مدرّبي الفاضل الكابتن يوسف إبراهيم كان دايما يقول ((( اللاعب الصحّ هوّا اللي يقدر يدافع - مش يهجم )))

-

ممكن تكون أحسن مهاجم في الدنيا - وتجي لك ضربة تعجّزك - خلاص - الهجوم مش هينفعك بحاجة

لكن - لو قدرت تدافع - ممكن تقدر إنتا اللي توصّل لخصمك ضربة تعجّزه

-

يعني لو لاعب عنده 90 % دفاع و 30 % هجوم

هيكون أحسن بكتير من لاعب عنده 60 % دفاع و 80 % هجوم

-

لإنّ ال 90 % دفاع بتوعي هيخلّوا ال 80 % هجوم بتوعك يساووا صفر

ويتبقّى أنا معايا 30 % هجوم أغلبك بيهم

-

يعني لو انتا معاك سيف قويّ جدّا - ومش معاك درع

وأنا معايا درع - وسكّينة صغيّرة - مين اللي هيكسب !! قول انتا

-

المثل دا مكمّل معايا في البيزنس

-

عندي قاعدة بتقول إنّك مش مهمّ هتكسب كام - الأهمّ هوّا ( إنتا تقدر تخسر لغاية كام ) - هوّا دا المهمّ

-

كسبت مليون - اتنين - عشرة - مش مهمّ

لكن - لو راس مالك مليون - وخسرته - دي كارثة - لكن لو كسبت عليه 100 مليون - ما فيش مشكلة

-

المشكلة هتحصل لك من ناحية ( القدرة على الخسارة ) - يعني ( القدرة على الدفاع ) - إنتا تقدر تستحمل لغاية فين

-

ف لو كنت بتحسب مكاسبك - تبقى غلطان

-

الصحّ إنّك تحسب خسايرك !!

-

يعني إيه أكبر خسارة أقدر اخسرها - وبناءا عليه - ما ادخلش اتّفاق ممكن يخسّرني أكبر من أكبر خسارة أقدر اخسرها

-

لو كسبت ببطيء - مش مشكلة - لكن لو خسرت بسرعة - دي الكارثة

-

عشان كده كنت رغم القاعدة اللي فاتت - إلّا إنّّي كنت عندي قاعدة تانية بتقول ( الهجوم خير وسيلة للدفاع )

-

إنتا كده متناقض

لأ - مش متناقض ولا حاجة - لو بصّيت لها بعمق أكتر - هتلاقيهم حاجة واحدة

-

مش قلنا الخطورة كلّها بتيجي من نفاذ ضربة الخصم ليك بسبب سهيانك عن الدفاع للحظة - طيّب - لمّا انا عارف إنّ دي أخطر حاجة ممكن تحصل - يبقى ليه أنتظر هجوم الخصم - اللي احتمال ينفذ ليّا

-

مرّة لاعب بيسألني ( إزّاي أدافع عن الضربة الفلانيّة )

-

ف وقفت قصاده - وقلت له نفذ الضربة عليّا وانا هاشرح لك تصدّها ازّاي - وقبل ما يستعدّ - كنت ضاربه !!

-

هههههههه - إنتا بتخمّ ؟!

-

لأ - قلت له يومها - إفرض الضربة دي نفذت ليك فعلا - والدفاع اللي علّمتهوا لك ما قدرتش تنفّذه - تبقى اتضربت

-

لكن - لو بدأت بالهجوم - هتحمي نفسك من إنّك تتحطّ في الوضع الصعب ( وضع الدفاع )

-

ف القاعدتين زيّ بعض بالظبط - ما تشوفهمش متناقضين

-

القاعدتين بيقولوا إنّ الخطورة كلّها في الدفاع - الأمهر هوّا اللي يقدر يدافع - مش يهجم

-

ولإنّنا عارفين إنّ الدفاع أصعب - بنبدأ بالهجوم - لإنّنا خايفين نوصل لوضع الدفاع

-

ليه - لإنّ زيّ ما قلت لك الخطوة كلّها في الدفاع - والمهارة الأكبر هيّا مهارة الدفاع

-

عشان كده كان عندنا قاعدة في الجيش بتقول إنّ القوّات المرصودة للدفاع 3 أضعاف القوّات المرصودة للهجوم

-

يعني لو عاوز تهجم على جبهة طولها 100 متر مثلا - هتحتاج جماعة من 10 أفراد - المسافات بينهم 10 متر

لو العكس - ومطلوب منّك تدافع عن المسافة ال 100 متر - ف انتا هتحتاج فصيلة 30 فرد

-

وكان عندنا قاعدة بردو بتقول إنّ ( 90 % من النيران تكون بغرض التغطية ) !!

-

يعني لو معايا 1000 طلقة - هاضرب 900 منهم فوق القوّات اللي بتخترق الثغرة - فقط لإشغال دفاعات العدوّ عن اقتناص المجموعة اللي بتخترق

-

بعد ما مجموعة الهجوم تخترق ((( دفاع )) العدوّ - مطلوب منهم يضربوا ال 100 طلقة اللي كنّا عاوزين نوصّلهم أصلا - بينما ال 900 اللي في الأوّل كانوا مجرّد ( تغطية بالنيران ) !!

-

من ضمن التمارين اللي كنت باتمرّن عليها - إنّي أستحمل الضربات - مش إنّي أضرب - وكنت بمرّن اللعيبة على ده

-

وتحمّل الضربات ده ينقسم لنوعين - تحمّل بدنيّ - وتحمّل نفسيّ

-

يعني إفرض بدل ما الخصم يضربك بالبوكس في وشّك مثلا - إفرض إنّه ضربك بالألم على وشّك !!

-

البوكس أقوى ( بدنيّا ) - لكن الألم أقوى ( نفسيّا )

-

ف ممكن أمرّن اللاعب على تحمّل الضربات بدنيّا - يروح هوّا ينهار في ضربة تأثيرها نفسيّ أكتر منها بدنيّ - وده اللي بنسمّيه ( الثبات الانفعاليّ )

-

فيه لاعب كاتا مثلا في إحدى البطولات - ومع صيحة من صيحات الكاتا - بربوره نزل على وشّه - وكمّل الكاتا للآخر بنفس المنظر ده - دا ثبات انفعاليّ

-

بينما زين الدين زيدان مثلا في آخر ماتش ليه لاعب شتمه بأخته - قام ضاربه في الماتش - دا عدم ثبات انفعاليّ - عندنا شيكابالا مثلا بيتشتم كلّ ماتش وعادي

-

ف ممكن - لو سحبت الكلام دا على البيزنس بردو - تكون ثروتك 10 مليون جنيه - لكن تنفجر وتفقد توازنك من خسارة صفقة بمليون جنيه واحد - لإنّها راحت ل سين من الناس بعينه - السين من الناس ده انتا بتكرهه على المستوى الشخصيّ - ف تتصرّف تصرّفات تخسّرك المليون جنيه

-

زيّ بالظبط اللاعب اللي من صدمة الألم - قام فاتح إيديه ونسي الدفاع - فخد ضربات في وشّه قضت عليه

-

تاني وتالت وعاشر بقول

الفيصل في دخول صفقة ما - هوّا مش قدّ إيه أنا هاكسب منها - ولكن - أنا أقدر اتحمّل خسارة فيها لحدّ كام

-

عشان كده بنقول ما تعملش مشروع بأكتر من نصف راس مالك - عشان لو خسرت المشروع كلّه - تقدر تكمّل

-

ما تاخدش تمويل من الناس أكتر من راس مالك - عشان لو المشروع كلّه جه ع الأرض تقدر تصدّ مع المموّلين دول

-

ما تبيعش لعميل أكتر من 20 أو حتّى 10 % من مبيعاتك

-

عشان لو بتبيع لعميل 50 % مثلا من مبيعاتك - وجه العميل ده سابك - أو ضغط عليك - أو مورّد تاني عطاه سعر أفضل - ساعتها مش هتقدر تستحمل خسارة 50 % من مبيعاتك في لحظة

-

ف حتّى لو العرض مغري - وهيرحمك من البحث عن 10 عملاء بدل عميل واحد - والمناهدة مع 5 عملاء بدل عميل واحد - بقول لك إرفض العرض ده - لإنّك مش حمل خسارته

-

أنا قعدت في استشارة حوالي 5 ساعات - كان منهم 3 ساعات بجادل مع صاحب المصنع في الحتّة دي - ما ينفعش تسيب 50 % من مبيعاتك عند موزّع واحد - قعدنا تقريبا أكتر من نصف الجلسة نروح ونيجي في نفس المنطقة دي

-

أخيرا /

-

أختم بمثال حصل بين عنترة - وحدّ كان بيسأله ( ليه إنتا أقوى العرب ؟! )

-

ف عنتر قال له ( تحطّ صباعك تحت ضروسي - وأنا أحطّ صباعي تحت ضروسك - واللي يصرخ الأوّل يبقى الخسران )

-

وبالفعل عملوا المشهد المقرف ده - والراجل صرخ الأوّل

-

ف عنتر قال له ( لو كنت صبرت لحظة - كنت أنا هاصرخ )

-

يعني عاوز يقول له ( أنا بقيت أقوى العرب - لإنّي أكتر واحد يقدر يستحمل - مش أكتر واحد يقدر يضرب )