مریخ‌نورد چین در مسیر فرود بر سیاره سرخ

مریخ‌نورد چین موسوم به «تیان‌ون-۱» که چندی پیش با موفقیت در مدار سیاره سرخ قرارگرفت و بهترین مناطق بالقوه برای فرود را بررسی کرد، اکنون می‌تواند به عکسبرداری و تصویربرداری و جمع‌آوری داده‌ها برای شناسایی محل‌های بالقوه فرود برای مریخ‌نورد خود بپردازد./ایسنا

افزایش طول عمر دریچه‌های بیولوژیک قلب ممکن شد

محققان دانشگاه صنعتی امیرکبیر در راستای درمان بیماری‌های قلبی، امکان افزایش طول عمر دریچه‌های بیولوژیک قلب را فراهم کردند. این تحقیق در زمینه افزایش طول عمر دریچه‌های بیولوژیک با انتخاب بافت مناسب‌تر موفق عمل کرده و توانسته است بافت مناسب را پیشنهاد کند. البته برای رسیدن به مرحله به کارگیری در بدن و اخذ استاندارد بایستی مراحل ساخت و کاشت در بدن حیوان و یک سری آزمون‌های آزمایشگاهی دیگر را سپری کند./مهر

ترین افراد نیز ممکن است در قضاوت‌ها
نی و سوگیری‌های شناختی گرفتار شوند

ه منطقی نیست!

شکل‌گیری این تعصبات و سوگیری‌های شناختی به محدودیت ظرفیت توجه و تحلیل مغز برمی‌گردد. در حقیقت ما نمی‌توانیم در هر تصمیم‌گیری تمام جزئیات، جوانب و نظرات را مدنظر قرار دهیم و سپس تصمیم‌گیری کنیم. به همین علت در بیشتر موارد به میانبرهای مغزی‌مان اعتماد می‌کنیم تا سرعت قضاوت و نتیجه‌گیری را بالا ببریم اما این کار در عین افزایش سرعت تحلیل و نتیجه‌گیری، ممکن است ما را به دام سوگیری‌های شکل‌گرفته در مغزمان گرفتار کند. در هفته جهانی «آگاهی از مغز»، هفت سوگیری رایج شناختی را که بیشتر ما در تصمیم‌ها و قضاوت‌های روزانه‌مان به دامشان گرفتار می‌شویم بررسی می‌کنیم تا ضمن آگاهی بیشتر بتوانیم تا جای ممکن قضاوت‌ها و تصمیم‌های‌مان را از مسیرشان خارج کنیم.

برگرفته از: verywellmind.com، corporatefinanceinstitute.com، openculture.com، minnstate.edu

اثر اجماع کاذب False-Consensus Effect

اثر اجماع کاذب نوع دیگری از سوگیری‌های شناختی است که طی آن فرد تخمین دست‌بالایی از تعداد افرادی دارد که با او هم‌عقیده، هم‌نگرش و هم‌نظر هستند و ارزش‌های مشترکی دارند. برای مثال:

- فکر می‌کنید که افراد نظر شما را در بحث‌های جنجالی مطرح می‌کنند.
- تعداد افرادی که با شما هم‌نظر هستند را دست‌بالا می‌گیرید.
- تصور می‌کنید که بیشتر مردم میل و خواسته‌شان کاملا مطابق میل و خواسته شماست.

به عقیده پژوهشگران، اثر اجماع کاذب به دلایل مختلفی رخ می‌دهد. اول، گروهی از افراد که ما بیشترین زمان را با آنها می‌گذرانیم یعنی خانواده و دوستان‌مان اغلب افرادی هستند که بیشترین میزان نزدیکی فکر و عقیده را با ما دارند. به همین دلیل ممکن است این تصور در ما به‌وجود بیاید که تفکر و عقیده ما در جامعه غالب است؛ حتی زمانی که در گروه‌هایی غیر از خانواده و دوستان‌مان قرار داریم باز این تصور را داریم که همه مثل من فکر می‌کنند.

این موضوع علاوه بر ایجاد تصوری نادرست از این‌که بیشتر افراد جامعه با شما هم‌عقیده هستند، ممکن است به ارزش بیش از حد قائل شدن برای عقاید و تفکرات‌تان منجر شود. به همین دلیل ممکن است در برخی موارد هنگام تصمیم‌گیری‌ها اصلا در نظر نگیرید که دیگران چه احساسی از این تصمیم شما پیدا خواهند کرد.

سوگیری لنگر انداختن Anchoring Bias

در این نوع سوگیری ذهن فرد به اولین اطلاعات که به دست می‌آورد گیر می‌کند و بیشتر از آن به دنبال اطلاعات تکمیلی نمی‌رود. برای مثال:

- در مذاکرات تجاری اولین قیمتی که مطرح می‌شود نقطه لنگراندازی در ذهن افراد خواهد بود و پس از آن بقیه مذاکرات بر مبنای همین نرخ پیش خواهد رفت.
- گاهی برخی اعداد به گوشمان می‌خورد که ممکن است موجب تخمین اشتباه در مورد موضوعی کاملا بی‌ارتباط شود.
- پزشکان خیلی محتمل است که در دام این سوگیری ذهنی هنگام معاینه بیمارانشان بیفتند. اولین علائم و شرح حالی که بیمار می‌دهد موجب لنگرانداختن ذهن پزشک در همان اطلاعات اولیه و تشخیص بر مبنای آنها شود. در این حالت ذهن پزشک از سایر علائمی که بیمار پس از آن شرح می‌دهد، رد می‌شود و ممکن است تشخیص به سمت و سویی اشتباه هدایت شود.

گرچه وجود این سوگیری شناختی در مطالعات مختلف به اثبات رسیده اما هنوز سازوکار و علت رخدادش به‌خوبی مشخص نشده است. برخی پژوهش‌ها این موضوع را تا حدی وابسته به منبع اطلاعاتی که ذهن در آن لنگر می‌اندازد، می‌دانند. در هر صورت این سوگیری شناختی نیز مانند هر سوگیری شناختی می‌تواند به تصمیم‌گیری‌های نادرست منجر شود. به‌ویژه که در این حالت معمولا تصمیم‌گیری‌ها شتابزده و بدون در نظر گرفتن همه موارد و جوانب دخیل در یک موضوع خواهد بود.

سوگیری تأییدی Confirmation Bias

وقتی دچار این نوع سوگیری شناختی می‌شویم، ناخودآگاه تمایل داریم آن بخشی از اطلاعات را بشنویم یا ببینیم که می‌تواند تأییدکننده باورهایی باشد که در ذهن ما وجود دارد. درواقع مغز فرد آماده می‌شود هر اطلاعاتی که می‌تواند به نحوی تأییدکننده فکر یا باوری باشد که در ذهنش وجود دارد، جمع‌آوری کند. به‌عنوان‌مثال:

- از میان اخبار واکسن‌های کووید-۱۹ که این روزها زیاد مطرح می‌شود، فقط خبرهایی که تأییدکننده موفقیت واکسن موردنظرش باشد یا برعکس خبرهای ناموفق بودن واکسنی را که به‌نظرش نمی‌تواند کارآمد باشد، می‌شنود.
- وقتی هنگام گفت‌وگو صحبت به سمت جهت مخالف نظرش کشیده می‌شود، ناخودآگاه آن بخش‌ها را نمی‌شنود یا اصلا موضوع بحث را عوض می‌کند.
- تمام وجوه و ابعاد یک موضوع را به‌صورت منطقی و عاقلانه در نظر نمی‌گیرد.
- فقط در فضای مجازی افرادی را دنبال می‌کند که با زاویه فکری‌اش همسو هستند.
- حتی در انتخاب منابع خبری نیز سراغ منابعی می‌رود که طرفدار دیدگاهش هستند و به آن پروبال می‌دهند.

علت رخداد این سوگیری به‌خوبی روشن نشده است اما بر اساس فرضیاتی که در این رابطه مطرح است، زمانی که مغز به‌دنبال اطلاعات تأییدی است، می‌تواند حجم اطلاعات موردنیاز برای نتیجه‌گیری و تصمیم‌گیری را با این فیلتر تا حد زیادی کاهش دهد. از طرفی در این حالت از عزت‌نفس نیز به‌نوعی محافظت می‌شود. این‌که فرد حس کند باورهایی که داشته همگی درست بوده، حس اعتمادبه‌نفس بهتری به او می‌دهد.

دو فردی که در دو سمت مقابل یک موضوع یا تفکر قرار دارند، می‌توانند از اطلاعات کاملا یکسان دو برداشت کاملا متفاوت و متقابل به دست بیاورند که هرکدام تأییدکننده طرز فکرشان است. به همین علت پس از مدتی سوگیری تأییدی می‌تواند به شکل‌گیری تفکرات متعصبانه ختم شود.

اثر اطلاعات نادرست Misinformation Effect

اثر اطلاعات نادرست از تغییرپذیری خاطرات براساس اتفاقاتی که پس از آن خاطره افتاده صحبت می‌کند. فردی که شاهد تصادف یا جرم و جنایتی بوده، تصور می‌کند که صحنه حادثه را به‌روشنی به یاد می‌آورد اما شگفت‌آور است که براساس نتایج، خاطرات ما می‌تواند به‌راحتی توسط اطلاعاتی که پس از آن خاطره در اختیارمان قرار می‌گیرد، شکل دیگری به خود بگیرد. برای مثال:

- تحقیقات ثابت کرده‌اند که حتی سوال پرسیدن درخصوص یک رویداد می‌تواند به‌سادگی خاطره آن رویداد را در ذهن فرد تغییر دهد.
- تماشای گزارش‌های تلویزیونی از یک حادثه و شنیدن روایتی متفاوت می‌تواند خاطره فردی را که هنگام رخداد آن حضور داشته، تغییر دهد.

شنیدن صحبت‌های افراد دیگر در مورد خاطره‌ای که شما نیز در آن حضور داشتید و روایتی که از دیدگاه آنها شکل گرفته، می‌تواند تصویر ذهنی شما را از آن خاطره تغییر دهد.

محققان چند عامل را در این پدیده دخیل می‌دانند؛ اختلاط اطلاعات جدید به‌دست آمده با خاطرات قدیمی‌تر و همچنین در برخی موارد، پرشدن جاهای خالی در خاطره با اطلاعات جدید می‌تواند موجب تغییر خاطره شما نسبت به آنچه واقعا اتفاق افتاده است شود.

اثرات این پدیده می‌تواند از تغییر خاطرات کوچک تا اشتباهاتی مهم متفاوت باشد. ممکن است به اشتباه تصور جدیدی از اتفاقی که سرکار برایتان رخ داده ایجاد شود یا حتی شاهد یک پرونده جنایی، مضنونی را به اشتباه به عنوان متهم شناسایی کند.

طراحی و ساخت سریع سازه‌های سبک و مقاوم در برابر زلزله را از مهندسان شرکت «طراحی نو نقش پارت» بخواهید

کلید مقاوم‌سازی در جیب ساپو

فراز سهیلی آزاد
نشان ایرانی ۲

درباره سازه‌های هندسی که به آنها گنبد «ژئودزیک» گفته می‌شود شنیده‌اید؟ می‌دانید چه انواعی دارند؟ از مزایای شگفت‌انگیز آنها خبر دارید؟! این‌ها سوالاتی هستند که خوب است ما ایرانیان جوابی برایشان داشته باشیم، یا حداقل با شنیدن اسم گنبد «ژئودزیک» شکل آن در ذهنمان تداعی شود. می‌پرسید چرا این سازه‌ها مهم هستند؟ پاسخ خیلی ساده است؛ کشور ما روی کمربند زلزله‌خیز جهان واقع شده است و برای ما که ساکن چنین ناحیه‌ای هستیم لازم است با بارزترین مزیت این نوع سازه که مقاومت در برابر حوادث طبیعی و به‌خصوص زلزله است آشنا باشیم. در این رابطه شرکت «طراحی نو نقش پارت» به شکل تخصصی روی طراحی و ساخت گنبدهای «ژئودزیک» در کشور متمرکز شده است.

اسحاق رحمانی‌نسب موسس و مدیرعامل این شرکت، در گفت‌وگو با جام‌جم، ضمن اشاره به‌ماجرای شکل‌گیری شرکت و اهداف تعریف شده برای آن توضیح می‌دهد: «ما از سال ۹۱ پا به عرصه طراحی و اجرای سازه‌های «ژئودزیک» گذاشتیم و حدودا دو سال را صرف تحقیق و توسعه فعالیت‌هایمان کردیم تا اینکه سرانجام شرکت «طراحی نو نقش پارت» را در سال ۹۳ به‌طور رسمی ثبت کردیم. در ادامه راه، کاربرد گسترده‌ای که «ساپو» دارد و از صنعت گرفته تا ساخت گلخانه و احداث کمپ توریستی می‌تواند مورد استفاده قرار گرفته شود، عاملی بود که باعث شد بتوانیم در سال ۹۵ موفق به اخذ گواهی خلاقیت و فناوری از معاونت علمی نهاد ریاست جمهوری شویم.»

رحمانی‌نسب، نام «ساپو» را مناسب‌تر از سازه «ژئودزیک» می‌داند و امیدوار است بتواند به ترویج این اسم در حوزه سازه‌های سبک، کمک کند. او واژه «ساپو» را از مخفف‌سازی عبارت «سازه پوسته‌ای» به‌دست آورده و معتقد است برای فرهنگ‌سازی و شناساندن این نوع سازه‌ها در جامعه، «ساپو» نامی است که به‌راحتی در ذهن می‌ماند.

از «ساپو» بیشتر بدانید

بنیان‌گذار شرکت «طراحی نو نقش پارت» در خصوص کاربردها و مزایای منحصربه‌فرد سازه «ساپو» می‌گوید: «سازه «ساپو» یک پوسته نازک نیم‌کروی است که از چینش چندوجهی‌های منظم در کنار یکدیگر ساخته می‌شود. این ساختار می‌تواند در عین سادگی، بیشترین فضا را با استفاده از کمترین مقدار مصالح ساختمانی محصور کند. در این نوع سازه، نیاز نداشتن به ستون یا دیوارهای داخلی، امکان استفاده بدون محدودیت از فضای داخل آن را برای انواع کاربردهای مختلف فراهم می‌کند. مشاغل صنعتی یا خدماتی، تالارهای همایش، گلخانه‌ها، مجموعه‌های گردشگری و کمپ‌های اقامتی، تنها بخشی از کاربردهای فراوان «ساپو» هستند؛ همچنین از این نوع سازه در هنگام اضطرار و بحران هم می‌شود کمک گرفت. ساخت فوری سرپناه‌های امن، برپایی کمپ‌های موقت یا احداث بیمارستان‌های سیار صحرایی برای امدادرسانی به آسیب‌دیدگان از بلایای طبیعی را می‌توان مهم‌ترین کاربرد «ساپو» دانست.» او در ادامه می‌افزاید: «از ویژگی‌های منحصربه‌فرد «ساپو» می‌توان به سبک و قابل حمل بودن سازه، سرعت اجرا، زیبایی و همچنین کارایی بسیار گسترده آن اشاره کرد. فلسفه ما در شرکت «طراحی نو نقش پارت» طراحی، ساخت و اجرای سازه‌های «ساپو» و در کنار آن ارائه خدمات شایسته به مشتریان‌مان بوده است.»

گام‌های پیش‌رو

رحمانی‌نسب درباره طرح‌های آتی شرکت تحت مدیریتش می‌گوید: «مهم‌ترین نکته در طراحی و تولید سازه‌های «ساپو»، اندازه دهانه آنها است. درحال حاضر در دنیا، دهانه با عرض ۴۰ متر را حداکثر میزان مجاز در اجرای دهانه سازه می‌دانند. در صورتی‌که دهانه یک سازه «ساپو» بیش از ۴۰ متر در نظر گرفته شود، از لحاظ ایمنی بسیار خطرناک است و جان افرادی که زیر سازه حضور دارند، به‌شدت تهدید می‌شود. شاید محدودیت در اجرای دهانه‌ها را بتوان بزرگ‌ترین ضعف سازه‌های «ساپو» دانست؛ درنتیجه وسیع‌کردن دهانه‌ها یا حتی از بین بردن محدودیت در اجرای آنها، از اهداف مهم شرکت ماست.» مدیرعامل شرکت «طراحی نو نقش پارت» می‌افزاید: «زمینه دیگری که مشتاق به واردشدن در آن هستیم، حوزه صادرات است. باتوجه به تجربه و مهارتی که در طول سال‌های فعالیت‌مان در ساخت و نصب سازه «ساپو» کسب کرده‌ایم، می‌توانیم خدمات‌مان را به خارج از مرزهای کشور صادر کنیم. در حال حاضر طرحی برای صدور دانش و محصول به باکو را در دست اقدام داریم و امیدواریم تا پیش از پایان سال جاری بتوانیم قراردادمان را با کشور آذربایجان منعقد کنیم.»

برتری بر رقبای داخلی

رحمانی‌نسب درباره رقابت داخلی در زمینه طراحی و تولید سازه‌های «ساپو» می‌گوید: «متأسفانه تعداد بسیار زیادی از همکاران ما تخصص و مهارت کافی در این حوزه را ندارند و صرفا با ساخت یک گلخانه، احساس می‌کنند از پس هر پروژه‌ای برمی‌آیند! این امر باعث می‌شود تعداد سازه‌های غیراصولی و ناامن که دهانه‌های بزرگ‌تر از ۴۰ متر نیز در میان آنها دیده می‌شود، روزبه‌روز بیشتر شده و چون با ظرایف کار آشنا نیستند کیفیت تولیداتشان مرتبا کاهش داشته باشد.»

وی کیفیت و قیمت را دو عامل اساسی در رقابت با سایر شرکت‌های فعال در این حوزه می‌داند و در این باره به جام‌جم می‌گوید: «احترام به مشتری سرلوحه کار ماست و تلاش می‌کنیم با ارائه خدمات باکیفیت، ضمن حفظ شأن مشتری و احترام به او، همیشه یک گام جلوتر از رقبا باشیم. مزیت دیگری که مجموعه ما دارد، قیمت مناسبی است که برای خدمات‌مان در نظر می‌گیریم. محصولات ما همیشه مقرون به صرفه‌تر از تولیدات سایر شرکت‌های فعال در این حوزه هستند؛ زیرا ما صرفه اقتصادی را در تیراژ بالای تولید می‌دانیم و در برخی موارد، تفاوت ما با سایرین به نصف قیمت آنها می‌رسد.»

راه‌های ارتباط با طراحی نو نقش پارت

مشهد:
۰۹۱۵۳۰۳۴۰۸۲
۰۹۳۶۸۲۵۴۲۷۷
تهران:
۰۹۹۲۵۸۹۷۸۱۴

@sapoworld.co

sapoworld.com
sapoworld.ir