این صفحه پیام‌ها، متن‌ها، عکس‌نوشت‌ها و خبرهای کوتاه منتشر شده در فضای مجازی را بازنشر می‌دهد. تلاش بر این است که دیدگاه‌ها و نظرات کاربران اندیشمند شبکه‌های اجتماعی در عرصه مکتوب هم دیده شود.

آیینه نفس

دعایتان که به اجابت رسید بی‌وفا نباشید و از خدا تشکر کنید

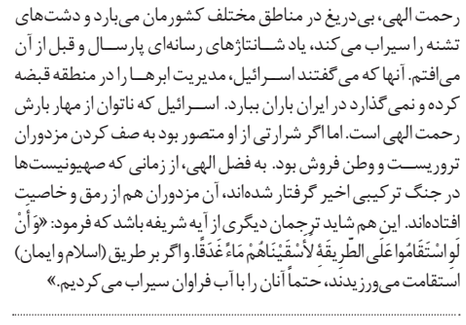
آیت‌الله حاج آقا مجتبی تهرانی(ره):
انسان نباید در باب دعا - به تعبیر من- بی‌وفا باشد. جایی که دیدی دعا به استجابت رسید، از خدا تشکر کن. پیغمبر اکرم(ص) فرمودند: «إِذَا سَأَلَ أَحَدُکُم رَبَّهُ مَسْأَلَةً فَتَعَرَّفَ الاِسْتِجَابَةَ فَلْیَقُل»؛ این را بگوید: «اَلْحَمْدُ لِلّهِ الَّذی بِعِزَّتِـه وَ جَلالِهِ تَتِمُّ الصَّالِحَاتُ». سپاس خداوندی را که به قدرت و جلالش کارهای نیکو انجام می‌دهد. این برای حالتی است که دیدی و فهمیدی حاجتت روا شد. در جایی هم که نفهمیدی و تأخیر افتاده است، قبلاً گفتم که خیال نکنی قبول نکرده است، «وَمَنْ أبطَأَ عَنْهُ مِنْ ذَلِکَ شَیءٌ». و هر کسی دید که حاجتش از نظر ظاهر برآورده نشده و تأخیر دارد: «فَلْیَقُل: الحَمْدُ لِلّهِ عَلَی کُلِّ حَالٍ» این را بگوید و باز حمد خدا را بکند. راجع به خود پیغمبر(ص) داریم که این عبارت از تکه کلام‌های ایشان بود. مثلاً وقتی می‌پرسیدند: حال شما چطور است؟ بلافاصله می‌گفتند: «اَلْحَمْدُ لِلّهِ عَلَی کُلِّ حَالٍ» (نهج‌الدّعا، ج ۱، ص ۲۳۲)؛ یعنی هر چه باشد. آن‌ها در سطح معرفتی بالایی بودند و هر چه از خدا می‌دیدند، زیبایی بود.
منبع: کانال تلگرامی «حاج آقا مجتبی تهرانی»

تصویر جدیدی از رهبر انقلاب در کتابخانه شخصی

همزمان با ایام برپایی نمایشگاه بین‌المللی کتاب تهران، انتشارات انقلاب اسلامی تصویر جدیدی از حضرت آیت‌الله خامنه‌ای(حفظه‌الله) را که در کتابخانه شخصی ایشان ثبت شده است، منتشر کرد.

آنچه مسئولان جمهوری اسلامی در خشت خام دیدند

عبدالله گنجی در توییتر نوشت: رئیس‌جمهور کره‌جنوبی گفته است به دلیل پایین بودن نرخ زاد و ولد در این کشور یک وزارتخانه جدید تأسیس خواهد کرد. گفته که کاهش تولید مثل در این کشور، یک وضعیت «اضطراری ملی» ایجاد کرده. حالا می‌شود ارزش زود متوجه‌شدن مسئولین جمهوری اسلامی درباره تحدید جمعیت را ستود که به چنین مرحله‌ای نرسیدیم.



باران که می‌بارد

محمد ایمانی در کانال تلگرامی خود نوشت: این روزها و هفته‌ها که باران رحمت الهی، بی‌دریغ در مناطق مختلف کشورمان می‌بارد و دشت‌های تشنه را سیراب می‌کند، یاد شانتاژهای رسانه‌ای پارسال و قبل از آن می‌افتم. آنها که می‌گفتند اسرائیل، مدیریت ابرها را در منطقه قبضه کرده و نمی‌گذارد در ایران باران ببارد. اسرائیل که ناتوان از مهار بارش رحمت الهی است. اما اگر شرارتی از او متصور بود به صف کردن مزدوران تروریست و وطن فروش بود. به فضل الهی، از زمانی که صهیونیست‌ها در جنگ ترکیبی اخیر گرفتار شده‌اند، آن مزدوران هم از رمق و خاصیت افتاده‌اند. این هم شاید ترجمان دیگری از آیه شریفه باشد که فرمود: «وَأَنْ لَوِ اسْتَقَامُوا عَلَی الطَّرِیقَةِ لَأَسْقَیْنَاهُمْ مَاءً غَدَقًا» و اگر بر طریق (اسلام و ایمان) استقامت می‌ورزیدند، حتماً آنان را با آب فراوان سیراب می‌کردیم.»

زندگی صحنه مبارزه است

رضا عابدی گناباد در توییتی نوشت: زندگی صحنه مبارزه است و انسان همواره با موقعیت‌های نامناسب، روابط مخرب و درگیری‌های خطرناک مواجه خواهد شد. شکل رویارویی با این مسائل، سرنوشت شما را تعیین می‌کند. همانگونه که «گزنفون» اشاره می‌کند، موانع سر راهتان رودخانه یا کوه یا آدم‌های دیگر نیستند، بلکه مانع خودتان هستید.

تبیین تکاملی جنگ و درسی برای اتحاد در جامعه

می‌توان از موریانه‌ها آموخت و به‌جای درگیری درهم ادغام شد

دکتر هادی صمدی، استاد فلسفه تکاملی، در کانال شخصی خود در تلگرام طی یادداشتی به تبیین جنگ از منظر تکاملی پرداخت. او در یادداشت خود پژوهشی از مایکل کنت، زیست‌شناس تکاملی دانشگاه اکستر، را شرح داده است. در ادامه متن کامل یادداشت دکتر صمدی از نظر می‌گذرد.

معمولاً می‌توانیم از تبیین‌های علمی برای پیش‌بینی و کنترل نیز بهره گیریم. پس اگر بتوانیم تبیینی برای جنگ عرضه کنیم در عین حال راه‌های پیش‌بینی و کنترل آن را نیز معرفی کرده‌ایم. به وضوح چنین تبیین‌هایی را از علوم اجتماعی انتظار داریم. اما زیست‌شناسی تکاملی نیز تبیین‌های خود را دارد.

ابتدا به سراغ تبیین تکاملی جنگ در دو گونه از جانوران برویم که زندگی گروهی دارند و مایکل کنت، زیست‌شناس تکاملی دانشگاه اکستر، پژوهش‌هایی بر روی آنها انجام داده است. اخیراً کنت پژوهانه ۳میلیون یورویی برای پژوهش‌های خود دریافت کرده که خود گواهی‌ست بر اینکه مسئولان پژوهشی در بریتانیا اهمیت این سنخ از پژوهش‌ها را که به تبیین تکاملی رفتارهای اجتماعی اختصاص دارد به خوبی درک کرده‌اند.

■ جنگ در خدنگ‌ها

با افزایش انسجام اجتماعی و همکاری درون گروهی، گروه‌هایی از جانوران از جمله خدنگ‌ها (مونگوس‌ها) به یک سوپر ارگانیسم منسجم بدل می‌شوند که ممکن است بر سر تصاحب منابع مشترک و کمیاب، با گروه‌های رقیبی که آنها نیز از انسجام بالایی برخوردارند و به‌سان سوپر ارگانیسم رقیب می‌مانند وارد منازعه شوند. اما پژوهش‌های کنت و همکارانش بر روی خدنگ‌ها نشان می‌دهد که حین جنگ، امکان تبادلات ژنتیکی نیز فراهم می‌شود. پژوهش‌های ژنتیکی نشان می‌دهند که حدود ۲۰درصد فرزندانی که در هر گروه هستند پدرانی خارج از گروه دارند و بنابراین در زمانه جنگ‌ها نطفه‌های آنها بسته شده است.

در واقع گروه‌های بسیار منسجم با مشکلی اساسی روبه‌رو هستند: انسجام محصول بسته بودن گروه است و با گذر زمان بسته بودن گروه به خارج، باعث کاهش تنوع ژنتیکی می‌شود. بنابراین میان‌زادگیری‌های حین منازعه، راهکاری برای جبران کاهش تنوع ژنتیکی نیز هست. خدنگ‌های نر در حین جنگ بچه‌های گروه دشمن را نیز می‌کشند تا هم از جنگاوران بعدی کاسته باشند و هم ماده‌های گروه رقیب را بارور کنند. ماده‌هایی که فرزند ندارند نیز خودخواسته از فرصت هیاهوی جنگ برای جفت‌گیری با نرهای رقیب بهره می‌برند.

■ از تعارض تا همزیستی: نمونه‌ای در موریانه‌ها

دو دسته از موریانه‌ها را در نظر بگیرید که از یک تنه درخت تغذیه می‌کنند. با گسترش در تنه درخت این دو گروه ممکن است در محلی با هم تلاقی پیدا کنند. نتیجه می‌تواند به جنگی بینجامد که طی آن کلنی بزرگ‌تر، کلنی کوچک‌تر را به‌طور کل نابود کند. اما نتیجه همواره با این خشونت همراه نیست. گاهی دو کلنی به جای اینکه وارد جنگ شوند در هم ادغام می‌شوند. گروه بزرگ ادغام‌شده کارآمدی بیشتری در استفاده از کلیت منبع تغذیه را نسبت به گروه‌های رقیب دیگری که در منطقه زیست می‌کنند از خود نشان می‌دهد.

■ الگوهایی برای مطالعات انسانی

کنت معتقد است مطالعه علل درگیری‌ها، و راهبردهای مختلف حل تعارض میان گروه‌های جانوری می‌تواند به درک بهتری از پدیده‌های مشابه در جهان انسان‌ها بینجامد. او همچنین معتقد است که البته برخی ویژگی‌های منحصر به فرد انسانی وجود دارند که همتایی در جهان جانوران ندارند و عوامل مهمی در جنگ‌ها هستند. انتقام گرفتن، ادعای حق موروثی بر چیزی (از جمله بر منطقه‌ای جغرافیایی) داشتن، و رسیدن به احساس افتخار در پیروزی از جمله عوامل مؤثر در جنگ‌های انسانی‌اند که همتایی در جهان جانوران ندارند. اما به تعبیر کنت نباید با تمرکز زیاد بر این عوامل، از عوامل پایه‌ای‌تر که آنها را با برخی جانوران به‌لحاظ شناختی ساده‌تر مشترک هستیم، غافل شویم.

■ تبیینی در سطح تکامل فرهنگی

اگر کاهش تنوع ژنتیکی و یکدستی زیاد در سطح ژنتیکی از عوامل درگیری در خدنگ‌هاست به نحو مشابه کاهش تنوع آرأ و نظرات می‌تواند گروه‌های انسانی را یکدست کند. وقتی دو کشور همسایه، هر دو بیش از حد یکدست شوند و یکدستی آنها حول محل‌های اختلاف باشد جنگ اجتناب‌ناپذیر است. تاریخ جنگ‌های جهانی اول و دوم گواهی بر بروز چنین شرایطی قبل از جنگ است. افزایش تنوع فکری و فرهنگی در درون جوامع از مهم‌ترین راهکارهای کاستن از امکان نزاع‌های میان کشورهاست. همین قاعده در درون کشورها نیز صادق است. در جوامع دو قطبی‌شده در هر بخش از قطب، تنوع اندیشه‌ها بسیار کم است و در عوض انسجام فکری بالاست. چنین پدیده‌ای امکان بروز جنگ‌های داخلی را افزایش می‌دهد.

■ از موریانه‌ها بیاموزیم

می‌توان به جای درگیری در هم ادغام شد. مهم‌ترین ابزار این کار خروج از اطاق‌های پژواک و همچنین برخورداری از تفکر نقاد و انعطاف شناختی‌ست که نیازمند آموزش‌هایی سازمان‌یافته است که البته اگر این آموزش‌ها در جامعه رواج داشته باشند دوقطبی در بدو امر شکل نخواهد گرفت. اما وقتی در جوامع دوقطبی، در هر دو سوی قطب، افرادی بدون برخورداری از انعطاف شناختی و تفکر نقاد زیست می‌کنند که فقط از یک منبع اطلاعاتی اخبار را دریافت می‌کنند احتمال درگیری‌ها افزایش می‌یابد.

از سر راه رشد بچه‌ها کنار بروید!

حمید کثیری در کانال شخصی خود در پیام‌رسان ایتا نوشت: پنج‌شنبه صبح بود. با بچه‌ها رفته بودیم سرزمین بازی فلان! جایی که حرکت کردن رکن اصلی بازی‌ها بود... با دو پسر هشت ساله و چهار ساله‌ام رفتیم. حسابی شلوغ بود و سر و صدا از هر گوشه می‌آمد. باباها کنار بچه‌ها بازی می‌کردند، شاید هم بچه‌ها کنار باباها!

من چند دقیقه‌ای در حال نوشتن پست و استوری برای دعوت به هیئت روز جمعه بودم و بچه‌ها مشغول بازی بودند. کارم که تمام شد، رفتم سراغ پسرها. خودم را به بچه‌ها سپردم و آنها تعیین می‌کردند که سمت کدام بازی برویم. من هم مطیع بودم. کمتر حرف می‌زدم و سعی می‌کردم صرفاً همراه باشم.

وسط یک بازی خیلی ساده بودیم که پسر بچه‌ای حدوداً هفت ساله به سمت ما آمد. می‌خواست وارد بازی ما شود. خیلی ساده پذیرفتیم. مادرش جلو آمد، گفت سیناجان (اسمش سینا نبود و برای رد گم‌کنی نوشتم سینا) بگذار بازی آنها تمام شود بعد وارد شو. گفتم ایرادی ندارد بگذارید بیاید... بچه وارد بازی شد، اما مادر مدام راهنمایی‌اش می‌کرد! مدام می‌گفت: مامان از این طرف برو! دست به توپ آبی نزن! آرام‌تر بزن! روی زمین قل بده! مراقب باش گل نخوری! و...

آن بازی را رها کردیم و رفتیم سراغ یک بخش دیگر! چند دقیقه بعد سینا، با مادرش آنجا بود. مادر مدام راهنمایی می‌کرد. فکر می‌کرد در حال لطف کردن به فرزندش است. تقریباً پسرک را دیوانه کرده بود. می‌خواستم از مادر خواهش کنم پسر را چند دقیقه‌ای به حال خودش رها کند، بگذارد خودش وسایل را امتحان کند! نمی‌خواهد مدام خطاهایش را بگیری! نمی‌خواهد اینقدر همه چیز را آموزش بدهی! فرصتی هم برای کشف به کودک بده! اما من که بودم؟! محلی از اعراب نداشتم تا این حرف‌ها را بزنم.

محیط آنجا فوق‌العاده امن بود و امکان آسیب از سمت وسایل وجود نداشت اما پسرک هر جا می‌رفت، مادر هم دنبالش بود! و شاید هر دقیقه بیش از پنج،شش بار اسمش را صدا می‌زد! ارشاد یا انذاری می‌کرد و بعد ادامه ماجرا...

برای پسر بچه واقعاً ناراحت بودم. اینقدر که دلم می‌خواست با عتاب به مادر بگویم به خاطر بچه‌ات و خودت دقایقی او را به حال خودش بگذار. اما مادر کنترلگر ثانیه‌ای او را رها نمی‌کرد. شاید سینا هم به همین کنترلگری عادت کرده بود. اگر لحظه‌ای مادر دور می‌شد، او هم با چشم دنبالش می‌گشت!!

آن روز گذشت و هنوز ذهنم درگیر است. درگیر مادرهایی که دلسوزانه و سختگیرانه در حال آسیب به بچه‌ها هستند!

به مادرها می‌گویم یک کاغذ روی درب یخچال بچسبانید و هر بار که نام کودک را صدا کردید یک خط روی آن کاغذ بکشید. ببینید در طول روز چقدر با او کار دارید! چقدر در حال دستکاری هستید! چقدر فرصت کشف و آزمون و خطا را از فرزندتان می‌گیرید...!

لطفاً از سر راه رشد بچه‌ها کنار بروید و بگذارید مسیر خودشان را طی کنند. لطفاً بچه‌ها را دستکاری نکنید!

چرا رشد اقتصادی حس نمی‌شود؟

سید مصطفی موسوی‌نژاد در توییتی نوشت: اینکه رشد اقتصادی داریم اما مردم هنوز آن را درک نمی‌کنند به این مورد برمی‌گردد. درآمد خالص ملی سرانه نسبت به سال‌های پایانی دولت روحانی افزایش داشته، اما با سال ۱۳۹۰ هنوز فاصله جدی داریم. به‌نظر می‌رسد در صورت تداوم این روند پنج یا شش سال دیگر برسیم به آنجایی که سال ۱۳۹۰ بوده‌ایم!

چگونه کولرهای آبی می‌توانند ناترازی انرژی را حل کنند؟

محمد عنایتی توییت کرد: ۲۰ میلیون کولر آبی با فناوری یک قرن پیش داریم که اگه با فناوری BLDC جایگزین شه، ۱۰هزار مگاوات مصرف رو کاهش میده و پایان ناترازی برق در ایران رو رقم میزنه. در دنیا موازی باید بحث روز انرژی ایران حول برنامه جامع و عملیاتی تولید و جایگزینی ۲۰میلیون کولر آبی بود.

ماجرای برخورد شدید امام علی با فساد مسئول بازار اهواز

محمدجواد توکلی در کانال شخصی خود روایتی از امیرالمومنین(ع) را به اشتراک گذاشت. در این روایت می‌خوانیم: هنگامی که امام علی از خیانت رفاعه مسئول بازار اهواز آگاه شد، به حاکم اهواز چنین نوشت:
به محض دریافت این نامه، رفاعه را از مسئولیت بازار برکنار کن، او را زندانی کن و خبر آن را به اطلاع عموم برسان تا در صورت وجود شکایت، فرصت بیان داشته باشند. این حکم را به تمام کارمندان خود ابلاغ کن. اگر در برخورد با او کوتاهی کنی، تو را به بدترین شکل برکنار خواهم کرد. در زندان نیز هنگام هواخوری دیگر زندانیان، ابن هرمه را به حیاط زندان نیاور. روز جمعه که شد ۳۵ضربه شلاق به او بزن و در بازارها بچرخانش. اگر دیدی تحمل دارد ماه بعد دوباره ۳۵ضربه شلاق به او بزن. برای من بنویس که با بازار، چه کردی و به جای این خائن، چه کسی را انتخاب کردی. حقوق این خیانتکار را نیز قطع کن!
منبع: دعائم الاسلام، ج ۲، ص ۵۳۲.

وقتی علی(ع) را با بیمه‌کننده فاسقان اشتباه می‌گیرند!

کانال رسمی «بنیاد شهید مطهری» در ایتا به استناد کتاب گریز از ایمان و گریز از عمل، ص ۱۶۵ بیاناتی را از استاد شهید آیت‌الله مرتضی مطهری(ره) به اشتراک گذاشت. ایشان فرموده‌اند: هرگز نمی‌بینیم سلمان فارسی، ابوذر غفاری، عمار یاسر یا مالک‌اشتر نخعی بگویند ما که علی(ع) داریم، علی را هم که دوست داریم، دیگر بس است. دیگران بروند عمل کنند. برخلاف آن کس که شراب می‌خورد و می‌گوید من علی دارم چه غم دارم، قمار می‌کند و می‌گوید من علی دارم چه غم دارم، زنا می‌کند می‌گوید من علی دارم چه غم دارم. مثل اینکه علی آمده برای اینکه فسّاق و فجّار را بیمه کند!
منبع: کانال رسمی «بنیاد شهید مطهری» در ایتا به استناد کتاب گریز از ایمان و گریز از عمل، ص ۱۶۵

دستورالعمل چگونه با دست خود از بین برویم!

مهدی متولیان در کانال تلگرامی خود نوشت: فکر نمی‌کنم بشر تجربه جمع کردن بساط یک دست‌آورد تکنولوژیک را داشته باشد. این که جلوی یک پیش‌رفت علمی را بگیرد، یک ابزار جدید را معدوم کند و خاک‌اش را به دست باد شرطه بسپارد چنان که نه از تاک نشان مانَد و نه از تاک‌نشان. اصلاً محال ممکن است که چنین خبطی از ما سر بزند! هرچه می‌گذرد، ما در برابر تکنولوژی بی‌اختیارتر و بی‌دست‌وپاتر می‌شویم بلکه متعبّدتر.
البته بشر چنین تجربه‌ای ندارد، اما احتمالاً سرمایه‌سالاران از این تجربه‌ها زیاد دارند. آن هم برای حفظ جریان منافع و سودهای کلان‌شان، نه از سر خیرخواهی برای بشر یا فهم مضارّ تکنولوژی. خیلی وقت است می‌خواهم در مذمت اژدهای هفت‌سر هوش مصنوعی چیزی بنویسم و بر ذوق‌زدگی‌های بی‌فکری که دور و بر می‌بینیم، چهارنعل بتازم! ولی فرصت نمی‌شود. عجالتاً جملاتی از سیدنا الشهید [شهید سید مرتضی آوینی] پیدا کردم که سخت خواندنی است. وضعی را توضیح می‌دهد که امروز هوش مصنوعی پیش روی ما گذاشته است:
«هر قدر تکنولوژی پیش می‌رود، خودش تعیین‌کننده مراحل بعد می‌شود. بشر دیگر دخالتی در این بین ندارد و به همین دلیل یک چنین مسئله‌ای به‌وجود می‌آید. اصلاً این مسئله فی‌نفسه تناقض یا پارادوکس تمدن جدید است: چیزی در عالم به وجود آمده در عین این که اراده بشر را تا آنجا محدود کرده آن را تقریباً از بین برده، در عین حال، بشر آن‌قدر به آن محتاج است که نمی‌تواند جلوی توسعه‌اش را بگیرد و در واقع ممانعت از توسعه اتوماتیک یا خودبه‌خود تکنولوژی جدید به معنای از بین رفتن تمدن است. خیلی فجیع است که بشر همه اراده و اختیار خویش را از دست داده، ولی خودش نمی‌داند.» یعنی مسیری که تکنولوژی تا رسیدن به هوش مصنوعی پیموده، از اساس خلاف طبیعت و مکانیزم وجودی انسان بوده است و حالا با این تحفه جدید، این حقیقت را بهتر می‌توان لمس کرد... باز هم خواهم نوشت.
باقی بَقایت.
منبع: شهید آوینی، گفتار هنر، فرهنگ و تهاجم فرهنگی

چگونه یک سؤال آسانسوری بپرسیم؟

کانال تلگرامی «مارکتینگ آز» نوشت: تیم کانِر در کتاب خود به نام «۹۱خطای فروشندگان» می‌نویسد: فرض کنید یک مشتری بالقوه به ما می‌گوید: «برای اینکه این محصول را به من معرفی و من را متقاعد کنی آن را بخرم، فقط ۶۰ ثانیه وقت داری.» اکثر فروشندگان مبتدی وقتی در چنین شرایطی گیر می‌کنند، تصور می‌کنند باید مهم‌ترین منفعت یا مزیت رقابتی محصول‌شان را خیلی فشرده و سریع توضیح بدهند. اما فروشندگان حرفه‌ای به خوبی می‌دانند که باید از این زمان ۶۰ ثانیه‌ای برای برانگیختن حس کنجکاوی مشتری استفاده کنند و برای این منظور باید از او یک سری سؤالات کوتاه ولی مهم بپرسند که اصطلاحاً به آن «سؤالات آسانسوری» می‌گوییم. برای مثال، چند وقت پیش بود که با مدیرعامل یک شرکت بزرگ بیمه برای عقد قرارداد مشاوره‌ای جلسه داشتم و این فرد به من گفت: «وقت زیادی برای گفت‌وگو ندارم و لطفاً خیلی سریع بگویید که چرا باید از خدمات مشاوره‌ای شما استفاده کنیم؟»
من در پاسخ به این سؤال مشتری به جای توضیح توانمندی‌ها و سوابق کاری‌ام، از او پرسیدم: «چرا در سال گذشته بیشتر از ۶۰درصد تماس‌هایتان با مشتریان بالقوه‌تان به نتیجه نرسید و شکست خورد؟» این سؤال که یک نوع سؤال آسانسوری است، مشتری را تشویق کرد تا شروع به توضیح دادن کند و در نتیجه، جلسه‌ای که قرار بود نهایتاً پنج دقیقه طول بکشد، بیش از دو ساعت طول کشید و در نهایت قرارداد مشاوره هم امضا شد. پس برای مذاکره با مشتریانی که عجله دارند یا می‌خواهند ما را در فشار زمانی قرار بدهند، نباید روی توضیح سریع و فشرده مزایای محصول‌مان تمرکز کنیم، بلکه باید با طرح یک سؤال کوتاه ولی بسیار مهم، آنها را به حرف زدن تشویق کنیم و سپس در طول صحبت‌هایشان به آنها ثابت کنیم که می‌توانیم مشکلات‌شان را حل کنیم.

تصویر منتخب

باران بهاری در عمارت عالی‌قاپو اصفهان
| عکس: قاسم بانشی | از صفحه توییتری «ایران باشکوه»