

مخاطب برنده است یا «برنده باش»؟

# بخت آزمایی‌های تلویزیونی

پرونده

«برنده باش» مسابقه جذابی است، آن هم در تلویزیون ما که ر دیای چهره های محبوب در آن کم پیدا می شود و سریال و برنامه ها رنگ و بوی تکرار به خود گرفته اند. برنده باش جذاب است چون مجری جذابی دارد و فاصله بین موفقیت و شکست در آن خیلی کم است، گاهی مقداری ریسک پذیری می تواند میلیون ها تومان سود نصیب افراد کند و گاهی اعتماد به نفس زیاد و انصراف ندادن می تواند کلی ضرر در پی داشته باشد؛ اما «برنده باش» با همه جذابیت ها واقعا یک مسابقه اطلاعات عمومی از جنس «مسابقه هفته» نیست که بتواند باعث شد اطلاعات جامعه شود و بیشتر یک فعالیت تجاری است که گاهی تلاش فرد تناسبی با نتیجه اش ندارد و همین موضوع باعث ولع زیاد افراد برای شرکت چند باره در این برنامه می شود. در برنامه پنج شنبه شب وقتی گلزار از شرکت کننده مسن پرسید: با پولش چه خواهد کرد؟ او جواب داد: چون دخترش روزی حدود ۱۶ ساعت روی اپ وقت گذاشته بخشی از پول را به او می دهد. جالب تر این که تلاش آن فرد برای شرکت چند باره در مسابقه به روزی ۱۶ ساعت کار دخترش محدود نشده و خود آن فرد هم روزی حدود ۸ ساعت وقت گذاشته و جمعا ۱۶۸ ساعت در هفته (یعنی ۷ تا ۲۴ ساعت) وقت گذاشته اند تا به مسابقه بیایند و شانس برنده شدن ۲۰۰ میلیون را پیدا کنند. (ایشان در نهایت ۵ میلیون برنده شد.) در این بین چقدر هزینه کرده اند بماند و بماند که هزاران نفر دیگر هر کدام میلیون ها تومان هزینه کرده و به جمع هشت نفر هم نرسیده اند. سوال های اپلیکیشن به مراتب از سوال های برنامه سخت تر است و در خود برنامه هم سوالات عجیبی مطرح می شود اما با این همه هنوز کسی از ۱۰۰ میلیون تومان فراتر نرفته است و بیشتر افراد در نهایت بین پنج تا ۱۵ میلیون تومان برنده می شوند که در برابر تلاش شبانه روزی و هزینه ای که کرده اند عدد قابل توجهی نیست. با این همه چرا هنوز هزاران نفر دنبال شرکت در این مسابقه هستند؟ در پرونده امروز به ابعاد مختلف این برنامه می پردازیم.

محاسبه سرانگشتی هزینه لازم برای راهیابی به قسمت تلویزیونی برنامه «برنده باش»

۳ تا ۵ میلیون هزینه شرکت در مسابقه

مجید حسین زاده | روزنامه نگار

کمتر فردی است که دوست نداشته باشد با پاسخ دادن به ۱۵ سوال، هم اطلاعات عمومی اش را در یک برنامه پر بیننده تلویزیونی محک بزند و هم برنده ۲۰۰ میلیون تومان شود. آن چه در این بین کمتر به آن توجه می شود، تلاش های مادی و صرف زمان زیاد شرکت کنندگان برای حضور در این برنامه است. همان طور که می دانید، شروع این مسابقه از نصب اپلیکیشن این برنامه روی تلفن همراه شروع می شود. بعد از نصب اپلیکیشن شما می توانید مسابقه را شروع کنید و به سوالات پاسخ دهید و امتیاز بگیرید.

🔴 **قیمت هر سوال بیش از ۸۰ تومان!**

بازی موبایلی «برنده باش» با پرداخت درون برنامه ای به این صورت است که به ازای پاسخ در ست، ۱۰۰ امتیاز می گیرید و در صورتی که پاسخ اشتباه بدهید یا سوالی را رد کنید، برای به دست آوردن سوال جدید و کسب امتیاز می توانید از بسته های تشویقی و پولی استفاده کنید. به طور مثال با خرید بسته ۲۵۰۰ تومانی تعداد ۳۰۰ سوال به شما تعلق می گیرد. طبق این تعرفه، قیمت هر سوال ۸۰ تومان است. همچنین شما می توانید با بسته ۵ هزار تومانی تعداد ۷۵ سوال، ۱۰ هزار تومانی ۲۰۰ سوال و ۲۰ هزار تومانی ۵۰۰ سوال بخرید.

🔴 **امتیاز لازم برای قرار گرفتن بین ۸ نفر برتر**

همان طور که گفته شد به ازای هر سوال صحیح ۱۰۰ امتیاز به کاربر اپلیکیشن برنده باش اعطا می شود. در هر هفته هشت نفر اول که بیشترین امتیاز را کسب کرده باشند، یعنی به تعداد بیشتری سوال پاسخ داده باشند در دو شب به مسابقه اصلی دعوت خواهند شد. طبق آمار برخی هفته ها، یک شرکت کننده برای قرار گرفتن بین هشت نفر برتر باید

حداقل سه و نیم میلیون امتیاز کسب کند. البته بعضی هفته ها این عدد به چهار میلیون و بیشتر هم می رسد. همان طور که می دانید امتیازات تمامی کاربران به صورت هفتگی صفر می شود تا امکان رقابت به صورت یکسان بین تمامی کاربران فراهم شود و صد البته همه مجبور باشند دوباره سوال بخرند.

🔴 **هزینه حضور در برنامه**

با توجه به این که هشت نفر برتر اپلیکیشن باید حداقل سه و نیم میلیون امتیاز کسب کنند و هر پاسخ در ست ۱۰۰ امتیاز دارد، نفرات برتر باید در مدت یک هفته به ۳۵ هزار سوال پاسخ صحیح بدهند تا شانس حضور در برنامه را داشته باشند. با توجه به این که امکان پاسخ دادن صحیح به ۳۵ هزار سوال بدون هیچ خطایی وجود ندارد، یک کاربر در خوش بینانه ترین حالت به ازای هر سه سوال، موفق می شود به یک سوال، پاسخ صحیح بدهد. بنابراین باید حدود ۱۰۰ هزار سوال بخرد تا خیالش برای قرار گرفتن بین هشت نفر برتر اپلیکیشن و حضور در برنامه راحت شود. برای سوال ریافت ۱۰۰ هزار سوال باید ۲۰۰ بسته ۵۰۰ تایی خرید که هر کدام ۲۰ هزار تومان قیمت دارد. بایک حساب سرانگشتی، هر شرکت کننده در مرحله تلویزیونی باید حداقل چهار میلیون تومان برای خرید سوال ها هزینه کند.

🔴 **هر ۶ ثانیه یک پاسخ!**

نکته جالب دیگر درباره زمان پاسخ دادن به سوالات است. همان طور که می دانید، یک هفته ۶۰ هزار و ۸۰۰ ثانیه است. بنابراین کاربری که باید به ۱۰۰ هزار سوال در یک هفته پاسخ دهد، تنها شش ثانیه برای هر پاسخ فرصت دارد و گر نه از قافله نفرات برتر عقب می افتد و شانسش برای نشستن در مقابل گلزار نخواهد داشت.



نگاهی به تاثیر سوالات مسابقه «برنده باش» بر میزان مطالعه شرکت کنندگان عروس دریایی تصمیمات عاقلانه تری می گیرد یا فیل؟

محمد علی محمدپور | روزنامه نگار

«شرکت کننده مسابقه، در هفته گذشته چند ساعت مطالعه داشته است؟» این سوالی است که محمدرضا گلزار، مجری مسابقه «برنده باش» از خود شرکت کنندگان یا همراهان آن ها می پرسد. البته اصل این سوال که درباره میزان مطالعه شرکت کنندگان مطرح می شود خیلی هم اتفاق خوبی است و می تواند آن ها را به مطالعه تشویق کند اما در همین زمینه چند پرسش تأمل برانگیز پیش می آید.

🔴 **سوال اول این است که:** «با توجه به سازو کار موجود، آیا کسی که موفق به شرکت در مسابقه می شود اصلا فرصتی برای مطالعه به معنای واقعی پیدا می کند؟» چون روبه این گونه است که برای رسیدن به رتبه یک تا ۸ و امکان حضور در برنامه، یک فرد به اتفاق حداقل یکی دو نفر از اطرافیانش باید یک هفته خواب و خوراک و کار خودشان را کنار بگذارند و پای اپلیکیشن برنامه بنشینند. یک هفته ای که باید مدام بسته سوال بخرند و به حدود ۱۰۰ هزار سوال داخل اپلیکیشن پاسخ بدهند. طبیعتا کسی که باید به این تعداد سوال جواب دهد اصلا امکان فکر کردن به سوالات را پیدا نمی کند و باید به صورت رویه ای ماشینی فقط پشت سر هم، صفحه را لمس کند.

🔴 **سوال دوم این است که:** «عمده سوالاتی که در اپ برنامه یا در خود مسابقه مطرح می شود اصلا چه ربطی به مطالعه دارد؟» مثلا این که شرکت کننده بداند «رنگ مورد علاقه خانم سحر قریشی چیست؟»، «واحد پول کشور میانمار کیان است، کیار است یا کیات؟»، «روده نوی شکم گراز چند تا پیچ می خورد و چند متر است؟» یا «عروس دریایی توی زندگی اش، تصمیمات عاقلانه تری می گیرد یا فیل؟» اساسا چه کمکی به کتاب خوان تر شدن شرکت کننده ها می کند و چه کاربردی در زندگی دارد؟

در این شرایط وقتی برنامه ای ادعا می کند می خواهد میزان مطالعه و اطلاعات مردم را بالا ببرد آیا نباید سازو کار درستی وجود داشته باشد که بتواند افراد را به معنای واقعی به مطالعه دعوت کند؟ در این برنامه سوالات کمی در باره تاریخ ادبیات، معماری، روان شناسی، تاریخ، جغرافیا، ورزش، جامعه شناسی، سینما و... مطرح می شود و زیست شناسی و پزشکی بیشترین سهم از سوالات را دارد. در حالی که اطلاعات عمومی غیر از جنبه های کاربردی باید متنوع هم باشد. شما اگر بهترین کتاب های چند سال اخیر را هم خوانده باشید بدون محفوظات و بدون کار برد نمی توانید در «برنده باش» تا پنج میلیون تومان بر سید.

ZENDEGI - SALAM

ضمیمه روزنامه خراسان

شنبه • ۱۵ دی ۱۳۹۷  
۲۸ ربیع الثانی ۱۴۴۰ • ۵ ژانویه ۲۰۱۹  
شماره ۳۰۰۴

۱۳۲۷

چرا داوطلب های شرکت در «برنده باش» برای ورود به این برنامه، پول و زمان زیادی صرف می کنند؟

چیزی شبیه قمار در تلویزیون



دیده شدن، ارتباط نزدیک با سلبریتی دور از دسترسی گذشته از سد محافظانش کار راحتی نیست و احتمال برنده شدن مقدار قابل توجهی پول، دلایلی است که می توانیم به کمک آن ها شرکت مردم در مسابقه «برنده باش» را توضیح بدهیم. اما سازو کار ورود به این برنامه به شکلی است که دلایل بالا را ناقص و نارسا می کند؛ قرعه کشی و سنجش اطلاعات عمومی، مسیرهای معمول شرکت در مسابقه های تلویزیونی است اما برنده باش مسیر متفاوتی

را برای خودش انتخاب کرده؛ روشی که ظاهر اطلاعات عمومی داوطلب ها را می سنجد ولی در واقع تکیه اش روی زمان و پول است. آزمون ورودی بیشتر از آن که دانسته های افراد را بسنجد، آن ها را وارد مبارزه می کند؛ «بجنگ! سوال بخرا! سریع باش! برای بردن چیزی که احتمال به دست آوردنش زیاد نیست، ریسک کن». سازو کاری که معلومات عمومی و هوش در آن به هیچ وجه به اندازه صرف پول و وقت گذاشتن دخیل نیست. شرکت کننده هایی که دوباره موچند باره در مسابقه حاضر می شوند و کسانی که به گفته خودشان در روزهای منتهی به حضور در برنامه ساعت های زیادی مشغول جواب دادن به سوالات بوده و پول زیادی هم خرج کرده اند، ذهن خود را به جای تلاش برای شرکت در یک مسابقه جذاب اطلاعات عمومی به سمت تلاشی عجیب برای یک شبه پولدار شدن می برند. تلاشی که تقریبا برای بیشتر کسانی که حتی موفق به حضور در برنامه شده و جوایز حدود پنج تا ۴۰ میلیونی را هم برده اند نتیجه درخشانی محسوب نمی شود. حساب هزاران نفر که هنوز به برنامه راه پیدا نکرده اند نیز جای خود دارد. هر چند سازو کار اصلی این برنامه شباهتی به قمار ندارد اما استدلال هایی که روان شناسی در توضیح اعتیاد به قمار در اختیار مان قرار می دهد، به ما کمک می کند بفهمیم چرا افراد به میل خود زمان زیاد و پول شان را روی شرکت در یک برنامه تلویزیونی سرمایه گذاری می کنند. درباره دلایل وابستگی به قمار، از چهار پاداش نام می برند؛ «**پاداش مالی**»: بردهایی که شخص هر از گاهی به دست می آورد (امتیاز های بالاتر و امکان مقایسه خود با دیگران در اپلیکیشن و جایزه های که مسابقه به فرد می دهد). «**پاداش روان شناختی**»: احساس لذتی که در اثر بالارفتن آدرنالین به دست می آید. «**پاداش اجتماعی**»: تحسینی که به خاطر برد، از طرف دیگران نصیب شخص می شود «**باخت میلی متری**»: از قوی ترین پاداش هایی که علم روان شناسی شناسایی کرده است. باخت میلی متری یعنی شخص در شرایطی بیازد که بهر دسبیسار نزدیک بوده است. باخت میلی متری به فرد این بازخورد می دهد که اگر بار دیگر بیشتر تلاش کند، برنده خواهد شد؛ این اثر به قدری قوی است که گاهی پاداش حاصل از باخت میلی متری از پاداش برنده شدن هم بیشتر است. چیزی که از بیرون، شکست به نظر می رسد؛ یعنی صرف هزینه و زمان بدون رسیدن به موفقیت، برای کسی که از لحاظ روانی و فیزیولوژیک درگیر بازی شده است، باخت میلی متری به شمار می رود و امید به برنده شدن را تقویت می کند. نکته دیگری که استقبال از برنده باش و به خصوص شرکت چند باره برخی شرکت کنندگان را توجیه می کند، علاقه اجتماعی ما به پول بادآورده است؛ گواه آن هم قرعه کشی های بی نهایت و وعده های عجیب و غریبی است که مردم را به سرمایه گذاری در بانک ها و خریدن محصولاتی خاص و پیامک زن به برنامه های تلویزیونی ترغیب می کند. رویای راحت به دست آوردن چیزی که رسیدن به آن از مسیر طبیعی و معمول سخت یا غیر ممکن است، انگیزه و محرک فوق العاده ای به افراد تزریق می کند؛ جز تعدادی اندک و قشری خاص، بقیه مردم چند سال و چقدر باید تلاش کنند که ۲۰۰ میلیون تومان پول توی حساب شان داشته باشند؟

جدول متوسط [شماره ۷۳۰۰]

	۲۰	۱۹	۱۸	۱۷	۱۶	۱۵	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱	۱۰	۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱
۱																				
۲																				
۳																				
۴																				
۵																				
۶																				
۷																				
۸																				
۹																				
۱۰																				
۱۱																				

۷- برهنه- نتر- بشر- ۸- نمونه خورار  
- اسب چپار- دام- ۹- تیر پیکاندار-  
موت- آب روستایی- ۱۰- تمثال- دخل  
- تخت- خالق کمدی الهی- ۱۱-  
سست و تنبل- راهرو- کیسو- ۱۳-  
پایتخت اروپایی- سرحد- جوانمرد  
- در حال دویدن- بذر- باران اندک  
- ۱۴- نخ تاییده- دلآوری- ۱۶- هضم-  
واحد سطح- ۱۷- بخشی از پا- دانه کش  
۸- ران- ۱- سی- ۲- رست- ۳- م- ۴- ی- ۵- ن- ۶- د- ۷- ز- ۸- س- ۹- و- ۱۰- ال- ۱۱- ی- ۱۲- ر- ۱۳- د- ۱۴- س- ۱۵- و- ۱۶- ال- ۱۷- ی- ۱۸- د- ۱۹- س- ۲۰- م- ۲۱- ال- ۲۲- ی- ۲۳- د- ۲۴- س- ۲۵- و- ۲۶- ال- ۲۷- ی- ۲۸- د- ۲۹- س- ۳۰- م- ۳۱- ال- ۳۲- ی- ۳۳- د- ۳۴- س- ۳۵- و- ۳۶- ال- ۳۷- ی- ۳۸- د- ۳۹- س- ۴۰- م- ۴۱- ال- ۴۲- ی- ۴۳- د- ۴۴- س- ۴۵- و- ۴۶- ال- ۴۷- ی- ۴۸- د- ۴۹- س- ۵۰- م- ۵۱- ال- ۵۲- ی- ۵۳- د- ۵۴- س- ۵۵- و- ۵۶- ال- ۵۷- ی- ۵۸- د- ۵۹- س- ۶۰- م- ۶۱- ال- ۶۲- ی- ۶۳- د- ۶۴- س- ۶۵- و- ۶۶- ال- ۶۷- ی- ۶۸- د- ۶۹- س- ۷۰- م- ۷۱- ال- ۷۲- ی- ۷۳- د- ۷۴- س- ۷۵- و- ۷۶- ال- ۷۷- ی- ۷۸- د- ۷۹- س- ۸۰- م- ۸۱- ال- ۸۲- ی- ۸۳- د- ۸۴- س- ۸۵- و- ۸۶- ال- ۸۷- ی- ۸۸- د- ۸۹- س- ۹۰- م- ۹۱- ال- ۹۲- ی- ۹۳- د- ۹۴- س- ۹۵- و- ۹۶- ال- ۹۷- ی- ۹۸- د- ۹۹- س- ۱۰۰- م- ۱۰۱- ال- ۱۰۲- ی- ۱۰۳- د- ۱۰۴- س- ۱۰۵- و- ۱۰۶- ال- ۱۰۷- ی- ۱۰۸- د- ۱۰۹- س- ۱۱۰- م- ۱۱۱- ال- ۱۱۲- ی- ۱۱۳- د- ۱۱۴- س- ۱۱۵- و- ۱۱۶- ال- ۱۱۷- ی- ۱۱۸- د- ۱۱۹- س- ۱۲۰- م- ۱۲۱- ال- ۱۲۲- ی- ۱۲۳- د- ۱۲۴- س- ۱۲۵- و- ۱۲۶- ال- ۱۲۷- ی- ۱۲۸- د- ۱۲۹- س- ۱۳۰- م- ۱۳۱- ال- ۱۳۲- ی- ۱۳۳- د- ۱۳۴- س- ۱۳۵- و- ۱۳۶- ال- ۱۳۷- ی- ۱۳۸- د- ۱۳۹- س- ۱۴۰- م- ۱۴۱- ال- ۱۴۲- ی- ۱۴۳- د- ۱۴۴- س- ۱۴۵- و- ۱۴۶- ال- ۱۴۷- ی- ۱۴۸- د- ۱۴۹- س- ۱۵۰- م- ۱۵۱- ال- ۱۵۲- ی- ۱۵۳- د- ۱۵۴- س- ۱۵۵- و- ۱۵۶- ال- ۱۵۷- ی- ۱۵۸- د- ۱۵۹- س- ۱۶۰- م- ۱۶۱- ال- ۱۶۲- ی- ۱۶۳- د- ۱۶۴- س- ۱۶۵- و- ۱۶۶- ال- ۱۶۷- ی- ۱۶۸- د- ۱۶۹- س- ۱۷۰- م- ۱۷۱- ال- ۱۷۲- ی- ۱۷۳- د- ۱۷۴- س- ۱۷۵- و- ۱۷۶- ال- ۱۷۷- ی- ۱۷۸- د- ۱۷۹- س- ۱۸۰- م- ۱۸۱- ال- ۱۸۲- ی- ۱۸۳- د- ۱۸۴- س- ۱۸۵- و- ۱۸۶- ال- ۱۸۷- ی- ۱۸۸- د- ۱۸۹- س- ۱۹۰- م- ۱۹۱- ال- ۱۹۲- ی- ۱۹۳- د- ۱۹۴- س- ۱۹۵- و- ۱۹۶- ال- ۱۹۷- ی- ۱۹۸- د- ۱۹۹- س- ۲۰۰- م- ۲۰۱- ال- ۲۰۲- ی- ۲۰۳- د- ۲۰۴- س- ۲۰۵- و- ۲۰۶- ال- ۲۰۷- ی- ۲۰۸- د- ۲۰۹- س- ۲۱۰- م- ۲۱۱- ال- ۲۱۲- ی- ۲۱۳- د- ۲۱۴- س- ۲۱۵- و- ۲۱۶- ال- ۲۱۷- ی- ۲۱۸- د- ۲۱۹- س- ۲۲۰- م- ۲۲۱- ال- ۲۲۲- ی- ۲۲۳- د- ۲۲۴- س- ۲۲۵- و- ۲۲۶- ال- ۲۲۷- ی- ۲۲۸- د- ۲۲۹- س- ۲۳۰- م- ۲۳۱- ال- ۲۳۲- ی- ۲۳۳- د- ۲۳۴- س- ۲۳۵- و- ۲۳۶- ال- ۲۳۷- ی- ۲۳۸- د- ۲۳۹- س- ۲۴۰- م- ۲۴۱- ال- ۲۴۲- ی- ۲۴۳- د- ۲۴۴- س- ۲۴۵- و- ۲۴۶- ال- ۲۴۷- ی- ۲۴۸- د- ۲۴۹- س- ۲۵۰- م- ۲۵۱- ال- ۲۵۲- ی- ۲۵۳- د- ۲۵۴- س- ۲۵۵- و- ۲۵۶- ال- ۲۵۷- ی- ۲۵۸- د- ۲۵۹- س- ۲۶۰- م- ۲۶۱- ال- ۲۶۲- ی- ۲۶۳- د- ۲۶۴- س- ۲۶۵- و- ۲۶۶- ال- ۲۶۷- ی- ۲۶۸- د- ۲۶۹- س- ۲۷۰- م- ۲۷۱- ال- ۲۷۲- ی- ۲۷۳- د- ۲۷۴- س- ۲۷۵- و- ۲۷۶- ال- ۲۷۷- ی- ۲۷۸- د- ۲۷۹- س- ۲۸۰- م- ۲۸۱- ال- ۲۸۲- ی- ۲۸۳- د- ۲۸۴- س- ۲۸۵- و- ۲۸۶- ال- ۲۸۷- ی- ۲۸۸- د- ۲۸۹- س- ۲۹۰- م- ۲۹۱- ال- ۲۹۲- ی- ۲۹۳- د- ۲۹۴- س- ۲۹۵- و- ۲۹۶- ال- ۲۹۷- ی- ۲۹۸- د- ۲۹۹- س- ۳۰۰- م- ۳۰۱- ال- ۳۰۲- ی- ۳۰۳- د- ۳۰۴- س- ۳۰۵- و- ۳۰۶- ال- ۳۰۷- ی- ۳۰۸- د- ۳۰۹- س- ۳۱۰- م- ۳۱۱- ال- ۳۱۲- ی- ۳۱۳- د- ۳۱۴- س- ۳۱۵- و- ۳۱۶- ال- ۳۱۷- ی- ۳۱۸- د- ۳۱۹- س- ۳۲۰- م- ۳۲۱- ال- ۳۲۲- ی- ۳۲۳- د- ۳۲۴- س- ۳۲۵- و- ۳۲۶- ال- ۳۲۷- ی- ۳۲۸- د- ۳۲۹- س- ۳۳۰- م- ۳۳۱- ال- ۳۳۲- ی- ۳۳۳- د- ۳۳۴- س- ۳۳۵- و- ۳۳۶- ال- ۳۳۷- ی- ۳۳۸- د- ۳۳۹- س- ۳۴۰- م- ۳۴۱- ال- ۳۴۲- ی- ۳۴۳- د- ۳۴۴- س- ۳۴۵- و- ۳۴۶- ال- ۳۴۷- ی- ۳۴۸- د- ۳۴۹- س- ۳۵۰- م- ۳۵۱- ال- ۳۵۲- ی- ۳۵۳- د- ۳۵۴- س- ۳۵۵- و- ۳۵۶- ال- ۳۵۷- ی- ۳۵۸- د- ۳۵۹- س- ۳۶۰- م- ۳۶۱- ال- ۳۶۲- ی- ۳۶۳- د- ۳۶۴- س- ۳۶۵- و- ۳۶۶- ال- ۳۶۷- ی- ۳۶۸- د- ۳۶۹- س- ۳۷۰- م- ۳۷۱- ال- ۳۷۲- ی- ۳۷۳- د- ۳۷۴- س- ۳۷۵- و- ۳۷۶- ال- ۳۷۷- ی- ۳۷۸- د- ۳۷۹- س- ۳۸۰- م- ۳۸۱- ال- ۳۸۲- ی- ۳۸۳- د- ۳۸۴- س- ۳۸۵- و- ۳۸۶- ال- ۳۸۷- ی- ۳۸۸- د- ۳۸۹- س- ۳۹۰- م- ۳۹۱- ال- ۳۹۲- ی- ۳۹۳- د- ۳۹۴- س- ۳۹۵- و- ۳۹۶- ال- ۳۹۷- ی- ۳۹۸- د- ۳۹۹- س- ۴۰۰- م- ۴۰۱- ال- ۴۰۲- ی- ۴۰۳- د- ۴۰۴- س- ۴۰۵- و- ۴۰۶- ال- ۴۰۷- ی- ۴۰۸- د- ۴۰۹- س- ۴۱۰- م- ۴۱۱- ال- ۴۱۲- ی- ۴۱۳- د- ۴۱۴- س- ۴۱۵- و- ۴۱۶- ال- ۴۱۷- ی- ۴۱۸- د- ۴۱۹- س- ۴۲۰- م- ۴۲۱- ال- ۴۲۲- ی- ۴۲۳- د- ۴۲۴- س- ۴۲۵- و- ۴۲۶- ال- ۴۲۷- ی- ۴۲۸- د- ۴۲۹- س- ۴۳۰- م- ۴۳۱- ال- ۴۳۲- ی- ۴۳۳- د- ۴۳۴- س- ۴۳۵- و- ۴۳۶- ال- ۴۳۷- ی- ۴۳۸- د- ۴۳۹- س- ۴۴۰- م- ۴۴۱- ال- ۴۴۲- ی- ۴۴۳- د- ۴۴۴- س- ۴۴۵- و- ۴۴۶- ال- ۴۴۷- ی- ۴۴۸- د- ۴۴۹- س- ۴۵۰- م- ۴۵۱- ال- ۴۵۲- ی- ۴۵۳- د- ۴۵۴- س- ۴۵۵- و- ۴۵۶- ال- ۴۵۷- ی- ۴۵۸- د- ۴۵۹- س- ۴۶۰- م- ۴۶۱- ال- ۴۶۲- ی- ۴۶۳- د- ۴۶۴- س- ۴۶۵- و- ۴۶۶- ال- ۴۶۷- ی- ۴۶۸- د- ۴۶۹- س- ۴۷۰- م- ۴۷۱- ال- ۴۷۲- ی- ۴۷۳- د- ۴۷۴- س- ۴۷۵- و- ۴۷۶- ال- ۴۷۷- ی- ۴۷۸- د- ۴۷۹- س- ۴۸۰- م- ۴۸۱- ال- ۴۸۲- ی- ۴۸۳- د- ۴۸۴- س- ۴۸۵- و- ۴۸۶- ال- ۴۸۷- ی- ۴۸۸- د- ۴۸۹- س- ۴۹۰- م- ۴۹۱- ال- ۴۹۲- ی- ۴۹۳- د- ۴۹۴- س- ۴۹۵- و- ۴۹۶- ال- ۴۹۷- ی- ۴۹۸- د- ۴۹۹- س- ۵۰۰- م- ۵۰۱- ال- ۵۰۲- ی- ۵۰۳- د- ۵۰۴- س- ۵۰۵- و- ۵۰۶- ال- ۵۰۷- ی- ۵۰۸- د- ۵۰۹- س- ۵۱۰- م- ۵۱۱- ال- ۵۱۲- ی- ۵۱۳- د- ۵۱۴- س- ۵۱۵- و- ۵۱۶- ال- ۵۱۷- ی- ۵۱۸- د- ۵۱۹- س- ۵۲۰- م- ۵۲۱- ال- ۵۲۲- ی- ۵۲۳- د- ۵۲۴- س- ۵۲۵- و- ۵۲۶- ال- ۵۲۷- ی- ۵۲۸- د- ۵۲۹- س- ۵۳۰- م- ۵۳۱- ال- ۵۳۲- ی- ۵۳۳- د- ۵۳۴- س- ۵۳۵- و- ۵۳۶- ال- ۵۳۷- ی- ۵۳۸- د- ۵۳۹- س- ۵۴۰- م- ۵۴۱- ال- ۵۴۲- ی- ۵۴۳- د- ۵۴۴- س- ۵۴۵- و- ۵۴۶- ال- ۵۴۷- ی- ۵۴۸- د- ۵۴۹- س- ۵۵۰- م- ۵۵۱- ال- ۵۵۲- ی- ۵۵۳- د- ۵۵۴- س- ۵۵۵- و- ۵۵۶- ال- ۵۵۷- ی- ۵۵۸- د- ۵۵۹- س- ۵۶۰- م- ۵۶۱- ال- ۵۶۲- ی- ۵۶۳- د- ۵۶۴- س- ۵۶۵- و- ۵۶۶- ال- ۵۶۷- ی- ۵۶۸- د- ۵۶۹- س- ۵۷۰- م- ۵۷۱- ال- ۵۷۲- ی- ۵۷۳- د- ۵۷۴- س- ۵۷۵- و- ۵۷۶- ال- ۵۷۷- ی- ۵۷۸- د- ۵۷۹- س- ۵۸۰- م- ۵۸۱- ال- ۵۸۲- ی- ۵۸۳- د- ۵۸۴- س- ۵۸۵- و- ۵۸۶- ال- ۵۸۷- ی- ۵۸۸- د- ۵۸۹- س- ۵۹۰- م- ۵۹۱- ال- ۵۹۲- ی- ۵۹۳- د- ۵۹۴- س- ۵۹۵- و- ۵۹۶- ال- ۵۹۷- ی- ۵۹۸- د- ۵۹۹- س- ۶۰۰- م- ۶۰۱- ال- ۶۰۲- ی- ۶۰۳- د- ۶۰۴- س- ۶۰۵- و- ۶۰۶- ال- ۶۰۷- ی- ۶۰۸- د- ۶۰۹- س- ۶۱۰- م- ۶۱۱- ال- ۶۱۲- ی- ۶۱۳- د- ۶۱۴- س- ۶۱۵- و- ۶۱۶- ال- ۶۱۷- ی- ۶۱۸- د- ۶۱۹- س- ۶۲۰- م- ۶۲۱- ال- ۶۲۲- ی- ۶۲۳- د- ۶۲۴- س- ۶۲۵- و- ۶۲۶- ال- ۶۲۷- ی- ۶۲۸- د- ۶۲۹- س- ۶۳۰- م- ۶۳۱- ال- ۶۳۲- ی- ۶۳۳- د- ۶۳۴- س- ۶۳۵- و- ۶۳۶- ال- ۶۳۷- ی- ۶۳۸- د- ۶۳۹- س- ۶۴۰- م- ۶۴۱- ال- ۶۴۲- ی- ۶۴۳- د- ۶۴۴- س- ۶۴۵- و- ۶۴۶- ال- ۶۴۷- ی- ۶۴۸- د- ۶۴۹- س- ۶۵۰- م- ۶۵۱- ال- ۶۵۲- ی- ۶۵۳- د- ۶۵۴- س- ۶۵۵- و- ۶۵۶- ال- ۶۵۷- ی- ۶۵۸- د- ۶۵۹- س- ۶۶۰- م- ۶۶۱- ال- ۶۶۲- ی- ۶۶۳- د- ۶۶۴- س- ۶۶۵- و- ۶۶۶- ال- ۶۶۷- ی-