

Developing Reading skills

1

MOTHERHOOD IN A CHANGING WORLD: WOMEN IN GHANA

[Most women in Ghana have always combined an active role in the economy—mainly as farmers and traders—with an active role as wives and mothers of large families. Traditionally, children helped their mothers at home and at work. but now children go to school and can't help as much. How do working mothers in Ghana cope with their responsibilities in the home and on their job now? This article discusses the changes that are taking place in Ghana today.]

1. Most women in Ghana—the educated and illiterate, the urban and rural, the young and old—work to earn an income in addition to maintaining their roles as housewives and mothers. Their reputation for economic independence, self-reliance, and hard work is well known and well deserved.

2. Most of Ghana's working women are farmers and traders. Only one woman in five, or even fewer, can be classified as simply housewives. Even

these women often earn money by sewing or by baking and cooking things to sell. They also maintain vegetable gardens and chicken farms. Indeed, the woman who depends entirely upon her husband for her support is looked upon with disfavor.

3. Nine out of ten women fifteen years of age and over are married. Women say they would like to have six or more children, and in fact an average of seven children is born to every woman. In short, the normal life pattern for most Ghanaian women is to combine an active role in the economy with an active role as wife and mother of a large family.

4. How do these working mothers cope with their multiple responsibilities in the home and on the job? Traditionally the tasks of motherhood have been shared. Mothers and sisters, grandmothers and nieces all helped to raise the children and to carry out daily tasks, including housework, trading, and farming activities. As the family grew, older brothers and sisters also helped to care for the younger ones and helped in the home.

5. Today with more children going to school, with more people moving away from their traditional homes where support from their family would be provided, how can the mother cope with her many responsibilities? Not only must she continue her income producing activities, but she must take on such heavy, time-consuming housework as carrying water and firewood, grinding and pounding, along with her frequent burden of pregnancy, nursing, baby and child care.

6. Some new ideas are being tried. One of these is family planning to help reduce family size. Another helpful solution is the day care center, but this is available mainly in urban areas, and usually the fees are too high for the

poor. Ghanaians realize that more day care centers are needed. Ghana today is looking for new ways to meet the needs of women and their families so women can continue to play their multiple roles in the home and in the economy.

درس ۱

مادری در دنیای در حال تغییر

زنان در غنا:

[اکثر زنان در غنا همیشه نقش فعالشان را در اقتصاد، که اساساً یا کشاورزاند و یا فروشنده‌ی محصولات کشاورزی، با نقش فعالشان به عنوان همسر خانه و مادر خانواده‌های پرجمعیت ترکیب می‌کنند. در قدیم، بچه‌ها در خانه و سر کار به مادرشان کمک می‌کردند. اما امروزه بچه‌ها به مدرسه می‌روند و نمی‌توانند به همان میزان قبلی کمک کنند. چطور مادران شاغل در غنا از عهده این همه مسئولیت در خانه و در شغلشان برمی‌آیند؟ این مقاله تغییراتی را که امروزه در غنا در حال وقوع می‌باشند، مورد بحث قرار می‌دهد.]

۱- اکثر زنان در غنا چه تحصیلکرده و چه بیسواد، چه شهری و چه روستایی، چه جوان و چه پیر، علاوه بر نگهداری و حفظ نقششان به عنوان مادران و خانم‌های خانه‌دار برای کسب درآمد کار می‌کنند. اعتبار و شهرت آنها به خاطر استقلال اقتصادی، متکی به خود بودن و سختکوشی معروف و شناخته شده است. و واقعاً لیاقت این اعتبار را دارا می‌باشند. (این زنان دلایل خوبی برای این اعتبارشان دارند.)

۲- اکثر زنان شاغل غنایی کشاورز و فروشنده هستند. فقط $\frac{1}{5}$ از این زنان و یا تعداد کمتری به عنوان زنان خانه‌دار دسته‌بندی می‌شوند. حتی این زنان نیز اغلب برای بدست آوردن پول دست به دوزندگی و پخت و پز چیزهایی می‌زنند که بفروشند. (حتی این زنان از طریق بافتنی و پخت و پز چیزها پول بدست می‌آورند.) آنها همچنین پرورش و نگهداری باغهای سبزیجات و مزارع مرغداری را بر عهده می‌گیرند. در واقع زنانی که تماماً از نظر حمایت مالی به همسران خود وابسته می‌باشند به دیده حقارت به آنها نگریسته می‌شود.

۳- از هر ۱۰ زن ۱۵ ساله و ۱۵ سال به بالای غنایی ۹ نفرشان متاهل می‌باشند. زنان می‌گویند که آنها دوست دارند که ۶ و یا بیشتر فرزند داشته باشند. و در واقع بطور متوسط هر زنی ۷ فرزند دنیا می‌آورد. بطور خلاصه الگوی مرسوم زندگی برای اکثر زنان غنایی براین است که نقش فعالی را در

اقتصاد با نقش فعال خود بعنوان همسر خانواده‌ی پرجمعیت با هم ترکیب کنند. این مادران شاغل چطور از عهده این همه مسئولیت چندگانه در خانه و در شغلشان برمی‌آیند؟

مادران و خواهران، مادر بزرگها، خواهرزاده‌ها، برادرزاده‌ها، برای پرورش و رشد بچه‌ها کمک می‌کردند و همچنین وظایف سنگینی مانند کار درخانه، فروشندگی و فعالیت‌های کشاورزی را انجام می‌دادند. همانطور که اعضای خانواده بزرگ می‌شوند. خواهران و برادران بزرگتر برای مراقبت فرزندان کوچک خانواده کمک می‌کنند.

۵- امروزه با افزایش بچه‌هایی که به مدرسه می‌روند و افراد بیشتری که از خانه‌های سنتی فاصله می‌گیرند. (جایی که پشتیبانی و حمایت از خانواده صورت می‌گرفت) این مادران چطور می‌توانند از عهده این همه مسئولیتهای زیاد برآیند؟ این مادران نه تنها فعالیت‌های درآمدزا را باید ادامه بدهند، بلکه باید کارهای وقت‌گیر خانه، مانند حمل آب و هیزم و آسیاب کردن را نیز باید به عهده بگیرند. ضمناً در کنار این کارها، بارداری‌های مکرر، پرستاری و مراقبت از بچه‌ها و نوزاد را نیز انجام می‌دهد.

۶- ایده‌های جدیدی در حال بررسی می‌باشند. یکی از این ایده‌ها طرح تنظیم خانواده می‌باشد. که کمک می‌کند تعداد اعضای خانواده کاهش پیدا کند و راه‌حل موثر دیگر مراکز مراقبت‌های روزانه (از بچه‌ها) می‌باشد. اما این مراکز اساساً در حوزه‌های شهری موجود می‌باشد و معمولاً هزینه‌های آنها برای خانواده‌های فقیر بسیار بالا می‌باشد.

غنايي‌ها فهميده‌اند که مراکز مراقبت‌های روزانه (از بچه‌ها) زیادی مورد نیاز است.

غنا امروزه در پی روشهای جدید برای رفع نیازهای زنان و خانواده‌هایشان هستند. به‌طور که این زنان بتوانند نقش‌های چندگانه خود در خانه و در اقتصاد را انجام دهند.

2

U.S. CITIES: PAST AND PRESENT

[Dr. Charles Adrian, a political science professor at the University of California at Riverside, has made a 20-year study of the problems of American cities. The results are Presented in a book called History of American City Government, 1775-1870.]

1. The problems of the nation's cities—pollution, crime, riots, a lack of planning, transportation are bad, but they were worse in the so-called "good old days," according to Dr. Charles Adrian. He gives pollution from automobiles as one example. He agrees

that it may be bad now, but he states that there was a lot of pollution from horses and other animals in American cities in the 19th century.

2. "Most cities had their own slaughterhouses where cows and pigs were killed a century ago. They were careless about throwing out the remains of the animals and that sort of thing," he said. "And the sewer system for waste disposal was almost nonexistent."

3. Some of the problems that bothered people living in the cities during that period are still with us poor planning, problems in low-income neighborhoods, police relations, and public transportation.

4. "Pollution was a very important problem for city governments in the last century, particularly with regard to water supplies," Dr. Adrian said. "They

had some idea that water could be polluted, but they didn't know how. Trying to get pure water was a big problem."

5. "People like to talk about the good old days, but, actually, the cities of the 19th century were dirty and. In many ways. filthier than today. Communicable disease was a great concern. There was still smallpox and also yellow fever, malaria, cholera and typhoid. The infant death rate was high, and there were other dangers as well."

6. "It is true that people were not being killed by cars. However, they often were killed or seriously injured by runaway horses. It was quite common," Dr. Adrian said.

7. Crime was a great concern then too, according to Dr. Adrian. "Mugging wasn't as common then." He said, "but it did exist. Pickpockets were very skilled, too. Also, from the 1830's on, there were a lot of summer ghetto riots. That wasn't just something from the 1960's. There were several causes, but, basically, it was because many people moved to the cities from rural areas."

8. Planning of cities and their neighborhoods was controlled by land speculators and real estate developers who were only interested in making money.

9. Finally, Dr. Adrian thinks that the situations and problems facing American cities have not changed so much, and he suggests that we look back at the past and try to learn from it.

درس ۲

شهرهای ایالات متحده

گذشته و حال :

[دکتر چارلز آدریان استاد علوم سیاسی دانشگاه کالیفرنیا در "ریورساید" یک بررسی ۲۰ ساله از مشکلات شهرهای آمریکا به عمل آورده است. نتایج این مطالعات در کتابی به نام تاریخچه دولت شهرهای آمریکا مطرح شده است.]

۱- به عقیده دکتر چارلز آدریان مشکلات این دولت شهرها مانند آلودگی، جرم و جنایت، آشوب و کمبود برنامه‌ریزی، حمل و نقل بد هستند ولی این‌گونه مشکلات در گذشته به اصطلاح روزهای خوب قدیمی، بدتر بودند.

ایشان آلودگی ناشی از اتومبیل‌ها را مثال می‌زنند. و موافق است که شاید این آلودگی‌ها امروزه بد می‌باشد ولی به این امر نیز اذعان دارد که در آن زمان (در گذشته) نیز آلودگی‌های ناشی از اسپها و دیگر حیوانات در دولت شهرهای قرن ۱۹ وجود داشتند.

۲- یک قرن پیش اکثر شهرها کشتارگاههای مخصوص خودشان را داشتند. که در آنجا خوکها و گاوها را می‌کشتند. اما صاحبان آنها در مورد دور ریختن باقیمانده‌های این حیوانات و چیزهایی دیگر مثل آنها بی‌توجه بودند. دکتر چارلز می‌گوید: همچنین سیستم آب و فاضلاب برای دفع مواد زاید تقریباً وجود نداشت.

۳ - بعضی از مسائل که مردم آن دوره را آزار می‌دادند و هنوز هم وجود دارند: عبارتند از: برنامه‌ریزی ضعیف، مشکلات محیط‌های کم‌درآمد، روابط پلیسی و مسائل حمل و نقل عمومی.

۴ - آلودگی یک مشکل بسیار جدی دولت شهرها در قرن گذشته بود بویژه از لحاظ ذخایر آبی. دکتر آدریان می‌گوید آنها (مردم آن زمان) بر این عقیده بودند که امکان آلوده شدن آب وجود داشت. اما نمی‌دانستند این عمل چطور رخ می‌دهد. یک مشکل بزرگ تلاش برای بدست آوردن آب صاف و خالص بود.

۵- مردم علاقه دارند که درباره روزهای خوب قدیم صحبت کنند ، اما در واقع شهرهای قرن ۱۹ کثیف بودند و در بسیاری از موارد کثیف‌تر از (شهرهای) امروز بودند . بیماری‌های مسری نیز نگرانی بزرگی بودند. هنوز هم بیماری‌هایی مانند آبله‌مرغان، تب زرد ، وبا و تیفوئید وجود دارند. میزان مرگ و میر نوزادان بالا بود و همچنین خطرات دیگری نیز وجود داشت .

۶- دکتر آدریان گفت: درست است که در آن زمان مردم بوسیله‌ی اتومبیل‌ها کشته نمی‌شدند با وجود این، اغلب توسط اسب‌های فراری (رم کرده) کشته و یا مصدوم می‌شدند، این مسئله‌ای کاملاً عادی بود.

۷- به عقیده دکتر چارلز ، جرم و جنایت نیز در آن زمان نگرانی بزرگی بود. دکتر چارلز ادامه می‌دهد در آن زمان غارت و راهزنی زیاد رایج نبود (اما این امر تا حدودی وجود داشت). جیب برها خیلی ماهر بودند. همچنین از سالهای ۱۸۳۰ به بعد آشوب‌های تابستانی فراوانی از سوی زاغه‌نشین‌های مهاجر صورت می‌گرفت. این مشکلات فقط مختص به سال‌های ۱۹۶۰ نمی‌باشند. (بلکه در سال‌های دیگر نیز اتفاق می‌افتادند.) برای این امر چندین دلیل وجود داشت. ولی اساسی‌ترین آنها مهاجرت زیاد مردم از روستاها به شهرها بود.

۸- برنامه‌ریزی شهرها و حومه‌های آنها توسط زمین‌خواران و بنگاه‌داران که فقط علاقه به پول درآوردن داشتند، کنترل می‌شد.

۹- در پایان دکتر چارلز بر این عقیده است که مشکلات و شرایطی که دولت شهرهای آمریکایی با آنها مواجه هستند زیاد تغییری نکرده‌اند. وی پیشنهاد می‌کند که ما باید به گذشته نگاه کنیم و سعی کنیم تا از آن عبرت بگیریم.

3

ORDINARY ASPIRIN IS TRULY A WONDER DRUG

[Aspirin is the most popular drug in the world today. Many people take aspirin when they have a headache. It is effective in relieving other pains too. This article discusses the history and uses of aspirin.]

1. Americans this year will swallow 15,000 tons of aspirin, one of the safest and most effective drugs invented by man. The most popular medicine in the world today, it is an effective pain reliever. Its bad effects are relatively mild, and it is cheap.

2. For millions of people suffering from arthritis, it is the only thing that works. Aspirin, in short, is truly the 20th-century wonder drug. It is also the second largest suicide drug and is the leading cause of poisoning among children. It has side effects that, although relatively mild, are largely unrecognized among users.

3. Although aspirin was first sold by a German company in 1899, it has been around much longer than that. Hippocrates, in ancient Greece, understood the medical value of the leaves and tree bark which today are known to contain salicylates, the chemical in aspirin. During the 19th century, there was a great deal of experimentation in Europe with this chemical, and it led to the introduction of aspirin. By 1915, aspirin tablets were available in the United States.

4. A small quantity of aspirin (two five-grain tablets) relieves pain and inflammation. It also reduces fever by interfering with some of the body's reactions. Specifically, aspirin seems to slow down the formation of the acids involved in pain and the complex chemical reactions that cause fever. The chemistry of these acids is not fully understood, but the slowing effect of aspirin is well known.

5. Aspirin is very irritating to the stomach lining, and many aspirin takers complain about upset stomach. There is a right way and a wrong way to take aspirin. The best way is to chew the tablets before swallowing them with water, but few people can stand the bitter taste. Some people suggest crushing the tablets in milk or orange juice and drinking that.

درس ۳

آسپرین معمولی واقعاً داروی شگفت‌انگیز است!

[آسپرین رایج‌ترین دارو در دنیای امروز می‌باشد. بسیاری از مردم زمانی که سردرد دارند، آسپرین مصرف می‌کنند. آسپرین در تسکین دیگر ناراحتی‌ها نیز موثر می‌باشد. این مقاله در مورد تاریخچه موارد مصرف آسپرین بحث می‌کند.]

۱- آمریکایی‌ها هر ساله ۱۵ هزار تن آسپرین می‌بلعند. آسپرین یکی از سالم‌ترین و موثرترین داروی کشف شده بوسیله بشر می‌باشد و همچنین رایج‌ترین داروی دنیای امروز می‌باشد. آن یک مسکن موثر درد می‌باشد. اثرات بد آن نسبتاً خفیف و نیز خود آسپرین ارزان است.

۲- برای میلیون‌ها نفر از مردم که از آرتروز رنج می‌برند، آسپرین تنها چیزی می‌باشد که کارگر مؤثر است. خلاصه، آسپرین واقعاً داروی شگفت‌انگیز قرن بیستم می‌باشد. آن همچنین دومین داروی خودکشی و عامل اصلی مسمویت در میان بچه‌هاست. اگرچه اثرات جانبی آن خفیف می‌باشد، با این وجود در میان مصرف‌کنندگان خیلی ناشناخته می‌باشد.

۳- اگرچه آسپرین اولین بار توسط یک شرکت آلمانی در سال ۱۸۹۹ فروخته شد، اما خیلی جلوتر از آن آسپرین در دیگر نقاط دنیا نیز موجود بوده است. مکتب بقراطی در یونان باستان به ارزش دارویی برگها و پوست درختانی پی بردند که امروزه مشخص شده دارای سالیسیلات می‌باشد. سالیسیلات همان مواد شیمیایی موجود در آسپرین می‌باشد. در طول قرن نوزدهم، تعداد زیادی آزمایشات در رابطه با این مواد شیمیایی در اروپا انجام گرفت و این عمل به معرفی آسپرین منجر شد.

تا سال ۱۹۱۵ قرصهای آسپرین در ایالات متحده در دسترس قرار گرفت.

۴- مقدار کم آسپرین (معادل $\frac{2}{5}$ قرصهای حبه‌ای (اندازه جو) می‌توانند التهاب و درد را کاهش دهند. همچنین آسپرین از طریق ایجاد تداخل در بعضی از واکنشها می‌توانند تب را کاهش دهند. به‌ویژه، چنین به نظر می‌رسد که آسپرین می‌تواند سرعت شکل‌گیری اسیدهای را که منجر به درد و واکنشهای پیچیده‌ی شیمیایی می‌شوند را کند می‌کند. ارزش شیمیایی این‌گونه اسیدها به‌طور کاملاً شناخته شده نیست. اما تاثیر کند کنندگی آن کاملاً شناخته شده است.

۵ - آسپرین برای دیواره‌ی معده سوزش‌آور است. بسیاری از مصرف‌کنندگان آسپرین در مورد ناراحتی‌های معده شکایت می‌کنند. راه غلط و راه درستی برای مصرف آسپرین وجود دارد. اما بهترین راه مصرف آسپرین جویدن قرص قبل از بلعیدن آن با آب می‌باشد. با این حال افراد کمی می‌توانند مزه تلخ آن را تحمل کنند. بعضی از افراد هستند که پیشنهاد می‌کنند قرصها را در شیر و آب پرتقال خرد کرده و بنوشید.

4

THE CRIME OF THE MONTH

[Do more murders occur in the summer or in the winter? Are you more likely to be robbed in January or in May? Different kinds of crime seem to occur in different patterns or cycles. This article describes some research that shows how the seasons affect criminal and intellectual behavior.]

1. Crime has its own cycles, a magazine reported some years ago. Police records that were studied for five years from over 2,400 cities and towns show a surprising link between changes in the season and crime patterns.
2. The pattern of crime has varied very little over a long period of years. Murder reaches its high during July and August, as do rape and other violent attacks. Murder, moreover, is more than seasonal: it is a weekend crime. It is also a nighttime crime: 62 percent of murders are committed between 6 p.m. and 6 a.m.
3. Unlike the summer high in crimes of bodily harm, burglary has a different cycle. You are most likely to be robbed between 6 p.m. and 2 a.m. on a Saturday night in December, January, or February. The most uncriminal month of all? May—except for one strange statistic. More dog bites are reported in this month than in any other month of the year.
4. Apparently our intellectual seasonal cycles are completely different from our criminal tendencies. Professor Huntington, of the Foundation for the Study of Cycles, made extensive studies to discover the seasons when people read serious books, attend scientific meetings, make the highest

scores on examinations, and propose the most changes to patents. In all instances, he found a spring peak and an autumn peak separated by a summer low. On the other hand, Professor Huntington's studies indicated that June is the peak month for suicides and admissions to mental hospitals. June is also a peak month for marriages!

5 . Possibly, soaring thermometers and high humidity bring on our strange and terrifying summer actions, but police officials are not sure. "There is, of course, no proof of a connection between humidity and murder," they say. "Why murder's high time should come in the summertime we really don't know."

درس ۴

جرم‌های ماه‌ها در سال

[آیا بیشتر قتل‌ها در تابستان رخ می‌دهد یا در زمستان؟ آیا بیشترین احتمال را می‌دهید که در ژانویه مورد سرقت واقع شوید یا در مه؟ انواع مختلف جرم و جنایت در چرخه‌ها و الگوهای مختلف رخ می‌دهند که این مقاله به توصیف پژوهشی می‌پردازد که نشان می‌دهد چطور فصل‌ها رفتار عقلانی و جنائی ما را تحت تاثیر قرار می‌دهند.]

۱- جرم چرخه‌ی خاص خودش را داراست. یک مجله چند سال پیش گزارش داد اسناد و مدارک پلیس که به مدت ۵ سال در مورد دو هزار و چهارصد شهر و شهرستان مورد مطالعه قرار گرفته است. یک رابطه شگفت‌انگیزی را بین تغییرات فصلی و الگوهای جرم نشان می‌دهد.

۲- الگوی جرم و جنایت در طول دوره‌ی چندساله تغییر کمی داشته است. قتل در طول ماه‌های جولای و آگوست به اوج خود می‌رسد و همچنین دیگر جرایم مانند تجاوز به عنف و حملات خشونت‌آمیز در این ماه‌ها به اوج خود می‌رسند. قتل، علاوه بر اینکه یک مورد فصلی می‌باشد. بیشتر یک جرم آخر هفته‌ای است. شصت و دو درصد قتل‌ها بین ساعت‌های ۶ بعدازظهر و ۶ صبح صورت می‌گیرند.

۳- بر خلاف تابستان که جرم‌های بدنی به اوج خودشان می‌رسند، دزدی‌های شبانه از منازل یک چرخه متفاوت را دارا می‌باشد. بیشترین احتمال در این است که شما بین ساعت‌های ۶ بعدازظهر و ۲ صبح مورد سرقت قرار بگیرید. و این عمل ممکن است در یک شبانه شب ماه‌های دسامبر و ژانویه و فوریه صورت بگیرد. غیرجنایی‌ترین ماه‌های سال کدام می‌باشد؟ ماه مه، به جز یک آمار عجیب و غریبی که دارد. اکثر گاز گرفتن‌های سگ‌ها در این ماه بیشتر از ماه‌های دیگر سال گزارش می‌شود.

۴- بطور وضوح چرخه‌های فصلی عقلانی ما به طور کامل از تمایلات جنایی‌مان متفاوت می‌باشند. پروفیسور هانتینگتن از بنیاد مطالعه چرخه‌ها، مطالعات گسترده را انجام داده است تا کشف کند که چه فصل‌هایی مردم کتاب‌های مهم می‌خوانند، چه موقع در جلسات علمی حضور پیدا می‌کنند و چه زمانی

بالاترین امتیاز را در امتحانات کسب می‌کنند و چه موقع بیشترین تغییرات را نسبت به ثبت اختراعات پیشنهاد می‌دهند. وی در همهی این موارد فهمیده است که در بهار و پاییز این مسائل به اوج خود می‌رسند و تابستان را که در حد پایین قرار دارد از این دوماه جدا کرده است.

از سوی دیگر مطالعات پروفیسور هانتینگتون نشان می‌دهد که ژوئن از نظر خودکشی پذیرش بیماران روانی بالاترین میزان را داراست. در این ماه همچنین ازدواج به حداکثر می‌رسد.

۵- احتمالاً بالا رفتن سریع درجه حرارت و رطوبت زیاد اعمال خشونت آمیز تابستانی و عجیب و غریب ما را باعث می‌شوند. اما مقامات پلیسی در این مورد مطمئن نیستند. آنها می‌گویند هیچ مدرکی وجود ندارد که ارتباط بین رطوبت و قتل را نشان دهد. چرا بالاترین زمان قتل‌ها بایستی در تابستان رخ دهند، ما واقعاً نمی‌دانیم.

5

TIPS ON DOING BUSINESS WITH THE ARABS

[Business between the Middle East and the West has grown tremendously in the last twenty years. Cultural differences sometimes cause problems in carrying out business transactions. This article gives suggestions to Western business-men and salesmen who do business in the Arab world. It is intended to help them understand polite customs and practices in the Middle East.]

1. Arabs consider it extremely bad manners to start talking business immediately. Even the busiest government official or executives always takes extra time to be polite and offer refreshments. No matter how busy you are, you should make time for this hospitality.
2. The "conference visit" is a way of doing business throughout the Arab world. Frequently, you will have to discuss your business in the presence of strangers, who may or may not have anything to do with your business. Do not be surprised if your meeting is interrupted several times by people who come into the room unannounced, whisper, or speak softly to the person with whom you are talking, and leave. Act as though you do not hear, and never show displeasure at being interrupted.

3. Making decisions quickly is not an Arab custom. There is a vagueness in doing business in the Middle East which will puzzle a newcomer. Give yourself lots of time and ask lots of questions.

4. Patience is an important quality. You may have to wait two or three days to see high-level government officials as they are very busy. Give yourself enough time.

5. Personal relationships are very important. They are the key to doing business in Arab countries. Try to identify the decision-maker regarding your product or service immediately and get to know him on a friendly basis. Do your homework. Be prepared to discuss details of your produce or proposal. Be ready to answer technical questions.

6. Familiarize yourself with the Moslem and national holidays. Avoid a visit during Ramadan, the Moslem month of fasting. Most Arab countries have a six-day workweek from Saturday through Thursday. When matched with the Monday to Friday practice in most Western countries, it leaves only three and a half workdays shared. Remember this in planning your appointments. Moslems do not eat pork. Some are strict about the religion's prohibition against alcoholic beverages. If you are not sure, wait for your host to suggest the proper thing to drink.

7. When an Arab says yes, he may mean "maybe." When he says maybe, he probably means "no." You will seldom get a direct "no" from an Arab because it is considered impolite. Also, he does not want to close his options. Instead of "no," he will say "inshallah," which means, "if God is willing." On the other hand, "yes" does not necessarily mean "yes." A smile and a slow nod might seem like an agreement, but in fact, Your host is being polite. An Arab considers it impolite to disagree with a guest.

درس ۵

راه کارهای سودمند در مورد تجارت با اعراب

[تجارت بین خاورمیانه و جهان عرب در طی بیست سال اخیر رشد شگرفی داشته است. گاهی اوقات اختلافات فرهنگی مشکلاتی را در انجام مبادلات تجاری ایجاد می کند.

این مقاله سعی دارد که پیشنهادهایی برای تاجران و فروشندگانی که در دنیای عرب تجارت می کنند ارائه دهد. این مقاله قصد دارد به آنها کمک کند تا آداب و رسوم و اعمال مودبانه موجود در خاورمیانه را یاد دهد بگیرند .

۱- یک رفتاری را که اعراب می پندارند خیلی بد است بلافاصله شروع به صحبت کردن در مورد تجارت می باشد. حتی پرمشغله ترین مدیران و مقامات دولتی شان همیشه وقت اضافه می گیرد تا بتوانند مراتب ادب را بجا آورده و نوشیدنی ها را تعارف کنند. مهم نیست که شما چقدر سرتان شلوغ است. شما بایستی برای این مهمان نوازی وقت بگذارید.

۲- یک نوع روش انجام تجارت در سراسر جهان عرب ملاقات گروهی می باشد. گهگاه شما مجبور خواهید شد مسائل مربوط به تجارت را در حضور غریبه هایی که ممکن است هیچ گونه ارتباطی با کار شما نداشته باشند بحث کنید. تعجب نکنید اگر دیدار شما چندین بار توسط افرادی که سرزده وارد اتاق می شوند قطع شود و درگوشی و آرام با کسی که شما با او صحبت می کنید، صحبت کنند و اتاق را ترک کنند. چنان عمل کنید که گویی هیچ چیزی نشنیده اید و هرگز به خاطر این وقفه در صحبت کردن نارضایتی از خود نشان ندهید.

۳- تصمیم گیری سریع از آداب و رسوم اعراب به دور می باشد. در انجام مبادلات تجاری در خاورمیانه ابهاماتی وجود دارد که همیشه یک شخص تازه وارد را گیج می کند. وقت زیاد به خود بدهید (بردبار باشید). سوالهای زیادی پرسید.

۴- بردباری یک خصیصه مهمی می باشد. شما ممکن است مجبور شوید دو الی سه روز منتظر بمانید تا مقامات رده بالای دولتی را که مشغول هستند ملاقات کنید. (وقت کافی به خود بدهید).

۵- روابط شخصی خیلی مهم می‌باشد. این روابط کلید انجام تجارت با کشورهای عربی هستند. تلاش کنید تا تصمیم گیرنده در رابطه با محصول خودتان را فوری بشناسید. سعی کنید با او براساس روابط دوستانه آشنا شوید.

تکالیفاتان را انجام دهید. برای بحث کردن در مورد جزئیات محصول و پیشنهاداتان آمادگی داشته باشید و خودتان را برای جواب دادن به سوالهای فنی آماده کنید.

۶- خودتان را با تعطیلات ملی مسلمانان آشنا سازید. از ملاقات در طول ماه رمضان خودداری کنید. رمضان ماه روزه مسلمانان است. اکثر کشورهای عربی هفته کاری شش‌روزه دارند که از شنبه تا پنج‌شنبه است - در حالیکه سیستم کاری در کشورهای عربی از دوشنبه تا جمعه است در نتیجه سه روز و نیم کاری باقی می‌ماند. و این مورد را در برنامه‌ریزی قرار ملاقات خودتان در نظر بگیرید. مسلمانان گوشت خوک نمی‌خورند. بعضی از آنها در مورد ممنوعیت‌های مذهبی در برابر نوشیدنی‌های الکلی خیلی جدی و سخت‌گیر هستند. اگر شما مطمئن نیستید، منتظر بمانید تا میزبان برای شما چیز مناسبی را برای نوشیدن پیشنهاد کند.

۷- وقتی یک عرب می‌گوید بله منظور آن می‌تواند "شاید" باشد. و زمانی که او می‌گوید "شاید" احتمالاً منظورش "نه" می‌باشد. شما به ندرت جواب مستقیم "نه" از یک عرب دریافت می‌کنید. برای اینکه این عمل بصورت یک امر دور از ادب در نظر گرفته می‌شود. همچنین او نمی‌خواهد که اختیارات و انتخابش را محدود کند. او به جای اینکه بگوید "نه" خواهد گفت "انشاء الله" یعنی اگر خدا بخواهد. به عبارت دیگر بله لزوماً به معنی بله نیست. یک لبخند محبت‌آمیز و سر تکان دادن آهسته ممکن است به معنی توافق باشد اما در واقع میزبان شما مودب می‌شود. یک عرب مخالفت کردن با میهمان را یک امر دور از ادب در نظر می‌گیرد.

6

EVERYDAY LIFE IN THE SOVIET UNION: THE SHOPPING RUNAROUND

[The author, Hedrick Smith, was head of the New York Times office in Moscow from 1971 to 1974. The following passage is adapted from Mr. Smith's book, *The Russians*, which was published in 1976 by Quadrangle / The New York Times Book Company.]

1. I had heard about consumer shortages before going to Moscow. But only when we began to shop there did the Russian consumer's problems really have meaning for me. Customers the world over wait in lines, but Soviet lines have a special quality all their own. Typically the Soviet woman spends two hours a day in line, seven days a week. Personally, I have known of people who stood in line 90 minutes to buy four pineapples, and 3 1/2 hours to buy three large heads of cabbage, only to find the cabbages were gone as they approached the front of the line. Lines can run from a few yards to nearly a mile. Some friends of ours watched a line of people in Moscow signing up to buy rugs. The line lasted two days and nights and ran four across all through an apartment development.

2. In spite of all of this, the natural reaction of a Russian woman when she sees a line forming is to get in it immediately—even before she knows what is being sold. However, Soviet lines are more fluid than they appear. In

most stores, for example, shoppers must stand in not one but three lines for any purchase—the first, to select a purchase and find out its price; the second, to pay a cashier somewhere else in the store and get a receipt; and the third, to go and pick up the purchase and turn in the receipt.

3. But in a dairy store one morning. I found out that the game is both simpler and more complex than that. I went in to buy some cheese, butter, and bologna sausage, which were in three separate departments, each with its own line. Nine lines'.

4. Rather quickly, though, I noticed that experienced shoppers were skipping the first stage. They knew what most items cost, so they went directly to the cashier for their receipts. After studying prices, I did that, too. Then I went to the cheese line, the longest—probably 20 people—to get the worst over with first. I was in line less than a minute when the woman in front of me asked me to hold her place. She darted off to the butter-and-milk line. The cheese line was moving so slowly that she got her butter and milk and returned before we had advanced three feet. I decided to take the risk too, and I got back with my butter while the cheese line was still inching along.

5. Then it suddenly occurred to me that all over the store, people were getting into line, holding places, leaving, returning. Everyone was using the cheese line as home base. That was why it was barely moving; it kept expanding in the middle. So I got the man behind me to hold my place, and I went off to buy my bologna. Once again, it worked. It took me 22 minutes to buy butter, sausage, and cheese. But, instead of being furious, I felt as if I had beaten the system.

6. This competitive shopping gives an atmosphere of tension to Russian life. People barge into stores and bump into each other with faces set in combative expressions. "You have to understand," said a kind, gray-haired person, "that for as long as we can remember, shopping has been a struggle. Life is a struggle."

7. There is hardly any effective advertising to help shoppers. Americans complain about the constant commercials in the United States. But they might reconsider if they were exposed to the consumer blackout in Russia. A typical Soviet ad might be: "If you want to live to a ripe old age and be beautiful, modest, thorough and truthful, drink tea." Most news-papers publish without ads. The shopper has no handy Yellow Pages or daily-newspaper supermarket or department-store ads to help her decide where to shop.

8. Bribery is widespread. Low-paid (\$80 to \$120 monthly) salesclerks take a portion of attractive items and sell them secretly to regular customers who have either left a bribe in advance or can be counted on to pay a high price on delivery. Ten to fifteen rubles on a 60-ruble raincoat is standard. (In 1976, the ruble was equivalent to \$1.32.)

9. So common is this practice that the Soviet press is always complaining about it, but it doesn't do any good. Krokodil, the Soviet humor magazine, once showed a department-store employee promoting some newly arrived items: "Dear customers, in the leather- goods department, 500 imported women's purses have been received. Four hundred and fifty of them have been bought by store employees. Forty-nine are under the counter and have been ordered in advance for friends. One purse is in the display window. We invite you to visit the leather department to buy this purse."

درس ۶

زندگی روزانه در اتحاد جماهیر شوروی

صف‌های طولانی و پیچ در پیچ خرید

[مولف این مقاله، هدریک اسمیت (در مسکو) رئیس روزنامه نیویورک تایمز از سال ۱۹۷۱ تا سال ۱۹۷۴ بوده است. متن زیر برگرفته از کتاب آقای اسمیت تحت عنوان روزنامه راشن که در سال ۱۹۷۶ توسط شرکت کتاب نیویورک تایمز منتشر شد.]

۱- بنده دربارهٔ کمبود مصرف‌کننده در مسکو چیزهایی شنیده بودم ولی درست به محض اینکه در آنجا شروع به خرید کردم مشکلات مصرف‌کننده واقعاً برای من تفهیم شد. در سراسر دنیا مشتری‌ها در صف انتظار می‌کشند. (می‌ایستند). ولی صف‌های شوروی کیفیت ویژه خود را دارا می‌باشند. به عنوان نمونه یک زن روسی حدود ۲ ساعت از هفت روز هفته را در صف سپری می‌کند. بنده شخصاً افرادی را می‌شناختم که ۹۰ دقیقه برای خرید آناناس و برای خرید ۳ عدد گل کلم بزرگ در صف می‌ایستند. اما درست وقتی که به جلوی صف نزدیک می‌شوند. می‌فهمند که کلم‌ها تمام شده‌اند. صف‌ها می‌توانند از چند یا ردی تا تقریباً یک مایلی امتداد پیدا کنند. بعضی از دوستان ما یک صف از مردم را در مسکو تماشا می‌کردند که توافق کرده بودند تا قالیچه بخرند. این صف حدود ۲ شبانه‌روز طول کشید و این صف از چهارطرف و عرض یک مجتمع آپارتمانی گذشته بود.

۲- علی‌رغم همه اینها، واکنش طبیعی یک زن روسی بدین صورت می‌باشد که وقتی می‌بیند یک صف در حال شکل گرفتن است سریع وارد صف می‌شود حتی قبل از اینکه بداند چه چیزی فروخته می‌شود. با وجود این، صف‌های شوروی روانتر از آن می‌باشند که به نظر می‌رسد. برای مثال، در اکثر فروشگاه‌ها خریداران نه در یک صف بلکه در سه صف برای هر خرید باید بایستند. اولین صف برای انتخاب خرید و دانستن قیمت آن است. دومین صف جایی است که باید برای خرید پول پرداخت کرد و قبض رسید بگیریم. و در صف سوم خرید را برداشته و قبض را تحویل می‌دهیم.

۳- اما، صبح یک روز در یک فروشگاه لبنیاتی فهمیدم که این مسابقه هم ساده و هم پیچیده می‌باشد. من وارد شدم تا مقداری پنیر، کره و سوسیس بلغاری بخرم که در سه فروشگاه مجزا قرار داشت و هر کدام صف مخصوص به خودشان را داشتند. ۹ صف!

۴- با این حال، من زود متوجه شدم که خریداران با تجربه مرحله اول خرید را یواشکی رها می‌کنند آنها می‌دانند که اکثر اقلام چه قیمتی دارند. بنابراین آنها برای دریافت قبض رسیدشان مستقیماً سراغ صندوق می‌رفتند. بعد از بررسی قیمت‌ها من هم همان کار را کردم. سپس رفتم به صف پنیر که طولانی‌ترین صف بود که احتمالاً به ۲۰ نفر می‌رسید و جایگاه من در مقایسه با نفر اول بدترین بود. هنوز یک دقیقه نگذشته بود که زن جلویی از من خواست که جایش را نگه دارم و او با سرعت (مثل تیز از کمان رها شده) به صف شیر و کره رفت. صف پنیر آنقدر کند پیش می‌رفت که آن خانم در آن مدت کره و شیر را گرفت و هنوز صف پنیر ۳ فوت پیش نرفته بود، برگشت. من هم تصمیم گرفتم همان ریسک را انجام دهم و رفتم کره را گرفته و برگشتم در حالی که صف پنیر بندرت پیش می‌رفت.

۵- سپس این فکر به ذهنم خطور کرد که در همه فروشگاهها مردم وارد صف می‌شوند و جا نگه می‌دارند و آن را ترک کرده و دوباره به آن برمی‌گردند و هرکس از صف پنیر بعنوان پایگاه استفاده می‌کند به همین خاطر است که صف پنیر به ندرت جلو می‌رود و این صف وقتی که به وسط می‌رسد گسترش پیدا می‌کند. بنابراین از یک مردی که پشت سرم بود خواستم که جای مرا نگه دارد و من از صف خارج شدم تا سوسیس بلغاری خودم را بخرم. یکبار دیگر این کار موثر واقع شد و این کار بیست و دو دقیقه برای من طول کشید تا پنیر، سوسیس و کره را بخرم. اما بجای اینکه عصبانی شوم احساس کردم که گویی سیستم را بهم زده‌ام.

۶- این خرید رقابتی بر زندگی روسی جوی از تنش می‌دهد. مردم به داخل فروشگاهها هجوم می‌آورند و با سر به هم دیگر برخورد می‌کنند و چهره‌های آنها پر از ملامت جدال‌آمیز می‌باشد فرد میانسال مهربانی به من گفت: تا آنجا که به یاد می‌آورم خرید یک نوع مبارزه می‌باشد و زندگی نوعی مبارزه است.

۷- در روسیه بندرت آگهی تبلیغاتی تأثیر گذار برای کمک به خریداران وجود دارد. در حالی که مردم آمریکا از آگهی‌های پی‌درپی بازرگانی در ایالات متحده شکایت می‌کنند اما اگر آنها با کمبود مصرف‌کننده در روسیه مواجه شوند، ممکن است در مورد اعتراض‌شان تجدیدنظر کنند. به عنوان نمونه یک آگهی روسی بدین صورت می‌باشد: اگر می‌خواهید یک زندگی طولانی و پربرکت داشته باشید و

فردی زیبا و فروتن، متفکر و فردی کامل باشید جای بنوشید. اکثر روزنامه‌ها بدون آگهی تبلیغاتی منتشر می‌شوند.

خریدار هیچ‌گونه بروشور با صفحات رنگی و روزنامه‌ی مربوط به سوپرمارکت‌ها و فروشگاههای زنجیره‌ای ندارند که آنها را کمک کند تا در مورد مکان خرید تصمیم بگیرند.

۸ - رشوه‌خواری امری شایع می‌باشد. کارمندان کم‌درآمد فروشگاه همیشه سهمی را از اقلام جذاب برای خود بر می‌دارند و آنها را مخفیانه به مشتریان دائمی و به کسانی که از قبل رشوه داده‌اند و نیز به کسانی که این اطمینان را می‌دهند که موقع تحویل، قیمت بالایی بپردازند، می‌فروشند. برداشتن ده تا پانزده روبل در هر پالتوی بارانی یک امر عادی می‌باشد.

۹ - این عمل آنقدر در روسیه رایج می‌باشد که مطبوعات شوروی همیشه در مورد آن اعتراض می‌کنند. اما این اعتراضات نیز هیچ تاثیری ندارند. کروکودیل، مجله طنز شوروی، یکبار کارمندان فروشگاه زنجیره‌ای را نشان می‌دهد که در حال تبلیغ کالاهای تازه رسیده بودند: مشتریان عزیز، به فروشگاه کالاهای چرمی، پانصد کیف زنانه وارداتی رسیده است. چهارصد و پنجاه عدد آن به وسیله کارمندان فروشگاه خریداری شده است. چهل و پنج‌تای آن زیر میز پیشخوان بوده و برای کسانی است که از قبل سفارش داده‌اند و فقط یک کیف در ویتترین هست. ما از شما دعوت می‌کنیم از فروشگاه ما دیدن کنید و آن را بخرید.

7

HOW TO GIVE A GOOD SPEECH

[We are all called upon to make a speech at some point in life, but most of us don't do a very good job. This article gives some suggestions on how to give an effective speech.]

1. So, you have to give a speech—and you're terrified. You get nervous, you forget what you want to say, you stumble over words, you talk too long, and you bore your audience. Later you think, "Thank goodness, it's over. I'm just no good at public speaking, I hope I never have to do that again."

2. Cheer up! It doesn't have to be that bad. Here are some simple steps to take the pain out of speech-making. First of all, it is important to plan. Do your homework. Find out everything you can about your subject. And, at the same time, find out as much as you can about your audience. Who are they? What do they know about your subject? Do they have a common interest? Why are they coming to hear you speak? Put yourself in their shoes as you prepare your speech.

3. Ask yourself the purpose of your speech. What is the occasion? Why are you speaking? Are you introducing another speaker? Moderating a discussion? Giving a lecture? Convincing someone? There are many possible speaking roles, and each one has its own special characteristics. Make sure you know into which category you fit. Don't spoil your speech by confusing one speaking role with another.

4. Let us suppose that you have been asked to introduce the main speaker at a conference. First, find out the most important and interesting things about the speaker. Then, summarize this information in a few remarks. It is all right to tell a joke or an anecdote if it is in good taste and will not embarrass the speaker. And, most important, be brief. Remember, you are not the main speaker; you are introducing the main speaker.

5. If you are a moderator, you should begin by giving a quick introduction of the people on the panel. After that, you should try to keep the discussion running smoothly, and you should try to focus on the connections between speakers. Keep yourself in the background. Don't talk too much, and don't interrupt the panelists. Be tactful and be considerate.

6. If you are giving a lecture or explaining an idea, gather as many facts as you can on your subject. Spend plenty of time doing your research. Then spend plenty of time organizing your material so that your speech is clear and easy to follow. Use as many examples as possible, and use pictures, charts, and graphs if they will help you make your points more clearly. Never forget your audience. Don't talk over their heads, and don't talk down to them. Treat your audience with respect. They will appreciate your thoughtfulness.

7. If you are trying to sell something, you will need to convince your audience. Do you want them to vote for Candidate A? Are you offering them a new, improved toothbrush? This kind of speech is usually dramatic, but here too, you must do your research and know your facts.

8. When you are making your speech, try to relax. Speak slowly and clearly and look at people in your audience. Use simple vocabulary and expressions whenever possible. Pause for a few seconds now and then to give your

audience a chance to think about what you have said. Make sure that everyone in the room can hear you. If it is a large room or an auditorium, you will probably have to use a microphone.

9. Just remember: be prepared. Know your subject, your audience, and the occasion. Be brief. Say what you have to say and then stop. And be, yourself. Let your personality come through so that you make person-to-person contact with your audience.

10. If you follow these simple steps, you'll see that you don't have to be afraid of public speaking. In fact, you may find the experience so enjoyable that you volunteer to make more speeches! You're not convinced yet? Give it a try and see what happens.

درس ۷

چطور سخنرانی خوبی ارائه دهیم؟

[در طول زندگی از همه ما خواسته می‌شود که در مورد بعضی نکات سخنرانی کنیم. اما اکثر ما در انجام این عمل موفق نیستیم. این مقاله پیشنهاداتی را ارائه می‌دهد که چطور یک سخنرانی موثر ارائه دهیم.]

۱- بدین سان ، شما مجبور می‌شوید که یک سخنرانی دهید. شما ترسیده‌اید، و عصبی شده‌اید، و همه‌ی آن چیزی را که باید بگویید فراموش می‌کنید. شما در تلفظ لغات لکنت دارید، سخنرانی شما خیلی طولانی می‌شود و شما حضار خود را کسل می‌کنید. سپس در دل خودتان می‌گویید: "خدایا شکر که تمام شد" من اصلاً در سخنرانی جلوی مردم خوب نیستم. آرزو می‌کنم که هرگز مجبور نشوم دوباره این کار را انجام دهم.

۲- سخت نگیرید! قرار نیست که سخنرانی همیشه بد باشد. مراحل ساده‌ای وجود دارند که از سختی و فشار موجود در سخنرانی می‌کاهند. اولاً، برنامه‌ریزی خیلی مهم می‌باشد. تکالیفتان را انجام دهید. هر چیزی را که با سخنرانی شما ارتباط دارد بدست بیاورید. و همزمان سعی کنید تا آنجا که ممکن است با حضارتان آشنا شوید. آنها چه کسانی هستند؟ شما در مورد موضوع چه چیزهایی می‌دانید؟ آیا حضار علائق مشترک دارند؟ و چرا می‌آیند که به شما گوش فرا دهند؟ وقتی که سخنرانی خود را آماده می‌کنید. خودتان را جای آنها بگذارید.

۳- از خودتان در مورد هدف از سخنرانی سوال کنید. این سخنرانی به چه مناسبتی می‌باشد؟ شما چرا سخنرانی می‌کنید؟ آیا شما سخنگوی دیگری را معرفی می‌کنید؟ آیا بحث و مذاکره را اداره می‌کنید؟ آیا کنفرانس می‌دهید؟ یا می‌خواهید کسی را متقاعد کنید؟ در سخنرانی نقش‌های زیادی وجود دارند که هر کدام ویژگی خاص خود را دارا می‌باشند. اطمینان حاصل کنید که به کدام دسته تعلق دارند. این نقش‌ها شایسته هستند. سخنرانی خودتان را با تداخل یک بخش سخنرانی با بخش دیگر به هم نزنید (خراب نکنید).

۴- فرض کنید از شما خواسته شده است که یک سخنگوی اصلی در کنفرانس را معرفی کنید. ابتدا سعی کنید مهمترین و جالبترین چیزها درباره سخنران را بدست بیاورید. سپس این اطلاعات را در چند عبارت کوتاه خلاصه کنید. گفتن ضرب‌المثل و طنزی که شایسته باشد و سخنران را خجالت‌زده

نکند بی‌عیب و درست می‌باشد. مهمتر از همه اینکه: خلاصه‌گوی باشید. به یاد داشته باشید که سخنگوی اصلی شما نیستید، بلکه شما سخنگوی اصلی را معرفی می‌کنید.

۵ - اگر شما یک مجری هستید. شما بایستی با ارائه یک معرفی سریع از اعضای هیئت سخنرانی، سخن خودتان را شروع کنید. بعد از آن، بایستی بحث و مذاکره را به راحتی اداره کنید. و همچنین تلاش کنید بر روابط بین سخنگویان تمرکز داشته باشید. از زمینه سخنرانی خارج نشوید. زیاد صحبت نکنید و سخنان اعضا را قطع نکنید. با ملاحظه و با نزاکت باشید.

۶ - اگر شما در حال کنفرانس دادن و یا در حال توضیح ایده‌هایی هستید، تا می‌توانید اطلاعات لازم در مورد موضوع خودتان را جمع‌آوری کنید. برای انجام تحقیق و پژوهش وقت زیادی بگذارید. و برای سازماندهی موضوع خودتان وقت زیادی صرف کنید بطوری که پیگیری مطالب شما واضح و آسان باشد. تا می‌توانید از مثال‌ها، تصاویر و جداول، طرح‌های گرافیکی در روشن ساختن موضوعتان کمک خواهد کرد، استفاده کنید. هرگز حضار خود را فراموش نکنید. طوری صحبت نکنید که از درک و فهم آنها بالاتر باشد. و همچنین چنان صحبت نکنید که از سطح حضارتان پایین‌تر باشد. با احترام با حضارتان برخورد کنید. آنها از اینکه شما با ملاحظه هستید از شما قدردانی خواهند کرد.

۷ - اگر شما در تلاش هستید که چیزی را بفروشید نیاز پیدا خواهید کرد که مخاطب خود را متقاعد کنید. آیا شما از آنها می‌خواهید که برای یک کاندید رای دهند. آیا می‌خواهید که یک مسواک جدید پیشرفته برای آنها پیشنهاد دهید؟ این‌گونه سخنرانی معمولاً نمایشی است اما در این مورد نیز شما باید تحقیق کنید و اطلاعات خودتان را بدانید.

۸ - وقتی شما در حال سخنرانی هستید، سعی کنید راحت باشید آرام و به طور واضح سخن بگویید و افرادی که در حضار هستند نگاه کنید. و هر موقع که ممکن باشد از اصطلاحات و واژه‌های ساده استفاده کنید. گهگاه برای چند لحظه مکث کنید و سپس به شنوندگان فرصت دهید تا درباره مطالب شما فکر کنند. اطمینان حاصل کنید که در مکان سخنرانی همه سخنرانی شما را می‌شنوند. اگر شما در یک تالار کنفرانس هستید، احتمالاً لازم خواهد شد که از میکروفن استفاده کنید.

۹ - مطالب را بخاطر بیاورید. آماده باشید، موضوع و موقعیت و حضارتان را بشناسید. خلاصه‌گو باشید چیزی را بگویید که باید بگویید. سپس مکث کنید و سعی کنید خودتان باشید. شخصیت خود را نشان دهید. بطوریکه بتوانید تماس فرد به فرد با حضارتان داشته باشید.

8

WHAT YOU DON'T KNOW ABOUT EXERCISE

[Exercise is good for you. doctors say, but most people really know very little about how to exercise properly. What do you know about exercise? Take this true-false test. You will probably be surprised!]

A. Exercise, everyone advises! But immediately, when you try, you run into trouble. There is so much contradictory, sometimes incorrect advice about exercising that you become confused. Test yourself on the following true-false quiz. It will tell you what you need to know.

1. The best way to reduce the mid-section is to do abdominal exercise.

False. Many people believe that when specific muscles are exercised, the fatty tissues in the immediate area are "burned up." The truth is that exercise burns fat from all over the body and not from one specific area, regardless of the type of exercise. Of course, if you reduce the fat throughout your body, you will certainly see results around your waistline too!

2. To maintain an adequate level of physical fitness, you need to exercise only twice a week. False. Studies conducted by NASA, the National Aeronautics and Space Administration, show that unexercised muscles lose their strength very quickly. After 48 to 72 hours, you must use the muscles again to re-establish the good physical effects. And what does that mean to

you"! NASA scientists concluded that while daily exercise is most beneficial, three alternating days each week will maintain an adequate level of physical fitness.

3. To lose weight you should always "work up a good sweat" when exercising.

False. Sweating only lowers body temperature to prevent overheating; it does not help you reduce. You may weigh less immediately after a workout, but this is due to water loss. Once you replace the liquid, you replace the weight.

4. You burn more calories jogging one mile than walking the same distance.

False. You use the same amount of energy whether you walk or jog the mile, since in both cases you are moving the same weight the same distance. The speed doesn't matter. Of course, if you jog rather than walk for 30 minutes, you'll cover more distance, and therefore burn more calories.

5. If your breathing doesn't return to normal within minutes after you finish exercising, you've exercised too much.

True. Five minutes or so after exercising, your breathing should be normal, your heart shouldn't be pounding, and you shouldn't be exhausted. Beneficial exercise is not overly difficult, unpleasant, and exhausting; it is moderate, enjoyable, and refreshing.

6. Walking is one of the best exercises. True. Walking helps circulation of blood throughout the body, and thus has a direct effect on your overall feeling of health.

7. Vigorous stretching exercises keep muscles flexible.

False. Stretching exercises (for example: twisting or bending at the waist, touching your toes) should be done slowly, allowing the muscles to relax and "let go." Vigorous stretching makes the muscles become tighter.

8. The minimum amount of time you should spend exercising in a day is 20 minutes. True. There are more than 400 muscles that attach to your skeleton.

A good exercise routine should contract and stretch all these muscles and this simply cannot be done with four or five exercises in five or ten minutes. From experience, I've found that about 20 minutes is the minimum amount of time needed for an adequate workout.

B. How long it takes you to become physically fit depends on how unfit you are when you start. If you are out of condition, you certainly can't shape up in 21 days. However, shaping up doesn't do any good unless you plan to stay in shape, and that means exercising from now on. It takes as much exercise to stay in shape as it does to get there. But the work won't seem as hard after a while because your body will be in good condition—and all the moves will seem easier.

درس ۸

مواردی که شما درباره نرمش نمی‌دانید!

[همانطور که دکترها می‌گویند نرمش برای شما خوب است. اما اکثر مردم درباره اینکه که چطور نرمش کنند و این کار را بطور مناسب انجام دهند دانش خیلی کمی دارند شما از نرمش چقدر اطلاعات دارید؟ پس این تست درست یا نادرست زیر را انجام دهید شما احتمالاً شگفت‌زده خواهید شد!]

A- نرمش کنید همه این را توصیه می‌کنند! اما همینکه بلافاصله شما سعی می‌کنید نرمش کنید شما دچار مشکل می‌شوید. گاهی اوقات توصیه‌های نادرست و ضد و نقیض زیادی وجود دارد که شما را گیج می‌کند. خودتان را با این آزمایش درست یا نادرست که در زیر می‌آید تست کنید. این آزمایش هر آن چیزی که مورد نیاز شما هست به شما خواهد گفت.

۱ – بهترین راه کم کردن چربی‌های بخش میانی بدن انجام نرمش‌های شکمی می‌باشد.

نادرست:

بسیاری از مردم بر این اعتقادند که وقتی عضلات خاصی از بدن مورد نرمش قرار می‌گیرد، بافت‌های چربی در بخشی میانی بدن آب می‌شوند (سوزانده می‌شوند). واقعیت امر این است که نرمش چربی را از کل قسمت‌های بدن می‌سوزاند و این عمل مختص بخش خاصی از بدن نمی‌باشد البته صرف‌نظر از نوع نرمش، اگر شما بتوانید میزان چربی را از سراسر بدن خود کاهش دهید قطعاً اثراتی را نیز در اطراف کمر (بخش میانی بدن) شاهد خواهید بود.

۲ – برای اینکه در سطحی از آمادگی مناسب فیزیکی بمانید لازم است که فقط هفته‌ای دوبار نرمش کنید.

نادرست:

مطالعات انجام شده توسط گروه ناسا، سازمان ملی هوانوردی و فضاوردی آمریکا، نشان داد که عضلاتی که مورد نرمش قرار نمی‌گیرند خیلی سریع نیروی خود را از دست می‌دهند بعد از ۷۲ – ۴۸ ساعت شما بایستی از عضلات خودتان استفاده کنید تا اثرات مطلوب فیزیکی را در بدن خود دوباره برقرار سازید این عمل چه معنی می‌تواند برای شما داشته باشد؟ دانشمندان ناسا به این نتیجه رسیدند که

نرمش‌های روزانه خیلی مفید می‌باشند، با وجود این سه روز متناوب در هر هفته شما را در یک سطح آمادگی مناسب جسمانی نگه می‌دارد.

۳- برای کم کردن وزن بدن شما بایستی هنگام نرمش کردن عرق (آب بدن) زیادی را از دست بدهد. نادرست:

عرق ریختن فقط دمای بدن را پایین می‌آورد تا از گرمای مفرط (بیش از حد) جلوگیری کند و در نتیجه به کم کردن وزن هیچ کمکی نمی‌کند شاید شما بلافاصله بعد از عرق ریختن وزنتان کم شود ولی این بدان خاطر است که شما آب از دست می‌دهید و در نتیجه هر موقع شما مایعات را (آب و آبمیوه) جایگزین آن می‌کنید در واقع به همان اندازه وزن جایگزین می‌کنید.

۴- اگر شما مسافت یکسانی را با آرام دویدن بپیمایید کالری بیشتری را از دست خواهید داد تا اینکه همان مسافت را با پیاده‌روی بپیمایید. نادرست:

شما به یک میزان از انرژی استفاده می‌کنید فرقی نمی‌کند که یک مایل را پیاده‌روی کنید و یا آرام بدوید. برای اینکه در هر دو مورد شما همان مسافت را با یک وزن همسان می‌پیمایید.

البته سرعت مهم نیست اگر شما یک مسافتی را به مدت ۳۰ دقیقه بجای اینکه پیاده‌روی کنید آرام بدوید در واقع مسافت بیشتری را پیموده‌اید در نتیجه بدن شما کالری بیشتری را مصرف می‌کند.

۵- اگر نفس شما چند دقیقه بعد از اتمام نرمش به حالت عادی خود برنگردد، شما بیش از اندازه نرمش کرده‌اید. نادرست:

درست:

پنج دقیقه یا بیشتر بعد از نرمش کردن تنفس شما باید به حالت عادی برگردد و قلب شما نبایستی تندتند بزند در کلاً نرمش‌های مطلوب و مفید هرگز خیلی مشکل، ناخوشایند و خسته‌کننده نمی‌باشند بلکه اینگونه نرمش‌ها متعادل لذت بخش و روحیه‌بخش می‌باشند.

۶- پیاده‌روی یکی از بهترین نرمش‌ها می‌باشد.

درست:

پیاده‌روی به گردش خون در کل بدن کمک می‌کند و بنابراین بر روی احساس کلی سلامتی اثر مستقیمی دارد.

۷- نرمش‌های کششی شدید عضلات را انعطاف‌پذیر نگه می‌دارد.

نادرست:

بیش از چهارصد عضله هستند که به اسکلت بدن شما متصل می‌باشند یک برنامه منظم نرمشی بایستی همه عضلات را به حالت انقباضی و کششی درآورد و این امر به سادگی و با چهار پنج جلسه نرمش در چهار پنج دقیقه امکان‌پذیر نمی‌باشد بنابر تجارب بدست آمده بنده به این نتیجه رسیدم که حداقل مدت زمان لازم برای یک نرمش مناسب بیست دقیقه می‌باشد.

B- چه مدت طول می‌کشد از نظر جسمانی آمادگی پیدا کنید به این امر بستگی دارد که بدن شما در زمان شروع به نرمش چقدر نامتناسب بوده است اگر بدن شما از شرایط مطلوب جسمانی برخوردار نباشد قطعاً شما در بیست و یک روز به شکل مناسب نخواهد رسید و برای رسیدن به یک شکل مناسب تا آنجا که لازم است باید نرمش کرد. اما این امر بعد از مدتی آسان به نظر می‌رسد برای اینکه بدن شما کم‌کم به یک شرایط مطلوبی می‌رسد و همه حرکات نرمشی برای شما آسانتر می‌شود.

9

LOVE JAPANESE STYLE

[The Japanese concept of love is a little different from the Western concept of love. A young Japanese couple talk about love from their personal experience in this article.]

1. When Mr. Yoji Morita married Miss Tamiko Minemura last year, his father compared the couple's new life together to a railroad train on a long, unknown track. "There may be curves and dark tunnels ahead," he told them. "but we wish you a safe journey"

2. The first year of that journey together has provided a variety of personal discoveries about everything from dirty laundry to family finances for the newlyweds. But overall, the young couple, who are typical of millions of Japanese, say their semi-arranged marriage is going well, and they feel a certain closeness slowly developing between them They call it "love "

3. "I feel so relaxed when I get home with him," said the 27-year-old Mrs. Morita. who has kept her job as a bank teller.

4. "She does such nice things." said her husband. The 35-year-old television editor. "The other day when I was sick in bed. she gave up a trip to the country with her friends to stay home and care for me."

5. During each of their six work days a week. They talk by phone and almost always meet each evening to make the one-hour train ride home together. In the streets, they hold hands. In restaurants. They sometimes

playfully touch each other. These are subtle but significant changes in the growth of a Japanese marriage relationship, where open signs of affection have not been common. It is quite different from the day when they met at an arranged tea after their fathers. Old friends from work, exchanged photographs and suggested the possibility of a marriage between their two "children." The two young people, who could have said no to the idea, did not even get to speak at first.

6. Ten days after this meeting, Mr. Morita phoned Miss Minemura to propose. She decided almost immediately but waited three days to answer.

7. "I will make you happy." Mr. Morita promised.

8. Then, in October, Japan's most popular marriage month, the two families were joined in a wedding and reception that cost about \$13,600. It was planned to be the most important day in their lives.

9. The two newlyweds, who had never kissed each other until that day, spent their wedding night on the 19th floor of a nearby hotel. Then they left for a quiet southern vacation resort on a short honeymoon.

10. They live in the two upstairs rooms of the home of Mr. Morita's parents. There they usually eat breakfast and dinner with the other couple and frequently watch an hour of television together. The mother-in-law cooks during the week, and the new bride cooks on Sundays. In exchange, the young couple pays \$280 of their combined income for food and housing costs. They save \$240 a month for the coffee shop that Mr.

Morita would like to open and for the three children they plan to have. When they have children, the bank may force Mrs. Morita to quit, or she may choose to.

11. I won't tell her what to do," said Mr. Morita. "If she wants to quit. okay. If she wants to work, okay."

12. politically they have separate views. "But we never fight." Mrs. Morita said. "We don't hit each other like some couples. If a quarrel is heating up, then we both just keep quiet and let it blow over. Besides, he often apologizes to me, and that solves the problem."

13. But Mr. Morita has, in his first 13 months of marriage, sometimes been annoyed by what he regards as nagging. Typically this happens when he leaves socks or shirts scattered about. This carelessness. combined with all the housework after a day's work at the bank. was the major unexpected fact of married life for Mrs. Morita. "I have to tell him and tell him to pick up." she said.

14. There are those tender private moments, often at work when. for instance. Mr. Morita realizes suddenly that every weekend when his wife cooks a meal, it contains his favorite potatoes. Or Mrs. Morita will think about the sweater she is knitting for her husband "not because I have to but because I want to." Or perhaps she will admire one more time the ring that her husband had a jeweler secretly design and make for her recently. "I don't know why I did it," Mr. Morita insists. "It was for no reason."

15. Last year on her wedding day, when she was a bride of only a few minutes. Mrs. Morita said. "I think that our love will start to grow from this moment on." The other evening, after 13 months of marriage, she was reminded of that. "I remember." she said. "It's growing."

درس ۹

سبک عشق ژاپنی

[تصور ژاپنی‌ها از عشق تا حدودی متفاوت از تصور غربی‌ها می‌باشد. در این مقاله یک زوج ژاپنی از عشق ناشی از تجارب شخصی صحبت می‌کنند.]

۱ - در سال گذشته وقتی که آقای یوجی موریتا با خانم تامیکو مینومورا ازدواج کردند، پدر یوجی موریتا زندگی جدید زوج جوان با یکدیگر را به خط آهنی تشبیه ساخت که مسیری ناشناخته است. سپس به آنها گفت شاید در زندگی به پیچ‌وخم‌ها و مسیرهای تاریکی برخورد کنید. اما برای شما سفری ایمن و بی‌خطر آرزو می‌کنم.

۲ - در اولین سال سفر با یکدیگر به انواعی از یافته‌های شخصی درباره همه چیز، از لباسهای خشکشویی کثیف گرفته تا مشکلات مالی خانوادگی تازه ازدواج کرده‌ها، خواهید رسید. اما روی هم‌رفته این زوج که نمونه بارز و شاخص از میلیون‌ها ژاپنی می‌باشند، می‌گویند: (زندگی جدید) و نیمه مرتب آنها به خوبی پیش می‌رود. و احساس می‌کنند نزدیکی خاصی بین آنها به تدریج رشد می‌کند. و آنها این نزدیکی را عشق می‌نامند.

۳ - خانم موریتا که بیست و هفت سال سن دارد، می‌گوید: من وقتی با او وارد خانه می‌شوم احساس راحتی زیادی دارم. خانم موریتا تحویلدار بانک است.

۴ - شوهر سی‌وپنج ساله او که یک ویراستار فیلم است چنین می‌گوید: موریتا کارهای خیلی جالبی انجام می‌دهد. چند روز پیش که مریض بودم و در خانه خوابیده بودم. او از سفر خود با دوستانش به بیلاق صرف‌نظر کرد. تا در خانه بماند و از من مراقبت کند.

۵ - در مدت شش روز هفته، این زن و شوهر از طریق تلفن در تماس هستند. و تقریباً همیشه عصرها همدیگر را ملاقات می‌کنند تا در یک مسیر یک ساعته به خانه در قطار با هم باشند. در خیابان همیشه دست همدیگر را می‌گیرند. گاهی اوقات در رستوران به شوخی یکدیگر را لمس می‌کنند. این‌گونه حرکات در ژاپن خیلی حساس و ظریف می‌باشند، با وجود این، نشانگر تغییرات اساسی در رشد روابط

زناشویی ژاپنی می‌باشند و این عمل جایی رخ می‌دهد که نشانه‌های راحت و بارز ابراز محبت هنوز جا نیفتاده است. (رایج نشده است.)

این اعمال و حرکات کاملاً متفاوت از آن روزی بود که آنها برای اولین بار یکدیگر را در یک مراسم چای که توسط پدرانشان ترتیب داده شده بود، ملاقات کردند.

پدران آنها که دوستان کاری قدیمی بودند. عکس بچه‌هایشان را رد و بدل کرده و ازدواج آن دو را پیشنهاد دادند. این دو فرد که می‌توانستند به این ازدواج جواب "نه" بدهند (و این کار را نکردند). حتی اولین بار موفق به صحبت با یکدیگر نشدند.

۶ - ده روز بعد از این ملاقات آقای موریتا به خانم مینومورا زنگ زد و از او خواستگاری کرد. خانم مینومورا تقریباً، فوری تصمیم گرفت. ولی سه روز منتظر ماند تا جواب دهد.

۷ - و آقای موریتا چنین قول داد: که من تو را خوشبخت می‌کنم.

۸ - سپس در ماه اکتبر که معمولترین ماه ازدواج ژاپنی می‌باشد دو خانواده در یک مراسم عروسی و پذیرایی (ضیافت) به همدیگر رسیدند (ملحق شدند). و این عروسی دوازده هزار و ششصد دلار هزینه برداشت: و طوری برنامه‌ریزی شده بود که مهمترین روز زندگی‌شان باشد.

۹ - این دو تازه عروس و داماد، که تا آن روز هرگز همدیگر را نبوسیده بودند، شب عروسی‌شان را در طبقه نوزدهم هتل نزدیکشان سپری کردند. سپس هتل را بقصد رفتن به یک ماه غسل کوتاه به تفریحگاه تعطیلاتی واقع در جنوب ترک کردند.

۱۰ - آنها در طبقه بالای خانه‌ی پدری آقای موریتا زندگی می‌کنند. معمولاً صبحانه و شام‌شان را با زوج‌های دیگر می‌خورند و گهگاه با هم‌دیگر یک ساعت تلویزیون تماشا می‌کنند. کار پخت و پز را در طول هفته مادرشوهر انجام می‌داد و تازه عروس روزهای یکشنبه غذا درست می‌کند. در عوض، زوج جوان هفته‌ای دویست و هشتاد دلار از درآمدشان را جهت هزینه‌های خانه و غذا (خورد و خوراک) به پدرشان پرداخت می‌کنند. و برای کافی‌شاپی که آقای موریتا در نظر دارد باز کند و همچنین برای سه فرزندی که برنامه‌ریزی کرده‌اند داشته باشند، دویست و چهل دلار در ماه پس‌انداز می‌کنند. و وقتی که آنها فرزند داشته باشند ممکن است بانک خانم مینومورا را مجبور کند که از کارش دست بکشد و او ممکن است این امر را قبول کند.

۱۱ - آقای موریتا می‌گوید: من به او نمی‌گویم که چه کاری، انجام دهد. اگر می‌خواهد که کارش را ترک کند، مسئله‌ای ندارد و یا اگر بخواهد کار کند بازهم مسئله‌ای ندارد.

۱۲ - ما همدیگر را مثل زوج‌های دیگر کتک نمی‌زنیم. از نظر سیاسی این دو دارای دیدگاه‌های متفاوتی هستند. خانم موریتا می‌گوید: با وجود این هرگز نزاع نمی‌کنیم. اگر نزاع ما بالا بگیرد، هر دو آرام می‌گیریم و اجازه می‌دهیم تا قائله خاتمه پیدا کند. علاوه بر این آقای موریتا اغلب از من عذرخواهی می‌کند و این مشکل را حل می‌کند.

۱۳ - اما گاهی اوقات در ۱۳ ماه اول ازدواجشان آقای موریتا از نق‌زدن‌های همسرش اذیت می‌شد. بویژه این حالت زمانی رخ می‌داد که بعد از یک روز کاری سخت در بانک با کار در خانه همراه می‌شد، و این امر بیانگر یک حقیقت ناخواسته از زندگی زناشویی برای خانم موریتا می‌باشد و او می‌گوید که من مجبورم که مکرر به موریتا بگویم که وسایلیش را بردارد و این طرف و آن طرف نریزد.

۱۴ - اغلب در موقع کار لحظات پرمهر و جالبی بین آنها وجود دارد. به عنوان مثال آقای موریتا ناگهان می‌فهمد که آخر هر هفته همسرش غذایی را می‌پزد که شامل سیب‌زمینی دلخواه او می‌باشد. و خانم موریتا به ژاکتی فکر می‌کند که برای شوهرش می‌بافد و می‌گوید: این نه به خاطر اینکه مجبور باشم، بلکه خودم می‌خواهم. و یا شاید خانم موریتا یکبار دیگر شوهرش را به خاطر حلقه‌ای که به جواهر فروش داده تا مخفیانه برای او (خانم موریتا) طراحی کند و بسازد، تحسین خواهد کرد. آقای موریتا بر این امر اصرار دارد و می‌گوید: من نمی‌دانم چرا اینکار را کردم. برای این کار هیچ دلیلی ندارم.

در سال گذشته، خانم موریتا در اولین روز جشن ازدواجشان که برای چند دقیقه عروس بود گفت: من فکر می‌کنم که از حالا عشق ما به تدریج زیاد می‌شود.

بعد سیزده ماه از ازدواجشان، یک روز عصر خانم موریتا گفت که او همان لحظه را به خاطر می‌آورد؛ بله به خاطر می‌آورم، آن عشق در حال رشد می‌باشد.

10

LEARNING THE DIFFERENCE BETWEEN PLAY AND SPORT

[This article discusses the role sports have in developing character and contributing to education. L. Pierce Williams, the writer of this article, is a teacher—and an enthusiastic sportsman.]

1. I like pain. This is an acquired taste and can be overdone, but pain is important to me. This rather bizarre taste makes me an avid player of all sports and a fantastic spectator. Pain raises sport from the level of entertainment to that of human achievement, and I consider it central to a humane education.

2. I became conscious of the difference between play and sport when I helped organize a sandlot football team at the age of 12. Since this was a "child-directed" (i.e., our parents didn't know where we were) activity, we had to figure out what we would do. The first thing was to schedule a game with a similar team from a nearby town.

3. It never occurred to us to practice or prepare for the game except to do what we had done for years—run around, pass the football and yell. The result was catastrophic. Our opponents were prepared. They slaughtered us. Half the team was injured, and all of us were humiliated.

Follow the Leader

4. It dawned on us that we were engaged in a sport. not in play. If we were to play decently, let alone win. We would have to prepare, and the only way was to learn the discipline of practice.

5. Looking back, I realize that at that moment we powerful underwent a profound experience. We entered into a social contract that bound us together with ties still strong after more than 30 years.

6. Our quarterback imposed his rule on us. He was never elected captain or coach, but simply assumed these offices. His voice was stentorian, and his will was indomitable unbeatable. He focused my attention on the importance of pain and the reaction to it

7. We had been pushed around unmercifully by a larger and stronger opponent. On our 5-yard line, he told the team he would take the ball on every play until we lost it. And, from the look in his eye, we all knew we had better not lose it He was not large, and it seemed crazy folly to plunge into the center of the line, especially since he had no pads or helmet to protect him.

8. The first rush caught the other team by surprise, and he went for 10 yards. On the second plunge, they stiffened, but we still moved. For 60 yards, we inched forward. After the first few rushes, it was clear that our offense consisted of one play—up the center. By the time we had penetrated to their 30-yard-line, our quarterback was covered with dust and blood, but still giving the same command: "Snap the ball to me on three."

9. A surprising thing happened. The opposition collapsed. We moved 5, then 10, then 15 yards until the touchdown was made.

10. One boy, determined to break his opponents regardless of personal agony, had demoralized 11 other boys, all as big as (or bigger than) he, and as good (or better) football players. Their undoing was their inability to understand how the human will can drive the body to do things that defy reason.

11. I have never forgotten that day and the lesson I learned. Like my teammates, I had a healthy fear of pain, but I realized that this fear could be overcome and that the man who could overcome it had a distinct advantage. At that moment, I became a sports nut.

12. In the years since, I have used that lesson well. Pain of one sort or another is everywhere. It is painful to confront a problem in mathematics that you cannot solve. It is excruciating to roll blank paper into a typewriter and have no words come for hours. It hurts to give a lecture that puts students to sleep or, worse, that is terrible but applauded.

13. These are mental agonies, but they are no less real than the physical, and I am convinced that learning to live with and transcend physical pain can give one the strength to conquer the mental variety.

Onward and Upward

14. And so I have continued to punish myself. Even at the slow pace I run, it hurts; my pass patterns in touch football are becoming fuzzy and less clean; the weights get heavier to lift, even when they add up to the same total; I don't bounce quite so lightly anymore in a judo throw. It is still worth it, for my will remains firm though I must lower my physical sights.

15. And, more and more, I have become a faithful spectator, for what I think I see in sports is the process by which young people become mature men and women. I realize that modern psychology has claimed that sports do not

build character. It is true that sports may not improve a person, just as a college education is often wasted.

16. I chose to teach because I thought (and think) that a human education can or must create better people, and I firmly believe that sports are a fundamental part of that education. To know of what one is capable, both mentally and physically, is to know the scope of one's freedom. And that is what education is all about.

درس ۱۰

یادگیری تفاوت بین ورزش و تفریح

[این مقاله نقشی را که ورزش در رشد شخصیت و در کمک به آموزش ایفا می‌کند، مورد بحث قرار می‌دهد. پیرس ویلیام نویسنده این مقاله یک معلم و ورزشکار پرشور و شوق می‌باشد.]

۱- من درد را دوست دارم. این حس و طبعی است که اکتسابی می‌باشد. و امکان افراط در آن نیز وجود دارد. با این حال درد برای من مهم می‌باشد. این طعم نسبتاً عجیب و غریب از من بازیکنی پرشور و تماشاگری عالی ساخته است. درد ورزش را از سطح سرگرمی تا موفقیت‌های انسانی می‌رساند و بنده آن را امری اساسی در آموزش انسان تلقی می‌کنم.

۲ - زمانی فرق بین ورزش و تفریح را فهمیدم که در سن ۱۲ سالگی برای سازماندهی و هدایت یک تیم زمین خاکی کمک کردم. از آنجائیکه این یک فعالیت با هدایت بچه‌ها (یعنی پدران و مادرانمان نمی‌دانستند که ما کجا هستیم.) بود، ما مجبور بودیم که دنبال راه حل باشیم که چه کاری انجام دهیم. اولین چیز این بود که مسابقه‌ای را با تیمی مشابه خودمان از شهرستان توابع سازماندهی کنیم.

۳ - هیچ وقت به ذهنمان نمی‌رسید که قبل از بازی تمرین و نرمش کنیم یا آماده باشیم، بجز کاری که به مدت چندین سال انجام می‌دادیم. یعنی دور زمین می‌دویدیم توپ را به همدیگر پاس می‌دادیم و فریاد می‌کشیدیم. نتیجه کار فجیح بود. حریفان ما کاملاً آماده بودند و همیشه مار قلع و قمع می‌کردند. نصف اعضای تیم مصدوم می‌شدند و همه ما تحقیر می‌شدیم.

از رهبر پیروی کنید:

۴ - کم‌کم به این حقیقت رسیدیم که وارد ورزش شده‌ایم نه تفریح. اگر قرار بود که با شایستگی بازی کنیم. می‌بایستی بی‌خیال بُرد می‌شدیم. پس مجبور بودیم آماده شویم و تنها راه این بود که اصول تمرین را یاد بگیریم.

۵ - با نگاهی به گذشته، فهمیدیم که در آن لحظه تجربه ای عظیم را متحمل شده‌ایم و وارد یک پیمان (اتحاد) اجتماعی شده‌ایم که همه ما را با روابطی که هنوز هم بعد از ۳۰ سال پابرجاست، به هم متصل کرده است.

۶ - بازیکن خط حمله قوانینش را به ما تحمیل می‌کرد. با اینکه هرگز به‌طور رسمی کاپیتان و مربی انتخاب نشد. ولی فرض می‌شد که این پست‌ها را دارد. صدای او گوش‌خراش بود و اراده‌ای شکست‌ناپذیر داشت. او توجه ما را به ارزش درد و عکس‌العمل نسبت به آن متمرکز می‌کرد.

۷ - ما توسط حریفان بزرگتر و قویتر از خود با بی‌رحمی به اینطرف و آنطرف هل داده می‌شدیم. در خط پنج‌یاردی ما رهبر به تیم می‌گفت: تا زمانی که نبازییم توپ هر بازی را حمل می‌کنم و از نگاه او همه فهمیدیم که بهتر است بازی را نبازییم. او خیلی بزرگ نبود. هجوم بردن به مرکز خط دیوانگی بود، بخصوص از آن جهت که نه دستکش و نه کلاه محافظ داشت تا بتواند از خودش محافظت کند.

۸ - در اولین حمله تیم مقابل را انگشت به دهان گذاشتیم. بازیکن خط حمله ما ۱۰ یارد رفت. در حمله دوم حریف مقابل سخت ایستادگی کرد. اما، هنوز حرکت روبه‌جلو داشتیم. ولی برای یک زمین ۶۰ یاردی حرکت روبه‌جلوی خیلی کمی داشتیم. بعد از چندین حمله واضح بود که خط حمله ما فقط یک بازیکن داشت. که آن هم جلوتر از خط میانی زمین بود به محض اینکه ما وارد خط ۳۰ یاردی حریف شدیم. بازیکن خط حمله در خون، گرد و خاک آغشته شد. اما با این حال همان فرمان‌ها را صادر می‌کرد. تا توپ را برای او بباندازند.

۹ - نتیجه شگفت‌انگیز اتفاق افتاد، حریف شکست خورد. ما پنج یارد، سپس ۱۰ یارد و بعد ۱۵ یارد به جلو حرکت کردیم تا این که عمل تاج‌داون را در زمین انجام دادیم.

۱۰ - پسری که برای شکست حریفان مصمم شده بود و به درد و رنج شخصی خود بی‌اعتناء بود، یازده بازیکن دیگر که همه به بزرگی و یا بزرگ‌تر از او بودند و به خوبی یا بهتر از او فوتبال بازی می‌کردند بوسیله او تضعیف روحیه می‌شدند.

بی‌ثمر بودن بازیکنان در یک بازی ناشی از عدم توانایی آنها در درک این موضوع می‌باشد که چطور انسان می‌تواند بدن را به کارهایی وادارد که برای انجام آنها باید دلیل و استدلال بیاورد.

۱۱ - هرگز آن روز و درسی را که در آن روز فراگرفتم فراموش نمی‌کنم. همانند من هم‌تیمی‌ها من نیز ترس واقعی از درد داشتند اما فهمیدم که بر این ترس می‌توان غلبه کرد و انسانی که بتواند بر چنین ترسی غلبه کند از برتری متمایز و مشخصی برخوردار خواهد شد در آن لحظه بود که من خوره و دیوانه ورزش شدم.

۱۲ - از آن سال‌ها به بعد از درسی که یاد گرفته بودم به خوبی استفاده کردم در همه‌جا گونه‌های مختلفی از درد وجود دارد. مواجه شدن با یک مسأله ریاضی که توان حل کردن آن در ما نیست خیلی

سخت و عذاب دهنده خواهد بود همچنین گذاشتن کاغذ سفید بمدت چندین ساعت داخل ماشین‌نویس و بیرون آوردن آن از ماشین‌نویس بدون اینکه واژه‌ای روی آن نوشته شده باشد کار مشقت‌باری می‌باشد. سخنرانی که باعث خواب‌آلودگی دانشجویان شود مفید نمی‌باشد و بدتر اینکه مورد تشویق قرار بگیرد در حالیکه بی‌فایده می‌باشد.

۱۳ - این‌گونه دردها جنبه روانی دارند اما دست‌کمی از دردهای فیزیکی ندارند و چنین متقاعد شدم که هرکس در کنار زندگی بتواند بر دردهای فیزیکی غلبه کند به نیرویی دست می‌یابد که از طریق آن می‌تواند بر انواع دردهای روانی غلبه کند.

رو به جلو و رو به بالا

۱۴ - و بنابراین من مدام خودم را سرزنش می‌کنم.

حتی دویدن با سرعت آهسته بی‌فایده است. الگوهای پاس دادن در فوتبال آمریکایی نامشخص بوده و دارای ظرافت کمتری می‌باشد. وزنم نیز سنگین‌تر شده است. و حتی زمانیکه همه این حالت‌ها به یک میزان کلی می‌رسند و دیگر نمی‌توانم براحتی مثل ورزش جودو جست و خیز کنم. هنوز هم ارزش خود را دارد زیرا اراده من برای همیشه مصمم و استوار خواهد ماند اگرچه باید از دیدگاه‌های مربوط به حالت‌های فیزیکی و جسمانی خودم کم کنم.

۱۵ - و بتدریج به تماشاگری وفادار تبدیل شدم. بخاطر اینکه فکر می‌کنم در ورزش فرایندی می‌بینم که از طریق آن افراد جوان به مردان و زنان بالغ تبدیل می‌شوند و نیز می‌دانم که روانشناسی امروزه ادعا کرده که ورزش شخصیت‌ساز نیست. این درست است که شاید ورزش نتواند شخص را ارتقاء دهد درست مانند یک آموزش دانشگاهی که اغلب به هدر می‌رود.

۱۶ - تدریس را انتخاب کردم زیرا فکر می‌کردم که آموزش می‌تواند از انسان افراد بهتر بیافریند و من قاطعانه اعتقاد دارم که ورزش‌ها بخش بنیادین این آموزش می‌باشند. دانستن اینکه کدام شخص از نظر روانی و جسمانی تواناست به آزادی فردی بستگی دارد و این کل چیز است که آموزش به آن می‌پردازد.