آن چه می توان از قهرمانی ناباورانه قطر برای اولین بار در جام ملت های آسیا آموخت

قهرمانی ثمره صبر و برنامه ریزی

مسلم رومیانی | کارشناس ارشد روان شناسی

سوژه روز

تیم ملی قطر با برتری ۳ بر یک در مقابل ژاپن، قهرمان جام ملت های آسیا ۲۰۱۹ شد اما این تیم چه کارهایی انجام داده و چگونه فعالیت کرده که امروز به این موفقیت بزرگ و بی سابقه رسیده است؟ ظاهرا همه چیز به مربی این تیم، برنامه ریزی ۱۳ ساله فدراسیون فوتبال قطر و صبر فوتبال دوستان این کشور برمی گردد. در ادامه به مسیر قهرمانی این تیم و سپس درس هایی که باید از آن بیاموزیم، خواهیم پرداخت.

در ۱۳ سال گذشته بر قطر چه گذشت؟

«فیلیکس سانچس باس» مربی تیم ملی قطر متولد سال ۱۹۷۵ در شهر بارسلونای اسپانیا، ۱۳ سال پیش زمانی که مربیگری در رده پایه های باشگاه بارسلونا را به مقصد قطر ترک می کرد احتمالا چنین رویاهای بزرگی در سر نداشت. سانچس از سال ۲۰۰۶ تا ۲۰۱۳ به مدت هفت سال یکی از مربیان ارشد در مجموعه آکادمی فوتبال اسپایر بود جایی که استعدادهای فوتبال قطر در سنین نونهالی تا نوجوانی شناسایی و جذب می شوند و مدارج پیشرفت و یادگیری مهارت های فوتبال را با بهترین امکانات و بر اساس آخرین روش های روز فوتبال جهان سپری می کنند. عجیب نیست که امروز بسام راوی مدافع عنابی ها می گوید: «سانچس برای ما مثل پدر است، از ۹ سالگی کنار او کار کردیم و همه خصوصیات و اخلاقش را به خوبی می دانیم.» به استثنای خوخی، هیدوس و پدروی پرتغالی دیگر اعضای تیم ملی فوتبال قطر که در جام ملت های آسیا ۲۰۱۹ حضور دارند، محصول آکادمی اسپایر هستند. بر این اساس آن ها در طول تمامی این سال ها با سانچس زندگی کردند. نخستین موفقیت ارزشمند سانچس قهرمانی جوانان آسیا در سال ۲۰۱۴ همراه با محصولات اسپایر بود و هشداری به قدرت های قاره کهن که نسل درخشان عنابی ها از راه می رسد. سانچس بعد از موفقیت در تیم ملی جوانان هدایت تیم زیر ۲۳ سال قطر را در دست گرفت و البته همواره گزینه ای جدی برای حضور در باشگاه های مطرح و تیم ملی قطر بود. با وجود این در سال ۲۰۱۷ بعد از ناکامی فوساتی مربی اروگوئه ای تیم ملی قطر همچنان انتقادهای زیادی در خصوص انتخاب مربی اسپانیایی وجود داشت. رسانه های قطری به عادت دهه های گذشته باز هم در انتظار معرفی مربیانی نامدار و گران قیمت بودند اما استراتژی فدراسیون فوتبال قطر انتقال یک نسل درخشان از آکادمی اسپایر، تیم های ملی جوانان و امید و حالا رده بزرگ سالان بود. آن ها در مسیر قهرمانی در جام ملت های آسیا ۲۰۱۹، علاوه بر امارات میزبان مقابل عربستان، عراق، کره جنوبی و ژاپن پیروز شدند که هر چهار تیم سابقه قهرمانی در آسیا را دارند. حالا آن ها خوشحال ترین فوتبال دوستان آسیایی هستند اما این مسیر درس هایی برای همه ما دارد که در زندگی به دردمان خواهد خورد.

میل به پیشرفت برای موفق شدن کافی نیست

انسان موجودی آزاد و خلاق آفریده شده و همواره میل به پیشرفت و برتری جزو لاینفک شخصیت هر انسانی است. حتی تنبل ترین انسان ها هم میل به پیشرفت دارند، میل به بالا رفتن و بر سکوی بالاتر از بقیه قرار گرفتن اما آیا این میل به پیشرفت و بر سکوی بالای زندگی قرار گرفتن به تنهایی برای موفق شدن کافی است؟ پاسخ روشن است: خیر؛ میل به پیشرفت و میزان این اشتیاق شرط لازم است ولی کافی نیست.

اهمیت داشتن هدف بلند مدت در زندگی

اولین نکته ای که لازم است به بهانه مسیر جالب و ۱۳ ساله تا قهرمان شدن قطر در آسیا یادآور شوم، این است که در زندگی، چیزی مهم تر از داشتن یک هدف و تلاش برای رسیدن به آن وجود ندارد و این درس را باید در همان کودکی به ما می آموختند. حالا هم دیر نشده و شما در هر سن و سال و جایگاهی که هستید، مثل قطر باشید و نه برای یک سال بعد تان بلکه برای ۱۰ سال بعد هم برنامه ریزی کنید و هدف داشته باشید.

صبر در راه رسیدن به هدف

بنابراین درس اول داشتن یک هدف و درس دوم صبر و استقامت در راه رسیدن به این هدف است. زندگی همیشه روی خوش به ما نشان نمی دهد و گاهی نیز در رسیدن به هدف دچار مشکل می شویم ولی هدف همچنان باید برای ما وجود داشته باشد. البته در این باره یک نکته مهم هم وجود دارد که هر گاه در مسیر رسیدن به هدف خسته شدید، حتما استراحت کنید ولی کوتاه نیایید. به قول شاعر «رهرو آن نیست گهی تند و گهی خسته رود، رهرو آن است که آهسته و پیوسته رود.»

برنامه ریزی تان برای آینده را مکتوب کنید

نکته درس آموز دیگر این است که هدف بدون برنامه ریزی قابل دستیابی نیست. بنابراین قبل از هر کاری برنامه ریزی کنید و چشم اندازی برای اهداف زندگی تان در دوره های یک ساله، دو ساله، پنج ساله و ۱۰ ساله داشته باشید. بر روی یک کاغذ بنویسید که در یک سال بعد می خواهید کجا باشید و چه برنامه ای برای یک سال آینده دارید؟ و چگونه می خواهید به آن برسید؟ و همین طور برای سال های بعد.

از شکست نباید ترسید

نکته بعدی نترسیدن از شکست است. ترس از شکست، همواره یکی از دلایل ناکامی در زندگی خواهد بود. شاید بپرسید که آیا ترس از شکست می تواند به پیروزی کمک کند؟ جواب خیر است. ترس از شکست همیشه دست و پای ما را زنجیر می کند و امکان پیشرفت و حتی شروع کار را از ما سلب می کند. به طور مثال، اگر قطری ها بعد از تعیین هدف و برنامه ریزی مناسب شان در سال های گذشته به خاطر ترس از شکست و نتیجه نگرفتن در جام ملت های اخیر به سراغ هر فردی به جز مربی فعلی شان می رفتند، شانس شان برای قهرمانی به کمترین حالت ممکن می رسید.

هیچ وقت برای موفق شدن دیر نیست

نکته درس آموز و جالب آخر، آینده نگری و درس از گذشته است. گاهی لازم است که از ریشه، پایه و به عبارت دیگر از صفر شروع کنیم تا به نقطه بهتری برسیم. هر گاه روی یک پایه و دیوار کج اصرار بر بالا بردن دیوار کنیم، حتما به شکست می رسیم. شاید اگر قطری ها ۱۳ سال پیش بی خیال فوتبال می شدند به این دلیل که هیچ گاه نمی توانند در حد تیم های مطرح آسیا بدرخشند، امروز باید قهرمانی یک تیم دیگر را از تلویزیون به نظاره می نشستند!

یک شنبه ها
کسب و کار

در بازار رقابت نیازی به درگیری نیست!

مهندس حسین صادق فر
مشاور مدیریت

می گویند که حکیمی در صحرایی روی شن ها نشسته و در حال مراقبه بود. مردی به او نزدیک شد و گفت که مرا به شاگردی بپذیر. حکیم با انگشت خطی راست بر روی شن کشید و گفت: کوتاهش کن. مرد با کف دست نصف خط را پاک کرد. حکیم گفت برو یک سال بعد بیا. یک سال بعد باز حکیم خطی کشید و گفت که کوتاهش کن. مرد این بار نصف خط را با کف دست و آرنج پوشاند. حکیم نپذیرفت و گفت برو یک سال بعد بیا! سال بعد باز حکیم خطی روی شن کشید و از مرد خواست آن را کوتاه کند. مرد این بار گفت: «نمی دانم و خواهش کرد که حکیم پاسخ را بگوید.» حکیم خطی بلند کنار آن خط کشید و گفت حالا کوتاه شد. از این حکایت می توانیم به این نتیجه برسیم که در بازار رقابت نیازی به دشمنی و درگیری با دیگران نیست. با رشد و پیشرفت فرد، دیگر نیازی به شکست رقبا نیست پس به دیگران کار نداشته باش و کار خودت را انجام بده. اگر فکر می کنید چنین کاری محال است، به نمونه های زیر توجه کنید که در عین خاص بودن، بازار قابل توجهی در دنیا برای خودشان فراهم کرده اند.

تولید خودروهایی برای افراد بسیار کوتاه قد، تاکسی داری که خودروی خود را مجهز به وای فای رایگان کرده است، استفاده از خودروهای لوکس در تاکسی تلفنی ها و تاکسی های اینترنتی، رابطه سازی با مشتری و ایجاد تجربه خوب خرید از هایپرمارکت ها با استفاده از ابزارهای مختلف مانند بازی سازی gamification یا حضور فعال در شبکه های اجتماعی، تولید گوشی های هوشمند وقتی که مردم اصلا به این محصول احساس نیاز نمی کردند، توسعه پیام رسان ها روی گوشی های هوشمند که رفع نیازهای ارتباطی مردم را تسهیل کرد، کسب و کارهای جدیدی که روی نرم افزارهای تلفن های همراه هوشمند محصولی را ارائه می دهند مثلا در حوزه تحویل غذا، نوبت گرفتن از پزشکان و دیگر مواردی که جدیدتر هستند مانند بیوفناوری، کسب و کارهایی که محصولات جدیدی مانند آیس پک ارائه می دهند و ....

مقایسه دیدگاه دو استراتژی اقیانوس آبی و اقیانوس قرمز

هفته گذشته درباره تعاریف این دو استراتژی فروش، نکاتی را مطرح کردیم. این هفته به مقایسه این دو می پردازیم. پس واضح است که کدام استراتژی کمک بیشتری برای فروش بیشتر به شما خواهد کرد.

استراتژی اقیانوس آبی: خلق بازار جدید، بی معنی ساختن رقابت، خلق و تصرف فضای جدید، به کارگیری توأمان استراتژی تمایز و کاهش هزینه

استراتژی اقیانوس قرمز: رقابت در بازار فعلی، غلبه بر رقبا، بهره گیری از تقاضای موجود، به کارگیری استراتژی تمایز یا هزینه کمتر

خانمم باردار است و هیچ کاری در خانه انجام نمی دهد!

مردی ۳۵ ساله هستم و پسری ۴ ساله دارم. خانمم، چهار ماهه باردار است و با این که خانه دار است، هیچ کاری انجام نمی دهد. به تازگی کمی حواس پرت هم شده مشکل خاصی با هم نداریم اما این حجم از بی تفاوتی اش به کارهای خانه و زندگی مشترک، اعصابم را خرد کرده است. چه کنم؟

صدیقه معدنی | کارشناس ارشد روان شناسی

مشاوره زوجین

مخاطب گرامی، قبل از دادن هر پاسخی پدر شدن تان را تبریک می گویم و امیدوارم مدت باقی مانده بارداری همسرتان به سلامتی بگذرد و فرزند دوم شما به دنیا بیاید. باید پذیرفت که علت اصلی بی تفاوتی های همسرتان به امور منزل مربوط به بارداری ایشان است. در ادامه راهکارهایی را ارائه خواهیم کرد تا به شما کمک کند که مدت باقی مانده تا به دنیا آمدن فرزندتان را با احساس بهتری در محیط خانه بگذرانید.

آستانه تحمل زنان باردار پایین تر است

در دوران بارداری، هیچ فردی حتی بستگان نزدیک نمی توانند احساس امنیتی را که یک مرد با حضورش به همسرش می دهد، به او بدهند. زنان در این دوران حساس تر و شکننده تر هستند و ممکن است آستانه تحمل پایین تری داشته باشند. دیدن این که همسرشان به آن ها توجه و از آن ها مراقبت می کند و برای آرامش شان می کوشد، قوت قلب بزرگی برای شان خواهد بود.

خودتان را دلبسته همسرتان نشان دهید

همان طور که مادر مواظب کودکی است که در شکم خود دارد، پدر کودک نیز باید با مواظبت از مادر کودک به طور غیر مستقیم مواظب کودک اش باشد. این احساس دلبستگی دوگانه، بیشترین حالت رضایت را طی دوران بارداری در او به وجود می آورد. بنابراین سعی کنید هر روز دلبستگی خود را به همسرتان نشان دهید.

بپذیرید که توانایی همسرتان کاهش یافته است

فراموش نکنید که همسر شما باردار است و این مسئله به شدت توانایی جسمی اش را کاهش داده است. به نظر نمی رسد که شما در گذشته به خاطر تنبلی همسرتان با او مشکلی داشته باشید بنابراین شرایط امروزش را بپذیرید و تنها گذشت این ۹ ماه می تواند به شما برای برگشتن زندگی تان به روال عادی، کمک کند.

دوران بارداری همسرتان را راحت تر کنید

با یک شاخه گل، یک لبخند، یک نگاه محبت آمیز، تماس تلفنی با همسرتان در طول روز، انجام کاری که او را خشنود می کند، به عهده گرفتن بخشی از کار خانه، رسیدگی به فرزند دیگرتان، بردن او به بیرون و انجام کاری که صرفاً به خاطر او باشد یا هر کاری که به او این پیام را ابلاغ کند که «من می خواهم دوران بارداری راحت تری را بگذرانی»، دوران بارداری همسرتان را راحت تر کنید.

فهرست کارهای همسرتان را تهیه کنید

در خصوص حواس پرتی همسرتان هم در پیامک تان گلایه هایی داشته اید. از شما می خواهم که هر شب، فهرست کارهای روز بعد را با کمک هم تهیه کنید در معرض دید ایشان قرار دهید یا از زنگ یادآور و دفترچه یادداشت گوشی همراه استفاده کنید. حتما به او متذکر شوید که این کار برای راحت تر بودن خودش است و این که کارها با دقت بیشتری پیش برود.

نظر یک روان شناس درباره ویدئوی پربازدید تماس یک خانم خارجی که به دردسر افتاده با پلیس برای سفارش پیتزا

فعالانه گوش دهیم و زود قضاوت نکنیم

با اسکن این کد می توانید این کلیپ را تماشا کنید

تینا امیری | روان شناس بالینی و دانش آموخته انستیتو روان پزشکی

شبکه های اجتماعی

«طرف زنگ می زنه ۹۱۱ (همون ۱۱۰ خودمون) و سفارش پیتزا میده اما این همه ماجرا نیست.» این توضیح مربوط به یکی از جالب ترین و پربازدیدترین ویدئوهای اخیر در شبکه های اجتماعی است. قبل از هر چیز به شما توصیه می کنم که با اسکن کیوآرکد این ویدئو و قبل از خواندن ادامه این مطلب، آن را ببینید. با این حال و در ادامه توضیح کوتاهی درباره این کلیپ داده می شود و چند نکته روان شناسانه درباره اش مطرح خواهیم کرد.

آن چه در این ویدئو می بینید

خانمی با پلیس تماس گرفته و صدایی از آن طرف خط می گوید: «۹۱۱، چه مشکلی پیش اومده؟». خانم می گوید: «می خواستم یک پیتزا سفارش بدم.» پلیس می گوید: «شما با ۹۱۱ تماس گرفتید، این خط مربوط به اعلام حوادث اورژانس است.» خانم ادامه می دهد: «بله، یک پیتزای بزرگ باشد و پپرونی با قارچ لطفا!». پلیس باز هم تلفن را قطع نمی کند و برای چندمین بار می پرسد: «می دونید که با ۹۱۱ تماس گرفتید؟» و خانم می گوید: «چه قدر طول می کشه؟». ناگهان صدای پلیس تغییر می کند و می پرسد: «خیلی خب، همه چیز اوکی است؟ شما در شرایط اورژانسی هستید؟» و خانم به سرعت می گوید: «بله» و .... در ادامه ماجرا پلیس متوجه می شود که این خانم در شرایط سختی است و یک افسر را به در خانه اش اعزام می کند.

اهمیت قضاوت نکردن زود هنگام دیگران

گوش کردن بدون شک یک هنر و یک مهارت است. انسان ها در زندگی روزمره، در تعاملات و ارتباطات خود معمولا فقط می شنوند. در واقع زمانی که شما بدون حضور هوشیارانه پای حرف های کسی که با شما سخن می گوید، می نشینید در حال شنیدن هستید و نه گوش کردن. در چنین حالتی احتمالا ذهن شما گاهی از حرف های گوینده منحرف می شود، در پی نقد شنیده های او هستید و دایم گویه های فرد را درست و غلط می کنید و نیز با پیش فرض های خود به حرف های او گوش می دهید. پیش فرض های شما مانع از این می شود که به گوینده فرصت شنیده شدن و به خود فرصت درک دنیای گوینده را بدهید. این موضوع می تواند به صورت کلی فرایند انتقال پیام را مختل سازد. در چنین حالتی شنونده قادر نیست به درستی منظور گوینده را درک کند و گاه به طور کلی منجر به بدفهمی و حتی قطع فرایند مکالمه می شود. همان طور که گفته شد گوش کردن یک مهارت است یعنی می توان با تمرین آن را بهبود بخشید. در برخی مشاغل مانند روان شناسی بالینی و دیگر حرفه های یاری رسان، متخصصان بدین منظور تربیت می شوند اما این مهارتی است که هر فردی حداقل در ارتباطات صمیمانه خود به آن نیاز دارد.

درس هایی از این تماس که باید یاد بگیریم

ویدئویی که انگیزه نگارش این متن شده به خوبی فردی را که از چنین مهارتی برخوردار است به تصویر می کشد. او در ابتدا سعی می کند از این که تماس گیرنده متوجه موقعیت ارتباطی حاصل شده است، اطمینان پیدا کند و پس از آن بدون قضاوت عجولانه سعی در برقراری ارتباط فعال با تماس گیرنده دارد. او خود را برای دریافت پیام آماده می کند و اجازه مداخله پیش فرض هایی را همچون این که فرد تماس گیرنده احتمالا تحت تاثیر موادیا مشروب یا فردی کند ذهن است نمی دهد. بنابراین می تواند به خوبی امکان تبادل پیام را فراهم سازد که نشان دهنده تیزهوشی اوست.

یک توصیه برای گوش دادن فعالانه

یکی از مهم ترین موانع ارتباطات انسانی ناتوانی افراد در گوش کردن به فرد مقابل در مکالمات است. بدین ترتیب ما قادر نخواهیم بود از مهم ترین ابزار ارتباطی مان یعنی زبان برای درک، شناخت و ورود به دنیای یکدیگر استفاده کنیم. زمانی که پای صحبت های کسی می نشینید، اندکی ذهن خود را آرام سازید و به جای خودتان و گفت و گوهای درونی تان بر دیگری تمرکز کنید. این پیش فرض را که می دانید او چه می خواهد بگوید یا در چه موقعیتی است رها کنید و بگذارید با دنیای دیگری همچون یک کاشف روبه رو شوید.