از نیاز، به محصول رسیدن؛ تضمین تأمین مالی شرکت‌های دانش‌بنیان

رفتارشناسی مشتریان، اصل اصلی سودآوری محصول

سپهرغرب، گروه کاردانش - طاهره ترابی‌مهوش: در گفت‌وگو با مدیرعامل دو شرکت دانش‌بنیان مشخص شد؛ از نیاز، به محصول رسیدن، تضمینی برای تأمین مالی شرکت‌های دانش‌بنیان است که از طریق بازارشناسی و رفتارشناسی مشتریان محقق می‌شود.

طی چند سال اخیر در پی گفت‌وگو با مدیران شرکت‌های دانش‌بنیان متعدد مشخص شد؛ یکی از مؤلفه‌های بسیار مهم و تأثیرگذار در ارتقای عملکرد شرکت‌های دانش‌بنیان و در عین حال چالش و مانع اصلی در رشد و توسعه آن‌ها، محدودیت‌های منابع مالی و دسترسی نداشتن به منابع مالی به اندازه کافی، به‌طور کارآمد و اثربخش با روشی مطلوب و در زمانی مناسب و منطبق با رشد و توسعه آن‌هاست.

از طرفی ادبیات مربوط به امور مالی کارآفرینی نیز حاکی از آن است که سرمایه مالی، وجود یک نظام تأمین مالی جامع، کارآمد و مؤثر و دسترسی آسان این شرکت‌ها به منابع مالی به‌ویژه در مراحل ابتدایی چرخه حیات، عامل حیاتی در موفقیت‌های آینده و بقا و پایداری رشد این شرکت‌ها محسوب می‌شود و در عین حال باعث بهبود کارایی، ارتقای عملکرد و افزایش کیفیت محصولات و خدمات، کسب موفقیت روزافزون در بازار رقابتی، ورود به بازارهای جدید و دستیابی به اهداف و مأموریت‌شان خواهد شد.

بر این اساس در این شماره برآن شدیم تا با مدیرعامل دو شرکت دانش‌بنیان گفت‌وگویی ترتیب دهیم که در ادامه می‌خوانید:

مدیرعامل شرکت «پارسیان داده‌کاوان برتر» با بیان اینکه عمده فعالیت این شرکت دانش‌بنیان، در حوزه آی‌تی و تولید پروژه‌های سفارشی در عرصه نرم‌افزارها، هوش مصنوعی و گوگل وب است گفت: دراین راستا چندین پروژه تعریف کردیم که از تعدادی از آن‌ها تقریباً تا یک ماه آینده رونمایی می‌شود.

داود زنگنه بیدکرپه با تأکید بر اینکه دو پروژه در دست رونمایی داریم که نمونه داخلی ندارند تشریح کرد: این پروژه‌ها طرح‌هایی هستند که در راستای تسهیل فعالیت کسب‌وکارها حرکت کردند و در بخش‌هایی همچون معرفی بهینه کسب‌وکارها به مخاطبین‌شان در ابعاد (B۲C)، (B۲B) و نهایتاً معرفی مستقیم به مشتری‌ها موفق عمل می‌کند. B۲B، تعاملات بین شرکت‌ها است، در حالی که B۲C، تعاملات بین شرکت‌ها و مصرف‌کنندگان نهایی است.

وی با ابراز اینکه ما در نحوه معرفی بر پایه هوش مصنوعی و رفتارشناسی خرید و فروش، ورود جدی داشتیم ابراز کرد: این رفتارشناسی نیز بر اساس تجزیه و تحلیل داده‌هاست، یعنی بر اساس بازگشت مشتری‌ها به مجموعه‌های کسب‌وکارها ایجاد و در نهایت تبدیل به یک سکو (پلتفرم) شده است.

مدیرعامل شرکت «پارسیان داده‌کاوان برتر» در پاسخ به این پرسش که در ایده و پروژه اولیه چطور به یک محصول یا خدمت قابل ارائه رسیدید؟ چه نیازی از جامعه را هدف قرار داده‌اید؟ تشریح کرد: فرایند کار بر اساس نیازسنجی‌های داخل بازار است، بدین معنا که یک گروه مطالعاتی داشتیم که نسبت به شناسایی ظرفیت‌ها و نیازهای بازار داخلی اقدام می‌کرد. از طرفی هم با شناخت از ظرفیت‌ها و زیرساخت‌هایی که در خارج از کشور وجود داشت و این نیازها را مرتفع می‌کرد، ما با ورود به عرصه بومی‌سازی این نرم‌افزارها متناسب با بسترهای اقتصادی و بانکی و مالی کشورمان و در عین حال زیرساخت‌های فرهنگی حاکم، ورود کرده و دست به‌کار شدیم.

زنگنه بیدکرپه در پاسخ به این پرسش که از نظر اقتصادی چطور ارزیابی می‌کنید که فعالیت دانش‌بنیانی شما سودآور بوده و چه شاخص‌هایی برای سنجش سود و زیان در نظر گرفتید؟ اذعان کرد: مسلماً شاخص‌های سود و زیان تعریف‌شده‌اند. ممکن است در مسیر بازاریابی تا یک سال نخست نه‌تنها سود نکرد بلکه متضرر هم شد، البته این فرایند طبیعی است چراکه ما به‌عنوان یک شرکت دانش‌بنیان همواره در سال‌های اولیه فعالیت، هزینه‌ها را افزایش می‌دهیم تا بتوانیم بازارمان را بزرگتر کنیم، هرچند در این بین تناسب وجود دارد؛ یعنی در یک نقطه خاصی هزینه‌ها ساکن شده و در یک خط مستقیم حرکت می‌کند. درواقع در همان مقطع است که بازار اصلی به‌دست آمده و در واقع سوددهی آغاز می‌شود یعنی از حالت نقطه سر به سر حرکت کرده و به سوددهی می‌رسد.

وی در واکنش به این پرسش که در مسیر تأمین مالی اولیه جذب سرمایه‌گذار با چه چالش‌هایی مواجه شدید و اکنون منابع مالی مورد نیاز را چگونه تأمین می‌کنید؟ ابراز کرد: این قسمت از کار فوق‌العاده سخت است. در گام نخست با وام و نیز سرمایه‌گذاری‌های اقوام و در واقع قرض کردن، کارمان را آغاز کردیم اما در ادامه از طریق مذاکره با تعدادی از سرمایه‌گذاران نسبت به تأمین مالی پروژه اقدام کردیم یعنی آن‌ها را در شرکت و سود و زیان آن سهیم کردیم.

در ادامه مدیرعامل شرکت «سنجشگران صنعت روئین‌مدار» که چند سالی است سیستم هوشمند پرورش ماهی در کشور را بومی‌سازی کرده گفت: سیستم هوشمند یک شرایط ایده‌آل زیستی برای ماهی‌ها فراهم و مؤلفه‌های مختلفی چون دما، PH آب و کاهش یا افزایش میزان آب را به‌صورت مداوم بررسی و بهترین شرایط را برای زندگی ماهی‌ها انتخاب می‌کند.

مهران بیگلری خوشمرام افزود: این سیستم خطر تلفات در استخرها را به حداقل می‌رساند، سرریز شدن آب استخر (بر اثر گرفتگی مجرای خروج آب) را اعلام کرده و تغییرات (کاهش یا افزایش) دمای آب استخر را اطلاع می‌دهد.

وی ابراز کرد: دستگاهی که توسط شرکت طراحی شده، علاوه بر نشان دادن لحظه‌ای مؤلفه‌های حیاتی، مجهز به تغذیه موازی از طریق باطری است و می‌توان در صورت بروز مشکل، زنگ هشدار مربوط به رخداد را فعال و پیام‌های مناسب را برای اطلاع اپراتور ارسال کرد.

مدیر این واحد فناور مستقر در پارک علم و فناوری همدان با بیان اینکه شرکت ما فعالیت خود را از تیرماه سال ۹۷ آغاز کرد گفت: خوشبختانه به‌دلیل کارآیی محصول از سراسر کشور مشتری داریم.

بیگلری خوشمرام افزود: نکته این است ایده که اولیه از سمت جهاد کشاورزی مطرح شد؛ البته ما پیش‌تر در سال ۹۷ یک بار خود نسبت به ارائه این ایده به جهاد اقدام کرده بودیم اما در آن مقطع زمانی عنوان شد که این ایده نسبت به زمان جلوتر است و امکان به‌کارگیری آن در حال حاضر در گلخانه‌ها فراهم نیست تا اینکه سال گذشته از ما خواسته شد تا در مسیر هوشمندسازی گلخانه‌ها نیز ورود داشته باشیم چراکه در استان چنین ظرفیتی وجود نداشت، پس گلخانه‌داران مجبور می‌شدند از ظرفیت‌های شرکت‌های غیربومی استفاده کنند.

وی با تأکید بر اینکه طبق نتایج حاصله در بیشتر موارد، اغلب این شرکت‌های غیر بومی عملکرد خوبی نیز ارائه نکرده و یا خدمات پس از فروش مناسبی نداشتند تشریح کرد: در پی این فرایند بنا به درخواست و معرفی ما توسط جهاد کشاورزی، همکاری با یکی از گلخانه‌داران در همدان را آغاز کرده و سیستم هوشمند خود را به‌صورت آزمایشی و برای نخستین‌بار در آن گلخانه پیاده‌سازی کرده و خوشبختانه به نتیجه مطلوبی هم رسیدیم.

مدیرعامل این شرکت دانش‌بنیان ادامه داد: نکته حائز اهمیت اینکه کنترل گلخانه با دشواری بسیاری همراه است؛ بنابراین در این مسیر باید از داشته‌های هوش مصنوعی نیز بهره برد زیرا باوجود کم بودن تعداد تجهیزات در گلخانه‌ها اما تعداد بخش‌های آن زیاد است؛ بنابراین برای رسیدن به کنترل بهینه در بخش‌های مختلف نیازمند هوش مصنوعی هستیم. ما با ترکیب علم الکترونیک و هوش مصنوعی توانستیم یک اتوماسیون هوشمند ایجاد کنیم که ثمره آن بی‌بدیل بود.

بیگلری خوشمرام در پاسخ به اینکه از نظر اقتصادی چطور ارزیابی کردید که فعالیت دانش‌بنیان شما سودآور است و چه شاخص‌هایی برای سود و زیان در نظر می‌گیرید؟ ابراز کرد: به‌هنگام عقد قرارداد با در نظر گرفتن هزینه پیاده‌سازی، هدف اصلی‌مان امتحان این سیستم برای نخستین‌بار بود که خود در راستای بازاریابی بیشتر بسیار مؤثر واقع شد، به طوری که امروز ده‌ها گلخانه‌دار از سراسر کشور متقاضی نصب این اتوماسیون در گلخانه‌هایشان شدند.

وی ادامه داد: در واقع سرمایه اولیه توسط کارفرما تأمین و در نهایت سود متعارف نصیب ما شد.

وی با بیان اینکه در این زمینه سود اصلی نصیب گلخانه‌دار نیز شد زیرا از طریق هوشمندسازی، هزینه‌های او نیز در بخش‌های مختلف کاهش پیدا کرد چراکه دیگر هزینه کارگری نخواهد داشت و در عین حال با کنترل دما و رطوبت، میزان استفاده از کود و سم نیز کاهش می‌یابد و در ادامه میزان برداشت محصول نیز بیشتر خواهد بود.

وی تأکید کرد: درواقع ما در خصوص سوددهی، برعکس عمل کرده و از نیاز بازار، به محصول و در پی آن به سود رسیدیم.

مع‌الوصف با توجه به آنچه گفته شد؛ تجربه زیسته کشور در حوزه تأمین مالی شرکت‌های دانش‌بنیان، بیانگر آن است که انتظار حمایت مالی از نهادهای سنتی همچون بانک‌ها و بیمه‌ها برای زیست‌بوم دانش‌بنیان، محقق نشده و به همین دلیل، در ماده ۱۰۰ برنامه سوم توسعه، ایجاد صندوق‌های غیردولتی و صندوق‌های پژوهش و فناوری مصوب شده تا ابزارهای مالی جدیدی برای حمایت از این حوزه شکل بگیرد.

مسئولیت ایجاد این صندوق‌ها به وزارت علوم واگذار شد، اما به‌دلیل گستردگی ارتباطات این وزارتخانه با سایر نهادها، اجرای این بند قانونی به نتیجه مطلوب نرسید.

بنابراین بنا به تجارب جهانی، ایجاد نهادهای مالی موازی در کنار نظام‌های سنتی در راستای حمایت مالی از شرکت‌های دانش‌بنیان، یک الزام است که در بسیاری از کشورها، علاوه بر بانک و بیمه، صنایع مختلف خود به‌عنوان بهره‌برداران از دانش و فناوری در عرصه سرمایه‌گذاری در این طرح‌ها اقدام کرده و موفق نیز بوده‌اند، چنانکه در گفت‌وگو با دو شرکت دانش‌بنیان عنوان‌شده نیز این رویکرد توانسته منجر به پایداری در تولید و رسیدن به سود در دو شرکت فوق‌الذکر شود.

زندگی مشترک بدون آموزش مساوی با رانندگی با چشمان بسته

مهارت ارتباط مؤثر اکسیر نجات رابطه زوجین

سپهرغرب، گروه خانواده - ملیکا قانعی: تصور کنید سوار ماشین هستید، اما چشمانتان بسته است. زندگی مشترک بدون آموزش مهارت‌های ارتباطی صحیح دقیقاً همین خطر را دارد، هر لحظه احتمال تنش و انحراف از مسیر درست وجود دارد. بسیاری از زوج‌ها، غافل از این امر حیاتی وارد رابطه می‌شوند و تازه وقتی به دیوار اختلافات می‌خورند، به فکر یادگیری مهارت‌های ارتباطی می‌افتند.

ارتباط مؤثر، پایه و اساس یک رابطه عاطفی سالم است. با این حال، بسیاری از زوج‌ها در طول زندگی مشترک خود با چالش‌های ارتباطی مواجه می‌شوند که اگر به‌درستی مدیریت نشوند، می‌توانند اختلافات عمیق، سوءتفاهم‌ها و حتی فروپاشی رابطه را در پی داشته باشند. یکی از رایج‌ترین مشکلات ارتباطی بین زوجین، گوش ندادن مؤثر به یکدیگر است. بسیاری از افراد در هنگام گفت‌وگو، به جای تمرکز بر صحبت‌های طرف مقابل، در حال آماده‌کردن پاسخ خود هستند یا حواسشان پرت می‌شود. این رفتار باعث می‌شود طرف مقابل احساس کند که شنیده نمی‌شود و ارزشی برای نظراتش قائل نیستند. حتی اگر مخالف هستید، اجازه دهید همسرتان صحبتش را تمام کند. قبل از اینکه پاسخ دهید بخاطر داشته باشید که انتقاد کردن بخشی طبیعی از هر رابطه است، اما وقتی به‌صورت تحقیرآمیز یا کلی‌گویی‌های منفی بیان شود، به جای حل مسئله، باعث ایجاد تنش و دفاعی‌شدن طرف مقابل می‌شود. بعضی افراد عادت دارند احساسات خود را پنهان کنند تا از درگیری جلوگیری شود، اما این کار باعث انباشته‌شدن خشم و ناامیدی خواهد شد. در مقابل، برخی دیگر در مواقع اختلاف، کنترل خود را از دست می‌دهند و با فریاد یا پرخاشگری واکنش نشان می‌دهند. هر دو روش، ارتباط را تخریب می‌کنند.

امروزه، بسیاری از زوج‌ها به‌دلیل مشغله‌های کاری یا استفاده بیش از حد از فضای مجازی، زمان کمی را با کیفیت در کنار هم می‌گذرانند. این مسئله باعث کاهش صمیمیت و فاصله‌گیری عاطفی می‌شود. بسیاری از اختلافات زوجین به این دلیل است که انتظاراتشان را به‌وضوح بیان نمی‌کنند.

چالش‌های ارتباطی در هر رابطه‌ای طبیعی هستند، اما آنچه یک رابطه را مستحکم می‌کند، توانایی زوجین در مدیریت این چالش‌هاست. با تمرین گوش دادن فعال، پرهیز از انتقادهای مخرب، بیان شفاف احساسات و اختصاص زمان کیفیت به یکدیگر، می‌توانید ارتباطی عمیق‌تر و سالم‌تر بسازید. در مواردی که مشکلات پیچیده‌تر هستند، کمک گرفتن از یک مشاور خانواده نیز می‌تواند بسیار مؤثر باشد. بخاطر داشته باشید که رابطه مانند یک باغ است؛ اگر به آن رسیدگی نکنید، علف‌های هرز سوءتفاهم و کینه جای گل‌های عشق و صمیمیت را می‌گیرند.

به همین دلیل خبرنگار روزنامه سپهرغرب با سید مجتبی حورائی؛ مشاور، روان‌شناس و کارشناس تربیتی که در زمینه آموزش مهارت‌های توسعه فردی، ارتباطی و شغلی ۳۲ سال سابقه دارد و مؤلف ۶ جلد کتاب در حوزه‌های ارتباطات و توسعه فردی است، درخصوص علت و راه‌حل‌های چالش ارتباطی زوجین گفت‌وگویی داشته که در ادامه می‌خوانید.

■ رایج‌ترین دلایل بروز اختلاف در روابط زوجین چیست؟

به‌طور کلی، دو عامل اصلی در بروز اختلافات زناشویی نقش دارند؛ نخست انتخاب نادرست است. در برخی موارد، اساساً زوجین تناسب لازم را برای ازدواج با یکدیگر نداشته‌اند. در چنین شرایطی، تلاش برای بهبود رابطه کاری دشوار خواهد بود. دوم، نداشتن مهارت‌های ارتباطی است حتی اگر انتخاب درست باشد، نداشتن آگاهی و مهارت‌های لازم برای برقراری ارتباط مؤثر می‌تواند مشکلاتی ایجاد کند. برخلاف تصور رایج، ارتباط مؤثر یک مهارت ذاتی نیست، بلکه نیازمند آموزش و یادگیری است.

برای مثال، آگاهی از تفاوت‌های فردی بین زن و مرد، شناخت نقاط قوت و ضعف، حساسیت‌ها و ویژگی‌های هر یک، نقش مهمی در بهبود رابطه دارد. همچنین، مهارت‌های گفت‌وگو و مدیریت تعارض ازجمله مواردی است که اگر به‌درستی آموخته نشود، می‌تواند به اختلافات دامن بزند.

متأسفانه در بسیاری از موارد، افراد در سنین مناسب ازدواج می‌کنند، اما آموزش‌های لازم را در خانواده، مدرسه یا دانشگاه دریافت نمی‌کنند. در نتیجه، زمانی به فکر یادگیری می‌افتند که بحران‌ها آغاز شده و آسیب‌های زیادی به رابطه وارد شده. بنابراین، می‌توان گفت که علت اصلی اختلافات، نداشتن آگاهی و مهارت‌های ارتباطی مؤثر است.

■ نقش تفاوت‌های شخصیتی، خانوادگی و فرهنگی در تنش‌های زناشویی چقدر است؟

تفاوت‌های میان زوجین را می‌توان به چند دسته تقسیم کرد. نخست تفاوت‌های ذاتی بین زن و مرد است. شناخت این تفاوت‌ها بسیار حائز اهمیت است. به‌عنوان مثال، مردان معمولاً در مواقع عصبانیت، ناراحتی یا خستگی، به سکوت و تنهایی تمایل دارند، در حالی که زنان در چنین شرایطی با گفت‌وگو و تخلیه روانی به آرامش می‌رسند. اگر زوجین این تفاوت‌ها را درک کنند، می‌توانند رفتار مناسب‌تری با یکدیگر داشته باشند. دوم تفاوت‌های فردی است که هر شخص ویژگی‌های منحصر به‌فرد و عادت‌های مختص خود را دارد که باید به‌مرور زمان شناخته شود. دوران نامزدی و عقد فرصت مناسبی برای درک این تفاوت‌هاست. سوم تفاوت‌های فرهنگی و خانوادگی است. چون ممکن است زوجین از دو خانواده با آداب و رسوم، فرهنگ یا حتی جغرافیای متفاوت باشند، پذیرش این تفاوت‌ها از ابتدا می‌تواند از بروز تنش‌های آینده جلوگیری کند. در نتیجه، آگاهی از این تفاوت‌ها و تلاش برای درک متقابل، نقش کلیدی در کاهش تنش‌های زناشویی دارد.

باید بپذیریم که هر فرد با پیشینه فرهنگی و خانوادگی خاصی رشد کرده. برای مثال، ممکن است یکی از زوجین تک‌فرزند بوده و دیگری در خانواده‌ای پرجمعیت بزرگ شده باشد، یا یکی در خانواده‌ای با شغل آزاد و دیگری در خانواده‌ای کارمند پرورش یافته باشد. این تفاوت‌های اساسی در شیوه تربیت و محیط رشد، تأثیر عمیقی بر شخصیت افراد دارد. شناخت و پذیرش این تفاوت‌ها می‌تواند به ایجاد هماهنگی بیشتر در رابطه منجر شود.

برای تقویت مهارت گفت‌وگو، صرف صحبت کردن کافی نیست. این مهارت به آموزش و یادگیری اصولی نیاز دارد. برای مثال آگاهی از حساسیت‌های طرف مقابل در این روند بیسار مؤثر است. می‌توان گفت که همچون رانندگی که نیاز به توجه دارد، در گفت‌وگو نیز باید مراقب حساسیت‌های طرف مقابل بود. مثلاً اگر همسرتان نسبت به مقایسه حساس است، از ذکر نام دیگران یا مقایسه اجتناب کنید. استفاده از لحن آمرانه و دستوری معمولاً واکنش منفی مانند لجبازی یا پرخاشگری را در پی دارد. بهتر است با ملایمت و آرامش صحبت کنیم، گاهی یکی از طرفین، معمولاً خانم‌ها، به‌دنبال همدلی هستند نه راه حل، اما مرد خانواده به‌دنبال پیدا کردن راه حل است. درک این نیاز و پاسخ مناسب به آن می‌تواند از بسیاری از مشاجرات جلوگیری کند. آموزش این مهارت‌ها نیازمند صرف زمان آموزشی است و مطالعه کتاب می‌تواند مفید باشد، اما به‌تنهایی کافی نیست.

■ در زمان بروز اختلافات، بهترین واکنش برای پیشگیری از تنش چیست؟

برای پیشگیری از تنش در زمان اختلاف نظر، بهترین راهکار این است که از قبل، فرد یا مرجعی را به‌عنوان داور مشترک تعیین کنیم. این شخص باید مورد اعتماد هر دو طرف باشد. هنگام بروز اختلافی که به توافق نمی‌رسد، می‌توان به این داور مراجعه کرد. این روش بسیار مؤثرتر از اصرار هر طرف بر حقانیت خود و ایجاد جر و بحث است.

■ چه زمانی لازم است زوج‌ها به مشاور مراجعه کنند؟

زوج‌ها زمانی باید به مشاور مراجعه کنند که در حل اختلافات به بن‌بست می‌رسند و احساس می‌کنند به‌شدت از رفتار طرف مقابل آسیب می‌بینند و روش مناسبی برای برخورد با مشکل نمی‌دانند. در برخورد با این مشکلات در روابط زوجین مانند مشکلات دندانی، بهتر است در مراحل اولیه به مشاور مراجعه شود. تأخیر در مراجعه باعث پیچیده‌تر شدن مشکل، افزایش هزینه‌ها و کاهش احتمال موفقیت در درمان خواهد شد؛ بنابراین توصیه می‌شود در همان مراحل ابتدایی بروز مشکلات جدی، از مشاوره تخصصی کمک گرفته شود.

با پذیرش تفاوت‌های فردی و فرهنگی، یادگیری مهارت‌های ارتباطی، گفت‌وگوی مؤثر در تعیین راهکارهای از پیش توافق‌شده برای حل اختلافات و مراجعه به‌موقع به مشاور هنگام بروز مشکلات حل‌نشدنی، می‌توان در جهت مدیریت هرچه بهتر روابط اقدام کرد. همچنین رعایت این اصول می‌تواند به رابطه‌ای سالم و پایدار منجر شود.

■ مشاوره فردی مؤثرتر است یا زوجی؟ علت را هم بفرمایید.

درباره اثربخشی مشاوره فردی در مقایسه با مشاوره زوجین، لازم به ذکر است که رویکردهای نوین مشاوره در سطح جهانی، به سمت مشاوره گروهی حرکت کرده، هرچند متأسفانه این روش در ایران هنوز به‌طور گسترده شناخته نشده و مورد استفاده قرار نمی‌گیرد.

در این روش، چندین زوج با مشکلات مشابه (مثلاً مسائل مربوط به دخالت خانواده‌ها) در جلسات گروهی شرکت می‌کنند. یکی از مزایای حضور در جمع زوج‌های دیگر، این است که این باور غلط که برخی مشکلات فقط مختص ماست، از بین می‌رود، همچنین امکان بهره‌گیری از تجربیات دیگران و یادگیری از راهکارهای موفق آن‌ها وجود دارد. این روش از نظر اثربخشی می‌تواند بسیار مؤثرتر از ده‌ها جلسه مشاوره فردی یا زوجی باشد.

البته در شرایطی که امکان مشاوره گروهی وجود ندارد، مشاوره زوجی به‌مراتب مؤثرتر از مشاوره فردی است. حتی اگر یکی از زوجین تمایلی به شرکت نداشته باشد، مراجعه فردی نمی‌تواند جایگزین مناسبی باشد، چراکه حل مشکلات زناشویی نیازمند مشارکت فعال هر دو طرف است.

■ آیا توصیه‌ای برای بهبود ارتباط زوجین دارد؟

باید آموزش‌های پیشگیرانه را جدی بگیرند و منتظر بروز بحران نمانند تا اقدام به حل مشکلات کنند. زوجین می‌توانند از هزینه‌های غیرضروری زندگی کم کنند تا امکان سرمایه‌گذاری روی آموزش و مشاوره برای بهبود ارتباطات زندگی فراهم شود. همچنین زمان مشخصی را به تقویت مهارت‌های ارتباطی و زناشویی اختصاص دهند.

باتوجه به تجربه ۳۲ ساله بنده، عمده مشکلات جدی زندگی مشترک مربوط به زوج‌هایی است که آموزش‌های لازم را ندیده‌اند. زوجین باید بخاطر داشته باشند که آموزش دیدن را مانند نان شب واجب بدانند و قبل از بروز مشکلات، رابطه را مدیریت کنند. توجه داشته باشند که زندگی مشترک پر از چالش‌های پیش‌بینی نشده و نیازمند آمادگی دائمی است، همانطور که برای مهارت‌های شغلی آموزش می‌بینند، برای مهارت‌های زندگی مشترک نیز باید آموزش دید.

در نهایت بهترین سرمایه‌گذاری در زندگی مشترک، سرمایه‌گذاری روی آموزش و پیشگیری است. زوج‌های هوشمند منتظر نمی‌مانند تا مشکلات بزرگ شوند، بلکه از همان ابتدا با یادگیری مهارت‌های لازم، از بروز بسیاری از تنش‌ها جلوگیری می‌کنند.

همانطور که خواندید ارتباط مؤثر، سنگ‌بنای یک رابطه عاطفی سالم است، اما بسیاری از زوج‌ها به‌جای گفت‌وگوی سازنده، در دام جدال‌های مخرب می‌افتند. این چالش‌ها اگر مدیریت نشوند، به سوءتفاهم، فاصله‌گیری عاطفی و حتی فروپاشی رابطه منجر می‌شود. خوشبختانه با رعایت اصولی ساده اما کاربردی، می‌توان فضای گفت‌وگو را از تنش به تفاهم تبدیل کرد.

بسیاری از اختلافات ناشی از انتظاراتِ بیان‌نشده است. مثلاً یکی از طرفین ممکن است انتظار همراهی بیشتر داشته باشد، اما آن را مستقیم مطرح نکرده. احساسات خود را پنهان نکنید یا با پرخاشگری بروز ندهید. به جای مقاومت در برابر این تفاوت‌ها، آن‌ها را به‌عنوان بخشی از هویت طرف مقابل بپذیرید و برای یافتن راه‌های مشترک تلاش کنید.

در مواقعی که بحث‌ها به بن‌بست می‌رسند، داشتن یک راهکار از پیش تعیین‌شده مانند مشورت با یک داور مورد اعتماد یا تعیین زمان استراحت در حین گفت‌وگو، از تشدید تنش جلوگیری می‌کند. یادتان باشد هدف پیروزی در بحث نیست، بلکه رسیدن به تفاهم است.

همان‌طور که سید مجتبی حورائی، مشاور با سابقه به اهمیت آموزش ارتباطی زوجین اشاره کرد و با توجه به اینکه مهارت‌های ارتباطی ذاتی نیستند و نیاز به یادگیری دارند. مطالعه کتاب‌های معتبر، شرکت در کارگاه‌های ارتباط زوجین و مشاوره گروهی یا زوجی می‌تواند تحولی در رابطه ایجاد کند.

در میان مشغله‌های روزمره، بسیاری از زوج‌ها زمان باکیفیت را فراموش می‌کنند. حداقل روزی ۲۰ دقیقه بدون حواس‌پرتی‌هایی چون تلویزیون یا موبایل با هم گفت‌وگو کنید، برنامه‌های مشترک بچینید و از یکدیگر قدردانی کنید. این کار صمیمیت را زنده نگه می‌دارد. بخاطر داشته باشید که رابطه‌تان مانند یک باغ گل و رابطه موفق نیازمند مراقبت مستمر است. با جایگزین کردن گفت‌وگوی احترام‌آمیز و صمیمانه به جای جدال، با پذیرش تفاوت‌ها به جای مقاومت و مراجعه به‌موقع به مشاور در صورت نیاز، می‌توانید از چالش‌های ارتباطی نه به‌عنوان تهدید، بلکه به‌عنوان فرصتی برای رشد رابطه استفاده کنید. به یاد داشته باشید که بهترین سرمایه‌گذاری در زندگی مشترک، سرمایه‌گذاری روی آموزش و پیشگیری است.