■ روزنامه فرهنگی، اجتماعی صبح ایران ■ صاحب‌امتیاز: سازمان صداوسیمای جمهوری اسلامی‌ایران ■ مدیر مسؤول: سید علیرضا شریفی ■ نخستین موسسه فرهنگی مطبوعاتی کشور دارای گواهینامه بین‌المللی ISO9001:2008

جام جم

■ شاپا: ISSN1735-3637
■ پایگاه اطلاع‌رسانی: www.jamejamdaily.ir
■ پست الکترونیکی: info@jamejamdaily.ir

■ تهران، بلوار میرداماد، جنب مسجد الغدیر، شماره ۱۲۹
■ تلفن: ۲۳۰۰۴۰۰۰ - ۰۲۱ ■ دورنگار تحریریه: ۲۲۲۲۶۲۵۲
■ سازمان شهرستان‌ها: ۴۵۸۹۷ ■ کد پستی: ۱۹۱۱۶۱۸۴۱۳
■ امور مشترکین: ۴۴۰۲۹۳۰ ■ سازمان آگهی‌ها: ۲۳۰۰۴۰۳۲
■ پیامک: ۳۰۰۰۱۱۲۴۰ ■ روابط عمومی: ۲۲۲۶۲۱۴۲
■ چاپ: به صورت همزمان در تهران و شهرستان‌ها (چاپخانه‌های روزنامه جام جم)

چهارشنبه ۱ اسفند ۱۳۹۷ | ۱۴ جمادی‌الثانی ۱۴۴۰ | ۲۰ صفحه | سال نوزدهم - شماره ۵۳۲۸ | استان تهران و البرز ۱۰۰۰ تومان - دیگر استان‌ها ۵۰۰ تومان | Wednesday - 2019Feb20

حدیث روز: تحف‌العقول

امام صادق(ع): هرکه به عوض (و پاداش) گرفتن یقین داشته باشد در بخشندگی گشاده‌دستی می‌کند.

پلک احساس: سعدی

مقدار یار همنفس چون من نداند هیچ کس
ماهی که بر خشک اوفتد قیمت بداند آب را

امروز در تاریخ:

- امضای عهدنامه ترکمنچای بین فتحعلی شاه قاجار و پاسکوویچ روسی (۱۲۰۶ ش)
- انتخاب اولین گروه از فقهای شورای نگهبان توسط حضرت امام خمینی(ره) (۱۳۵۸ ش)
- شهادت حجت‌الاسلام شیخ فضل‌ا... محلاتی در حمله جنگنده عراقی به هواپیمای حامل ایشان (۱۳۶۴ ش)
- رحلت امام محمد غزالی، فیلسوف و دانشمند مسلمان در توس (۵۰۵ ق)

اوقات شرعی:
اذان ظهر: ۱۲/۱۸ | غروب آفتاب: ۱۷/۵۰
اذان مغرب: ۱۸/۰۹ | نیمه‌شب شرعی: ۲۳/۳۶
اذان صبح (فردا): ۵/۲۱ | طلوع خورشید(فردا): ۶/۴۵

پیش‌بینی آب و هوا پنجشنبه

تهران	ارومیه	اصفهان	ساری	سنندج	سمنان	یاسوج	یزد
۲ / ۱۰	۳- / ۱۰	۲- / ۱۰	۲ / ۱۳	۱- / ۱۰	۰ / ۹	۴- / ۸	۳ / ۱۶

حکمت ۱۵۱: نهج‌البلاغه

هر کس را پایانی است؛ تلخ یا شیرین.

جویدن ناخن‌هایت را رها کن!

ناخن جویدن برای سلامت دهان و دندان مضر است. به گفته دندانپزشکان، علاوه بر خطر شکستن دندان، این عادت می‌تواند محرکی برای مشکلات دردناک فك باشد. حالت ناخن جویدن می‌تواند فشار بیش از حد روی مفصل وارد کرده و در نهایت به اختلال در عملکرد فك منجر شود. ناخن جویدن می‌تواند موجب انتقال باکتری‌ها و ویروس‌ها از ناخن‌ها به دهان شود که این شرایط نیز خطر ابتلا به بیماری و عفونت را افزایش می‌دهد.

به گزارش عصر ایران، برای مقابله با ناخن جویدن مزمن می‌توان از روش‌های مختلف استفاده کرد، به‌عنوان مثال، انجمن دندانپزشکی آمریکا مواردی مانند کوتاه نگه داشتن ناخن‌ها، استفاده از لاك ناخن تلخ مزه و پوشیدن دستکش را برای پیشگیری از ناخن جویدن توصیه کرده است.

استرس روزانه یکی از بزرگ‌ترین عواملی است که در ناخن جویدن مزمن نقش دارد. برای کاهش استرس و اضطراب می‌توانید تکنیك‌هایی مانند مدیتیشن، یوگا، کاهش استرس مبتنی بر ذهن‌آگاهی، تنفس عمیق استفاده کرد.

همچنین بسیاری از چای‌ها حاوی گیاهان دارویی هستند که می‌توانند به کاهش استرس کمك کرده و از این‌رو، احتمال ناخن جویدن را کاهش دهند. چای‌های گیاهی مانند بابونه، گل ساعتی و بادرنجبویه.

شناسایی و از بین بردن محرك‌ها یکی دیگر از راه‌های مقابله با جویدن ناخن است. جویدن آدامس‌هایی که در آنها از جایگزین‌های شکر مانند زایلیتول استفاده شده است، می‌تواند به ترك عادت ناخن جویدن کمك کند.

زیستگاه خطرناک‌ترین حیوانات دنیا

حیوانات خطرناك معمولا در همه نقاط دنیا یافت می‌شوند اما کشنده‌ترین آنها را فقط در مناطقی خاص از کره زمین می‌توان یافت.

به گزارش خبرآنلاین، مرگبارترین مار دنیا در ساوانا و مناطق کوهی جنوب و شرق آفریقا زندگی می‌کند. با این‌که گونه‌های مختلفی از این مار در دنیا وجود دارند، زیستگاه اصلی آن زیمبابوه و موزامبیك است. به‌خاطر سرعت، تهاجمی بودن و البته نیش سمی آن، مامبای سیاه (بلك مامبا) به‌عنوان خطرناك‌ترین مار دنیا شناخته می‌شود. مامبای سیاه تا چهار متر رشد و با سرعت ۲۰ کیلومتر بر ساعت حرکت می‌کند.

حلزون مخروطی با رنگ قهوه‌ای-سفید و صدف مرمری‌اش شناخته می‌شود، معمولا در صخره‌های اقیانوس هند پیدا می‌شود. حلزون‌های مخروطی ۱۵ سانتی‌متر رشد می‌کنند و دندانی بلند و نیزه‌ای شکل دارند. این حیوان در صورت حمله می‌تواند سلول‌های عصبی بدن طعمه‌اش را از کار بیندازد و به سرعت او را به کام مرگ بکشاند. تاکنون برای زهری که این حلزون تولید می‌کند، هیچ پادزهر شناخته نشده است.

قورباغه سمی طلایی در منطقه کوچکی از جنگل‌های بارانی ساحل اقیانوس آرام زندگی می‌کند. سم این قورباغه به قدری کشنده است که مردم محلی این منطقه از آن برای شکار استفاده می‌کنند. این سم قادر است ده مرد بالغ را از پا درآورد.

این قورباغه‌ها سم خود را تزریق نمی‌کنند، بلکه فقط از طریق پوست منتقل می‌کند و فقط کافی است، آن را لمس کنید!

کافه میرداماد

گفت‌وگو با مهسا ملک‌مرزبان، نویسنده و مجری تلویزیون به بهانه انتشار دومین رمان با ترجمه او

عمق عشق‌های‌مان چقدر است؟

طاهره آشیانی
روزنامه‌نگار

سال‌هاست او را به عنوان مجری در برنامه‌های مختلف تلویزیون می‌بینیم و نامش را به عنوان نویسنده و مترجم روی کتاب‌ها. مهسا ملک‌مرزبان تاکنون بیش از ۲۰ کتاب ترجمه کرده که از میان آنها می‌توان به آثاری مانند آشنایی با بورخس، سفر به اتاق تحریر، هفده انگلیسی مسموم، فانی و الکساندر، داستان‌های واقعی و قلبی به این سپیدی اشاره کرد. او با شبکه مستند نیز همکاری داشته و عضو گروه انتخاب فیلم و سریال خارجی برای پخش و کارشناس ترجمه فیلم‌ها و سریال‌های خارجی این شبکه است، سال گذشته رمان خرده روایت‌های بی‌زن و شوهری را روانه بازار کتاب کرد و چند روز قبل نیز کتاب شیفتگی‌ها با ترجمه او منتشر شد. این رمان بعد از رمان قلبی به این سپیدی دومین رمانی است که این مترجم از خابیر ماریاس، نویسنده مشهور اسپانیایی ترجمه و منتشر کرده است. ملک‌مرزبان برای تبلیغ آثاری که می‌نویسد، ترجمه می‌کند یا اجرای آنها را به عهده دارد از شبکه اجتماعی اینستاگرام بهترین و مفیدترین استفاده را می‌کند. با ملک‌مرزبان هم صحبت شدیم تا با فضای ذهنی یک نویسنده خانم آشنا شویم و درباره کتاب و کتابخوانی در شرایط کنونی نظرات او را بدانیم. ملک‌مرزبان چند روز قبل مهمان برنامه کتاب باز بود و در آنجا گفت‌وگوی جالبی با سروش صحت درباره کتاب ارائه کرد.

استقبال از رمان قلبی به این سپیدی تقریبا خوب بود. همین اقبال مخاطب باعث شد برای ترجمه سراغ شیفتگی‌ها بروید؟

خابیر ماریاس، یکی از نویسندگان مورد علاقه‌ام است و به خاطر علاقه شخصی، شیفتگی‌ها را ترجمه کردم. قلبی به این سپیدی کتاب ساده‌ای نیست که همه بتوانند با آن ارتباط برقرار کنند و وقتی به چاپ پنجم رسید، احساس کردم چقدر این نویسنده توانسته بین مردم ما طرفدار پیدا کند. قلم و نوع روایت‌های او را دوست دارم و شخصیت‌هایش درگیرم می‌کند. فلسفه و نوع نگاهش به دنیا را دوست دارم برای همین آثارش را ترجمه می‌کنم.

در شرایط فعلی که دلایل مردم برای کتاب نخواندن بیشتر از گذشته شده، نویسنده یا مترجم یک اثر چگونه می‌تواند درباره اثرش تبلیغ و آن را به مردم معرفی کند تا آنها مشتاق خواندن کتاب او شوند؟

به نظرم کتاب یک کالای فرهنگی است، مثل فیلم، مثل موسیقی و باید برای فروش آن تبلیغ شود تا مخاطب متوجه شود چنین کتابی وجود دارد و محتویات آن چیست و چقدر با سمت و سو و تفکراتش سازگار است. بر عکس سینما و آثار تلویزیونی و تئاتر که پر بازیگر و پر تبلیغ است که به معرفی اثر کمک می‌کند در حوزه کتاب فقط یک جلد وجود دارد که اطلاعات زیادی به خواننده نمی‌دهد. پس نویسنده یا مترجم و ناشر باید برای معرفی کتاب از ابزارهای مختلف استفاده کند. برخی معتقدند وقتی کتابی را می‌نویسی نباید دنبالش راه بیفتی و برای آن تبلیغ کنی، اما من اعتقادی به این نوع نگاه ندارم. وقتی چاپ اول کتاب شیفتگی‌ها خیلی زود تمام شد و ناشر این را اعلام کرد چرا من نباید این خبر را اعلام کنم؟ هر زمان کتاب‌هایم را درست معرفی کرده‌ام، مخاطب از من قدردانی کرده که چنین کتابی را به آنها معرفی کرده‌ام. کتاب را برای خودم نمی‌نویسم یا ترجمه نمی‌کنم، وقتی مردم آن را می‌خرند و تجدید چاپ می‌شود، خوشحال می‌شوم و آن را به اشتراک می‌گذارم. چرا نباید خوشحالی را بیان کنم. تبلیغ و معرفی کتاب‌هایم را رفتار ناپسندی نمی‌دانم و بر این باورم کتابی را به مردم معرفی می‌کنم که اثری متفاوت است و مردم بهتر است آن را بخوانند و مترجمان دیگر، آثار دیگری از این نویسنده را ترجمه و به بازار ارائه کنند.

چقدر برای ترجمه کتاب وقت گذاشتید؟

نزدیک به یک سال درگیر گرفتن کپی‌رایت کتاب بودیم. ترجمه و دوباره ویراستاری آن حدود چهارپنج ماهی طول کشید.

رمان‌های خوب از رمان‌های کلاسیک بگیرید تا رمان‌هایی از نویسنده‌های جدید، بُعد روان‌شناسی دارد که بیشتر مورد توجه مردم قرار می‌گیرد و به مخاطب کمک می‌کند آدم‌های پیرامونش و جامعه را بهتر تحلیل کند. رمان شیفتگی‌ها چقدر روی این بخش کار کرده است؟

خیلی زیاد. رمان بر اساس روان‌شناسی شخصیت‌ها و بُعد معنوی آنها نوشته شده است. داستان به زیبایی روایت می‌شود و در لایه‌های پنهان خود معناهای مختلفی را به خواننده می‌دهد که جهان‌بینی مخاطب را گسترده و آنها را به فکر وادار می‌کند.

ماریاس، اسپانیایی است و این‌که خواننده ایرانی هم با شخصیت‌های او همذات‌پنداری می‌کند و با آنها همراه می‌شود به این نکته اشاره دارد که آدم‌ها در سراسر دنیا اشتراکاتی دارند که از طریق ادبیات آنها را می‌توان بیان کرد؟

موضوع اصلی این رمان، عشق است و روابط انسانی که موضوع ازلی و ابدی بشریت است. رابطه‌ای که باعث شیفتگی می‌شود و عاشق برای معشوق حاضر است چه بهایی بپردازد. این بها را ماریاس به بهترین و انسانی‌ترین شکل ممکن روایت کرده است. جاهایی از کتاب تکان دهنده است که آدم‌ها چقدر می‌توانند عمیق و ارزشمند عاشق و شیفته یکدیگر شوند.

کتاب خواندن چقدر می‌تواند به ما کمک کند تا انتخاب‌های درست‌تری در زندگی داشته باشیم و با چالش‌ها و موانع ذهنی و واقعی رودررو شویم و از پس آنها برآییم؟

قبل از تشویق مردم به کتابخوانی باید کتاب را درست به مردم معرفی کنیم. به نظرم اگر در این زمینه درست و کاربردی رفتار کنیم، مردم حتما کتاب می‌خوانند و هیچ کتابی به اصطلاح روی زمین نمی‌ماند. در حوزه ترجمه به نظرم کتاب‌هایی با شکست رو به رو می‌شوند که یا انتخاب آنها اشتباه بوده یا بد ترجمه شده‌اند یا معرفی و تبلیغ درباره آنها نادرست بوده. وقتی موضوع خوب نباشد یا ترجمه بد باشد نباید توقع داشت مردم آن را بخوانند. تحقیقات میدانی نشان می‌دهد کتاب‌های خوب که عامه پسند هم نیست خوب می‌فروشد و به چاپ‌های متعدد می‌رسد. کتاب‌هایی که خانم مژده دقیقی یا آقایان غبرایی و امیر مهدی حقیقت ترجمه می‌کنند، همیشه موفقند. مهم این است که اعتماد مخاطب را جلب کنیم و به این اعتماد احترام بگذاریم.

عنکبوت ۱۱۳ میلیون ساله

یك جست‌وجوگر آماتور در کره جنوبی فسیلی ۱۱۳ میلیون ساله از عنکبوتی با چشمان درخشان کشف کرده است. به گزارش مهر، اکنون گروهی از محققان معتقدند قدمت این فسیل به ۱۱۳ میلیون سال قبل برمی‌گردد. تپتوم بخشی از مشیمیه چشم حیوانات است که نور تابیده شده را به شبکیه باز می‌تاباند. این لایه در چشم جانورانی که در شب دید خوبی دارند، مثل گربه و گاو وجود دارد و به همین دلیل چشم این جانوران در تاریکی می‌درخشد. این فسیل به دانشمندان نشان داد چگونه عنکبوت‌ها بین ۱۱۰ تا ۱۱۳ میلیون سال قبل می‌زیسته‌اند.

عکس: فارس

درختان بادام در شیراز شکوفه باران شدند

ژن دزدی علف‌ها

دانشمندان در مطالعاتی دریافتند که علف‌ها برای رشد، ژن‌های گیاهان همسایه خود را جذب می‌کنند. به گزارش فارس، انتقال ژن‌ها معمولا به صورت عمودی از والدین به فرزندان منتقل می‌شود اما برخی موجودات زنده نیز وجود دارند که به صورت افقی ژن را منتقل می‌کنند. باکتری‌ها موجوداتی هستند که از این روش استفاده می‌کنند تا به سرعت نسبت به آنتی‌بیوتیك‌ها مقاوم شده و تکثیر شوند. در حال حاضر محققان دانشگاه «شفیلد»، با بررسی ژنوم علف «Alloteropsis semialataK» و مقایسه آن با ژنوم‌های ۱۵۰ گونه دیگر علف‌ها، دریافتند که علف‌ها نیز به طور شگفت‌انگیزی حلقه‌های ژنی تقلبی را ایجاد می‌کنند و ژن‌هایی را از همسایه‌های خود به دست می‌آورند.

مقطع حساس کنونی

حکایت پاسخ‌های حکیم دوگانه‌سوز

امید مهدی‌نژاد
طنزنویس

در روزگاران قدیم در یکی از کلانشهرها حکیم موفقی زندگی می‌کرد که دارای علم و حکمت و روشن‌بینی و مردم‌داری فراوان بود و علاوه بر آن‌که شاگردان و مریدان بسیار داشت، در خانه‌اش به روی مردم باز بود و هرکس مشکل فکری، روحی، خانوادگی، شخصی، اقتصادی، حقوقی، مشاوره مهاجرت، تغییر دکوراسیون منزل، معاوضه نو با دست دوم، خرید و فروش خانه، ویلا، زمین و آپارتمان در سراسر کشور و انواع چیزهای دیگر داشت به او مراجعه می‌کرد و او با روی باز به مشکلات تك‌تك مردم رسیدگی می‌کرد.

روزی خبرنگار یکی از روزنامه‌های کثیرالانتشار سراغ او رفت و از او خواست تا راز موفقیت خود را برای خوانندگان روزنامه بگوید. حکیم گفت: «راز موفقیت من در تلویزیون است.» خبرنگار گفت: «عه، چه جالب، می‌شود بیشتر توضیح بدهید؟» حکیم گفت: «بلی.» خبرنگار گفت: «می‌دهید؟» حکیم گفت: «بلی.» خبرنگار گفت: «بدهید.»

حکیم گفت: «توضیح آن‌که هر وقت عیال تلویزیون را روشن کرد، من به اتاق دیگری رفتم و کتاب خواندم و از آنجا که عیال هرشب همه سریال‌ها و گفت‌وگوی خبری و دورهمی و خندوانه و کودك شو و حتی چشم شب روشن را نگاه می‌کرد، کتاب‌های بسیاری خواندم و اینك حکیمی دانا و آگاهم.»

خبرنگار گفت: «ای حکیم، من خبرنگار روزنامه جام‌جم هستم که متعلق به صدا و سیماست. آیا با این وجود، باز پاسخ‌تان همان است؟»

حکیم گفت: «ای داد، فکر کردم خبرنگار این روزنامه‌های روشنفکری هستی. می‌شود دوباره سؤال خود را تکرار کنی؟»

خبرنگار سؤال خود را تکرار کرد. حکیم گفت: «راز موفقیت من در تحصیل علم، پرورش اخلاق و نیز ورزش صبحگاهی است.» خبرنگار تشکر کرد و یك موز برداشت و به دفتر روزنامه رفت تا مصاحبه‌اش را پیاده، ویراستاری و برای انتشار آماده کند.

تاثیر دما بر خرید

محققان اظهار کردند که دمای سردتر منجر به خرید احساساتی در افراد می‌شود.

به گزارش ایسنا، آیا می‌دانید که تهویه فروشگاه، بر تصمیم‌گیری افراد در هنگام خرید کردن نقش دارد و آنها را به شکلی وادار به خرید می‌کند؟ محققان دانشگاه آکسفورد این بررسی را انجام دادند و دریافتند که چگونه دما در محیط‌های خرید بر تصمیم‌گیری افراد هنگام خرید تاثیر می‌گذارد.

آنها عنوان کردند که دمای کمتر (سردتر) منجر به این می‌شود که افراد با تکیه بر احساسات خود تصمیم‌گیری کنند.

کارشناسان این بررسی را براساس تمایل به خرید در مواجهه با موسیقی و فیلم‌های رمانتیك انجام دادند و دریافتند افراد هنگامی که دمای محیط کمتر است با تکیه بیشتر بر احساسات به جای محاسبات، خرید می‌کنند و بر این باورند که این محصول، آنها را گرم‌تر خواهد کرد.

از این‌رو برخی از فروشگاه‌های مهم برای خرید بیشتر مشتریان سعی می‌کنند تا محیط را خنك نگاه داشته و این موضوع عاملی برای خرید بیشتر مشتریان باشد.