أحيانا الطرف المخدوع بيكون سيّء النيّة !!

-

لسّه مخلّص نقاش حادّ مع عميل عاوز يعرف سعر الدراسة من غير ما يعرف محتواها

-

يعني

أنا باعت له فيديو فيه محتوى الدراسة - اللي على أساسه هيقارن السعر بالمحتوى ده يشوف يستاهل ولّا لأ

ف هوّا مصرّ ما يعرفش محتوى الدراسة !

-

ليه ؟!

-

عشان مستقبلا - لمّا الدراسة تتعمل - يقعد يطلب طلبات خارج محتوى الدراسة - لإنّه مش ملتزم بالمحتوى المعروض في الفيديو - اللي ما شافهوش

-

دا معنى إنّ الطرف المخدوع أحيانا بيكون سيء النيّة

-

يعني

ممكن تلاقي أ ناصب على ب

بينما الحقيقة - إنّ ب كان متعمّد ما يناقشش التفاصيل كاملة قبل النصباية

لإنّ ب نفسه هوّا اللي كان مبيّت نيّة الخيانة ل أ

-

ف نصيحة عامّة - ما تتعاطفش بسرعة ولا بسهولة

ياما عدّى عليّا نماذج لناس ظالمة بتسحّ دموع المسكنة - وبيشتكوا من اللي ظالمهم - وهمّا اللي ظالمين

أو ع الأقلّ كانوا عاوزين يظلموا - بسّ اتظلموا - حدّ اتغدّى بيهم يعني وكانوا ناويين يتعشّوا بيه

-

ف ما تتعاطفش بسرعة ولا بسهولة

-

وحطّ قاعدة - إنّ أيّ حدّ عاوز يخالف القانون أو العرف - بدعوى المجاملة أو الثقة - هو سيّء النيّة

وإنّ الاتنين اللي اتّفقوا على خلاف القانون والعرف - همّا الاتنين سيّئي النيّة

-

لكن طبعا وقت ما المشكلة تحصل - لازم هيظهروا في صورة ظالم ومظلوم

لكن - الحقيقة - إنّهم همّا الاتنين ظالمين - كلّ ما في الموضوع إنّ واحد سبق التاني

-

وطّن نفسك إنّك تناقش كلّ التفاصيل قبل الاتّفاق مع أيّ طرف

وما تعتبرش كلمة ( ما فيش داعي للتفاصيل - إحنا مأمّنينك - وواثقين فيك ) مدح

لإنّها احتمال كبير جدّا تكون طعم لمرواغة هيعملوها معاك بعدين

-

اللي أوّله شرط - آخره نور

-

[#نصيحة\_من\_خبير](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%86%D8%B5%D9%8A%D8%AD%D8%A9_%D9%85%D9%86_%D8%AE%D8%A8%D9%8A%D8%B1?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWnEXi-WgD5Vs3i7iLpQBcFtkn6FcGEsR-_YIlrSidzOdWn5kBCwNYhsYV6CW_Z3f9OBbolLMQmE1afqoXUnoKh9QhCH04DdfhxmerVublXFkSPvqOxnOubDppM5X7DIM9YFsBnHJTJKb459MxABcKtoSxGG6yMdjJisFyXujhrwd2UXuEDVOFBe63r770rh68&__tn__=*NK-R)