

دفترچه سؤالات مرحله دوم

پنجمین المپیاد تفکر و کار آفرینی

سال برگزاری	تعداد سؤالات	زمان پاسخ‌گویی
۱۴۰۲	۶۰+۴	۱۸۰ دقیقه

توضیحات مهم

استفاده از ماشین حساب مجاز نیست.

- سؤالات این آزمون در دو دفترچه تستی و تشریحی به‌طور جداگانه و هم‌زمان در اختیار شما قرار داده می‌شود. ابتدا به سؤالات تستی جواب داده می‌شود سپس پاسخ‌برگ تستی جمع‌آوری شده و بلافاصله پاسخ‌گویی به سؤالات تشریحی شروع می‌شود.
- بلافاصله پس از آغاز آزمون تعداد سؤالات داخل دفترچه را بررسی نمایید و از وجود همه برگه‌های دفترچه سؤالات مطمئن شوید. در صورت وجود هر گونه نقصی در دفترچه، در اسرع وقت مسئول جلسه را مطلع کنید.
- یک برگه پاسخ برگ در اختیار شما قرار گرفته که مشخصات شما بر روی آن نوشته شده است. در صورت نادرست بودن آن، در اسرع وقت مسئول جلسه را مطلع کنید.
- کلیه جواب‌ها باید در پاسخ‌نامه وارد شود. پاسخ‌های نوشته شده در دفترچه سؤال تصحیح نشده و به آن‌ها هیچ امتیازی تعلق نخواهد گرفت.
- پاسخ برگ شما به‌وسیله دستگاه تصحیح می‌شود. پس آن را تا نکنید و تمیز نگه‌دارید و پاسخ هر سؤال را با مداد مشکی نرم در محل خانه مربوطه کاملاً سیاه کنید.
- نام و نام‌خانوادگی خود را روی کلیه صفحات دفترچه سؤالات و پاسخ‌نامه بنویسید.
- همراه داشتن هرگونه کتاب، جزوه، یادداشت و لوازم الکترونیکی نظیر تلفن همراه، ساعت هوشمند، دستبند هوشمند و لپ‌تاب ممنوع است همراه داشتن این قبیل وسایل حتی اگر از آن استفاده نکنید یا خاموش باشد تقلب محسوب خواهد شد.
- پاسخ درست به هر سؤال تستی چهار گزینه‌ای ۳ نمره مثبت و پاسخ نادرست یک نمره منفی دارد.
- شرکت‌کنندگان در دوره تابستانی از بین دانش‌آموزان پایه دهم و یازدهم انتخاب می‌شوند.
- دفترچه باید همراه پاسخ‌نامه به مسئولین جلسه تحویل داده شود.
- یادآور می‌شود مدت کل آزمون اندکی بیشتر از زمان‌های پیش‌بینی شده برای مجموع سؤالات در نظر گرفته شده است.



۱- تابع هزینه بنگاهی را به صورت $f(x) = ax^2 + x^2 + bx + 1$ در نظر بگیرید. می‌دانیم در بازه $[1, 3]$ مقدار هزینه متوسط این بنگاه بیشتر از هزینه نهایی این بنگاه (مشتق تابع f) است. در این صورت در این بازه:

(۱) هزینه متوسط دائماً در حال افزایش است.

(۲) هزینه متوسط دائماً در حال کاهش است.

(۳) بسته به مقادیر a و b هزینه متوسط می‌تواند در حال افزایش یا کاهش باشد.

(۴) هزینه نهایی دائماً در حال کاهش است.

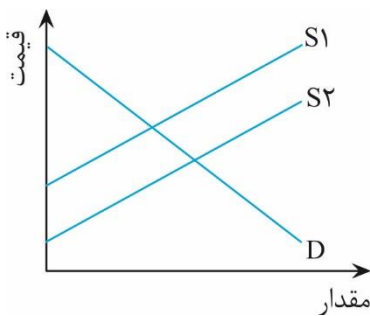
۲- تقاضای محصول بنگاه در قیمت صفر، ۳۰۰۰ واحد است و به ازای هر یک واحد افزایش قیمت، تقاضای آن به صورت خطی ۳ واحد کاهش می‌یابد. هر یک واحد تولید این محصول هزینه‌ای برابر ۳۰۰ واحد دارد. این بنگاه بیشینه‌سازی سود انجام می‌دهد. در این شرایط میزان تولید بنگاه در حالت بهینه، به کدام یک از اعداد زیر نزدیک‌تر است؟

(۱) ۵۰۰

(۲) ۱۰۰۰

(۴) ۲۰۰۰

(۳) ۱۵۰۰



۳- با توجه به نمودار زیر، کدام یک از گزینه‌ها می‌تواند علت انتقال از S_1 به S_2 باشد؟

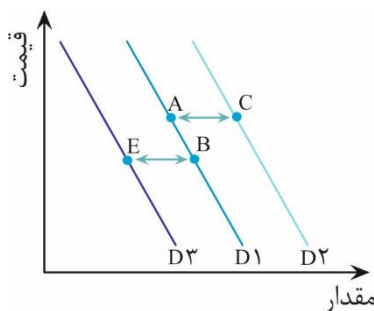
(۱) افزایش در هزینه‌های تولید کالا

(۲) افزایش در تعداد فروشندگان در بازار

(۳) هر دو گزینه ۱ و ۲ صحیح است.

(۴) هیچ کدام

۴- نمودار زیر سه منحنی تقاضای احتمالی مربوط به شکر را نشان می‌دهد. با توجه به این که چای و شکر مکمل یکدیگرند، اگر قیمت چای افزایش یابد، کدام یک از انتقال‌های زیر نشان‌دهنده اثر افزایش قیمت چای بر بازار شکر خواهد بود؟



(۱) A به B

(۲) C به A

(۳) A به B

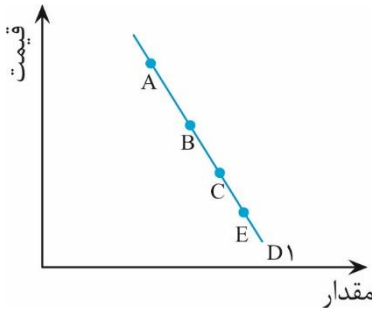
(۴) E به B



محاسبات و نکته‌های مهم



۵- نمودار زیر تابع تقاضای بستنی را نشان می دهد. در بین نقاط مشخص شده در نمودار تقاضای زیر، کدام نقطه بیشترین و کدام نقطه کمترین اندازه (قدر مطلق) کشش قیمتی تقاضا را دارد؟



(۱) بیشترین و E کمترین

(۲) E بیشترین و A کمترین

(۳) همه نقاط کشش برابری دارند.

(۴) بدون دانستن مقادیر قیمت و مقدار در این نقاط نمی توان اظهار نظر کرد.

۶- در کدامیک از موارد زیر منحنی تقاضا، پر کشش تر می شود؟

(۱) افزایش افق زمانی (بلندمدت در برابر کوتاهمدت)

(۲) وجود کالاهای جایگزین بیشتر

(۳) هر دو مورد

(۴) هیچ کدام

۷- در قیمت ۱۰۰ هزار تومان، تقاضای کتاب ۱۰۰۰ واحد است. اگر اندازه کشش قیمتی تقاضای کتاب ۲ باشد، با افزایش ۲ درصدی قیمت کتاب، تقاضای کتاب چقدر می شود؟

(۱) ۱۰۴۰ واحد

(۲) ۹۶۰ واحد

(۳) ۱۰۲۰ واحد

(۴) ۹۸۰ واحد

۸- علی شرکتی تأسیس کرده و در یک بازار کاملاً رقابتی فعالیت می کند. در سال ۱۴۰۲، علی مجموعاً ۲٫۵ میلیارد تومان درآمد به دست آورده و ۱٫۳ میلیارد تومان صرف دستمزد نیروی کار و خرید مواد اولیه کرده است. اجاره و سایر هزینه های عملیاتی شرکت نیز به مبلغ ۵۰۰ میلیون تومان برای شرکت هزینه دارد. علی قبل از تأسیس این شرکت پیشنهاد کاری داشت که طبق آن می توانست سالانه ۱۵۰ میلیون تومان کسب درآمد کند. همچنین ۴۰۰ میلیون تومان از پس انداز شخصی خود را در این کسب و کار سرمایه گذاری کرده است، که اگر در جای دیگری سرمایه گذاری می شد، می توانست سود ۸٪ را به دست آورد. علاوه بر این، هزینه فرصت زمان علی که به مدیریت کار اختصاص می یابد، تخمین زده شده به میزان ۸۰ میلیون تومان در سال باشد. سود اقتصادی را برای شرکت علی محاسبه کنید.

(۱) ۷۰۰ میلیون تومان

(۲) ۵۸۸ میلیون تومان

(۳) ۴۳۸ میلیون تومان

(۴) ۳۸۸ میلیون تومان

۹- در نمودار مقابل منحنی هزینه متوسط بلندمدت یک بنگاه نشان داده شده است.

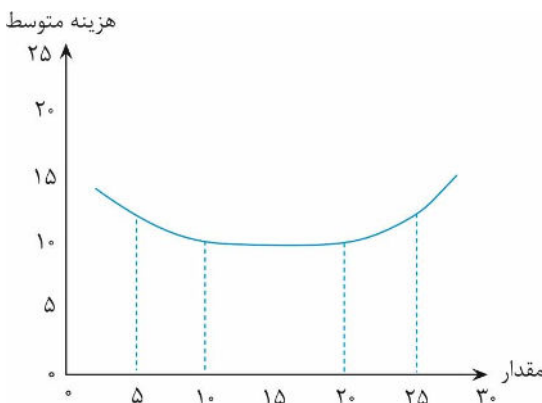
در این بنگاه، بین ۵ و ۱۰ واحد تولید

(۱) هزینه کل بنگاه در حال کاهش است.

(۲) به صرفه است بنگاه مقیاس خود را بزرگ تر کند.

(۳) هزینه نهایی بنگاه بیشتر از هزینه متوسط بنگاه است.

(۴) همه موارد



محاسبات و نکته های مهم





۱۰- در صورتی که قیمت فروش کالا کمتر از باشد، بنگاه در بلندمدت از بازار خارج خواهند شد.

(۱) درآمد نهایی (۲) هزینه نهایی (۳) هزینه کل متوسط (۴) هزینه متغیر متوسط

۱۱- بنگاهی در بازار رقابتی فعالیت می کند. اگر این بنگاه تصمیم بگیرد میزان تولید خود را دو برابر کند، درآمد و سود اقتصادی آن چه تغییری می کند؟

(۱) درآمد دو برابر می شود اما سود تغییری نمی کند.

(۲) درآمد بیش از دو برابر می شود ولی سود دو برابر می شود.

(۳) هر دو کمتر از دو برابر می شود.

(۴) با اطلاعات داده شده نمی توان اظهار نظر کرد.

۱۲- کدامیک از گزینه های زیر در مورد تورم و نرخ بهره صحیح است؟

(۱) هر چه نرخ تورم بالاتر باشد، نرخ بهره حقیقی بیشتر است.

(۲) اگر نرخ تورم واقعی یا انتظاری صفر باشد، نرخ بهره حقیقی با نرخ بهره اسمی برابر است.

(۳) هر چه نرخ تورم بالاتر باشد، نرخ بهره اسمی کمتر است.

(۴) نرخ بهره اسمی برابر است با تفاوت نرخ بهره حقیقی با نرخ تورم انتظاری.

۱۳- کدامیک از گزینه های زیر مصداقی است از این واقعیت که شاخص قیمت مصرف کننده لزوماً یک شاخص بی نقص برای اندازه گیری تغییرات هزینه زندگی نیست؟

(۱) در شاخص قیمت مصرف کننده، همیشه محصولات جدید وزنی بیش از مقدار لازم دریافت می کنند.

(۲) شاخص قیمت مصرف کننده برای مواردی که رفاه را می سنجد در مقایسه با مواردی که سطح فعالیت اقتصادی را اندازه می گیرد وزن بالاتری قائل می شود.

(۳) نوآوری هایی که در محصولات جدید اتفاق می افتد لزوماً در شاخص قیمت مصرف کننده منعکس نمی شود.

(۴) شاخص قیمت مصرف کننده اثر جایگزینی کالاهای ارزان تر توسط مصرف کننده در طول زمان را لحاظ می کند.

۱۴- زمانی که حمید در ابتدای سال ۱۳۹۵ یک وام یک ساله با نرخ بهره ثابت از بانک گرفت، انتظار داشت نرخ بهره حقیقی ۳ درصد باشد، اما در پایان آن سال، نرخ بهره حقیقی ۲ درصد شد. کدامیک از موارد زیر ممکن است عامل این کاهش در نرخ بهره حقیقی بوده باشد؟

(۱) افزایش در نرخ بهره اسمی (۲) کاهش در نرخ بهره اسمی

(۳) بیشتر شدن نرخ تورم محقق شده از نرخ تورم انتظاری (۴) کمتر شدن نرخ تورم محقق شده از نرخ تورم انتظاری

محاسبات و نکته های مهم





۱۵- وقتی در بازار وجوه وام‌دانی مازاد تقاضا وجود داشته باشد، کدامیک از موارد زیر اتفاق می‌افتد؟

(۱) پس‌انداز ملی از سرمایه‌گذاری بیشتر خواهد شد.

(۲) نرخ بهره حقیقی کاهش خواهد یافت.

(۳) اقتصاد در نرخ اشتغال کامل خواهد ماند.

(۴) نرخ بهره حقیقی افزایش خواهد یافت.

۱۶- کدامیک از موارد زیر دلالت دقیق‌تری بر افزایش بهره‌وری دارد؟

(۱) افزایش نیروی کار

(۲) کاهش سرمایه فیزیکی در دسترس برای هر کارگر

(۳) کاهش تعداد نیروی کار مورد نیاز برای تولید یک واحد محصول

(۴) افزایش منابع طبیعی مورد نیاز برای تولید یک واحد محصول

۱۷- کدام یک از موارد زیر به جابجایی منحنی تقاضا برای سرمایه‌گذاری به سمت راست منجر نمی‌شود؟

(۱) کاهش مالیات بر درآمد شرکت‌ها

(۲) افزایش بهره‌وری کالاهای سرمایه‌ای

(۳) کاهش نرخ بهره حقیقی

(۴) افزایش تولید ناخالص داخلی حقیقی

۱۸- شاخص قیمت مصرف‌کننده تغییرات کدامیک از موارد زیر را اندازه می‌گیرد؟

(۱) الگوی مصرف خانوارهای شهری

(۲) الگوی مصرف تمام خانوارهای کشور

(۳) قیمت تمام کالاهای و خدمات نهایی تولید شده در کل کشور

(۴) قیمت سبد مشخصی از کالاهای و خدمات

۱۹- حذف شده است.

۲۰- اگر انحراف معیار پارامتری در جامعه ۸۰ درصد میانگین آن باشد، حداقل حجم نمونه لازم برای این‌که ضریب تغییرات برآورد میانگین

جامعه کوچک‌تر از ۲۰ درصد باشد چقدر است؟

(۱) ۹ (۲) ۱۰ (۳) ۱۶ (۴) ۱۷

۲۱- از بین ارقام ۱ تا ۹، دو رقم را به‌طور تصادفی انتخاب می‌کنیم. اگر مجموع ارقام آن‌ها زوج باشد، احتمال آن‌که هر دو فرد باشد چقدر است؟

(۱) $\frac{20}{32}$ (۲) $\frac{12}{32}$ (۳) $\frac{20}{81}$ (۴) $\frac{25}{81}$

محاسبات و نکته‌های مهم





۲۲- کدامیک از راهبردهای زیر در افزایش انعطاف‌پذیری سیناپسی در مغز فردی که به دنبال بهبود مهارت‌های حل مسئله خود است، مؤثرتر خواهد بود؟

(۱) قرار دادن فرد در معرض مجموعه متنوعی از وظایف چالش‌برانگیز حل مسئله که مستلزم به کارگیری راهبردها و کارکردهای شناختی مختلف است.

(۲) درگیر شدن در تمرین مکرر یک نوع حل مسئله که در حل آن خبره‌ایم.

(۳) اختصاص زمان ثابت روزانه به فعالیت‌هایی مانند تماشای مستندهای حل مسئله و برنامه‌های آموزشی بدون دنبال کردن تمرین.

(۴) پرهیز از حل مسئله برای استراحت مغز، با این فرض که یک دوره عدم فعالیت باعث تحریک خلاقیت و افزایش توانایی‌های حل مسئله در بازگشت خواهد شد.

۲۳- بر اساس تحقیقات عصب‌شناسی، کدامیک از عناصر زیر برای ارتقای احتمال دستیابی به هدف حیاتی است؟

(۱) تعیین اهدافی که عمداً مبهم هستند تا امکان انعطاف در دستیابی به آن‌ها فراهم شود.

(۲) ایجاد اهداف بسیار دقیق که هم‌قشر جلوی پیشانی پشتی جانبی (dlPFC) را برای برنامه‌ریزی و هم قشر اوربیتوفرونتال (OFC) را برای ارزیابی اهمیت احساسی اهداف درگیر می‌کند.

(۳) تمرکز صرفاً بر اهداف بلند مدت بدون تعیین نقاط عطف کوتاه مدت.

(۴) اجتناب از هر گونه پاداش تا رسیدن به هدف نهایی برای افزایش انگیزه.

۲۴- سوگیری‌های شناختی می‌تواند به طور قابل توجهی بر تعیین هدف و موفقیت تأثیر بگذارد. کدام سوگیری شناختی، زمانی که کاهش یابد، می‌تواند دستیابی به اهداف پیچیده را بیشتر تقویت کند؟

(۱) سوگیری تأییدی: تمایل به جستجو، تفسیر و یادآوری اطلاعات به گونه‌ای که پیش‌فرض‌های فرد را تایید کند.

(۲) سوگیری لنگر انداختن: تمایل رایج انسان برای تکیه بیش از حد به اولین بخش از اطلاعات ارائه شده (لنگر) هنگام تصمیم‌گیری.

(۳) زیان‌گریزی: تمایل به ترجیح اجتناب از ضرر به کسب سود متعادل.

(۴) سوگیری خوش‌بینی: سوگیری که افراد را به این باور می‌رساند که در مقایسه با دیگران در معرض خطر کمتری برای تجربه یک رویداد منفی هستند.

۲۵- وقتی شواهد جدیدی ارائه می‌شود که با باورهای موجود ما در تضاد است، کدام سوگیری شناختی ممکن است ما را به نادیده گرفتن این اطلاعات جدید سوق دهد، و چگونه می‌توان به طور مؤثر با این تمایل مقابله کرد؟

(۱) سوگیری لنگر انداختن: با قرار دادن مکرر خود در معرض طیف متنوعی از دیدگاه‌ها و زیر سؤال بردن فعال مفروضات اولیه.

(۲) سوگیری تأییدی: با جستجوی فعالانه اطلاعاتی که پیش‌فرض‌های ما را به چالش می‌کشد و درگیر شدن در تفکر انتقادی عامدانه.

(۳) سوگیری آینده‌نگری: با نگهداری یک دفترچه دقیق از پیش‌بینی‌ها و نتایج واقعی برای تشخیص بهتر خطاهای پیش‌بینی ما.

(۴) زیان‌گریزی: با تأکید بر منافع بالقوه ناشی از تغییر باورهای ما به جای زیان‌های درک شده.



محاسبات و نکته‌های مهم





۲۶- کدام مغالطه منطقی می تواند به طور قابل توجهی بر تصمیم گیری تأثیر بگذارد و افراد را به این باور برساند که همبستگی بین دو متغیر به رابطه علی بین آن دو متغیر برداشت شود؟

(۱) با ارائه نادرست یک استدلال برای تسهیل حمله به آن.

(۲) با فرض این که چیزی درست است چون محبوب است.

(۳) با این فرض که چون یک رویداد به دنبال رویداد دیگری می آید، اولین رویداد علت رویداد دوم می شود.

(۴) با این استدلال که یک اقدام جزئی منجر به پیامدهای مهم و اغلب منفی می شود.

۲۷- کدام انتقال دهنده عصبی نقش مهمی در تنظیم خلق و خو و احساسات دارد و این چه پیامدهایی برای استراتژی های توسعه شخصی دارد؟

(۱) استیل کولین، اهمیت تمرینات شناختی را در ثبات عاطفی برجسته می کند.

(۲) دوپامین، که بر اهمیت یادگیری مبتنی بر پاداش در رشد شخصی تأکید دارد.

(۳) گابا، سودمندی تکنیک های کاهش استرس را در حفظ تعادل عاطفی پیشنهاد می کند.

(۴) سروتونین، با تأکید بر نیاز به انتخاب رژیم غذایی و سبک زندگی که از سطح سروتونین برای بهزیستی عاطفی حمایت می کند.

۲۸- چگونه احساسات بر شکل گیری خاطرات بلندمدت تأثیر می گذارند و چه تکنیکی می تواند تأثیر عاطفی یک تجربه یادگیری را افزایش دهد؟

(۱) احساسات قوی باعث تحریک عقده های قاعده ای می شود و باعث می شود حافظه بیشتر مبتنی بر حرکت باشد. استفاده از فعالیت های بدنی در یادگیری می تواند باعث تقویت حافظه شود.

(۲) احساسات مخچه را فعال می کند و خاطرات را با تعادل فیزیکی مرتبط می کند. گنجاندن تمرینات تعادلی در روتین های مطالعه می تواند حفظ حافظه را بهبود بخشد.

(۳) احساسات شدید آمیگدال را درگیر می کند و تثبیت خاطرات را تقویت می کند. داستان سرایی با محتوای احساسی می تواند تجربیات یادگیری را به یاد ماندنی تر کند.

(۴) احساسات مثبت بیشتر از احساسات منفی هیپوکامپ را تحریک می کنند، که نشان می دهد حفظ دیدگاه مثبت در طول فعالیت های یادگیری منجر به حفظ بهتر حافظه می شود.

۲۹- احساسات نقش مهمی در تصمیم گیری دارند. کدام مسیر عصبی بیشتر در ادغام پاسخ های احساسی در فرآیند تصمیم گیری نقش دارد و در نتیجه بر انتخاب ها تأثیر می گذارد؟

(۱) مسیری که مخچه را به قشر حرکتی متصل می کند و پاسخ های فیزیکی به محرک های عاطفی را تسهیل می کند.

(۲) ارتباط بین آمیگدال و قشر جلوی مغز که به ارزیابی های استدلالی اجازه می دهد تا بر محرک احساسی تأثیر بگذارد.

(۳) مدار عصبی از هیپوکامپ تا آمیگدال، واکنش های هیجانی مبتنی بر حافظه را تقویت می کند.

(۴) ارتباط بین تالاموس و قشر حسی، اولویت دادن به ورودی حسی عاطفی.

محاسبات و نکته های مهم





۳۰- تصمیم‌گیری پیچیده مستلزم ادغام منابع متعدد اطلاعات و توانایی پیش‌بینی نتایج بالقوه است. کدام رویکرد، مبتنی بر درک فرآیندهای تصمیم‌گیری مغز، به بهترین وجه از تصمیم‌گیری پیچیده پشتیبانی می‌کند؟

(۱) ساده‌سازی تصمیم از طریق کاهش مقدار اطلاعات در نظر گرفته شده به آنچه فوراً مرتبط است.

(۲) استفاده از یک لیست جوانب مثبت و منفی برای تجزیه و تحلیل منطقی هر نتیجه بالقوه به طور جداگانه.

(۳) درگیر شدن در برنامه‌ریزی سناریو برای تجسم نتایج مختلف آینده و پیامدهای آن‌ها.

(۴) تمرکز بر واکنش‌های عاطفی فوری به هر گزینه برای هدایت تصمیم.

۳۱- رمزگذاری حافظه شامل تبدیل اطلاعات حسی به یک حافظه معنادار است. کدامیک از عوامل زیر به طور قابل توجهی رمزگذاری اطلاعات جدید را در حافظه بلند مدت افزایش می‌دهد؟

(۱) مشاهده غیرفعال اطلاعات در حالت آرام.

(۲) تکرار اطلاعات به روش حفظ حرکتی.

(۳) آزمایش فوری اطلاعات بدون بررسی یا مطالعه قبلی.

(۴) تعامل فعال با اطلاعات از طریق تمرین، پیوند دادن اطلاعات جدید به دانش موجود.

۳۲- هیپوکامپ نقش مهمی در شکل‌گیری حافظه دارد. کدام یک از فعالیت‌های زیر به احتمال زیاد باعث تحریک فعالیت هیپوکامپ و تقویت حافظه می‌شود؟

(۱) درگیر شدن در کارهای معمولی که به حداقل تلاش شناختی نیاز دارد.

(۲) شرکت در تجربیات بدیع که ناوبری و یادگیری فضایی را به چالش می‌کشد.

(۳) خوابیدن به مدت کوتاه‌تر برای افزایش زمان یادگیری بیداری.

(۴) تمرکز بر فعالیت‌های تک وظیفه‌ای در یک محیط آشنا.

۳۳- چه مکانیزمی توانایی مغز را برای تغییر و انطباق در پاسخ به پاداش‌ها در طول یادگیری به بهترین وجه توضیح می‌دهد؟

(۱) مسیرهای عصبی ثابت که با قرار گرفتن مکرر در معرض محرک‌های مشابه تقویت می‌شوند و سازگاری را محدود می‌کنند.

(۲) کاهش قدرت سیناپسی در تمام مسیرهای عصبی، که منجر به افزایش آمادگی یادگیری می‌شود.

(۳) فعال شدن یک «مرکز یادگیری» خاص در مغز که بر اتصالات عصبی قبلی بدون ایجاد اتصالات جدید غلبه می‌کند.

(۴) ایجاد سیناپس‌های جدید و تقویت سیناپس‌های موجود بر اساس خطاهای پیش‌بینی پاداش.





۳۴- با توجه به مطالعات انجام شده در مورد انگیزه و پاداش، پاداش‌های بیرونی چگونه می‌توانند بر انگیزه درونی در یادگیری مهارت‌های جدید تأثیر بگذارند؟

(۱) پاداش‌های بیرونی به طور قابل توجهی انگیزه درونی را با ارائه اهداف بیرونی روشن افزایش می‌دهد.

(۲) تأثیر قابل توجهی بر انگیزه درونی ندارند، زیرا این دو به طور مستقل در مغز عمل می‌کنند.

(۳) انگیزه درونی به طور دائم با پاداش‌های بیرونی جایگزین می‌شود و آن‌ها را در محیط‌های آموزشی نامطلوب می‌کند.

(۴) پاداش‌های بیرونی می‌توانند انگیزه درونی را با تغییر تمرکز از لذت و رضایت حاصل از خود فعالیت تضعیف کنند.

۳۵- در زمینه روابط بین فردی، مدل‌های ذهنی چگونه بر تعاملات ما با دیگران تأثیر می‌گذارند و چه استراتژی می‌تواند درک و ارتباطات را بهبود بخشد؟

(۱) با فرض این که دیگران مدل‌های ذهنی یکسانی دارند، برای ساده‌سازی ارتباطات و کاهش سوء تفاهم‌ها.

(۲) انطباق مدل‌های ذهنی خود با الگوهای دیگران، تضمین همسویی در ادراکات و انتظارات.

(۳) محدود کردن تعاملات به افراد با مدل‌های ذهنی مشابه، برای به حداقل رساندن تعارض و افزایش سازگاری.

(۴) شناخت تنوع در مدل‌های ذهنی فردی و تلاش فعالانه برای درک دیدگاه‌های دیگران.

۳۶- مدل‌های ذهنی نقش مهمی در نحوه یادگیری و انطباق ما با اطلاعات جدید دارند. درک مدل‌های ذهنی از چه رویکردی برای یادگیری و توسعه بیشتر پشتیبانی می‌شود؟

(۱) تمرکز بر تکنیک‌های حفظ اطلاعات برای تقویت مدل‌های ذهنی موجود بدون ایجاد تضاد.

(۲) تأکید بر ایجاد و انطباق مستمر الگوهای ذهنی در پاسخ به تجربیات و اطلاعات جدید.

(۳) حفظ مدل‌های ذهنی ایستا برای ایجاد پایه‌ای پایدار برای انباشت دانش.

(۴) جداسازی تجربیات یادگیری در حوزه‌های خاص برای جلوگیری از سردرگمی و همپوشانی بین مدل‌های ذهنی مختلف.

۳۷- علوم اعصاب اجتماعی نشان می‌دهد که تصمیمات ما به طور قابل توجهی تحت تأثیر اطرافیان ما است. کدام مکانیسم به بهترین وجه توضیح می‌دهد که چگونه تأثیر اجتماعی به فرآیندهای تصمیم‌گیری فردی در مغز شکل می‌دهد؟

(۱) قشر جلوی مغز به طور مستقل بازخورد اجتماعی را تجزیه و تحلیل می‌کند، که منجر به تصمیماتی می‌شود که منعکس کننده ترجیحات شخصی است که تحت تأثیر نظرات دیگران قرار نمی‌گیرد.

(۲) نورون‌های آینه‌ای فعال می‌شوند و افراد را به تقلید از تصمیمات دیگران بدون پردازش آگاهانه سوق می‌دهند.

(۳) آمیگدال به سیگنال‌های اجتماعی ترس یا اضطراب پاسخ می‌دهد و بر تصمیم‌گیری منطقی برای انطباق با نظرات گروه تمرکز دارد.

(۴) قشر پیش پیشانی میانی اطلاعاتی را در مورد ترجیحات و نظرات دیگران ادغام می‌کند و تصمیمات فرد را برای همسویی با هنجارهای اجتماعی ادراک شده تنظیم می‌کند.





۳۸- همدلی شامل درک و به اشتراک گذاشتن احساسات دیگران است. کدام شبکه مغزی عمدتاً در پردازش همدلانه دخیل است، به ویژه وقتی مشاهده می‌کنیم که شخص دیگری درد را تجربه می‌کند این شبکه فعال است؟

- (۱) عقده‌های قاعده‌ای، با تمرکز بر پردازش پاداش، وقتی با دیگران همدلی می‌کنیم احساس خوبی به ما می‌دهد.
- (۲) قشر حسی، مستقیماً احساسات مشاهده شده را به احساسات فیزیکی شخصی معادل تبدیل می‌کند.
- (۳) نورون‌های آینه‌ای، مغز را قادر می‌سازد تا احساسات و اعمال مشاهده شده دیگران را تکرار و درک کنند.
- (۴) شبکه حالت پیش‌فرض، که در طول تفکر درون نگر فعال می‌شود و تنها مسئول درک همدلانه است.

۳۹- با توجه به نقش نوروپلاستیسیته در توانایی مغز برای تغییر، رویدادهای مهم زندگی چگونه ممکن است بر حس هویت فرد تأثیر بگذارد؟

- (۱) با ایجاد یک اختلال موقت در فعالیت عصبی که حداقل اثرات طولانی مدت بر هویت دارد.
- (۲) از طریق ایجاد ارتباطات و مسیرهای عصبی جدید که منعکس‌کننده باورها و ادراک‌های تغییر یافته از خود است.
- (۳) با تقویت مسیرهای عصبی موجود، هویت را سفت‌تر و مقاوم‌تر در برابر تغییر می‌کند.
- (۴) صرفاً از طریق تغییرات در سیستم لیمبیک که بر پاسخ‌های عاطفی بدون تغییر هویت اصلی تأثیر می‌گذارد.

۴۰- چگونه احساس هویت یک فرد بر فرآیندهای تصمیم‌گیری در مغز تأثیر می‌گذارد؟

- (۱) در درجه اول از طریق فعال شدن سیستم پاداش مغز، منجر به تصمیماتی می‌شود که منفعت شخصی را به حداکثر می‌رساند.
- (۲) با درگیر کردن قشر جلوی پیشانی پشتی جانبی، که گزینه‌ها را براساس همخوانی آن‌ها با خودپنداره ارزیابی می‌کند.
- (۳) از طریق تأثیر ساقه مغز، ایجاد تصمیمات غریزی که با جنبه‌های بقای هویت هماهنگ است.
- (۴) از طریق نقش تالاموس در یکپارچگی حسی، تصمیم‌گیری‌ها بر مبنای همسویی نتایج با جنبه‌های حسی هویت.

۴۱- کدامیک از معایب خرید کسب و کار موجود نیست؟

- (۱) احتمال تداوم مشکلات قبلی
- (۲) سودآوری بالا
- (۳) عدم نیاز به سرمایه در گردش
- (۴) دسترس بودن سوابق مالی

۴۲- عناصر و اجزای ۵ گانه هدف (purpose)، مکان (place)، برنامه (plan)، قدرت (power)، افراد (people) معرف کدامیک از پاسخ ذیل است؟

- (۱) بازاریابی مجازی
- (۲) بازاریابی
- (۳) تیم‌های کارآفرینانه
- (۴) بازاریابی شبکه‌ای

۴۳- کدامیک از علایم هشداردهنده رشد سریع یک کسب و کار است؟

- (۱) کوشش کمتر کارکنان
- (۲) کاهش قیمت محصول
- (۳) کاهش حاشیه سود محصول
- (۴) کاهش کیفیت محصول

محاسبات و نکته‌های مهم





۴۴- در مدل بازاریابی جدید به جای عبارت محصول چه رویکردی جایگزین شده است؟

- (۱) دسترسی (۲) راه حل (۳) ارزش (۴) آموزش

۴۵- یک شرکت تولیدکننده محصولات شیمیایی قصد داشت تا آزمایش محصول را در شهری کوچک انجام دهد، اما این طرح ممکن بود خسارت زیادی به اموال ساکنان محل وارد کند. شرکت تصمیم گرفت در برابر احتمال این خطر از بیمه استفاده کند اما حق بیمه بسیار بالاتر از آن بود که شرکت بتواند از عهده آن برآید. این شرکت کدام روش کنترل ریسک را استفاده کند؟

- (۱) تسلیم در نیمه راه (۲) تسلیم در ابتدای راه (۳) انصراف در مرحله اولیه (۴) توقف در مرحله تولید

۴۶- چهار سطح کارهای مدیریت سرمایه انسانی کدامند؟

- (۱) جذب، استخدام، نگهداشت، توسعه
(۲) جذب، استخدام، نگهداشت، بازنشستگی
(۳) استخدام، نگهداشت، توسعه، بازنشستگی
(۴) اساسی، معمول، استراتژیک، پیشگامانه

۴۷- نرخ بازده سرمایه گذاری چگونه محاسبه می شود؟

- (۱) سود خالص بعد از مالیات تقسیم بر کل دارایی ها
(۲) سود ناخالص تقسیم بر فروش
(۳) سود خالص بعد از مالیات تقسیم بر فروش
(۴) سود خالص بعد از مالیات تقسیم بر حقوق صاحبان سهام

۴۸- به طور معمول مردم یک جامعه سالانه ۳۵۰ میلیارد تومان برای خرید از فروشگاه های زنجیره ای هزینه می کنند. فروش فروشگاه هایپر ۳۸ میلیارد و ۵۰۰ میلیارد تومان در یک سال است. سهم این فرودگاه از بازار مذکور چقدر است؟

- (۱) ۱۱ درصد (۲) ۸۹ درصد (۳) ۳۸ درصد (۴) ۳۸٫۵ درصد

۴۹- کدامیک از ویژگی استارت آپ (کسب و کار نوپا) است؟

- (۱) قرار گرفتن در شرایط مشخص، در جستجوی مدل کسب و کار، مقیاس پذیر بودن
(۲) قرار گرفتن در شرایط ابهام، در جستجوی مدل کسب و کار تکرار پذیر، مقیاس پذیر بودن
(۳) قرار گرفتن در شرایط مشخص، در جستجوی مدل کسب و کار تکرارناپذیر، مقیاس پذیر بودن
(۴) قرار گرفتن در شرایط ابهام، در جستجوی مدل کسب و کار تکرار پذیر، مقیاس ناپذیر بودن

۵۰- کدامیک از مزایای فرآیند (اخذ نمایندگی) است؟

- (۱) مشخص بودن فرایندهای مدیریتی، هزینه کمتر تجهیزات و لوازم، استفاده از شهرت و برند شرکت اصلی
(۲) مشخص بودن فرایندهای مدیریتی، هزینه بالای تجهیزات و لوازم، استفاده از شهرت و برند شرکت اصلی
(۳) استاندارد در کیفیت، هزینه بالای تجهیزات و لوازم، استفاده از شهرت و برند شرکت اصلی
(۴) مشخص بودن فرایندهای مدیریتی، هزینه بالای تبلیغات، استفاده از شهرت و برند شرکت اصلی

محاسبات و نکته های مهم





۵۱- کدامیک از اشتباهات متداول در تدوین طرح کسب و کار است؟

- (۱) پیش‌بینی مالی غیر واقعی، بازار هدف تعریف نشده، پژوهش ناکافی، نادیده گرفتن رقابت
- (۲) پیش‌بینی مالی غیر واقعی، بازار هدف تعریف شده، پژوهش ناکافی، نادیده گرفتن رقابت
- (۳) پیش‌بینی مالی غیر واقعی، بازار هدف تعریف نشده، پژوهش کافی، نادیده گرفتن رقابت
- (۴) پیش‌بینی مالی واقعی، بازار هدف تعریف نشده، پژوهش ناکافی، نادیده گرفتن رقابت

۵۲- کدام گزینه از کانال‌های توزیع از سوی تولیدکنندگان فعال در بازاریابی بین‌المللی انتخاب می‌شود؟

- | | |
|---|--|
| (۱) تولیدکننده، نمایندگی، خرده فروش، مصرف‌کننده | (۲) تولیدکننده، عمده فروش، خرده فروش، مصرف‌کننده |
| (۳) تولیدکننده، نمایندگی، عمده فروش، مصرف‌کننده | (۴) تولیدکننده، نمایندگی، عمده فروش، خرده فروش، مصرف‌کننده |

۵۳- در کدام مسیر شغلی استقلال بیشتری وجود دارد؟

- | | | | |
|-----------------|---------------|------------|--------------|
| (۱) سرمایه‌گذار | (۲) خویش‌فرما | (۳) کارمند | (۴) کارآفرین |
|-----------------|---------------|------------|--------------|

۵۴- کدام توضیح زیر مربوط به چرخش (pivot) در مدل کسب و کار است؟

- | | |
|---------------------------------|--------------------------|
| (۱) ارائه بوم مدل کسب و کار | (۲) آزمایش ارزش پیشنهادی |
| (۳) اصلاح و بهبود مدل کسب و کار | (۴) آزمایش محصول |

۵۵- شرکت تازه تأسیس که دارای نوآوری بالایی است و به شرکت اصلی (مادر) وابسته است نوعی کارآفرینی ... است.

- | | | | |
|-----------|-------------|-----------|------------|
| (۱) مستقل | (۲) سازمانی | (۳) گروهی | (۴) وابسته |
|-----------|-------------|-----------|------------|

۵۶- بزرگ‌ترین مانع صادرات کسب و کارهای کوچک کدام است؟

- (۱) نگرش نادرست یعنی اینکه صادرات مخصوص شرکت‌های بزرگ است.
- (۲) نداشتن اطلاعات کافی از بازارهای بین‌المللی
- (۳) نداشتن تأمین مالی کافی برای ارسال
- (۴) موانع زنجیره تأمین در فروش خارجی

۵۷- برای ورود کسب و کار جدید در بازارهای رقابتی کدام استراتژی مناسب و توصیه می‌شود؟

- | | |
|-------------------------------------|----------------------------|
| (۱) انتخاب بازار ویژه (گوشه بازار) | (۲) ورود به بازارهای محلی |
| (۳) رقابت با سایر کسب و کارهای بزرگ | (۴) ورود به بازارهای مجازی |

محاسبات و نکته‌های مهم





۵۸- کدام موضوع برای ایده کارآفرینی اجتماعی مناسب نیست؟

- (۱) توانمندی‌سازی افراد آسیب‌پذیر
(۲) محیط زیست
(۳) پیتزا فروشی
(۴) بورس تحصیلی افراد نخبه

۵۹- کدامیک در دسته‌بندی تأمین مالی کارآفرینانه قرار نمی‌گیرد؟

- (۱) خودگردانی مالی (Bootstrapping)
(۲) سرمایه‌گذار خطرپذیر
(۳) سرمایه‌گذار فرشته
(۴) اخذ وام از بانک

۶۰- کدامیک دسته‌بندی کسب و کارها را با توجه به ساختار قانونی نشان می‌دهد؟

- (۱) کوچک، متوسط، بزرگ
(۲) شرکت سهامی، خانوادگی، مالکیت شخصی
(۳) خانگی، روستایی، مجازی
(۴) بخش خصوصی، دولتی

محاسبات و نکته‌های مهم





سؤالات بخش تشریحی

نوآفرینان فردا، یک شرکت تولیدی چندملیتی است که با رقابت فزاینده‌ای از سوی شرکت‌های تازه وارد که محصولات نوآورانه و ارزان‌تری ارائه می‌کنند، مواجه است. مدیرعامل نیاز به بازنگری برنامه استراتژی دارد تا سهم بازار شرکت را بهبود داده و کارایی عملیاتی و روحیه و نوآوری کارکنان را ارتقا دهد. به عنوان بخشی از این بازنگری، نوآفرینان فردا تنوع بخشی به محصولات انرژی‌های تجدیدپذیر، ساده‌سازی ساختار سازمانی خود، پیاده‌سازی سیستم کارت امتیازی متوازن برای مدیریت عملکرد بهتر، راه‌اندازی یک استراتژی جدید ارتباطات داخلی و تجزیه و تحلیل امکان‌سنجی اقتصادی سرمایه‌گذاری جدید خود را در نظر گرفته است.

شما به عنوان مشاور شرکت نوآفرینان فردا استخدام شده‌اید و یک برنامه اقدام استراتژیک با توجه به اجزای زیر در دست اقدام دارید:

۶۱- لطفاً یک تحلیل SWOT برای شناسایی نقاط قوت، ضعف، فرصت‌ها و تهدیدهای مرتبط با ورود به بخش انرژی‌های تجدیدپذیر آماده کنید. از این تحلیل برای پیشنهاد یک برنامه ورود استراتژیک استفاده کنید. رشد سهم بازار مورد انتظار طی پنج سال آینده را با فرض نرخ رشد سالانه ۱۰ درصد در بخش انرژی‌های تجدیدپذیر و اندازه بازار فعلی ۱۰۰ میلیارد دلار محاسبه کنید.

۶۲- یک ساختار سازمانی را توصیه کنید که برای سرمایه‌گذاری جدید نوآفرینان فردا در زمینه انرژی‌های تجدیدپذیر مؤثرترین باشد. انتخاب خود را بر اساس اصول طراحی سازمانی و اثربخشی توجیه کنید. یک سنجه کمی برای ارزیابی کارایی ساختار جدید پس از یک سال پیشنهاد کنید.

۶۳- یک کارت امتیازی متوازن (BSC) برای بخش انرژی‌های تجدیدپذیر نوآفرینان فردا طراحی کنید. حداقل دو شاخص کلیدی عملکرد (KPI) را برای هر یک از چهار دیدگاه (مالی، مشتری، فرآیندهای کسب و کار داخلی، یادگیری و رشد) در نظر بگیرید. فرمولی برای محاسبه امتیاز ترکیبی از این KPIها برای ارزیابی عملکرد کلی بخش به صورت فصلی پیشنهاد کنید.

۶۴- یک استراتژی انگیزشی ایجاد کنید که یافته‌های علوم اعصاب در مورد سیستم‌های پاداش را برای افزایش مشارکت کارکنان و نوآوری در بخش انرژی‌های تجدیدپذیر در برگیرد. روشی را برای ارزیابی کمی بهبود انگیزه و نوآوری کارکنان شش ماه پس از اجرای استراتژی پیشنهاد دهید. همچنین یک طرح ارتباطی شرکتی را ترسیم کنید که از بینش‌های علوم اعصاب برای ارتباطات مؤثر و علامت‌دهی عاطفی استفاده کند. هدف این طرح باید بهبود ارتباطات داخلی در مورد بازنگری استراتژیک و تغییر به سمت انرژی‌های تجدیدپذیر باشد. مجموعه‌ای از معیارها را برای ارزیابی اثربخشی استراتژی ارتباطی پس از یک سال تعریف کنید.





اگر این پاسخنامه برای به شما نیست، مسئول جلسه را آگاه کنید.



کلید المپیاد تفکر و کار آفرینی

مرحله دوم ۱۴۰۳

غلط:

صحیح:

فقط یک گزینه درست را برای هر سؤال با مداد سیاه تکمیل کنید.

۱ <input type="radio"/> ۱ <input checked="" type="radio"/> ۲ <input type="radio"/> ۳ <input type="radio"/> ۴ <input type="radio"/>	۳۱ <input type="radio"/> ۳۲ <input checked="" type="radio"/> ۳۳ <input type="radio"/> ۳۴ <input type="radio"/> ۳۵ <input type="radio"/>	۶۱ <input type="radio"/> ۶۲ <input type="radio"/> ۶۳ <input type="radio"/> ۶۴ <input type="radio"/> ۶۵ <input type="radio"/>	۹۱ <input type="radio"/> ۹۲ <input type="radio"/> ۹۳ <input type="radio"/> ۹۴ <input type="radio"/> ۹۵ <input type="radio"/>
۲ <input type="radio"/> ۱ <input checked="" type="radio"/> ۳ <input type="radio"/> ۴ <input type="radio"/>	۳۲ <input type="radio"/> ۳۱ <input checked="" type="radio"/> ۳۳ <input type="radio"/> ۳۴ <input type="radio"/> ۳۵ <input type="radio"/>	۶۲ <input type="radio"/> ۶۱ <input type="radio"/> ۶۳ <input type="radio"/> ۶۴ <input type="radio"/> ۶۵ <input type="radio"/>	۹۲ <input type="radio"/> ۹۱ <input type="radio"/> ۹۳ <input type="radio"/> ۹۴ <input type="radio"/> ۹۵ <input type="radio"/>
۳ <input type="radio"/> ۱ <input checked="" type="radio"/> ۲ <input type="radio"/> ۴ <input type="radio"/>	۳۳ <input type="radio"/> ۳۱ <input type="radio"/> ۳۲ <input checked="" type="radio"/> ۳۴ <input type="radio"/> ۳۵ <input type="radio"/>	۶۳ <input type="radio"/> ۶۱ <input type="radio"/> ۶۲ <input type="radio"/> ۶۴ <input type="radio"/> ۶۵ <input type="radio"/>	۹۳ <input type="radio"/> ۹۱ <input type="radio"/> ۹۲ <input type="radio"/> ۹۴ <input type="radio"/> ۹۵ <input type="radio"/>
۴ <input type="radio"/> ۱ <input type="radio"/> ۲ <input type="radio"/> ۳ <input checked="" type="radio"/>	۳۴ <input type="radio"/> ۳۱ <input type="radio"/> ۳۲ <input type="radio"/> ۳۳ <input checked="" type="radio"/> ۳۵ <input type="radio"/>	۶۴ <input type="radio"/> ۶۱ <input type="radio"/> ۶۲ <input type="radio"/> ۶۳ <input type="radio"/> ۶۵ <input type="radio"/>	۹۴ <input type="radio"/> ۹۱ <input type="radio"/> ۹۲ <input type="radio"/> ۹۳ <input type="radio"/> ۹۵ <input type="radio"/>
۵ <input checked="" type="radio"/> ۱ <input type="radio"/> ۲ <input type="radio"/> ۳ <input type="radio"/> ۴ <input type="radio"/>	۳۵ <input type="radio"/> ۳۱ <input type="radio"/> ۳۲ <input type="radio"/> ۳۳ <input type="radio"/> ۳۴ <input checked="" type="radio"/>	۶۵ <input type="radio"/> ۶۱ <input type="radio"/> ۶۲ <input type="radio"/> ۶۳ <input type="radio"/> ۶۴ <input type="radio"/>	۹۵ <input type="radio"/> ۹۱ <input type="radio"/> ۹۲ <input type="radio"/> ۹۳ <input type="radio"/> ۹۴ <input type="radio"/>
۶ <input type="radio"/> ۱ <input type="radio"/> ۲ <input checked="" type="radio"/> ۳ <input type="radio"/> ۴ <input type="radio"/>	۳۶ <input type="radio"/> ۳۱ <input type="radio"/> ۳۲ <input type="radio"/> ۳۳ <input type="radio"/> ۳۴ <input checked="" type="radio"/>	۶۶ <input type="radio"/> ۶۱ <input type="radio"/> ۶۲ <input type="radio"/> ۶۳ <input type="radio"/> ۶۴ <input type="radio"/>	۹۶ <input type="radio"/> ۹۱ <input type="radio"/> ۹۲ <input type="radio"/> ۹۳ <input type="radio"/> ۹۴ <input type="radio"/>
۷ <input type="radio"/> ۱ <input type="radio"/> ۲ <input type="radio"/> ۳ <input checked="" type="radio"/> ۴ <input type="radio"/>	۳۷ <input type="radio"/> ۳۱ <input type="radio"/> ۳۲ <input type="radio"/> ۳۳ <input type="radio"/> ۳۴ <input checked="" type="radio"/>	۶۷ <input type="radio"/> ۶۱ <input type="radio"/> ۶۲ <input type="radio"/> ۶۳ <input type="radio"/> ۶۴ <input type="radio"/>	۹۷ <input type="radio"/> ۹۱ <input type="radio"/> ۹۲ <input type="radio"/> ۹۳ <input type="radio"/> ۹۴ <input type="radio"/>
۸ <input type="radio"/> ۱ <input type="radio"/> ۲ <input type="radio"/> ۳ <input checked="" type="radio"/> ۴ <input type="radio"/>	۳۸ <input type="radio"/> ۳۱ <input type="radio"/> ۳۲ <input type="radio"/> ۳۳ <input type="radio"/> ۳۴ <input checked="" type="radio"/>	۶۸ <input type="radio"/> ۶۱ <input type="radio"/> ۶۲ <input type="radio"/> ۶۳ <input type="radio"/> ۶۴ <input type="radio"/>	۹۸ <input type="radio"/> ۹۱ <input type="radio"/> ۹۲ <input type="radio"/> ۹۳ <input type="radio"/> ۹۴ <input type="radio"/>
۹ <input type="radio"/> ۱ <input type="radio"/> ۲ <input checked="" type="radio"/> ۳ <input type="radio"/> ۴ <input type="radio"/>	۳۹ <input type="radio"/> ۳۱ <input type="radio"/> ۳۲ <input type="radio"/> ۳۳ <input type="radio"/> ۳۴ <input checked="" type="radio"/>	۶۹ <input type="radio"/> ۶۱ <input type="radio"/> ۶۲ <input type="radio"/> ۶۳ <input type="radio"/> ۶۴ <input type="radio"/>	۹۹ <input type="radio"/> ۹۱ <input type="radio"/> ۹۲ <input type="radio"/> ۹۳ <input type="radio"/> ۹۴ <input type="radio"/>
۱۰ <input type="radio"/> ۱ <input type="radio"/> ۲ <input type="radio"/> ۳ <input checked="" type="radio"/> ۴ <input type="radio"/>	۴۰ <input type="radio"/> ۳۱ <input type="radio"/> ۳۲ <input type="radio"/> ۳۳ <input type="radio"/> ۳۴ <input checked="" type="radio"/>	۷۰ <input type="radio"/> ۶۱ <input type="radio"/> ۶۲ <input type="radio"/> ۶۳ <input type="radio"/> ۶۴ <input type="radio"/>	۱۰۰ <input type="radio"/> ۹۱ <input type="radio"/> ۹۲ <input type="radio"/> ۹۳ <input type="radio"/> ۹۴ <input type="radio"/>
۱۱ <input checked="" type="radio"/> ۱ <input type="radio"/> ۲ <input type="radio"/> ۳ <input type="radio"/> ۴ <input type="radio"/>	۴۱ <input checked="" type="radio"/> ۳۱ <input type="radio"/> ۳۲ <input type="radio"/> ۳۳ <input type="radio"/> ۳۴ <input type="radio"/>	۷۱ <input type="radio"/> ۶۱ <input type="radio"/> ۶۲ <input type="radio"/> ۶۳ <input type="radio"/> ۶۴ <input type="radio"/>	۱۰۱ <input type="radio"/> ۹۱ <input type="radio"/> ۹۲ <input type="radio"/> ۹۳ <input type="radio"/> ۹۴ <input type="radio"/>
۱۲ <input type="radio"/> ۱ <input checked="" type="radio"/> ۲ <input type="radio"/> ۳ <input type="radio"/> ۴ <input type="radio"/>	۴۲ <input type="radio"/> ۳۱ <input type="radio"/> ۳۲ <input checked="" type="radio"/> ۳۳ <input type="radio"/> ۳۴ <input type="radio"/>	۷۲ <input type="radio"/> ۶۱ <input type="radio"/> ۶۲ <input type="radio"/> ۶۳ <input type="radio"/> ۶۴ <input type="radio"/>	۱۰۲ <input type="radio"/> ۹۱ <input type="radio"/> ۹۲ <input type="radio"/> ۹۳ <input type="radio"/> ۹۴ <input type="radio"/>
۱۳ <input type="radio"/> ۱ <input type="radio"/> ۲ <input checked="" type="radio"/> ۳ <input type="radio"/> ۴ <input type="radio"/>	۴۳ <input type="radio"/> ۳۱ <input type="radio"/> ۳۲ <input type="radio"/> ۳۳ <input checked="" type="radio"/> ۳۴ <input type="radio"/>	۷۳ <input type="radio"/> ۶۱ <input type="radio"/> ۶۲ <input type="radio"/> ۶۳ <input type="radio"/> ۶۴ <input type="radio"/>	۱۰۳ <input type="radio"/> ۹۱ <input type="radio"/> ۹۲ <input type="radio"/> ۹۳ <input type="radio"/> ۹۴ <input type="radio"/>
۱۴ <input type="radio"/> ۱ <input type="radio"/> ۲ <input type="radio"/> ۳ <input checked="" type="radio"/> ۴ <input type="radio"/>	۴۴ <input type="radio"/> ۳۱ <input type="radio"/> ۳۲ <input type="radio"/> ۳۳ <input type="radio"/> ۳۴ <input checked="" type="radio"/>	۷۴ <input type="radio"/> ۶۱ <input type="radio"/> ۶۲ <input type="radio"/> ۶۳ <input type="radio"/> ۶۴ <input type="radio"/>	۱۰۴ <input type="radio"/> ۹۱ <input type="radio"/> ۹۲ <input type="radio"/> ۹۳ <input type="radio"/> ۹۴ <input type="radio"/>
۱۵ <input type="radio"/> ۱ <input type="radio"/> ۲ <input type="radio"/> ۳ <input checked="" type="radio"/> ۴ <input type="radio"/>	۴۵ <input type="radio"/> ۳۱ <input type="radio"/> ۳۲ <input type="radio"/> ۳۳ <input type="radio"/> ۳۴ <input checked="" type="radio"/>	۷۵ <input type="radio"/> ۶۱ <input type="radio"/> ۶۲ <input type="radio"/> ۶۳ <input type="radio"/> ۶۴ <input type="radio"/>	۱۰۵ <input type="radio"/> ۹۱ <input type="radio"/> ۹۲ <input type="radio"/> ۹۳ <input type="radio"/> ۹۴ <input type="radio"/>
۱۶ <input type="radio"/> ۱ <input type="radio"/> ۲ <input checked="" type="radio"/> ۳ <input type="radio"/> ۴ <input type="radio"/>	۴۶ <input type="radio"/> ۳۱ <input type="radio"/> ۳۲ <input type="radio"/> ۳۳ <input type="radio"/> ۳۴ <input checked="" type="radio"/>	۷۶ <input type="radio"/> ۶۱ <input type="radio"/> ۶۲ <input type="radio"/> ۶۳ <input type="radio"/> ۶۴ <input type="radio"/>	۱۰۶ <input type="radio"/> ۹۱ <input type="radio"/> ۹۲ <input type="radio"/> ۹۳ <input type="radio"/> ۹۴ <input type="radio"/>
۱۷ <input type="radio"/> ۱ <input type="radio"/> ۲ <input type="radio"/> ۳ <input checked="" type="radio"/> ۴ <input type="radio"/>	۴۷ <input type="radio"/> ۳۱ <input type="radio"/> ۳۲ <input type="radio"/> ۳۳ <input type="radio"/> ۳۴ <input checked="" type="radio"/>	۷۷ <input type="radio"/> ۶۱ <input type="radio"/> ۶۲ <input type="radio"/> ۶۳ <input type="radio"/> ۶۴ <input type="radio"/>	۱۰۷ <input type="radio"/> ۹۱ <input type="radio"/> ۹۲ <input type="radio"/> ۹۳ <input type="radio"/> ۹۴ <input type="radio"/>
۱۸ <input type="radio"/> ۱ <input type="radio"/> ۲ <input type="radio"/> ۳ <input checked="" type="radio"/> ۴ <input type="radio"/>	۴۸ <input checked="" type="radio"/> ۳۱ <input type="radio"/> ۳۲ <input type="radio"/> ۳۳ <input type="radio"/> ۳۴ <input type="radio"/>	۷۸ <input type="radio"/> ۶۱ <input type="radio"/> ۶۲ <input type="radio"/> ۶۳ <input type="radio"/> ۶۴ <input type="radio"/>	۱۰۸ <input type="radio"/> ۹۱ <input type="radio"/> ۹۲ <input type="radio"/> ۹۳ <input type="radio"/> ۹۴ <input type="radio"/>
۱۹ <input type="radio"/> ۱ <input type="radio"/> ۲ <input type="radio"/> ۳ <input checked="" type="radio"/> ۴ <input type="radio"/>	۴۹ <input type="radio"/> ۳۱ <input type="radio"/> ۳۲ <input type="radio"/> ۳۳ <input type="radio"/> ۳۴ <input checked="" type="radio"/>	۷۹ <input type="radio"/> ۶۱ <input type="radio"/> ۶۲ <input type="radio"/> ۶۳ <input type="radio"/> ۶۴ <input type="radio"/>	۱۰۹ <input type="radio"/> ۹۱ <input type="radio"/> ۹۲ <input type="radio"/> ۹۳ <input type="radio"/> ۹۴ <input type="radio"/>
۲۰ <input type="radio"/> ۱ <input type="radio"/> ۲ <input type="radio"/> ۳ <input checked="" type="radio"/> ۴ <input type="radio"/>	۵۰ <input type="radio"/> ۳۱ <input type="radio"/> ۳۲ <input type="radio"/> ۳۳ <input type="radio"/> ۳۴ <input checked="" type="radio"/>	۸۰ <input type="radio"/> ۶۱ <input type="radio"/> ۶۲ <input type="radio"/> ۶۳ <input type="radio"/> ۶۴ <input type="radio"/>	۱۱۰ <input type="radio"/> ۹۱ <input type="radio"/> ۹۲ <input type="radio"/> ۹۳ <input type="radio"/> ۹۴ <input type="radio"/>
۲۱ <input checked="" type="radio"/> ۱ <input type="radio"/> ۲ <input type="radio"/> ۳ <input type="radio"/> ۴ <input type="radio"/>	۵۱ <input checked="" type="radio"/> ۳۱ <input type="radio"/> ۳۲ <input type="radio"/> ۳۳ <input type="radio"/> ۳۴ <input type="radio"/>	۸۱ <input type="radio"/> ۶۱ <input type="radio"/> ۶۲ <input type="radio"/> ۶۳ <input type="radio"/> ۶۴ <input type="radio"/>	۱۱۱ <input type="radio"/> ۹۱ <input type="radio"/> ۹۲ <input type="radio"/> ۹۳ <input type="radio"/> ۹۴ <input type="radio"/>
۲۲ <input checked="" type="radio"/> ۱ <input type="radio"/> ۲ <input type="radio"/> ۳ <input type="radio"/> ۴ <input type="radio"/>	۵۲ <input type="radio"/> ۳۱ <input type="radio"/> ۳۲ <input checked="" type="radio"/> ۳۳ <input type="radio"/> ۳۴ <input type="radio"/>	۸۲ <input type="radio"/> ۶۱ <input type="radio"/> ۶۲ <input type="radio"/> ۶۳ <input type="radio"/> ۶۴ <input type="radio"/>	۱۱۲ <input type="radio"/> ۹۱ <input type="radio"/> ۹۲ <input type="radio"/> ۹۳ <input type="radio"/> ۹۴ <input type="radio"/>
۲۳ <input type="radio"/> ۱ <input checked="" type="radio"/> ۲ <input type="radio"/> ۳ <input type="radio"/> ۴ <input type="radio"/>	۵۳ <input type="radio"/> ۳۱ <input type="radio"/> ۳۲ <input type="radio"/> ۳۳ <input checked="" type="radio"/> ۳۴ <input type="radio"/>	۸۳ <input type="radio"/> ۶۱ <input type="radio"/> ۶۲ <input type="radio"/> ۶۳ <input type="radio"/> ۶۴ <input type="radio"/>	۱۱۳ <input type="radio"/> ۹۱ <input type="radio"/> ۹۲ <input type="radio"/> ۹۳ <input type="radio"/> ۹۴ <input type="radio"/>
۲۴ <input type="radio"/> ۱ <input type="radio"/> ۲ <input type="radio"/> ۳ <input checked="" type="radio"/> ۴ <input type="radio"/>	۵۴ <input type="radio"/> ۳۱ <input type="radio"/> ۳۲ <input type="radio"/> ۳۳ <input type="radio"/> ۳۴ <input checked="" type="radio"/>	۸۴ <input type="radio"/> ۶۱ <input type="radio"/> ۶۲ <input type="radio"/> ۶۳ <input type="radio"/> ۶۴ <input type="radio"/>	۱۱۴ <input type="radio"/> ۹۱ <input type="radio"/> ۹۲ <input type="radio"/> ۹۳ <input type="radio"/> ۹۴ <input type="radio"/>
۲۵ <input type="radio"/> ۱ <input type="radio"/> ۲ <input checked="" type="radio"/> ۳ <input type="radio"/> ۴ <input type="radio"/>	۵۵ <input type="radio"/> ۳۱ <input type="radio"/> ۳۲ <input type="radio"/> ۳۳ <input type="radio"/> ۳۴ <input checked="" type="radio"/>	۸۵ <input type="radio"/> ۶۱ <input type="radio"/> ۶۲ <input type="radio"/> ۶۳ <input type="radio"/> ۶۴ <input type="radio"/>	۱۱۵ <input type="radio"/> ۹۱ <input type="radio"/> ۹۲ <input type="radio"/> ۹۳ <input type="radio"/> ۹۴ <input type="radio"/>
۲۶ <input type="radio"/> ۱ <input type="radio"/> ۲ <input type="radio"/> ۳ <input checked="" type="radio"/> ۴ <input type="radio"/>	۵۶ <input type="radio"/> ۳۱ <input type="radio"/> ۳۲ <input type="radio"/> ۳۳ <input type="radio"/> ۳۴ <input checked="" type="radio"/>	۸۶ <input type="radio"/> ۶۱ <input type="radio"/> ۶۲ <input type="radio"/> ۶۳ <input type="radio"/> ۶۴ <input type="radio"/>	۱۱۶ <input type="radio"/> ۹۱ <input type="radio"/> ۹۲ <input type="radio"/> ۹۳ <input type="radio"/> ۹۴ <input type="radio"/>
۲۷ <input type="radio"/> ۱ <input type="radio"/> ۲ <input type="radio"/> ۳ <input checked="" type="radio"/> ۴ <input type="radio"/>	۵۷ <input type="radio"/> ۳۱ <input type="radio"/> ۳۲ <input type="radio"/> ۳۳ <input type="radio"/> ۳۴ <input checked="" type="radio"/>	۸۷ <input type="radio"/> ۶۱ <input type="radio"/> ۶۲ <input type="radio"/> ۶۳ <input type="radio"/> ۶۴ <input type="radio"/>	۱۱۷ <input type="radio"/> ۹۱ <input type="radio"/> ۹۲ <input type="radio"/> ۹۳ <input type="radio"/> ۹۴ <input type="radio"/>
۲۸ <input type="radio"/> ۱ <input type="radio"/> ۲ <input type="radio"/> ۳ <input checked="" type="radio"/> ۴ <input type="radio"/>	۵۸ <input type="radio"/> ۳۱ <input type="radio"/> ۳۲ <input type="radio"/> ۳۳ <input type="radio"/> ۳۴ <input checked="" type="radio"/>	۸۸ <input type="radio"/> ۶۱ <input type="radio"/> ۶۲ <input type="radio"/> ۶۳ <input type="radio"/> ۶۴ <input type="radio"/>	۱۱۸ <input type="radio"/> ۹۱ <input type="radio"/> ۹۲ <input type="radio"/> ۹۳ <input type="radio"/> ۹۴ <input type="radio"/>
۲۹ <input type="radio"/> ۱ <input type="radio"/> ۲ <input checked="" type="radio"/> ۳ <input type="radio"/> ۴ <input type="radio"/>	۵۹ <input type="radio"/> ۳۱ <input type="radio"/> ۳۲ <input type="radio"/> ۳۳ <input type="radio"/> ۳۴ <input checked="" type="radio"/>	۸۹ <input type="radio"/> ۶۱ <input type="radio"/> ۶۲ <input type="radio"/> ۶۳ <input type="radio"/> ۶۴ <input type="radio"/>	۱۱۹ <input type="radio"/> ۹۱ <input type="radio"/> ۹۲ <input type="radio"/> ۹۳ <input type="radio"/> ۹۴ <input type="radio"/>
۳۰ <input type="radio"/> ۱ <input type="radio"/> ۲ <input type="radio"/> ۳ <input checked="" type="radio"/> ۴ <input type="radio"/>	۶۰ <input type="radio"/> ۳۱ <input type="radio"/> ۳۲ <input type="radio"/> ۳۳ <input type="radio"/> ۳۴ <input checked="" type="radio"/>	۹۰ <input type="radio"/> ۶۱ <input type="radio"/> ۶۲ <input type="radio"/> ۶۳ <input type="radio"/> ۶۴ <input type="radio"/>	۱۲۰ <input type="radio"/> ۹۱ <input type="radio"/> ۹۲ <input type="radio"/> ۹۳ <input type="radio"/> ۹۴ <input type="radio"/>



@irysccom



@irysc



iran.olympiad