

سوارکار نوجوان محله امام رضا (ع)
از علاقه‌اش به این رشته ورزشی می‌گوید

تاخت و تاز برای موفقیت



امید
محله

سعید جلائیان، عشق به اسب در خانواده «خاکساری» موروثی است. سال ۱۳۸۶ وقتی سارا متولد شد، پدرش پرورش اسب داشت و او با اسب و سوارکاری بیگانه نبود. تا اینکه در سال ۹۲ پدرش تصمیم به تأسیس یک باشگاه سوارکاری در مجاورت شهرک طرق گرفت. این کار پدر زمینه‌ساز علاقه و کسب مهارت سوارکاری در سارا شد به طوری که او توانست با اسب ترکمنی که خودش در تربیت آن نقش داشت در مسابقات سوارکاری شرکت کند.

اکنون فقط ۱۴ سال دارد اما زبان اسب‌ها را به خوبی می‌فهمد و می‌تواند اسب را به خوبی هدایت و با تمرین دادنش برای شرکت در مسابقات آماده کند. سارا هر روز ۶ ساعت از وقت خود را در باشگاه سوارکاری سپری می‌کند. او می‌گوید: «سال ۹۵، با ۱۲ اسب سحر و بهار گل سوارکاری را از نظر مربیان در باشگاه شروع کردم. حس بسیار خوبی از سوارکاری داشتم و از اینکه وقتم را با اسب‌ها سپری می‌کردم لذت می‌برد. همین حس خوب باعث شد مدتی بعد پدرم مرا راضی کنم که از ساعت ۱۶ تا ۲۲ همراه او به باشگاه بروم و در انجام کارهای مختلفی همچون دادن شیر خشک به کره اسب‌ها نظارت و به کارگران کمک کنم و از همه مهم تر روزی ۳ ساعت مشغول سوارکاری و تمرین دادن به اسب‌ها شوم.»

آشنایی با ایلنا

سارا از سال ۹۶ سوارکاری را به طور حرفه‌ای شروع می‌کند و پس از حدود ۲ سال تمرین با مادیان اسب ترکمنی به نام «ایلنا» تمرینات را از سر می‌گیرد. سارا و ایلنا پس از یک سال تمرین بالاخره برای شرکت در مسابقات آماده می‌شوند. آن‌ها در ۶ رقابت اول نتیجه خاصی به دست نمی‌آورند، اما پس از افزایش تمرینات سخت، سارا در جایگاه نخست سوارکاران نونهال و نوجوان شهر قرار می‌گیرد و اسبش را در بین مادیان‌های برتر ترکمن کشور می‌بیند. او در باره عناوینی که با اسبش در مسابقات مختلف کسب کرده است توضیح می‌دهد: «از سال گذشته تا به امروز در ۱۹ رقابت پرش با اسب که توسط هیئت سوارکاری استان برگزار شد شرکت کردم. در ۶ رقابت نخست نتوانستیم نتیجه بگیریم که دلیلش نداشتن تجربه و استرس زیاد من در مسابقات بود. اما از رقابت هفتم به بعد توانستم ۳ مقام اول و ۲ مقام دومی را در مسابقات هیئت سوارکاری کسب کنم و در مسابقات پرش با اسب قهرمانی استان که ۲ هفته پیش برگزار شد و از سطح بسیار خوبی برخوردار بود توانستم مقام سوم را از آن خود کنم.»

اهمیت سوارکاری برای نوجوانان

سارا عشق خاصی به اسب‌ها دارد و دوستان صمیمی‌اش همگی سوارکار و مانند او عاشق این حیوان نجیب هستند. او همواره به نوجوانان هم‌سن و سالش توصیه می‌کند که سوارکاری را یاد بگیرند و از خانواده‌های آن‌ها می‌خواهد این فرصت را در اختیار فرزندانشان قرار دهند. این ورزشکار نوجوان می‌گوید: «سوارکاری مزایای زیادی همچون افزایش قدرت جسمانی، افزایش هوش و اعتماد به نفس دارد. رشته سوارکاری بسیار پرهزینه است اما خانواده‌های می‌توانند با پرداخت هزینه مناسب فرزند خود را در یک باشگاه ثبت نام کنند و حتی اگر فرزندان‌ها با استعداد باشند مالکان اسب‌های خود را در اختیار او برای تمرین و شرکت در مسابقات قرار می‌دهند. حتی آن‌ها می‌توانند با کسب مهارت‌های لازم مانند من به مربیگری و تربیت اسب فکر کنند که درآمد بسیار خوبی دارد.»

کرونا
زندگی

نمایشگاه دار محله امام خمینی (ره)
در دوران کرونا روش فروش جدیدی
را تجربه کرد

نقل مکان به فضای مجازی



ایجاد نمایشگاه خودرو در فضای مجازی

محسن صادقی پور از اوایل دهه ۷۰ در خیابان امام خمینی (ره) به خرید و فروش خودرو و مشغول است. او در این سال‌ها توانسته به واسطه اعتباری که به دست آورده اعتماد افرادی را که قصد فروش خودرو دارند به دست بیاورد به طوری که بسیاری از مالکان وسایل نقلیه خودرو و خود را برای فروش نزد او در نمایشگاه به امانت می‌سپارند. با شیوع کرونا از اوایل سال ۹۸ صادقی پور جزو اولین نمایشگاه‌داران اتومبیل در محله امام خمینی (ره) بود که فروشگاه خود را برای رعایت قرنطینه تعطیل کرد و کسب و کارش را به فضای مجازی انتقال داد. او در باره نحوه تعطیلی نمایشگاه و فروش خودروهایش در فضای مجازی می‌گوید: «از روزی که خبر شیوع کرونا اعلام شد، کار ما را دیگر کودکان و بزرگسالان که دیگر کمتر کسی برای خرید و فروشی به ما مراجعه می‌کرد و تنها شاهد تردد همکاران و دلالتی بودیم که کارشان خرید و فروش خودرو است. در همان روزهای نخست پسرم پیشنهاد داد برای حفظ سلامتی خود مدت کمتری در نمایشگاه حضور داشته باشیم و به جای آن در فضای مجازی اتومبیل بفروشیم. پس از موافقت من، پسرم تصاویر تمام خودروهای نمایشگاه را با جزئیات و اطلاعات کامل در فضای مجازی منتشر کرد. صادقی پور در باره نحوه فروش اینترنتی خودروهایش توضیح می‌دهد: «پس از ایجاد کانال یک بنر و چند تراکت چاپ کردیم که در آن فعالیت مجازی مان را اعلام کرده بودیم. چند روز بعد هم که اعلام شد صنف ما باید همراه با دیگر مشاغل غیر ضروری تعطیل کنند، درهای نمایشگاه را بستیم و تنها اوقاتی به نمایشگاه می‌آمدیم که یک مشتری قصد خرید و تحویل خودرویی را داشت که در فضای مجازی دیده بود.»

میل خریداران خودرو به خرید حضوری

صادقی پور ادامه می‌دهد: در روزها و هفته‌های اول تعطیلی نمایشگاه فروش زیادی در فضای مجازی نداشتیم چرا که خریداران خودرو ترجیح می‌دهند حضوری خود را بخزند اما در هر صورت پس از یک مدت شرایط کاری ما بهتر شد و با فروش خود در فضای مجازی توانستیم درآمدی به اندازه هزینه‌های خود داشته باشیم. در این مدت نیز بسیاری از نمایشگاه‌داران خودرو با الگوبرداری از ما تصمیم به فروش اینترنتی گرفتند. حتی برخی شان سایت راه‌اندازی کردند. اگرچه دلالتی که کارشان خرید و فروش خودرو در نمایشگاه‌ها بود حضورشان در اینجای بسیار کاهش پیدا کرده چرا که بسیاری از آن‌ها قید این کار را زدند و به مشاغل دیگر روی آوردند. برای خود یک نمایشگاه اتومبیل دایر کردند و مستقل شدند.

صادقی پور اضافه می‌کند: پس از بازگشایی نمایشگاه‌ها از همان روزهای نخست توجه خاصی به رعایت شیوه‌نامه‌های بهداشتی داشتیم به طوری که استفاده از ماسک در این نمایشگاه برای همه الزامی است و افراد باید فاصله اجتماعی را رعایت کنند. علاوه بر این به طور مداوم محیط نمایشگاه را ضد عفونی می‌کنیم. خوشبختانه من تا به امروز به واسطه رعایت همین اصول بهداشتی برخلاف بسیاری از همکارانم هرگز به کرونا مبتلا نشده‌ام.

منطقه



منطقه

