معنى إن حضرتك عندك علم . ولا تنتفع منه

هو إما /

.

١ /

حضرتك اتعلمت علم لا ينفع

.

يبقى انسى اللي اتعلمته ده . واتعلم علم نافع

.

العلم الذي لا ينفع . يضر

مش مجرد مش هينفع . دا هيضر

لإنه هياخد منك وقت وجهد كنت ممكن تستغلهم فيما ينفعك . فهيقلل عندك الوقت والجهد المخصصين للانتفاع . فدا هيضرك

.

دا غير إنه هيوهمك إنك عندك علم . فهيخليك ما تتعلمش . ودا ضرر

.

وهيخليك ناقم على المجتمع اللي مش مقدر علمك . ودا بردو ضرر

.

٢ /

اتعلمت علم غير مطلوب

.

شرحه شرح اللي فات

.

٣ /

ما اتعلمتش حاجة أصلا . ومتوهم إنك اتعلمت

.

طيب تعرف ازاي ؟!

قارن نفسك بالناس اللي في نفس مجال علمك . وبيكسبوا منه فلوس

.

شوف هما مستوى علمهم إيه . وشوف انتا فين

.

غالبا هتلاقي نفسك أقل بكتير منهم في العلم . وعادي

لكنك متضايق إنك أقل منكم في التكسب من العلم

.

٤ /

.

حضرتك لا توظف علمك بشكل مربح

.

كمثال . حضرتك متقن للغة الأسبانية إتقانا كاملا . لكنك مش شغال مترجم

.

فأصبح دا علم غير موظف

وعلى ذلك فقس بقى

.

دا غير درجات توظيف العلم

.

يعني ممكن واحد متقن للأسبانية يشتغل مترجم اليوم بكذا أو الصفحة بكذا

.

وممكن واحد مترجم بردو . يتعاقد مع كاتب أسباني على ترجمة كتاب ليه . مقابل نسبة من مبيعات الكتاب باللغة المترجم ليها . فيبقى حقق دخل أكبر . والأهم إنه دخل ( مستمر )

.

٥ /

حضرتك لا تجيد التسويق لعلمك

.

التسويق زي السواقة

المهندس والدكتور والمحاسب والمترجم بيروحوا شغلهم بالعربية

فبيتعلموا يسوقوا العربية

.

ما ينفعش يجيبوا سواق . وإلا هيقاسمهم في جزء كبير من ربحهم

ممكن يجيبوا سواق لما يبقى ربحهم كبير جدا . وأجر السواق يمثل نسبة قليلة من ربحهم

.

لكن في الأول لازم يسوقوا بنفسهم

وعشان يسوقوا بنفسهم . لازم يتعلموا السواقة

.

ما ينفعش يقولوا . إحنا مش شغلتنا السواقة

وإلا مش هيوصلوا لأماكن عملهم أصلا . فمش هيكسبوا

.

فحضرتك أيا كانت شغلتك . إنتا محتاج تسوق لهذا الشغل

حتى لو كان اللي هتبيعه هو ( علم )

.

٦ /

حضرتك عندك سوء تسعير لعلمك

.

علمك يساوي ١٠٠ ألف جنيه . وانتا بتبيعه بألف جنيه فقط . والناس مبسوطة طبعا . ما حدش هيقول لك انتا بتظلم نفسك

.

يبقى انتا محتاج تحسن تسعير علمك

.

ولما تسعر علمك بالقيمة العادلة . يبقى اللي مش هيوافق عليها فهو خارج شريحتك التسويقية أصلا . فلا تندم عليه

.

لا شيء غالي داخل شريحته

.

اللي قال لك غالي هو شخص غير مستهدف بالنسبة لك أصلا

دا بفرض إنك عامل التسعير نفسه صح

.

إختار الشريحة صح . واستهدفها صح . وسعر صح . هتبيع عادي . مهما كان السعر

.

وأسهل طريقة للتسعير . لو مش عاوز تشغل دماغك يعني . هو تسعير المنافسين

وتسعير المنافسين اللي في نفس شريحتك

.

٧ /

.

حضرتك ( بتتكسف ) تطلب حقك . عشان عالم وكده

قال يعني العالم ده لما بيروح يشتري جزمة . بياع الجزم بيبيعها له ببلاش . عشان شايفه عالم وكده

يا راجل يا محترم . تبقى الجزمة بيتدفع فيها فلوس . وعلمك ما يتدفعش فيه فلوس ؟!

.

فيه ناس بتطلب مني دراسة كذا . اللي عملتها قبل كده . ويستغربوا إني بقول لهم سعرهم كذا . وحجتهم ( ما انتا عاملها قبل كده ومش هتبذل فيها مجهود )

.

يعني بياع الجزم بييجي الصبح يبيع جزمة بفلوس . وباقي اليوم يفضل يبيع الجزم بسعر ما اشتراها بدون ربح . ما هو خد ربح مرة في أول جزمة . يبقى عاوز ربح تاني ليه ؟!!

.

ما تتكسفش تطلب فلوس في علمك

لإن معظم الناس مش هتتكسف تاخد علمك ببلاش

.

إطلب حقك عادي

لا فيها بجاحة . ولا فيها حرج

.

أو استمر على وضعك . وانتا هتتعلم تطلب حقك لوحدك . المهم تستمر

.

المشكلة إنك تتحرج مرة واتنين وتلاتة . وبعدين تقفل

.

لكن لو استمريت . هتتعلم تطلب حقك لوحدك

الناس هتعلمك

هههههههه