت‌های واقع‌بینانه، بی‌شک در طول زندگی‌شان تضادی درونی بین اینجا و اکنون با آینده را تجربه می‌کنند. چرا که لحظه‌ی حال را

از دست می‌دهند و در انتظار به بار نشستن ثمری هستند که شکوفه‌ی بی‌میوه است و زحمت بی‌هوده! البته ناگفته نماند که پولدار شدن به خودی‌خود نامتعارف یا مخرب نیست و به هر حال هدف داشتن در زندگی و جنگیدن برای آن، از باری به هر جهت زیستن، مطلوب‌تر است. اینجا حتی صحبت سر اولویت‌بندی نیازها و رتبه‌بندی اهداف هم نیست. بلکه مقصودم بیشتر از هر چیزی «پذیرش محدودیت‌های

واقع‌بینانه» است. محدودیتی که اگر از دید جوانان جویای جلال و جبروت، پنهان بماند و سعادت و کمال و ارزشمندی خود را صرفاً در گرو پول روی هم گذاشتن ببیند و لاغیر، می‌شود مصداق عینی فردی که به بیان ما، زلو؛ تنها ابزارش چکش است و تمایل دارد همه چیز را به شکل میخ ببیند. برای مثال: جوان یا نوجوانی که بن‌مایه تفکرش این است: «ثروت مساوی با امنیت مطلق است» یا «ثروت با قدرت برابری می‌کند»

احتمال این‌که ثروت‌اندوزی و رؤیای پول‌دار شدن را هدف غایی خود و یک ارزش بی‌قید و شرط بداند و محدودیتی مثل زمان را برای رسیدن به هدفش نادیده بگیرد و میزان تعامل خود با دیگران را با معیار پول در نظر بگیرد و ارزش و اعتبار دیگران را نیز بر همین مبنا متر کند، بسیار بیشتر از فردی است که ثروت را وسیله‌ی رسیدن به یک هدف برتر مثل خدمت به خلق می‌داند. اینجا شاید این سوال پیش بیاید که کدام

مرز، تعیین‌کننده‌ی هدف یا وسیله قرار دادن پول است؟! جواب روشن است: نحوه فکر کردن، همان بن‌مایه تفکری که پیش‌تر هم اشاره شد، چیزی که در روان‌شناسی به آن «باور مرکزی» هم می‌گویند و با نحوه‌ی احساس و رفتار آدمی در یک چرخه قرار می‌گیرد. باور به اینکه چرا من نباید راه صدساله را صد شبه یا ده شبه یا حتی یک‌شبه به پایان ببرم؟ چرا من نباید مثل فلان شخص که محدودیتی مثل قانون و اخلاق و... را دور زد و به دستاوردهای دیگری دست‌درازی کرد و آب هم از آب تکان نخورد، نباشم؟ چرا من نباید مثل دیگری که به خودشکوفایی (شما بخوانید: عقده‌گشایی) رسید تا چشم‌های همگان از حدقه بیرون بزنند، نباشم؟ یا در نهایت شاید هم متوسل شود به منطق تراشی ساده‌دلانه برای بی‌رحمانه و جلاد دیدن محدودیت‌های واقع‌بینانه در مسیر رسیدن به رویاهای خود که، آخر «چرا باید بر خود هموار کردن، رنج آبیاری باغی کزان گل کاغذین روید؟»



# پول بهتر است یا ثروت؟

روایت: لیلا انصاری - معلم

خواندن روایت لیلا انصاری، از روزهای دوران دانشجویی خالی از لطف نیست. او گرچه روایتی از حدود سی سال پیش را قلمی کرده، اما سؤالش هنوز هم زنده است. سؤال این روایت که عنوان این نوشته نیز است، روایت را خواندنی تر کرده: «پول بهتر است یا ثروت؟»

استاد که وارد کلاس شد، نیم خیز از سر جایمان بلند شدیم و نشستیم. به این دلیل می گویم نیم خیز که هنگام ورود استادها، معمولاً با یک دستمان چادرمان را می گرفتیم که بر زمین نیفتد که خاکی شود و کارمان در بیاید و با دست دیگرمان هم دسته صندلی را به یک طرف بلند می کردیم. ضمن اینکه کلاسور و کتابمان را هم باید محکم می چسبیدیم که از روی دسته صندلی بر زمین نیفتد، بعد بتوانیم صاف بایستیم. تا می خواستیم این کارها را انجام دهیم و کامل بلند شویم، استاد سلام و احوالپرسی هم کرده بود و نشسته بود و دیگر تمام قد ایستادن ما هم چنگی به دل نمی زد. البته همیشه چند تا دانشجوی زبر و زرنگ تر هم بودند که سریع می ایستادند و همزمان سلام و احوالپرسی هم می کردند و به قول معروف پیش استادها آبروداری.

نداشت. یکی از بچه ها پخی خندید و گفت: «انگار پارچه کم آورده.» چند تا از بچه ها زیر زیر خندیدند. استاد شروع کرد: «فرض کنید موضوع انشایی به شما بدهند با این عنوان «پول بهتر است یا ثروت؟» خیلی آرام و شمرده حرف می زد. انگار کلمه هایش را اول مزه مزه می کرد و سپس به آن ها اجازه خروج از دهانش را می داد. گفت: «هرکسی ممکنه نظری داشته باشه. در نگاه اول اکثر افراد ثروت رو انتخاب می کنند. اما اگر نگاه ریزبینانه تری داشته باشیم، می بینیم بعضی وقتها پول حرف اول رو می زنه. چون ثروت بدون پول ممکنه ارزشی نداشته باشه و

یا اصلاً به چشم نیاد. پول که همون سکه یا اسکناسه، اما ثروت به منزله ی سرمایه است و دامنه ی وسیعی داره مانند: سرمایه های اجتماعی، فرهنگی، انسانی و یا مالی. اگر بتوانیم از ثروتی که در اختیار داریم پول در بیاوریم آن وقت می شویم فردی کارآمد. ثروت تلف شده وقتی است که نتوانیم از آن استفاده ی بهینه کنیم و از آن پول بسازیم. دقیقاً مثل هوش زیاد کسی که در جامعه ای نادیده گرفته بشه. یکی از ثروت های بسیار مهم تلاشه. هوش وقتی ثروت مفیدیه که با تلاش همراه بشه و بتونه برامون پول بسازه. وگرنه می شه هوش تلف شده. البته پول تلف شده هم داریم و آن زمانی ست که نتوانیم از پول، پول بسازیم...» تازه به کلاس نوساز توی ورودی

مرکز تربیت معلم نقل مکان کرده بودیم. کف و دیوار کلاس بوی گچ و سیمان تازه می داد. باد پاییزی برای اینکه خودی نشان دهد بی مهلبا به در سبزرنگ کلاس تنه می زد و چون از آن جا راهی برای ورود نمی یافت، هوهوکنان از پنجره خودش را به داخل کلاس هل می داد. نمی دانم! شاید اسم پول به گوشش خورده بود و هوایی شده بود. هر چه بود آمدنش هوای تازگی و نو بودن موضوع و فضا را دلچسب تر می کرد. صدای خبردار نظام سربازان پادگان پشت مرکز با صدای قارقار کلاغ ها، معجون صوتی خوبی برای تنوع بخشی به

یکنواختی تدریس استاد بود. از وقتی با درس انشا آشنا شده بودیم یعنی از کلاس سوم دبستان تا الان که سال دوم تربیت معلم بودیم، هر سال موضوع «علم بهتر است یا ثروت؟» زینت بخش دفتر انشایمان بود و همه هم بلا استثنا در مورد ارجحیت علم چه سخن های نابی که نمی گفتیم و چه جمله های باارزشی. البته از نظر خودمان (!) که نمی نوشتیم. بعد از سیزده سال و اندی درس خواندن اولین استادی بود که موضوع انشای «علم بهتر است یا ثروت؟» را به «پول بهتر است یا ثروت؟» تغییر داده بود. تا یادم می آید همیشه مال دنیا را به بی ارزشی یاد می کردیم و قرب و منزلت علم و علم آموز را

تا عرش بالا می بردیم. اما حالا دیگر باید متفاوت فکر می کردیم و جملاتی دست اول و اثرگذار در مدح پول یا ثروت، آن هم به انگلیسی می ساختیم و به رخ همکلاسی هایمان می کشیدیم. استاد نیم ساعتی درباره ی پول و ثروت سخن راند و سپس عذرخواهی کرد و از کلاس بیرون رفت. به محض خروج استاد از کلاس، همه ی بچه ها شروع شد. «من که بالاخره نفهمیدم، از دید استاد پول بهتره یا ثروت؟» «تا حالا به تفاوت پول و ثروت با این دیدگاه دقت نکرده بودم.» «آره. خیلی خوبه که استاد متفاوت اندیشیدن رو بهمون یادآوری می کنه.» «من موندم چرا استاد به این براننده ای ونوفکری پیراهن وشلوار کوتاه تر از قد و قامت خودش پوشیده که مضحکه بشه.» «بچه ها من شنیدم که استاد دانشگاه اصفهان بودن یه جورایی اونجا جوابشون کردن و انتقالشون دادن به کازرون که شهر کو چیک تر یه .»

«آره. احتمال داره دلش یه سری مسائل سیاسی باشه.» «می گن زمان دانشجویی شون هم جزء دانشجویان تاپ دانشگاه شون بودن.» «بسه دیگه بچه ها! همش هم می گید شنیدیم و احتمال داره. شاید هیچ کدوم از این حرفها صحت نداشته باشه.» به محض برگشتن استاد به کلاس همه ساکت شدند. بوی تند سیگاری که به دور از چشم دیگران در سرویس بهداشتی مرکز کشیده بود، فضای کلاس را پر کرد. در چشمان و صورتش غمی عمیق نهفته بود. راستی...! نظر شما چیست؟ پول بهتر است یا ثروت؟





## گزارش لحظه به لحظه از گنج‌یابی

یک روایت حقیقی

نمره گزارش: ۷۸۳/۵۷ ج ۲۳-۴۱۴  
تاریخ ثبت: نامعلوم  
توضیحات: این یک روایت حقیقی از ماجرای حقیقی است که به دلیل محرمانه بودن، نام اشخاص تغییر یافته است.



علی محمدی  
پشت کنکوری

موبایل زنگ می‌خورد. دینگ دیدین دینگ ردیدینگ دینگ! ولی است.  
+ الو سلام سعید!  
- سلام علی جون! فردا یادت که نرفته؟  
+ نه خیالت راحت!  
- باشه می‌بینمت!  
+ باشه، خداحافظ!  
**ساعت ۱۳:۴۹ جمعه:** پس از تماس سعید، لباس ورزشی و دمپایی عربی‌ام را می‌پوشم. ما آگه شانس داشته باشیم با همین دمپایی ابری هم پولدار می‌شویم! چه برسد به دمپایی عربی!  
**ساعت ۱۳:۵۶ جمعه:** با سعید دست می‌دهم. یکی از هم‌مدرسه‌ای‌های سابق هم با اوست! نامش حسن است. با او هم سلام می‌کنم. موتور سعید را کنار خانه‌مان می‌گذاریم و حرکت می‌کنیم به سمت بالای کوه!

اگر قیافه‌ی ما را می‌دیدید، می‌گفتید: انگار چریک‌های ویتنامی هستیم!  
**ساعت ۱۴:۲۸ جمعه:** بین راه به صحبت کردن درباره کم و کیف این دفرینه گذشت. ظاهراً متعلق به سلسله ساسانیان بوده است. عجیب که همه‌ی کسانی که تا به حال آن را شنیده‌اند، نتوانسته‌اند دفرینه را بیابند! خوب اگر منطقی به ماجرا نگاه کنیم، مثل فیلم‌ها، ما چند نوجوان و تازه‌جوان خام بودیم که نه یک شبه بلکه یک روزه می‌خواستیم راه صدساله طی کنیم! تا اینجا همه چیز سر جای خودش است! من که حسابی جوگیر بودم و دو نفر دیگر هم در ذهن نقشه‌های بلند بالایی برای پول‌های خیالی خود داشتند. از شما چه پنهان، آرزو بر جوانان عیب نیست!  
**ساعت ۱۵:۱۱ جمعه:** یک بطری آب خنک و کمی یخ‌زده

داریم که کم کم از آن استفاده می‌کنیم! همچنان در راهیم و تا رسیدن به مقصد هنوز مقداری فاصله داریم. کم صحبت می‌کنیم تا انرژی‌ای از دست ندهیم. این سختی‌های مسیر را به جان می‌خریم برای اینکه به یک لقمه نان حلال برسیم! خدا شاهد است ما آخرین تیم تا آن لحظه بودیم که به جست‌وجوی دفرینه رفته‌ایم و بقیه شانس خود را امتحان کرده‌اند! پس اگر دفرینه را بیابیم کاملاً حق ما بوده است!

**ساعت ۱۵:۲۰ جمعه:** در آستانه رسیدن به محل مذکور هستیم! شرایط جوی اجازه نمی‌دهد بدون آب کافی مسیر بیشتری را بیمائیم! چند نقطه را در مسیر مشخص کرده‌ایم که براساس گفته‌های چند فرد ناشناس ممکن است در یکی از آنها مقصود ما نهفته باشد. با توجه به شرایط تنها تا اولین نقطه قابلیت مانور داریم و باقی را باید به زمان دیگری موکول کنیم.

**ساعت ۱۵:۲۱ جمعه:** راستی یادم رفت بگویم که تا الان یک کیلومتر را پیموده‌ایم و به شدت نفس نفس می‌زنیم. خداوند متعال به ما صبر جزیل و عزم کفیل عنایت کند!

**ساعت ۱۵:۳۸ جمعه:** به نقطه مدنظر رسیده‌ایم! با احتیاط قدم برمی‌داریم تا سهواً به دفرینه آسیب نزنیم. خدا را چه دیدی؟ شاید در همین نزدیکی‌ها باشد. دور و اطراف را نگاه می‌کنیم. همه چیز اسرارآمیز است. اگر نباشد که دیگر هیچانی ندارد. اول چند قسمت را حساب کتاب می‌کنیم که ببینیم آیا امکان دارد که دفرینه در آنجا مدفون شده باشد.

هر کدام دلیلی می‌آوریم. بحث داغ است و سعی داریم هیچ کار اشتباهی نکنیم. یک تنگه به قطر تقریبی دویست و پنجاه متر را باید آنالیز کنیم.

**ساعت ۱۵:۵۲ جمعه:** در حال حاضر چون به نتیجه نرسیده‌ایم تصمیم می‌گیریم تاریخی دیگر را مشخص کنیم و بیاییم برای کندوکاوی کامل‌تر. هرچه نباشد ما باید با برنامه کار کنیم. هرچند که از حق نگذریم، حوصله‌اش را هم نداریم و گرنه ما کجا و کندوکاو کجا؟ علی‌ای‌حال خداوند اگر بخواهد، گنج را در زیر تخت خوابمان هم قرار می‌دهد.

**ساعت ۱۵:۵۸ جمعه:** آخرین جرعه آب را هم سر کشیدیم و بطری را کناری انداختیم. انگار از قرار معلوم قرار بر یافتن گنج نیست و کلافه دور خود می‌چرخیم. با هر قدم اضافی، ذهن خود را گمراه‌تر می‌کنیم. می‌ایستیم.

**ساعت ۱۶:۰۱ جمعه:** بدون هیچ حرف اضافه‌تری و هماهنگی قبلی، راه خود را به سمت مبدأ کج می‌کنیم! آهنگی قدیمی را هم پخش می‌کنیم! پای کوبان به راه بازگشت ادامه می‌دهیم. شادی بزرگ‌ترین گنج هستی است، پول نیز چرک کف دست. مدیون‌اید اگر فکر کنید فشاری شده‌ایم!

**ساعت ۱۶:۱۲ جمعه:** در بین راه تاریخ بعدی را هم مشخص می‌کنیم که در موج دوم حمله، دفرینه را غافلگیر کنیم! فکر کردید که ما کم‌الکی هستیم؟ زرشک! فشاری هم خودتان‌اید.

**ساعت ۱۶:۳۱ جمعه:** به پایین رسیده‌ایم! بدون اینکه به روی

خودمان بیاییم، آرام به سمت موتور حرکت می‌کنیم و هیچ کدام حرفی نمی‌زنیم! ناگهان حسن که کاملاً کم‌حرف است به یکباره می‌گوید: بالاخره کوهنوردی هم ورزش جالبی است! نه؟ من و سعید هم ناگهان مثل کاکرو یوگا و سوباسا اوزارا جفت پا توی شکم‌اش می‌رویم و کف زمین پهنش می‌کنیم.

**ساعت ۱۶:۵۳ جمعه:** بچه‌ها رفته‌اند و من هم پای رایانه نشستام و پروژه‌هایم را از سر می‌گیرم. چه می‌شود کرد؟ شانس اگر شانس باشد بالاخره یک نفر کارفرمای دست و دل باز پیدا می‌شود و با یک پروژه بزرگ ما را به سر حد قله خوشبختی می‌رساند!

**ساعت ۲۳:۴۰ دوشنبه:** چند ماه بعد: هنوز که هنوز است ما برای بار دوم به اکتشاف دفرینه نرفته‌ایم و به نظر می‌رسد همان یک دفعه‌ای هم که رفتیم لطف خدا بوده. قطعاً در جهانی موازی من و سعید و حسن داریم در پول غلط می‌زنیم و گرنه این حجم از بدشانسی باید جای دیگری تلافی بشود. تشکری هم داشته باشیم از سردبیر محترم که چند هفته، هر روز ما را مورد عنایت قرار داد و پیگیر مطلب بود. اینقدر پیگیری واقعاً جای تقدیر دارد. شاید بهتر باشد برای دفعه دوم او را هم به سفر اکتشافی خود دعوت کنیم! کسی چه می‌داند؟ شاید پیگیری او باعث بشود دفرینه را بیابیم!



آیا ملاک‌هایی که  
دختران شهرمان برای  
ازدواج در نظر می‌گیرند،  
یکی از عللی است که  
پسران شهر را به ثروتمند  
شدن تشویق، یا به تعبیر  
دقیق‌تر ملزم می‌کند؟!

## دوراهی «همسر پول‌دار» یا «همسر تحصیل کرده»؟!!



راضیه سیاح  
دانشجو معلم

در این شماره که موضوع موردنظر «رویای پولدار شدن در جوانان گراشی» است؛ خوب است در کنار پرداختن به نتایج و پیامدهای این مسئله، به علل آن هم

بپردازیم. «رویای ثروتمند شدن»، به دلیل بعضی از اقتضات عرفی و قانونی جامعه، پسران را بیش از دختران درگیر خود کرده است اما ما در این گزارش به دنبال چه هستیم؟ فرضیه گزارش ما این است که «ملاک‌هایی که دختران شهرمان برای ازدواج در نظر می‌گیرند، یکی از عللی است که پسران شهر را به ثروتمند شدن تشویق، یا به تعبیر دقیق‌تر ملزم می‌کند!»

در این گزارش، با تعدادی از خانم‌های متاهل و مجرد گراش مصاحبه‌ای صورت گرفته و پاسخ‌های متنوع و حتی متناقض آن‌ها را پیرامون این مسئله جمع‌آوری کرده‌ایم. لازم به ذکر است که جامعه‌ی آماری خیلی کم بوده و پاسخ‌ها دلیل بر نتیجه‌گیری متقن نمی‌شود. این پاسخ‌ها شاید به روشن شدن گوشه‌ای از این موضوع کمک می‌کند. در ادامه به بررسی پرسش و

پاسخ‌ها می‌پردازیم.

**پرسش اول:**  
**وضعیت مالی چندمین ملاک ازدواج شما بود یا هست؟**

**سارا (مجرد):** وضعیت مالی در حد «پولدار بودن» اصلاً بین ملاک‌هایم نیست؛ اما در حدی که فرد بتواند از عهده یک زندگی نسبتاً معمولی بریاید بدون اینکه به کسی

وابسته باشد، جزء اولین ملاک‌هایم هست.  
**الهه (مجرد):** حقیقتاً وضعیت مالی خیلی مهم است اما اولین ملاک نیست و بیشتر از وضع مالی کنونی‌اش، هوش مالی مهم است. کسی که به کم راضی نباشد و تو را لایق بداند، اگر نداشته باشد هم به دست می‌آورد!  
**سحر (متاهل):** وضعیت مالی برایم ملاک پنجم یا ششم بود؛ بعد از پاکی و نمازخوان بودن

و خوش‌اخلاقی و کار و صداقت.  
**زهرا (متاهل):** تقریباً چهارمین ملاک.  
**رباب (متاهل و دارای یک فرزند):** دومین ملاک.  
**الهام (متاهل و دارای یک فرزند):** شانزده سالم بود که نامزد کردم. واقعا به فکر مال و اموالش نبودم و فقط می‌دانستم پدرش یک صحرای بزرگ و یک خانه بزرگ دارد. زیاد هم توجهی به داشتن



خانه و پول و سرمایه نداشتیم ولی اعتراف می‌کنم الان با گذشت سه سال از ازدوایم، به این پی بردم قطعاً یکی از مهم‌ترین ملاک‌ها پول هست. تنها ملاک نیست اما ملاک خیلی مهمی ست به طوری که اگر از اول به آن توجه نشود بعداً به مشکل برمی‌خوریم.

#### پرسش دوم:

**تعریف شما از شرایط مالی ایده‌آل چیست؟ یعنی مرد تا چه حد تمکن مالی داشته باشد؟**  
سارا (مجرد): در حدی که برای فراهم کردن یک زندگی ساده از لحاظ مالی، به کس دیگری وابسته نباشد.

**الهه (مجرد):** تعریف من از ایده‌آل مالی ده برابر بیل گیتس است! اما در واقعیت همین‌که داریم مورد خوبی داشته باشد و تلاش کند، مهم است. در ثانی، تمام توجهم به وضعیت مالی او نیست، خودم هم تلاش می‌کنم که باهم یک زندگی که درخور شأن‌مان هست را بسازیم.

**سحر (متاهل):** برای من همین که شغل خوب و درآمد معین و توانایی اداره یک زندگی را داشت، برای اوایل زندگی کافی بود.

**زهرا (متاهل):** اینکه بتواند از پس خرج و مخارج خودش

و خانواده‌اش بر بیاید و محتاج کسی نباشد و نیازهای مالی همسرش را برطرف کند. (البته نیازهای معقول)  
**رباب (متاهل و دارای یک فرزند):** اینکه مرد دارای خانه و ماشین شخصی باشد و بتواند حداقل سالی یک بار خانواده را به مسافرت ببرد.

**الهام (متاهل و دارای یک فرزند):** مرد اصلاً نباید وابسته به خانواده باشد. در واقع زمانی می‌تواند مستقل شود که اول از پس خرج‌های اصلی و حیاتی زندگی بر بیاید و اگر گاهی هم از لحاظ مالی کم آورد، سریع رو به خانواده و اطرافیان نزند.

#### پرسش سوم:

**اگر در دوراهی «همسر پولدار» یا «همسر تحصیل کرده» باشید، کدام یک را انتخاب می‌کنید؟**  
سارا (مجرد): همسر تحصیل کرده.

**الهه (مجرد):** تحصیل کرده‌ای که تمام تلاشش را می‌کند پول هم به دست بیاورد، یا پولداری که از پولش برای افزایش شعور و شخصیتش استفاده می‌کند. هیچکس کامل نیست و هرکس باید کمبودش را بپذیرد و روی آن کار کند، همین ارزشمند است.

**سحر (متاهل):** همسر تحصیل کرده.

**زهرا (متاهل):** هیچکدام. چون هیچ کدام جزء ملاک‌های اصلی من نبوده و نیست. هم مرد می‌تواند پولدار متخصص و متدین باشد و هم تحصیل کرده متخصص و متدین.

**رباب (متاهل و دارای یک فرزند):** همسر پولدار.

**الهام (متاهل و دارای یک فرزند):** اگر در دوراهی گیر کنم بدون رودربایسی همسر پولدار را انتخاب می‌کنم. خیلی از پولدارهای تحصیل‌نکرده، ادب و معرفت یک تحصیل‌کرده را دارند اما هر تحصیل‌کرده‌ای ممکن است شرایط مالی خوبی نداشته باشد.

#### پرسش چهارم:

**به نظر شما جو غالب شهر و ملاک‌های دوستان شما تا چه حد بر انتخاب‌ها و ملاک‌های شما تاثیرگذار است؟**

**سارا (مجرد):** از آنجایی که جو غالب شهر کاملاً برعکس نظرات من است، تاثیر خاصی ندارد! بالاخره هرکسی تفکر خاص خودش را دارد و به چیزهای خاصی اهمیت می‌دهد. نیازی نیست که همه بخواهند مثل هم باشند.

**الهه (مجرد):** صددرصد دوستان در تصمیمات ما

تاثیرگذارند اما ما با توجه به شخصیت خودمان، دوستان‌مان را انتخاب می‌کنیم. پس تاثیرهایی که می‌گذارند، چیزهایی ست که ناخودآگاه خودمان هم دوست داشته و قبول داشتیم.

**سحر (متاهل):** خدا را شکر جو غالب شهر روی من تاثیر نداشت، وگرنه باید اول خانه و ماشین را اولویت قرار می‌دادم!  
**زهرا (متاهل):** فعلاً که هیچ اثری نگذاشته چون آدمی نیستم که نظر بقیه برایم مهم باشد!

**رباب (متاهل و دارای یک فرزند):** جو غالب شهر تاثیر زیادی دارد چون امروزه زندگی‌ها بیشتر تجملی و اشراف‌گرایانه شده است.

**الهام (متاهل و دارای یک فرزند):** نمی‌توانم بگویم جو شهرمان خوب شده یا بد، چون فقط شهرها نیست بلکه کل کشور به سمت و سوی پول و مادیات می‌رود. قطعاً دختری که به تازگی نامزد کرده به تبعیت از دوستان و اطرافیانش می‌خواهد نامزدش مثل بقیه عمل کند؛ تولد بگیرد، سالگرد یا هر چیز دیگر. پس خیلی زیاد بر تصمیمات ما تاثیرگذار است.

#### پرسش آخر:

**«شاغل بودن مرد در**

#### خارج از کشور» برای شما امتیاز خاصی دارد؟ چرا؟

**سارا (مجرد):** خیر. چون خیلی کم پیش می‌آید کسانی که خارج کار می‌کنند، زن و فرزندشان را هم با خود ببرند. اکثراً هم در سال مثلاً فقط حدود چهار ماه پیش خانواده هستند و می‌توان گفت تقریباً تمام بار و مسئولیت‌های زندگی روی دوش خانم خانه می‌افتد، که من اصلاً نمی‌توانم با چنین شرایطی زندگی کنم.

**الهه (مجرد):** من همیشه دوست داشتم خارج از ایران زندگی کنم و این مربوط به امروز و دیروز نیست. از بچگی تلاش می‌کردم زبان یاد بگیرم و برای خارج رفتن رؤیای پردازی می‌کردم! زمانی که کلاً آدم‌های خیلی کمی در مورد خارج رفتن صحبت می‌کردند. اما اگر من اینجا باشم و او آنجا، اینطور زندگی به درد نمی‌خورد! اگر برای زندگی بهتر بتواند باهم برویم، بلکه خارج رفتن بهتر از ایران ماندن است!

**سحر (متاهل):** برای من امتیاز خاصی نداشت؛ تازه راحت‌تر خواستگارهای خارج‌رو را رد می‌کردم.

**زهرا (متاهل):** بله امتیاز منفی! چون اگر خودش به

تنهایی برود خارج که دوری از همسر سخت است و اگر با هم برویم، دوری از خانواده سخت است و کلاً حس خوبی ندارم.

**رباب (متاهل و دارای یک فرزند):** بله. چون الان پول آنجا خیلی ارزش بیشتری دارد و می‌توان زندگی خیلی بهتری را برای خانواده ساخت.

**الهام (متاهل و دارای یک فرزند):** من برخلاف خیلی از دختران شهرم شرطم برای ازدواج، رفتن به خارج بود. حتی الان با گذشت سه سال که شرایط برای خارج رفتن مهیا هست نه من و نه همسرم هیچ کدام راضی به رفتن نیستیم و گرایش را ترجیح می‌دهیم. با تلاش بیشتر برای درآمد بیشتر.

#### جمع‌بندی:

فارغ از هرگونه ارزش‌گذاری و قضاوت، نوع نگرش به این مسائل توسط دختران شهر تفاوت‌های فاحش و چشم‌گیری باهم دارد. هر یک از اعضای جامعه هدف به تناسب وضعیت فرهنگی، اجتماعی، اعتقادی و... درباره این مسائل رفتار خواهند کرد و قضاوت و حکم کلی درباره اینکه «آیا ثروتمندی ملاک اصلی و مهم ازدواج برای دختران شهر هست یا نیست» باعث نادیده گرفتن بخشی از بافتار فرهنگی شهر خواهد شد.

# رؤیای دو شبه پول دار شدن

مگر همه‌ی جوان‌های گراش در فکر «یک شبه» پول دار شدن هستند؟ جواب منفی است. نویسنده‌ی این سطور در یادداشتی روایی، به این سؤال جواب داده که ما در گراش رؤیای «دو شبه» پول دار شدن هم داریم. کجا؟ در بازاریابی‌های شبکه‌ای. البته بورس و رمزارزها و غیره و غیره هم در پول دار شدن‌های چند شبه نقش دارند. اما کدام روی بورس است؟ ببینید جوان‌ها کدام سمت می‌روند، بورس همان جاست.



مجتبی بنی‌اسدی  
سر دبیر

اتاقی ۳ در ۴ با یک میز و سه صندلی، جایی بود که من پرزنت شدم. نشستم کنار یکی از دانش‌آموزانم که بفهمی نفهمی مُعَرَّف من به این تیم بازاریابی شبکه‌ای بود. یک نفر هم قرار بود بیاید و من را پرزنت کند. یک ساعت و نیم هم برای پرزنت کردن من وقت گذاشت. دروغ چرا! انصافاً خوب هم ارائه داد. آن هم از چه کتابی: «موج سوم» اثر «الوین تافلر». کتابی که خودش می‌گفت ۱۵۰۰ صفحه است. البته پیشنهاد داد مطالعه‌ی یک کتاب فوق‌العاده را هم از دست ندهم. «پول، پول، پول و ...» اثر «جان میلتون فاگ». این مَثَل را شنیده‌اید که «شنیدن کی بود مانند دیدن». سر همین قضیه از یکی از دانش‌آموزانم که ده سالی از من کوچکتر است، خواستم من را پرزنت کند. خیلی شیک گفت: «باید براتون وقت بگیرم.» و وقت هم گرفت. یک صبح پنجشنبه رفتم توی همان اتاقی که بند اول اشاره شد و من را به صورت رسمی پرزنت کردند. البته دانش‌آموز

من فقط همراه من روی صندلی بود. آنکه ارائه می‌داد، خانمی بود شاید سی ساله و گراشی. لازم به گفتن نیست که دانش‌آموزم که کنارم نشسته مثل خودم گراشی است. توی پرزنت خیلی ریشه‌ای کار را شروع کرد. اینکه می‌گویم ریشه‌ای، یعنی تاریخ زندگی اقتصادی بشر را به سه دوره‌ی «کشاورزی» و «صنعتی» و «الکترونیک» تقسیم کرد و سر حوصله، مو

به مو این دوره‌ها، یا به اصطلاح «تافلر» موج‌ها را شرح داد. البته خیلی نکات ریز و درشت دیگر هم گفت که اگر علاقمند بودید، می‌توانید کتاب «تافلر» یا «جان میلتون» را مطالعه کنید و با ریشه‌های این کار و کسب شبکه‌ای آشنا شوید و بزیند توی این کار. لابه‌لای پرزنت اشاره شد: «این کسب و کار به صورت قانونیه و توی وزارت صمت تایید شده.

تازه چند سالیه توی گراش راه افتاده. وگرنه توی شیراز و تهران ده دوازده ساله که مردم ازش پول درمی‌آرن.» البته بحث شرعی بودنش را هم مطرح کرد. کلیپی هم از رهبری پخش کرد. همه‌ی این‌ها را گفت که «خیالت راحت، پولی که اینجا در می‌آری هم حلاله هم قانونی.» قبول، هم شرعی هم قانونی. اما مشکل من معلم گراشی با این کسب و کار شبکه‌ای

چیست؟ توی یک بند بلند چگونگی پول درآوردن از این کسب‌وکار را توضیح می‌دهم. اگر از بازاریابی شبکه‌ای سر در می‌آورید، می‌توانید از این بند بگذرید. من معلم، عضو این شبکه می‌شوم. اجناسی را از شرکت مدنظر خرید می‌کنم. با درصد سود کم یا زیاد به هر کسی که می‌خواهم، می‌فروشم. هر چه من بیشتر خرید کنم و بفروشم، سود بیشتری

می‌رود توی جیب بالاسری من؛ یعنی دانش‌آموزم که من شده‌ام زیرشاخه‌اش. برای اینکه من هم سود بیشتری بخورم، باید زیرشاخه‌هایی برای خودم دست و پا کنم. چهار نفر از دور و بری‌هایم را می‌آورم زیرمجموعه‌ی خودم. حالا هر چه این چهار نفر از شرکت خرید کردند، درصد سود بیشتری توی جیب من، و به طریق اولی توی جیب دانش‌آموزم که من زیرشاخه‌اش هستم می‌رود. چرا؟ چون ما - من و دانش‌آموزم - باعث شدیم فروش از این شرکت بالا برود. حالا باید من معلم، آن زیر شاخه‌ها را آنقدر خوب آموزش بدهم، که بتوانند زیرشاخه‌های بیشتری برای خودشان پیدا کنند، تا هم خودشان بیشتر سود کنند و هم من و هم دانش‌آموز من. حالا این دومینو تا کجا ادامه پیدا می‌کند؟ پرزنت گفت: «بین ۳ تا ۵ سال بعد شما دیگر شما ماهانه ۱۱ میلیون تومان پول می‌آد توی حسابتون و بازنشسته هم می‌شید.» جالب است بدانید که خانم پرزنت، چهار سال از زندگی‌اش را بیش از



هزار کیلومتر دور از شهر و خانواده رفته درس خوانده. یک علم و حرفه و شغل را فرا گرفته. شده یک نیروی انسانی برای شهرش. اما بعد از یکی دو سال کار، وقتی با این مدل پول درآوردن آشنا می‌شود، شغلش را به صورت موقت کنار می‌گذارد تا این کسب و کارش را سر و سامان بدهد. کلی هم به شغل و حقوق شغلش (شغل دولتی از یک وزارتخانه‌ی مرفه) نقد وارد می‌کند. البته من معلم را هم بی‌نصیب نمی‌گذارد و حقوق و مزایای معلمی‌ام را جلوی دانش‌آموزم می‌کوبد توی سرم. همه‌ی این‌ها به کنار، لابه‌لای صحبت‌هایش گفت: «درس خواندن مال دوره و موج صنعتیه. الان موج سومیه. دیگه درس خواندن فایده نداره.» راست هم می‌گوید. درس خواندن دیگر فایده ندارد. درس بخوانی که چه بشود؟ حالا من معلم زیست را فرض کنی که سر کلاس، دارم ساز و کار کلیه و مجاری اداری را از فصل پنجم کتاب زیست ۱ را برای کنار دستی‌ام، یعنی دانش‌آموزم، تدریس می‌کنم. تو خود حدیث مفصل بخوان از

این مجمل! پرزنت این اتاق که تمام شد، من را با کسی آشنا کردند که ادعا می‌کردند یکی از آن میلیونرهای این کسب و کار است. خلاصه کنم؛ یک جمع سه نفره بودیم: من، دانش‌آموزم و یک میلیونر شیرازی که مدعی بودند از همین کسب‌وکار میلیونر شده. او می‌گفت: «سطح آموزش این کسب و کار خیلی پایینه. برای اینکه همه مدل آدم بتونن واردش بشن.» مکثی کرد و گفت: «مثلا من خودم سیکل دارم.» خودمانی‌اش می‌شود این: «درس چیه. خوندن و نوشتن بلد باشی، می‌تونی میلیونر بشی.» باز من را توی کلاس فرض کنی و با همین دانش‌آموز! و خودتان قضاوت کنید. «مگه پول درآوردن بده؟» ای بابا. من اصلا نگفتم پول درآوردن خوب نیست. عالی. درجه یک. می‌گویند قانونی و شرعی هم هست. کلی هم مجوز و جایزه گرفته‌اند. به فرض که همه حرف‌هایشان درست. اما آخرش چه می‌شود؟ دانش‌آموز (ها) می‌آید سراغ این کار. مثلا پاره‌وقت. اما برای اینکه

سودش بیشتر شود، باید بیشتر وقت بگذارد. و بشود تمام‌وقت. که چه؟ که زیرشاخه‌هایش، زیرشاخه‌های بیشتری جذب کنند و به صورت تصاعدی، سودش نیز برود بالاتر. تا کی؟ تا وقتی پول‌دار شد.

### خلاصه

**اگر توی سرتان هست پول‌دار شوید، ولی فکر می‌کنید با نمی‌توانید با پیدا کردن گنج، یک شبه پول‌دار شوید، نگاهی به دور و برتان بیندازید. شاید بتوانید زیرشاخه بشوید و بعد زیر شاخه پیدا کنید تا اگر یک شبه نشد، حداقل دو شبه این رؤیای پول‌دار شدن را به واقعیت نزدیک کنید. با همین فرمان برویم، مدرسه‌ها را هم تعطیل می‌کنیم. در ادارات شهرستان را هم تخته می‌کنیم. همه زیر شاخه‌ی هم می‌شویم. چه اشکال دارد، همه رژ می‌فروشیم. همه با هم پول‌دار شویم! نیروی انسانی ده سال بعد شهر کیلو چند!!!**

حرف

همین جاست. او پول‌دار شد. زیرشاخه‌ها مگر دل ندارند؟ مگر آن‌ها نمی‌خواهند پول‌دار شوند؟ آن‌ها هم وقت بیشتری می‌گذارند و زیر شاخه دست و پا می‌کنند. همه می‌خواهند پول‌دار

بشوند دیگر. چون همه کتاب «پول، پول، پول» را خوانده‌اند. و همه که رفتند توی کار فروش خرد محصولات می‌مثل رژ و عطر و چای و دمنوش و عسل، آن وقت چه کسی می‌شود نیروی انسانی شهر؟ وقتی به

علم و ۱۳ تا مهارت هم توی این کسب و کار به تو آموزش می‌دهند. حالا دانش‌آموز این همه خودش را زجر بدهد که برود درس بخواند برای دو قران پول خرد؟ او بدون درس خواندن لقب «استاد» را کسب می‌کند و سمینار می‌گذارد. به همین راحتی. همان‌طور که گراش شده پاتوق این سمینارها. حالا شهر نیروی انسانی نداشته باشد. مگر مهم است؟ اصلا یک نیروی گراشی هم توی ادارات نداشته باشیم. مگر مهم است؟ قصاب و جوشکار و نجار و لوله‌کش هم نمی‌خواهیم. چه اشکال دارد. نماینده هم بگو از لار و خنج و اوز باشد. دنیا دنیای پول است. نیروی انسانی مگر برای یک شهر پول می‌شود؟

بعد از حدود دو ساعت که از اتاق پرزنت می‌آمدم بیرون، دو تا از دانش‌آموزهای سال‌های قبلم را دیدم که می‌رفتند داخل اتاق که پرزنت بشوند. از همکاران معلم هم شنیده‌ام که آن‌ها هم دانش‌آموزانی دارند که در حال پرزنت شدن هستند. تک و

گفته‌ی

خودشان، یک دانش‌آموز، بعد از پنج سال، پول‌دار می‌شود، چرا برود زیست و شیمی را حفظ کند؟ چرا هندسه و مثلثات و فلسفه و منطق بخواند؟ تازه خودشان می‌گویند حدود ۲۰ تا

توک معلم‌ها هم زده‌اند توی کار پرزنت کردن. یعنی هیچ راهی نیست؟ شاید بشود با آگاه کردن پدر و مادرها، از این سیل پرزنت شدن و پرزنت کردن‌ها کاست. اما این خیال باطل است. چون دانش‌آموز داریم که زیرشاخه‌ی مادرش است. دانش‌آموز داریم که زیرشاخه‌ی دای‌اش شده. مورد داریم که خواهرها زیرشاخه‌ی هم شدند. خلاصه اگر توی سرتان هست پول‌دار شوید، ولی فکر می‌کنید نمی‌توانید با پیدا کردن گنج، یک شبه پول‌دار شوید، نگاهی به دور و برتان بیندازید. شاید بتوانید زیرشاخه بشوید و بعد زیر شاخه پیدا کنید تا اگر یک شبه نشد، حداقل دو شبه این رؤیای پول‌دار شدن را به واقعیت نزدیک کنید. با همین فرمان برویم، مدرسه‌ها را هم تعطیل می‌کنیم. در ادارات شهرستان را هم تخته می‌کنیم. همه زیر شاخه‌ی هم می‌شویم. چه اشکال دارد، همه رژ می‌فروشیم. همه با هم پول‌دار شویم! نیروی انسانی ده سال بعد شهر کیلو چند!!!



## فاطمیه‌های ۱۴۰۰ در هیات محبان اهل بیت (ع)

مراسم فاطمیه اول و دوم هیات محبان اهل بیت (ع)، آذرماه و دی‌ماه ۱۴۰۰ در حسینیه حضرت ابوالفضل (ع) و حسینیه گلزار شهدای گراش برگزار شد. این مراسم‌ها با سخنرانی حجت‌الاسلام تکبیری و حجت‌الاسلام بصیری و مداحی امیرحسن سالاروند، حاج‌عبدالرسول افشار، شیخ علی‌اصغر احمدی، محمد روشن‌ضمیر، محمدحسن عباسپور و خسرو جولافیان ۲۴، ۲۵، ۲۶ آذر و ۱۵ و ۱۶ دی‌ماه ۱۴۰۰ به همت هیأت محبان اهل بیت (ع)، شهرداری و شورای شهر، بیت‌النور، حسینیه حضرت ابوالفضل (ع) و مرکز فرهنگی گلزار شهدای گراش برگزار شد. در این ویژه‌برنامه‌ها مصطفی کارگر شعرخوانی داشت. اجرای گروه سرود رایت‌الهدی، وابسته به هیات محبان اهل بیت (ع) گراش نیز از دیگر بخش‌های این مراسم بود.

عکس‌های محمدامین نورانی و مصطفی محسن‌زاده را ببینید:



شب اول فاطمیه اول ۱۴۴۳ - ۲۴ آذر ۱۴۰۰ هیات محبان اهل بیت (ع) شهرستان گراش



شب سوم فاطمیه اول ۱۴۴۳ - ۲۶ آذر ۱۴۰۰ هیات محبان اهل بیت (ع) شهرستان گراش



شب اول فاطمیه دوم ۱۴۴۳ - ۱۵ دی ۱۴۰۰ هیات محبان اهل بیت (ع) شهرستان گراش



شب دوم فاطمیه اول ۱۴۴۳ - ۲۵ آذر ۱۴۰۰ هیات محبان اهل بیت (ع) شهرستان گراش



شب اول فاطمیه دوم ۱۴۴۳ - ۱۵ دی ۱۴۰۰ هیات محبان اهل بیت (ع) شهرستان گراش



شب دوم فاطمیه دوم ۱۴۴۳ - ۱۶ دی ۱۴۰۰ هیات محبان اهل بیت (ع) شهرستان گراش



شب اول فاطمیه اول ۱۴۴۳ - ۲۴ آذر ۱۴۰۰ هیات محبان اهل بیت (ع) شهرستان گراش



شب دوم فاطمیه اول ۱۴۴۳ - ۲۵ آذر ۱۴۰۰ هیات محبان اهل بیت (ع) شهرستان گراش



شب دوم فاطمیه اول ۱۴۴۳ - ۲۵ آذر ۱۴۰۰ هیات محبان اهل بیت (ع) شهرستان گراش





هیأت محبان اهل بیت علیهم السلام گراش



فصلنامه داخلی هیات محبان اهل بیت (ع) گراش

صاحب امتیاز: هیات هفتگی محبان اهل بیت (ع) گراش

مدیر مسئول: محمدحسن عباسپور

سر دبیر: مجتبی بنی اسدی

با همکاری پایگاه خبری پندری

مهدهی وفایی فرد ۰۹۱۷۸۸۱۴۳۹۴

مجتبی بنی اسدی ۰۹۳۷۸۴۳۹۱۴۲

اینستاگرام: [heiathmohebanahlbeit](https://www.instagram.com/heiathmohebanahlbeit)

آپارات: [www.aparat.com/heiathaftegi](http://www.aparat.com/heiathaftegi)



هیات محبان اهل بیت (ع)، تنها هیات هفتگی گراش است.  
الآن بیش از ده سال از فعالیت این هیات می گذرد.  
وعده گاه هفتگی:

زیرزمین حسینیه حضرت زینب (س)

زمان: چهارشنبه ها - ساعت ۲۰:۳۰