[#علم\_نفس\_البيزنس](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%B9%D9%84%D9%85_%D9%86%D9%81%D8%B3_%D8%A7%D9%84%D8%A8%D9%8A%D8%B2%D9%86%D8%B3?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXPtMfQGUfQVvzKV-GMqAxivqz_ckhUnqaf7SrzC9zmgEpCix7lDJg0WbXX2ecQSBs7TxQuTl31F8bqg4VbGySg9HmZyF6JYXHsanJmigK22FfF4Md_TYrXL7hz8Sn91JgGu-XdJPBrF804y7BMPGtvTw1sIxWtLAN62OYTsJ-Mf44GwoPD2o-0fWh3zIQs6Kk&__tn__=*NK-R)

-

سنة 2018 لمّا قرّرت أنتقل من الهندسة للبيزنس

قابلتني مشكلة كنت بسمّيها وقتها ( مشكلة العفريت ) !!

-

أنا اشتغلت مهندس تصميم ميكانيكيّ - واشتغلت محاضر تصميم ميكانيكيّ

فكنت باجي في مواقف في البيزنس وأقول ( ده عفريت المهندس )

وفي أوقات أقول ( ده عفريت المحاضر )

-

كان بيتلبّسني عفريت المهندس أحيانا - فالاقي نفسي غرقان في تفاصيل واحتمالات ونيلة سودة اسمها الـ worst case scenario

وكان بيتلبّسني عفريت المحاضر ساعات - فالاقي نفسي عمّال أشرح واشرح - وأعطي 10 أمثلة عشان أفهّم اللي قدّامي حاجة واحدة !!

-

الحمد لله اتعالجت من الموضوع ده

-

فعلى جانب عفريت المهندس - بقيت ممكن اسافر بالعربيّة وهيّا بتسخن - بسّ باخد بالي من الحرارة - وبيكون معايا زيت احتياطيّ وميّه احتياطيّ للرادياتير

المهندس ما كانش هيسافر بالعربيّة وهيّا بتسخن

-

فإنتا كمستثمر محتاج تكون زيّ اللي بيسافر بالعربيّة وهيّا بتسخن - بسّ بياخد احتياطاته

-

وفي الشرح بقيت بقول 3 أمثلة فقط - واللي ما يفهمش تبقى دي مشكلته هوّا

-

ومن خلال عشرات الجلسات الاستشاريّة مع مستثمرين وأصحاب مصانع وناس مقبلين على إنشاء مصانع

كنت بقوم كتير بدور الطبيب النفسيّ - وكنت بحلّل شخصيّاتهم - لإنّ ده له تأثير كبير جدّا على طريقة إدارتهم للبيزنس

-

حتّى كونك الطفل الأوّل في الأسرة أو الطفل الأخير دا ليه تأثير على طريقة إدارتك

ليه تأثير أساسا على كونك هتعمل بيزنس ولّا لأ !!

-

فكنت بانتبه للمواضيع دي - وطلعت منهم بالبوست الطويل اللي حضرتك هتقرأه دلوقتي إن شاء الله

هوّا عبارة عن تجميعة لعدد من البوستات - كتبت كلّ واحد منهم بعد ملاحظة لنمط متكرّر من المستثمرين اللي باقعد معاهم في جلسات استشاريّة

-

فإلى المقال الطويل

-

[#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=AZXPtMfQGUfQVvzKV-GMqAxivqz_ckhUnqaf7SrzC9zmgEpCix7lDJg0WbXX2ecQSBs7TxQuTl31F8bqg4VbGySg9HmZyF6JYXHsanJmigK22FfF4Md_TYrXL7hz8Sn91JgGu-XdJPBrF804y7BMPGtvTw1sIxWtLAN62OYTsJ-Mf44GwoPD2o-0fWh3zIQs6Kk&__tn__=*NK-R)

.

[#النوع\_الأوّل](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%86%D9%88%D8%B9_%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%88%D9%91%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXPtMfQGUfQVvzKV-GMqAxivqz_ckhUnqaf7SrzC9zmgEpCix7lDJg0WbXX2ecQSBs7TxQuTl31F8bqg4VbGySg9HmZyF6JYXHsanJmigK22FfF4Md_TYrXL7hz8Sn91JgGu-XdJPBrF804y7BMPGtvTw1sIxWtLAN62OYTsJ-Mf44GwoPD2o-0fWh3zIQs6Kk&__tn__=*NK-R) /

-

[#المستثمر\_المتّزن](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B3%D8%AA%D8%AB%D9%85%D8%B1_%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%AA%D9%91%D8%B2%D9%86?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXPtMfQGUfQVvzKV-GMqAxivqz_ckhUnqaf7SrzC9zmgEpCix7lDJg0WbXX2ecQSBs7TxQuTl31F8bqg4VbGySg9HmZyF6JYXHsanJmigK22FfF4Md_TYrXL7hz8Sn91JgGu-XdJPBrF804y7BMPGtvTw1sIxWtLAN62OYTsJ-Mf44GwoPD2o-0fWh3zIQs6Kk&__tn__=*NK-R)

.

يعني إيه إنسان متزن ؟

يعني الإنسان اللي بياخد نفس القرار وهوا غضبان زي وهوا سعيد

اللي بيصرف نفس المصاريف وهوا معاه فلوس زي وهوا مش معاه

اللي بيرفض الشغل غير المناسب ليه وهوا ما عاهوش فلوس زي وهوا معاه

اللي بيعامل الناس وهوا أقوى منهم زي ما هوا أضعف منهم

اللي بيأدي نفس الشغل للجاهل بيه زي العالم بيه

وهكذا

.

الإنسان المتزن لو بيطلق مراته . هيطلقها وهوا هادي

وبيلبس تيشيرت وهوا سايق المرسيدس

وجاب المرسيدس عشان بيسافر مسافات طويلة

ولما ما بقاش بيسافر بيها باعها

ولما جوز ولاده . باع الفيلا واشترى شقة تكفيه هوا ومراته

-

[#النوع\_الثاني](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%86%D9%88%D8%B9_%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A7%D9%86%D9%8A?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXPtMfQGUfQVvzKV-GMqAxivqz_ckhUnqaf7SrzC9zmgEpCix7lDJg0WbXX2ecQSBs7TxQuTl31F8bqg4VbGySg9HmZyF6JYXHsanJmigK22FfF4Md_TYrXL7hz8Sn91JgGu-XdJPBrF804y7BMPGtvTw1sIxWtLAN62OYTsJ-Mf44GwoPD2o-0fWh3zIQs6Kk&__tn__=*NK-R) /

-

[#المستثمر\_المتقوقع](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B3%D8%AA%D8%AB%D9%85%D8%B1_%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%AA%D9%82%D9%88%D9%82%D8%B9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXPtMfQGUfQVvzKV-GMqAxivqz_ckhUnqaf7SrzC9zmgEpCix7lDJg0WbXX2ecQSBs7TxQuTl31F8bqg4VbGySg9HmZyF6JYXHsanJmigK22FfF4Md_TYrXL7hz8Sn91JgGu-XdJPBrF804y7BMPGtvTw1sIxWtLAN62OYTsJ-Mf44GwoPD2o-0fWh3zIQs6Kk&__tn__=*NK-R)

-

فيه معضلة بتقابل أيّ حدّ بادئ بيزنس

مش عارف أسمّيها إيه

بسّ ممكن نسمّيها ( التقوقع )

-

التقوقع ده هوّا إنّك تبني قراراتك

على أساس إنّ الناس كلّها زيّك

فممكن ترفض فكرة

لأنّك شايف إنّ الناس هترفضها

وفي الحقيقة يكون التفسير الحقيقيّ

هو إنّك إنتا اللي رافضها

-

يعني نناقش فكرة مطعم بيقدّم أكل صينيّ مثلا

فتقول لا

دي فكرة مش كويّسة

أصل مين اللي هياكل الأكل الصينيّ ده

دا مسكّر يا عمّ

-

وتكون الحقيقة

هيّا إنّك إنتا كلت الأكل الصينيّ فما عجبكش

فتتخيّل إنّ الناس كلّها مش هتحبّه

-

وعلى ذلك فقس بقى

-

ما أنكرش إنّي كنت زمان بأقع في الغلطة دي

لكن بعد حوالي 4 سنين في السوق

اكتشفت حاجة غريبة جدّا

إحنا مجتمع كبير جدّا

والقليّل فينا كتير

-

يعني إيه ( القليّل فينا كتير ) ؟!

يعني لو بحثت عن الناس

اللي عندها عربيّات مرسيدس مثلا

هتلاقيهم آلاف

-

لو بحثت عن الناس

اللي عندها فيلّات في الساحل الشماليّ

هتلاقيهم آلاف

-

ولو بحثت عن الناس

اللي بتعمل الكشري سندوتشات

هتلاقيهم آلاف بردو

-

ففكرة إنّك ترفض فكرة ما ابتداءا

لأنّك متخيّل إنّه أصل مين اللي هيقبل يشتري كذا

هيّا فكرة غير واقعيّة

سببها التقوقع

-

إنّك إنتا متقوقع جوّا تصوّراتك الشخصيّة

وتصوّراتك دي بتعكسها على المجتمع

فتظنّ إنّ المجتمع

هياخد نفس القرار ده في نفس المسألة دي

-

التقوقع ده له باك فاير بردو

نظريّة معكوسة

ألا وهي إنّك عشان عايش وسط أصحابك

اللي بيحبّوا شئ معيّن

فتتخيّل إنّ الشعب كلّه

هيقبل الشئ ده لو صنّعته وبعته

-

لكن في الحقيقة تكتشف إنّ الشئ ده

مناسب ليك إنتا بسّ

إنتا وأصحابك

-

إنتا مش لسّه من شويّه

قايل إنّ القليّل فينا كتير ؟!

-

أيوه قلت

بسّ ممكن الكتير ده

يكون غير كافي للتصنيع الكمّيّ

-

يعني ممكن تكونوا 10 آلاف واحد

عندكم عربيّات مرسيدس

فإنتوا كتير أيوه فعلا

لكن ال 10 آلاف ده

عدد غير كافي

إنّك تصنّع كماليّات للمرسيدس مثلا

-

الموضوع حسّاس جدّا

وقد يكون كلامي عنّه

غير معبّر عن المشاهدات

اللي بقالي 4 سنين بشوفها

وكلّ مرّة باتصدم

-

فيه صناعات كانت لا تخطر لي على بال

واكتشفت إنّ مصر

فيها عشرات المصانع بتعملها

-

وفيه حاجات ما كنتش أتخيّل إنّها ليها لازمة أصلا

وألاقي بيتصنّع منها منتجات مهمّة

وفيه مصانع ليها وناس عايشة عليها

-

وفيه حاجات ما كنتش أتخيّل

إنّ التكنولوجيا في مصر تقدر تصنّعها

وألاقي شركات مش بسّ بتصنّعها

دي بتصدّرها لأوروبّا وأمريكا

-

وفيه حاجات بتتباع في أوروبّا وأمريكا

لأنّها مكتوب عليها إنّها مصريّة

تخيّل !!!

-

لدرجة إنّي في أحد الدراسات

أوصيت إنّ لوجو الشركة

لازم ياخد لمسة فرعونيّة

-

لأنّه في أوروبّا

بيبحثوا عن المنتج ده إنّه يكون مصريّ تحديدا

فأنا عاوز أسهّل المهمّة على العميل الأوروبّيّ

لمّا يشوف صورة فرعونيّة على الكرتونة

فعينه تلاحظها بسهولة

أسهل ما أكتبله

Product of Egypt

-

التقوقع ده له نوع

بشوفه في بعض العملاء أيضا

اللي بيكونوا عايشين برّا لفترة كبيرة

فشافوا حاجات مش موجودة في مصر

وييجوا يتكلّموا معايا هنا

فيتكلّموا عنها

على أساس إنّها عادي إيه المانع نصنّعها ؟!

دي مطلوبة جدّا

-

فالشخص ده مشكلته إنّه سابقنا

-

في حين إنّه من الغلط بردو

إنّك تقول له ده شئ

مش هيكون له سوق في مصر

-

لأنّه وجود سوق لشئ ما في الخارج

يعتبر قرينة على إنّ الشئ ده مطلوب

ولكنّه ليس دليلا على إنّه هيتباع في مصر

-

فإنتا في المنطقة ما بين القرينة والدليل دي

بتكون في منتهى الحيرة

-

صديق ليّا قال لي إنّه في فترة ما

كانت البيتزا دي اختراع

-

صديقي ده كان من الشرقيّة

فبيقول لي

إنّه كان فيه محلّ بيتزا واحد في الزقازيق

وكان مكتب المحافظ بيتّصل عليهم

عشان يطلب بيتزا !!

-

المرحلة دي هيّا اللي أقصدها

بالمرحلة ما بين القرينة والدليل

البيتزا دي طالما بتتباع في إيطاليا

يبقى هيّا مقبولة ومطلوبة

لكن هل الثقافة المصريّة هتقبلها ولّا لأ

-

صديق تاني قال لي إنّه أوّل ما طلع الكاتشب

راح مطعم وطلب أكل

وطلب معاه طبق كاتشب

فاللي بياخد الطلبات

استغرب جدّا من موضوع طبق كاتشب ده

لكنّه بالفعل جاب له كاتشب في طبق

العميل على حقّ يعني

-

فالمرحلة دي خطيرة جدّا

مرحلة إنّه إنتا عارف إنّ المنتج ده مطلوب

بسّ لسّه ما نزلش مصر

-

نرجع للتقوقع

لو قلت إنّ المنتج ده أكيد هيتباع

أصل أنا عايش بقالي 10 سنين في فلوريدا

وفلوريدا كلّهم هناك بيصحوا الصبح

يشربوا البتاع ده

فده تقوقع

-

ولو دقت البتاع ده لقيت طعمه وحش

فقلت مستحيل يتباع في مصر

فده تقوقع بردو

-

طيّب نعمل إيه يعني ؟!

هنا بيبان بقوّة قيمة ( دراسة السوق )

-

وبنفتح النيش

ونطلّع الأدوات القديمة العتيقة

اللي اتبنت عليها دراسات السوق

وللأسف ما بنستخدمهاش في المنتجات التقليديّة

فالأدوات دي بتصدّي منّنا

-

أدوات زيّ استطلاعات الرأي

ومقابلات العملاء

ومقابلات الخبراء

والأبحاث الميدانيّة

والكلام الكبير ده

-

اللي مش هنعمله

لو كنّا بنعمل مصنع عصير برتقال مثلا

لكن لو هتعمل مصنع عصير لايتشي مثلا

فهتحتاج تعمل الأبحاث دي

-

اللايتشي دي كانت فاكهة صينيّة

وغزت الأسواق الأوروبيّة من 10 سنين مثلا

-

فمن 10 سنين

أوروبّا كانت بتواجه فكرة التقوقع دي مع اللايتشي

ومستوردي الفواكه الأوروبيّين

كانوا واحد يقول دي أكيد هتتباع

وواحد تاني يقول مستحيل

-

بالمناسبة

مش معنى إنّ تجربة البيتزا نجحت في مصر

وتجربة اللايتشي نجحت في أوروبّا

يبقى تجربتك لمنتج ما بتفكّر فيه دلوقتي

أكيد هتنجح

-

فيه عشرات النماذج

لناس جابت أفكار جديدة بردو

وفشلوا

-

بسّ اللي فشل فشل خلاص

فما حدّش هيتكلّم عنّه

-

فما تبنيش قراراتك

بناءا على القصص الموجودة فقط

لأنّ فيه قصص تانية مش موجودة

لكنّها حصلت

-

زيّ ما طفل يموت في بطن أمّه

كان موجود

لكنّه ما حدّش يعرف عنّه حاجة

ولا حتّى حدّ يعرف اسمه

-

الحقيقة إنّ اتّخاذ قرار في البيزنس

هو أمر في غاية الصعوبة

لكن أنا شخصيّا أميل لترجيح كفّة المغامرة

-

يعني لو نتيجة البحث

كانت 51 % لصالح شئ ما

فاعمل الشئ ده

-

وده اللي اتعلّمته أنا شخصيّا كمهندس

إنّ الهندسة ما تنفعش في البيزنس

-

لازم تتنازل عن طريقة تفكيرك

كمهندس بيحسب كلّ حاجة

-

لازم تتعلّم تاخد المغامرة والمخاطرة

-

لكن بنقول تكون محسوبة

محسوبة دي لا تعني الحساب لدرجة 100 %

يكفي جدّا الحساب لدرجة 80 %

70 %

60 %

والباقي هوّا ده جوهر البيزنس

ناس بتغامر فتفوز باللذّات

-

عشان كده بقول دايما

اعمل البيزنس بجزء من مالك

بجزء إنتا مستعدّ تخسره كلّه

ده أفضل وضع للبيزنس

-

لو معاك 10 مليون جنيه

وواحد تاني معاه مليون واحد

وإنتوا الاتنين عملتوا مشروع بمليون جنيه

فاللي معاه 10 مليون فرصة نجاحه

هتكون أكبر بكتير من اللي معاه مليون واحد

مع إنّهم همّا الاتنين عاملين نفس المشروع

-

لانّ اللي معاه 10 مليون

مستعدّ يخسر المليون كلّه

فبياخد خطوات مغامرة براحته

-

طيّب واللي معاه مليون واحد يعمل إيه ؟!

يعمل مشروع ب 100 ألف

المهمّ إنّه ياخد روح المغامرة

ويكون مستعدّ يخسر ال 100 ألف كلّهم عادي

-

في الحالة دي هتلاقي الموضوع ماشي بالعكس

وال 100 ألف بقوا 200

وال 200 بقوا 400

-

لكن الحريص بنسبة 100 %

مش هيقدر ياخد قرار

هتكون إيده دايما مهزوزة

-

لكن نقول إيه في الطمع

اللي معاه مليون

عاوز يستثمره كلّه

لأنّه طمّاع

عاوز أرباح المليون

مش أرباح ال 100 ألف

-

لكنّه لو صبر على نفسه

ومشي واحدة واحدة

بمبلغ صغير قابل للمغامرة الكاملة

هيكون الناتج النهائيّ أفضل

-

[#النوع\_الثالث](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%86%D9%88%D8%B9_%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A7%D9%84%D8%AB?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXPtMfQGUfQVvzKV-GMqAxivqz_ckhUnqaf7SrzC9zmgEpCix7lDJg0WbXX2ecQSBs7TxQuTl31F8bqg4VbGySg9HmZyF6JYXHsanJmigK22FfF4Md_TYrXL7hz8Sn91JgGu-XdJPBrF804y7BMPGtvTw1sIxWtLAN62OYTsJ-Mf44GwoPD2o-0fWh3zIQs6Kk&__tn__=*NK-R) /

-

[#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=AZXPtMfQGUfQVvzKV-GMqAxivqz_ckhUnqaf7SrzC9zmgEpCix7lDJg0WbXX2ecQSBs7TxQuTl31F8bqg4VbGySg9HmZyF6JYXHsanJmigK22FfF4Md_TYrXL7hz8Sn91JgGu-XdJPBrF804y7BMPGtvTw1sIxWtLAN62OYTsJ-Mf44GwoPD2o-0fWh3zIQs6Kk&__tn__=*NK-R)

-

[#المستثمر\_القاضي](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B3%D8%AA%D8%AB%D9%85%D8%B1_%D8%A7%D9%84%D9%82%D8%A7%D8%B6%D9%8A?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXPtMfQGUfQVvzKV-GMqAxivqz_ckhUnqaf7SrzC9zmgEpCix7lDJg0WbXX2ecQSBs7TxQuTl31F8bqg4VbGySg9HmZyF6JYXHsanJmigK22FfF4Md_TYrXL7hz8Sn91JgGu-XdJPBrF804y7BMPGtvTw1sIxWtLAN62OYTsJ-Mf44GwoPD2o-0fWh3zIQs6Kk&__tn__=*NK-R)

-

احذر أن تكون المدير ((( القاضي )))

المدير الذي يعامل الموظّفين كأنّهم متّهمون !!!

يوجّه الأسئلة بنبرة صوت القاضي

هل فعلت كذا ؟!

لم لم تفعل كذا ؟!

-

ولكن !!!

وجّه الطلبات بطريقة الاقتراح

كمثال

بقول لك إيه يا فلان - عاوزين نتأكّد من نقطة كذا

عاوزين نشوف كذا خلص ولّا لسّه

عاوزين نتطمّن على سير المشروع الفلانيّ

إيه رأيك نعمل بحث عن كذا

إيه رأيك نعمل الخطوة الفلانيّة

-

نفس الطلبات في الحالة الثانية ستصل للموظّف بطريقة لطيفة

بطريقة تشاركيّة - وكأنّ الموظّف والمدير معا مسؤولان عن المهمّة الفلانيّة

المدير بيقول ( عاوزين )

إحنا الاتنين عاوزين

فإنتا كموظّف بقى ليك إرادة

-

عاوزين ( نعمل )

فهوّا كمدير بقى شريك معاك في المجهود

-

( إيه رأيك )

فالموظّف بقى ليه رأي - وبينفّذ المهمّة الفلانيّة بناءا على رأيه هوّا

-

بينما في الحالة الأولى - الموظّف هيتعامل مع طلبات المدير كأنّها اتّهامات !!!

هل تعرف ردّ فعل الاتّهامات على قلوب الناس ؟!

سينتقل له شعور الاختناق - ستصيبه غصّة في حلقه من كلّ طلب جديد من طلبات المدير

-

أذكر عندما كنت مصمّم ماكينات - كنت باعمل لوح رسومات تنفيذيّة تنزل الورشة للتصنيع

وقبل التصنيع - أروح أقف مع الخرّاط وأقول له ( إيه رأيك نزوّد المسافة الفلانيّة ؟! )

إيه رأيك نوسّع الثقب الفلانيّ ؟!

-

لكن

ارجع بالفيديو مشهد سابق

هتلاقيني في المكتب وقبل ما انزل الورشة - كنت بكون محدّد إيه الأبعاد اللي في الرسمة اللي ما ينفعش تتغيّر - وإيه الأبعاد اللي ينفع تتغيّر

فكنت أنزل الورشة عامل عبيط - واسأل الصنايعيّ فقط عن الأبعاد اللي انا عارف إنّها ممكن تتغيّر

ولمّا يقترح يغيّرها - كنت بخلّيه يغيّرها بإيده على الرسمة !!!

-

وبعد ما يغيّر كنت أقول له - بسّ خلّي بالك من الثقب 30 - لإنّ هيركب فيه عامود قطره 30

وخلّي بالك من المسافة بين الثقبين ال 120 - لإنّ الجزء ده هيتربط على جزء تاني في الماكينة المسافة بين تقوبه 120

-

الحركة دي كانت بتقرّب الصنايعيّة منّي جدّا

لإنّه عمل حاجتين

أوّلا /

شارك بإيده في الرسمة

ملحوظة / أكتر حاجة يكرهها أيّ مصمّم - إنّ حدّ يمسك قلم ويكتب في رسمته !!!

بسّ أنا كنت باتجاوز الشعور ده الحمد لله

-

ثانيا /

بقى فاهم ليه البعد 30 أو 120 ما ينفعوش يتغيّروا - فبقى حاسس باحترام عقله

مش إنّه آلة مطلوب منها تنفّذ اللي ع الرسمة بدون تفكير

-

ولا أنكر إنّي كنت باخد ملاحظات من الصنايعيّة وتعديلات في الرسومات قيّمة جدّا

-

على الجانب الآخر تركت العمل في إحدى الشركات بسبب ( المدير القاضي )

كانت أسئلته تشبه أسئلة المحقّقين !!!

ليه ما عملتش كذا ؟!

ليه كذا متأخّر ؟!

لدرجة إنّي بقيت أسيب الشغل وأمشي وأقفل التليفون وأنام !!!

-

مش هيّا دي المشكلة بالنسبة لك كمدير

المشكلة بالنسبة لك كمدير - إنّ الموظّف ده لو لقى أيّ فرصة أحسن منّك ب 1 %

هيسيبك في وسط الطريق

ولو اتشقلبت عشان ترجّعه مش هتعرف

-

وأختم بقول سيّدنا أنس رضي الله عنه عن الرسول صلّى الله عليه وسلّم حين قال

خدمتُ رسولَ اللهِ صلَّى اللهُ عليهِ وسلَّم عشرَ سنينَ ،

فما قال لي لشيٍء صنعتُه : لِمَ صنعتَه ،

ولا لشيٍء تركتُه : لِمَ تركتَه

عليه الصلاة والسلام

-

[#النوع\_الرابع](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%86%D9%88%D8%B9_%D8%A7%D9%84%D8%B1%D8%A7%D8%A8%D8%B9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXPtMfQGUfQVvzKV-GMqAxivqz_ckhUnqaf7SrzC9zmgEpCix7lDJg0WbXX2ecQSBs7TxQuTl31F8bqg4VbGySg9HmZyF6JYXHsanJmigK22FfF4Md_TYrXL7hz8Sn91JgGu-XdJPBrF804y7BMPGtvTw1sIxWtLAN62OYTsJ-Mf44GwoPD2o-0fWh3zIQs6Kk&__tn__=*NK-R) /

-

[#المستثمر\_الدحّيح](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B3%D8%AA%D8%AB%D9%85%D8%B1_%D8%A7%D9%84%D8%AF%D8%AD%D9%91%D9%8A%D8%AD?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXPtMfQGUfQVvzKV-GMqAxivqz_ckhUnqaf7SrzC9zmgEpCix7lDJg0WbXX2ecQSBs7TxQuTl31F8bqg4VbGySg9HmZyF6JYXHsanJmigK22FfF4Md_TYrXL7hz8Sn91JgGu-XdJPBrF804y7BMPGtvTw1sIxWtLAN62OYTsJ-Mf44GwoPD2o-0fWh3zIQs6Kk&__tn__=*NK-R)

-

أثناء النقاش مع 3 مهندسين مقبلين على إقامة مشروع صناعيّ

التفتت لأحدهم وقلت له ( إنتا كنت شاطر في الكلّيّة )

قال لي أنا كنت الدحّيح فعلا

-

والسؤال هو ( عرفت إزّاي )

والإجابة هي ( لأنّه الأكثر تشاؤما في الفريق )

-

عادة الشخص اللي بيذاكر كويّس - المتفوّق دراسيّا - بيكون أكثر تشاؤما - وده بيكون حاجز بينه وبين البيزنس

يعني لو خدت أوّل الجملة وآخرها هتلاقي إنّك ( كلّ ما تكون شاطر في الدراسة - كلّ ما تكون خايب في البيزنس !!! )

-

معقول ؟!!!

أيوه يا فندم - معقول جدّا

-

البيزنس مبني بنسبة 90 % على التهوّر - و 10 % على الحسابات

لو إنتا شخص بتحسب كلّ حاجة - فإنتا مش بتاع بيزنس

-

أنا ما قلتش البيزنس مبني على الشجاعة - على المخاطرة - على الإقدام - على الطموح

لأ

أنا بقولها لك صريحة جريحة كده - البيزنس مبني على ( التهوّر )

-

لو إنتا مغرم بالحسابات - فإنتا بعيد جدّا عن البيزنس

طلبنا برّاد شاي

فسألنا نفسنا نجيب برّاد واحد ولّا اتنين

فعادي يعني

هات برّاد ولو احتجنا تاني نطلب

-

لكن الصديق اللي كان دحّيح ده سأل عامل المطعم ( هوّا البرّاد يعمل كام كبّاية ؟ )

مش بقول لك إنتا كنت شاطر في الكلّيّة !!!

-

المهندسين همّا أفضل مادّة خامّ للبيزنس

لكن بناخدهم كليّة الهندسة نبوّظ لهم المادّة الخام بتاعتهم

ونطلّعهم للسوق بايظين

-

لو إنتا مهندس - فقبل ما تدخل البيزنس - لازم تصلّح التلفيّات اللي عملوها في دماغك في كلّية هندسة

في كلّيّة هندسة مثلا خدعوك فقالوا إنّه 1 + 1 = 2

آهي تخاريف - ربّنا يسامحهم

-

لأ وقال إيه قالوا لك إنّه لكلّ فعل ردّ فعل

يا راجل ؟!!!

آيل شور ؟!!!

-

يعني لو عملت إعلان هتجيب مبيعات ؟!!!

هههههههههههه

متأكّد ؟!!!

-

طيّب لو عملت إعلان وجاب بيعة

لو عملت إعلانين هيجيبوا بيعتين

طبعا - ما إنتا متخيّل إنّه 1 + 1 = 2

قال يعني إنتا لو اتجوّزت هتعمل أسرة من فردين !!!

1 زوج + 1 زوجة = 2 أفراد أسرة

آهي معادلة خرافيّة آهي بتقول إنّه 1 + 1 = 2

-

وهكذا

بيفضلوا يبوّظوا في دماغك كده لحدّ ما تبقى ما تنفعش للبيزنس ببصلة

-

في كتاب أبّ غنيّ وأبّ فقير - بيقول المؤلّف إنّه عادة الطلبة المتوسّطين بيعملوا شركات - ويشغّلوا الطلبة النابغين موظّفين عندهم !!!

-

طبعا !!!

ما همّا الطلبة المتوسّطين دول كانوا متوسّطين ليه - لإنّهم ضاربينها صرمة

آهمّا دول اللي بيطلعوا يعملوا شركات

-

لكن الطلبة الممتازين - بتحصل لهم مشكلتين

أوّلا

بيكونوا بيحسبوا كلّ حاجة - فبيخافوا يعملوا شركات

ثانيا

بيكونوا شاطرين جدّا في مجالاتهم - فبيترقّوا في الوظايف - فما بيفكّروش يعملوا شركات - لإنّهم بيحقّقوا نجاحهم كموظّفين - فخلاص بيشبعوا الشهوة دي

-

عشان تبقى بيزنس مان - لازم تكون ضاربها صرمة

أنا راجل بتاع دراسات جدوى - فالمفروض ما أقولكش كده خالص

المفروض أقول لك احسب واجمع واطرح وتعالى نعمل دراسة

كلامي ده ممكن يخسّرني عميل

وإيه يعني - يروح عميل ييجي عشرة - قلت لك اضربها صرمة

-

السبب التاني اللي ممكن يمنعك عن البيزنس - هوّا إنّك تكون الأخّ الكبير في إخواتك !!!

يا راجل

ههههههههههههه

-

في جلسة استشاريّة أخرى سألت المستثمر ( إنتا أكبر أخّ في إخواتك ؟! )

ليه ؟!

لإنّه كان خوّاف

-

عادة الأخّ الأكبر بيكون خوّاف

والأخّ الأصغر بيكون هجّام

-

وده لسببين

أوّلا

الأخّ الأكبر بيكون أوّل طفل في العيلة - فأبوه وأمّه بيخافوا عليه - فبيعلّموه الخوف

الصغيّر بيرموه في الشارع - فبيتعلّم الجرأة

-

ثانيا

الأخّ الأكبر كان بطوله في المدرسة - فكان بيخاف يتخانق

لكن الأخّ الأصغر - كان يتخانق وهوّا متطمّن - هيجيب أخوه الكبير يتخانق معاه - فعنده الجرأة دايما

-

فلو إنتا الأخّ الأكبر - اتخلّص من العقدة دي

-

أنا في جلساتي مع العملاء - بيكون فيه جزء كبير عبارة عن رقابة نفسيّة على المستثمرين

فيه حواجز نفسيّة كتير في البيزنس - وهواجس - خيالات وضلالات في أدمغة المستثمرين

من دوري إنّي أكشفها وأشخّصها وأبروزها للمستثمر - وأقول له دي سببها كذا وعلاجها كذا

-

قرارات كتير غلط حضرتك هتتّخذها بسبب ترسّبات في نفسيّتك من وإنتا طفل

أو من وإنتا شابّ عادي

-

كرجل أعمال ناضج - من واجبك تقف قدّام نفسك وتفصّصها وتطلّع منها الشوائب النفسيّة دي وترميها في الزبالة

وتكمّل بعقليّة صافية من هذه التأثيرات الخياليّة

-

[#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=AZXPtMfQGUfQVvzKV-GMqAxivqz_ckhUnqaf7SrzC9zmgEpCix7lDJg0WbXX2ecQSBs7TxQuTl31F8bqg4VbGySg9HmZyF6JYXHsanJmigK22FfF4Md_TYrXL7hz8Sn91JgGu-XdJPBrF804y7BMPGtvTw1sIxWtLAN62OYTsJ-Mf44GwoPD2o-0fWh3zIQs6Kk&__tn__=*NK-R)

[#أنا\_ف\_اللابوريا](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A3%D9%86%D8%A7_%D9%81_%D8%A7%D9%84%D9%84%D8%A7%D8%A8%D9%88%D8%B1%D9%8A%D8%A7?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXPtMfQGUfQVvzKV-GMqAxivqz_ckhUnqaf7SrzC9zmgEpCix7lDJg0WbXX2ecQSBs7TxQuTl31F8bqg4VbGySg9HmZyF6JYXHsanJmigK22FfF4Md_TYrXL7hz8Sn91JgGu-XdJPBrF804y7BMPGtvTw1sIxWtLAN62OYTsJ-Mf44GwoPD2o-0fWh3zIQs6Kk&__tn__=*NK-R)

[#الأها\_أها\_إيه](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%87%D8%A7_%D8%A3%D9%87%D8%A7_%D8%A5%D9%8A%D9%87?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXPtMfQGUfQVvzKV-GMqAxivqz_ckhUnqaf7SrzC9zmgEpCix7lDJg0WbXX2ecQSBs7TxQuTl31F8bqg4VbGySg9HmZyF6JYXHsanJmigK22FfF4Md_TYrXL7hz8Sn91JgGu-XdJPBrF804y7BMPGtvTw1sIxWtLAN62OYTsJ-Mf44GwoPD2o-0fWh3zIQs6Kk&__tn__=*NK-R)

-

[#النوع\_الخامس](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%86%D9%88%D8%B9_%D8%A7%D9%84%D8%AE%D8%A7%D9%85%D8%B3?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXPtMfQGUfQVvzKV-GMqAxivqz_ckhUnqaf7SrzC9zmgEpCix7lDJg0WbXX2ecQSBs7TxQuTl31F8bqg4VbGySg9HmZyF6JYXHsanJmigK22FfF4Md_TYrXL7hz8Sn91JgGu-XdJPBrF804y7BMPGtvTw1sIxWtLAN62OYTsJ-Mf44GwoPD2o-0fWh3zIQs6Kk&__tn__=*NK-R) /

-

[#المستثمر\_الطفل](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B3%D8%AA%D8%AB%D9%85%D8%B1_%D8%A7%D9%84%D8%B7%D9%81%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXPtMfQGUfQVvzKV-GMqAxivqz_ckhUnqaf7SrzC9zmgEpCix7lDJg0WbXX2ecQSBs7TxQuTl31F8bqg4VbGySg9HmZyF6JYXHsanJmigK22FfF4Md_TYrXL7hz8Sn91JgGu-XdJPBrF804y7BMPGtvTw1sIxWtLAN62OYTsJ-Mf44GwoPD2o-0fWh3zIQs6Kk&__tn__=*NK-R)

-

فيه نوع من المسثمرين - أقرب وصف ممكن توصفه بيهم هو ( المستثمر الطفل )

المستثمر القمّاص

المستثمر اللي حاسس إنّه مظلوم - ومنتظر الناس تطبطب عليه وتداديه

-

خلال عملي تعرّضت لهذا النوع من المستثمرين حوالي 3 مرّات

دول اللي اشتغلت معاهم في دراسات أقصد

لكن اللي قفلت النقاش معاهم في البدايات لإنّي استشعرت إنّهم مستثمرين أطفال - قد يكونوا مئات !!!

-

فخلّينا نستعرض بعض أعراض مرض الطفوليّة في البيزنس

-

أوّلا /

-

المستثمر الطفل بيكون متخيّل إنّ البيزنس مبني على قاعدة ( 1 + 1 = 2 )

وعنده خزعبلات فكريّة من نوع ( لكلّ فعل ردّ فعل )

-

وغالبا هتلاقي المستثمر الطفل ده خلفيّته الدراسيّة مهندس - أمّال هيجيب الخزعبلات دي منين ؟!

-

الكلام دا صحّ في الهندسة - لكنّه في البيزنس - خيااااال

حضرتك ممكن تبذل مجهود كبير - وتخسر - عادي جدّا

ممكن ترفع راتب العامل - فإنتاجيّته تقلّ

وممكن تشدّ على العامل وتمسح بكرامته الأرض - فيتظبط - أو يسيبك ويمشي - وتلوص من غيره !!!

-

ممكن ترفع السعر - فالمبيعات تزيد - أو تقلّ - عادي

وممكن تجيب أحسن مكن في الدنيا - فتخسر - بينما اللي شغّال على مكن بلديّ قديم - يكون بيكسب !!!

-

أيوه يعني ما فيش قوانين في البيزنس ؟!

فيه قوانين طبعا

تابع صفحتنا وقناتنا على اليوتيوب - هتلاقينا شارحين عشرات بل مئات القوانين من قوانين البيزنس

لكن مش من ضمنها أبدا إنّ الموضوع هندسيّ جبريّ - يعني 1 + 1 = 2

ولا من ضمنها أبدا إنّ الموضوع منطقيّ - يعني لكلّ فعل ردّ فعل

-

زيّ ما الهندسة ليها قوانينها - البيزنس ليه قوانينه

مش معنى إنّ حضرتك أتقنت قوانين الهندسة - إنّها هتشتغل معاك في البيزنس

-

مش معنى إنّك أتقنت اللغة العربيّة - إنّك هتعرف تتعامل بيها في روسيا

اتعلّم اللغة الروسيّة الأوّل قبل ما تروح روسيا

وما تقيسش قوانين اللغة الروسيّة على قوانين اللغة العربيّة

-

ثانيا /

-

المستثمر الطفل بيكون متوقّع إنّ الحاجات بتمشي مظبوط

الحاجات بتتعمل صحّ - الحاجات بتتعمل بسعرها - الحاجات بتتسلّم في مواعيدها

التاجر صادق - والعامل أمين - والعميل هيقدّر - والدولة هتساعد

واللي ليه فلوس هيصبر - واللي عليه فلوس هيجيبها

والصديق مخلص - وأخويا يفديني بروحه

-

وبناءا عليه هتلاقيه حاطط توقّعات خياليّة

وعامل جدول زمنيّ محكم

وفي الآخر يلبس في الحيطة

-

هتلاقيه جاب ماكينات من أشهر وكيل في مصر - والماكينات جات مضروبة !

ولمّا طلب من الوكيل خدمات الصيانة - الوكيل نفّض له !

-

إزّاي ؟! دا أشهر وكيل في مصر

أيوه - عادي - يعني المفروض يكون إيه يعني ؟!

المفروض يعمل لك الشغل مظبوط ؟!

ما انتا طفل !!!

-

كنت متوقّع هتعمل المصنع خلال 6 شهور

خدت سنة و 6 شهور - والمصنع لسّه ما اتعملش - وحضرتك بتدفع إيجار من 18 شهر

مين قال لك تأجّر المصنع من الأوّل أصلا قبل ما تكون عارف راسك من رجليك

-

كنت متوقّع إنّ الموضوع هياخد 6 شهور - ما ده سببه أنا باشرحه لحضرتك أهو

إنّه في الأوّل بتكون متخيّل إنّ الحاجات بتتعمل مظبوط - وبتتعمل في وقتها

-

يعني نشتغل إزّاي حضرتك - نسيب نفسنا كده يعني والموجة هترفعنا ولّا إيه ؟!!!

أيوه

براوفو عليك

حضرتك جاوبت صحّ - سيب نفسك والموجة هترفعك

-

ما تسيبش نفسك قويّ يعني - لكن اعطي كلّ مهمّة وقت قدّ المتوقّع ليها مرّتين تلاتة

وتوقّع إنّ الحاجة هتيجي بنصف جودتها

-

وخلّي عندك بديل واتنين وتلاتة ورا البديل الأوّل

اللي وعدك إنّه هيعمل لك أحسن شغل في الدنيا - ممكن يطلع عادي جدّا

بل إنّ ممكن شغله يكون مرفوض أصلا - وترميه في الزبالة - وتعمله من أوّل وجديد

اعصر على نفسك لمونة - واعمله من أوّل وجديد

-

اتقل حضرتك - اتقل خالص - وطوّل بالك - أنا عاوزك تكون رويييييح

-

ثالثا /

-

المستثمر الطفل بيكون متخيّل إنّه لو مش مستحمل الخسارة - مش هيخسر !!!

ههههههههههه

-

المستثمر الطفل بيكون متخيّل إنّه ( هيصعب على الفشل )

بيكون متخيّل إنّه طالما ما عاهوش غير فلوس المشروع ده - فإن شاء الله ربّنا هيكرمه

بيقول لنفسه - ما هو مش معقول أخسر كلّ حاجة وأبقى على الحديدة

-

تخيّل هوّا بيقول لنفسه كده - والفشل قاعد باصص عليه وبيضحك !!!

يعني انتا متخيّل إنّ الفشل بيختار الناس الغنيّة فقط - لكن بييجي عند الفقرا وبيصعبوا عليه ؟!!!

ما هتفشل عادي - وهتخسر عادي - وهتتحبس بالشيكات عادي

-

فيه قرية كانت تحت سدّ - لو السدّ دا انهار - النهر هيمسح القرية دي من الوجود

سألوا أهل القرية عن احتماليّة انهيار السدّ

كلّهم أكّدوا إنّه مستحيل السدّ ده ينهار

-

دا بالظبط اللي بيحصل للمستثمر الطفل

بيكون متخيّل إنّه لو فشل وضاعت فلوسه كلّها !!! لا يا جدع ما تقولش كده

وتفكيره كلّه ينصرف بشكل لا إراديّ إلى إنّه هينجح إن شاء الله

-

عشان كده بانصح إنّ حضرتك ما تشتغلش بأكتر من نصف فلوسك في مشروع - خصوصا لو أوّل مشروع

لو هتعمل مشروع محتاج 2 مليون جنيه - فلازم يكون معاك 4 أو 5 مليون جنيه

-

هتقول لي - وأعمل إيه إذا ما كانش معايا إلّا ال 2 مليون بتوع المشروع ؟!

أقول لك - اعمل مشروع بمليون واحد فقط

-

طيّب وافرض ما اعرفش في الحياة غير المشروع أبو 5 مليون ؟!

خلاص - يبقى ما تعملوش

-

رابعا /

-

المستثمر الطفل بيكون متوقّع إنّه ( وإيه يعني لو خسرت مرّة - آدينا بنتعلّم )

-

المستثمر الطفل بيكون متخيّل إنه عادي - آدينا بنتعلّم

بيكتشف بعد كده إنّه مش عادي ولا حاجة - إحنا لبسنا في الحيطة

-

بيكون متخيّل إنّه لو جبت المكنة أمّ 2 مليون جنيه - وطلعت مش مناسبة - إيه يعني - هنبيعها

يكتشف بعد كده إنّه مش عارف يبيعها - ما همّا مشترين الماكينات مش واقفين بالطوابير حضرتك

-

طيّب وانا كنت جايب المكنة من البنك - وعليّا أقساط - وكنت عامل حسابي هسدّد الأقساط من شغل المكنة

خلاص - اتسجن

-

المستثمر الطفل بيرجع لنقطة رقم 3 ويقول لنفسه - لا - أنا مستحيل أتسجن

السدّ مستحيل يقع على القرية - أكيد ربّنا سبحانه وتعالى هيرسل ليّا اللي ينقذني

فاللي هينقذه دا ما بيجيش - وبيتسجن عادي

-

رايح البنك ومنتظر ربّنا سبحانه وتعالى ينصرك - إنتا مختلّ يا ابني ؟!!!

-

خامسا /

-

المستثمر التفل - بيكون بلتجيّ

-

الأسد وزوجته كانوا قاعدين في الغابة

فعدّى الفار - وضرب الأسد على قفاه - وجري

-

فزوجة الأسد قالت للأسد - إزّاي تسيب الفار يضربك على قفاك - دانتا ملك الغابة - إزّاي تسكت له

-

فالأسد قال لها - دا فار صغيّر - هاعمل عقلي بعقله

-

تاني يوم

الأسد وزوجته قاعدين في الغابة - فعدّى الفار - وضرب زوجة الأسد على قفاها وجري

-

زوجة الأسد انطلقت وراه - يطلع تطلع وراه - ينزل تنزل وراه

لحدّ ما الفار دخل ماسورة - واسعة من الأوّل - وضيّقة من الآخر

زوجة الأسد دخلت وراه - اتحشرت

الفار طلع من الماسورة - وجه من ورا زوجة الأسد - وييي

وضربها على قفاها

-

تالت يوم

الأسد وزوجته قاعدين في الغابة

جه الفار وضرب زوجة الأسد على قفاها - وجري

فالأسدة فضلت قاعدة في مكانها - هههههههه

-

الأسد قال لها - إيه - ما قمتيش جريتي ورا الفار ليه ؟!

فقالت له - دا فار صغيّر - هاعمل عقلي بعقله

-

فالأسد قال لها ( إنتي دخلتي الماسورة ؟ )

-

المستثمر الطفل بيكون زيّ زوجة الأسد - فاكر نفسه بلطجيّ - وهيهدّ الدنيا

-

ويا سلام لو حصلت مشكلة بينه وبين منافس - أو منافس ضرب له السعر مثلا

تلاقيه بيقول لك دانا هطلّع وانا هنزّل وهاعمل وهسوّي

هات لي مكروباص يا ابني ولمّ لي الرجّالة من ع القهوة - وشويّة الفنون الشعبيّة بتوعنا دول

شغل سينما رخيص

-

بينما المستثمر الناضج بتلاقيه يقول ( عادي )

عادي إيه - الدنيا خربانة

يقول لك - عادي

الفلوس اتأخّرت - الفلوس اتسرقت - عادي

-

هوا مش حكيم ولا حاجة - ولا متسامح - هوّا دخل الماسورة

هههههههه

-

أخيرا /

-

ولمّا هيّا الدنيا سواد في سواد كده - أنا إيه اللي يجبرني أدخل الاستثمار ؟!

اللي يجبرك هو الطمع في الربح حضرتك

-

لو حضرتك مش عاجبك القرف ده - خلّيك في اللي انتا فيه

لكن ما تطمعش تحقّق الربح اللي بيحقّقه المستثمر اللي مستحمل القرف ده بأشكاله وألوانه

-

ولمّا تشوف حدّ راكب مرسيدس أو قاعد في فيلّته في الساحل - هنقول إيه ؟!

معروفة - حرامي طبعا - وبيغسل أموال

ههههههههه

-

[#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=AZXPtMfQGUfQVvzKV-GMqAxivqz_ckhUnqaf7SrzC9zmgEpCix7lDJg0WbXX2ecQSBs7TxQuTl31F8bqg4VbGySg9HmZyF6JYXHsanJmigK22FfF4Md_TYrXL7hz8Sn91JgGu-XdJPBrF804y7BMPGtvTw1sIxWtLAN62OYTsJ-Mf44GwoPD2o-0fWh3zIQs6Kk&__tn__=*NK-R)

-

[#النوع\_السادس](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%86%D9%88%D8%B9_%D8%A7%D9%84%D8%B3%D8%A7%D8%AF%D8%B3?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXPtMfQGUfQVvzKV-GMqAxivqz_ckhUnqaf7SrzC9zmgEpCix7lDJg0WbXX2ecQSBs7TxQuTl31F8bqg4VbGySg9HmZyF6JYXHsanJmigK22FfF4Md_TYrXL7hz8Sn91JgGu-XdJPBrF804y7BMPGtvTw1sIxWtLAN62OYTsJ-Mf44GwoPD2o-0fWh3zIQs6Kk&__tn__=*NK-R) /

-

[#المستثمر\_المرقوع](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B3%D8%AA%D8%AB%D9%85%D8%B1_%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B1%D9%82%D9%88%D8%B9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXPtMfQGUfQVvzKV-GMqAxivqz_ckhUnqaf7SrzC9zmgEpCix7lDJg0WbXX2ecQSBs7TxQuTl31F8bqg4VbGySg9HmZyF6JYXHsanJmigK22FfF4Md_TYrXL7hz8Sn91JgGu-XdJPBrF804y7BMPGtvTw1sIxWtLAN62OYTsJ-Mf44GwoPD2o-0fWh3zIQs6Kk&__tn__=*NK-R)

-

قبل ما تتعاطف مع اللي بيحكي لك

قصة استقصاد المجرة كلها ليه

اتأكد انه مش بيتمرقع الأول

معظم أصحاب المشاريع

اللي بيحكوا عن العقبات اللي بتقابلهم في مشاريعهم

ما بيقولوش ان العطلة والتأخير كان من عندهم

ان العطلة والتأخير كان نتيجة لمرقعتهم

هيقول لك ورقي واقف في الجهاز من سنة

بس مش هيقول لك انه من نفس السنة

ما استوفاش نفس ورقه اللي واقف

هيقول لك عاوزين يسحبوا مني الأرض

بس مش هيقول لك انه ما دفعش آخر قسط

هيقول لك مش عاوزين يدوني ترخيص

وهوا ما ركبش طفاية

ولا حتي خرطوم جنينة يطفي بيه الحريق

وهكذا

النماذج دي لا تعد ولا تحصى

عارف لما تدخل علي ابنك الصغير تلاقيه بيعيط

وبيشتكي من أخوه الكبير حمادة

وبعدين تعرف ان سبب عياط ابنك الصغير

ان حمادة رافض يتضرب بالمفك في عينه

ايه يا حمادة

بتعطل الاستثمار ليه يا بابا

-

[#النوع\_السابع](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%86%D9%88%D8%B9_%D8%A7%D9%84%D8%B3%D8%A7%D8%A8%D8%B9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXPtMfQGUfQVvzKV-GMqAxivqz_ckhUnqaf7SrzC9zmgEpCix7lDJg0WbXX2ecQSBs7TxQuTl31F8bqg4VbGySg9HmZyF6JYXHsanJmigK22FfF4Md_TYrXL7hz8Sn91JgGu-XdJPBrF804y7BMPGtvTw1sIxWtLAN62OYTsJ-Mf44GwoPD2o-0fWh3zIQs6Kk&__tn__=*NK-R) /

-

[#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=AZXPtMfQGUfQVvzKV-GMqAxivqz_ckhUnqaf7SrzC9zmgEpCix7lDJg0WbXX2ecQSBs7TxQuTl31F8bqg4VbGySg9HmZyF6JYXHsanJmigK22FfF4Md_TYrXL7hz8Sn91JgGu-XdJPBrF804y7BMPGtvTw1sIxWtLAN62OYTsJ-Mf44GwoPD2o-0fWh3zIQs6Kk&__tn__=*NK-R)

-

[#المستثمر\_الأكاديميّ](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B3%D8%AA%D8%AB%D9%85%D8%B1_%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%83%D8%A7%D8%AF%D9%8A%D9%85%D9%8A%D9%91?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXPtMfQGUfQVvzKV-GMqAxivqz_ckhUnqaf7SrzC9zmgEpCix7lDJg0WbXX2ecQSBs7TxQuTl31F8bqg4VbGySg9HmZyF6JYXHsanJmigK22FfF4Md_TYrXL7hz8Sn91JgGu-XdJPBrF804y7BMPGtvTw1sIxWtLAN62OYTsJ-Mf44GwoPD2o-0fWh3zIQs6Kk&__tn__=*NK-R)

-

تواصل معي من فترة

بدأ حديثه بتعريف نفسه - أنا فلان الفلانيّ - الحاصل على شهادات كذا وكذا في الإدارة

أهلا وسهلا بحضرتك - وبدأت أتحسّس مسدّسي

-

كان عندنا مشكلة في المصنع - وكنّا محتاجين نقعد مع حضرتك في جلسة استشاريّة

أهلا وسهلا بحضرتك - أتشرّف بزيارتكم

-

الشرف لينا - لكن كنت محتاج اتناقش مع حضرتك في بعض النقاط

أيوه - قول يا قوّال

ثمّ بدأ النقاش عن بعض المصطلحات والمفاهيم الإداريّة

فقلت له - للأسف لا أعرف هذه المصطلحات

-

توقّف النقاش عند هذه المرحلة - وهو ما كنت أريده

-

الحقيقة إنّي عارف هذه المصطلحات

لكن الحقيقة بردو إنّي مش مستعدّ اتعامل مع هذا النوع من المستثمرين

النوع اللي تقدر تسمّيه [#المستثمر\_الأكاديميّ](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B3%D8%AA%D8%AB%D9%85%D8%B1_%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%83%D8%A7%D8%AF%D9%8A%D9%85%D9%8A%D9%91?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXPtMfQGUfQVvzKV-GMqAxivqz_ckhUnqaf7SrzC9zmgEpCix7lDJg0WbXX2ecQSBs7TxQuTl31F8bqg4VbGySg9HmZyF6JYXHsanJmigK22FfF4Md_TYrXL7hz8Sn91JgGu-XdJPBrF804y7BMPGtvTw1sIxWtLAN62OYTsJ-Mf44GwoPD2o-0fWh3zIQs6Kk&__tn__=*NK-R)

-

النوع دا اللي تحسّ إنّه بيكلّمك - وهوّا في الناحية التانية قاعد لابس روب التخرّج - ولابس فوق راسه قبّعة التخرّج

ومعلّق على الحيطة وراه شهاداته اللي منها الجامعيّ - ومنها ما بعد الجامعيّ - ومنها ما بعد ما بعد الجامعيّ !!!

-

تقصد تستهزء بالعلم والعلماء يعني ؟!

يا عمّ أستغفر الله - استهزاء إيه بسّ - أمّال مين اللي علّمنا ؟!

-

ولكن اللي أقصده - هو ( عدم التوازن ) بين العلم - والصنعة

-

فيه واحد مستثمر - حاجّ - وبتستهزء بالحجّاج - ههههههههه

أنا طالع لي ناس دلوقتي مزهّقينّي - ههههههههه

-

المستثمر الحاجّ ده - تيجي تقول له العلم بيقول كذا - يقول لك شوف يا أوستاذ - العلم دا على عيني وعلى راسي - بسّ العلم حاجة - والسوق حاجة تانية - هنطلع بالعلم حاجة - وننزل بالسوق حاجة تانية - ونحافظ ع المقام

-

العلم دا بتاع بلاد برّا - ينفع في بلاد برّا - إنّما احنا هنا بقى في بلاد جوّا - لينا العلم بتاعنا بقى عدم اللا مؤاخذة

هيّا إيه يعني - بصل بخمسة وخمسة ببصل - وابوها حساب - واللي فيها لربّنا ما بتغرقش

-

أنا مش عارف إيه لازمة كلمة أبوها حساب في سياق الكلام عن إنّ العلم مالوش لازمة - بسّ هوّا حافظ الطقم ده كده من أيّام ما كان عنده دكّان في السبتيّة

هوّا دلوقتي عنده دكّان في قليوب - بسّ بردو ما زال بيقول الطقم ده على بعضه كده - ويطلع بالمقام - وينزل بالمقام

-

مش ملاحظ إنّ الطقم ده ما كبّركش ؟!!

-

لكن ما علينا

إنتا ليك مجال تاني نتفاهم معاك فيه

أنا خناقتي دلوقتي مع اللي عكسك تماما

لكن كنت محتاج أستعير منّك طقم الكلام ده عشان أوضّح بشاعته

ومنها أسقط نفس البشاعة دي على [#المستثمر\_الأكاديميّ](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B3%D8%AA%D8%AB%D9%85%D8%B1_%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%83%D8%A7%D8%AF%D9%8A%D9%85%D9%8A%D9%91?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXPtMfQGUfQVvzKV-GMqAxivqz_ckhUnqaf7SrzC9zmgEpCix7lDJg0WbXX2ecQSBs7TxQuTl31F8bqg4VbGySg9HmZyF6JYXHsanJmigK22FfF4Md_TYrXL7hz8Sn91JgGu-XdJPBrF804y7BMPGtvTw1sIxWtLAN62OYTsJ-Mf44GwoPD2o-0fWh3zIQs6Kk&__tn__=*NK-R)

-

المستثمر الأكاديميّ بقى هو العكس تماما

المستثمر الأكاديميّ هوّا اللي رايح لأقصى يمين المسطرة - وواخد كلّ المعلومات من الكتاب

.

كلامه مع الصنايعيّة بيكون بمصطلحات الكتاب - بتبقى الدنيا خربانة يا اسطى - وهوّا بيسألك عن معدّلات الآداء في المنظور الاستراتيجيّ

ابقى قابلني لو فلحت

-

يا عمّ الدنيا خربانة تحت

يقول لك بسّ معامل الربح مقابل مكافيء الإنتاج في دورة رأس المال المغلقة على المستوى البعيد بعيدة

ولّا قريّبة ؟!

متهيأ لي بعيدة

-

يا عمّ الله يصلح حالك - فوق من اللي انتا فيه ده

وبعدين انتا لابس كرافتّة ليه - مش خايف المخرطة تلفّ على أمّ الكرافتّة دي تاخدك سوبلكس نجيبك من الناحية التانية

-

الصحيح هو [#التوازن](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AA%D9%88%D8%A7%D8%B2%D9%86?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXPtMfQGUfQVvzKV-GMqAxivqz_ckhUnqaf7SrzC9zmgEpCix7lDJg0WbXX2ecQSBs7TxQuTl31F8bqg4VbGySg9HmZyF6JYXHsanJmigK22FfF4Md_TYrXL7hz8Sn91JgGu-XdJPBrF804y7BMPGtvTw1sIxWtLAN62OYTsJ-Mf44GwoPD2o-0fWh3zIQs6Kk&__tn__=*NK-R) بين العلم والصنعة

إحنا محتاجين واحد عقله فيه العلم - وإيده فيها الصنعة

-

محتاجين واحد يقدر يقرأ كتاب عن الإدارة - مقال على لينكد إنّ لكاتب مشهور عن طرق الإدارة الحديثة

وفي نفس الوقت يقدر يكلّم الصنايعيّة بلغتهم - ويفهمهم - ويفهّمهم اللي هوّا عاوزه - من غير ما يحسّوا بفجوة أو جفوة بينهم وبينه

-

والنموذج ده موجود بالمناسبة - وكتير - مش فضائيّين يعني

-

أنا باقعد مع أصحاب مصانع مكاتبهم عليها كتب ومراجع فنّيّة في مجالاتهم - الكتاب قدّ الشنطة السامسونايت - وتبصّ للكتاب تلاقيه متهالك - يعني الراجل ده كان بيقرأ فيه

تسأله عن توصيف خامة معيّنة - يقوم داخل على المواصفة العالميّة جايب لك المفروض النسب تكون إزّاي في الخامة دي

مع العمّال - بيكلّمهم بلغتهم - ومع المهندسين بيكلّمهم بلغتهم

-

الميل الكامل لناحية من النواحي - العلميّة البحتة - أو العمليّة البحتة - هو خطأ

الصحّ هو التوازن بين الاتنين

-

حضرتك لو استغرقت في العلم - هتبقى الدنيا تضرب تقلب تحت في المصنع - وانتا قاعد تندب حظّك إنّك معاك ناس مش فاهماك !! - ومش مقدّرة العلم بتاعك

العلم ده لو حضرتك أحسنت استضافته في عقلك - كنت قدرت توظّفه في الصنعة

-

اللي عملوا العلوم كانوا صنايعيّة - جمّدوا خبراتهم في صورة صيغ في كتب

حضرتك محتاج تطلّع الصيغ دي من التلّاجة ( من الكتاب ) وتسيبها تفكّ في حرارة الورشة - وبعدين تبتدي تستخدم العلوم دي وترجّعها تاني لأصولها اللي جات منها - اللي هيّا الصنعة

-

العلم جه أساسا من الصنعة - وحقّه إنّه يرجع للصنعة - يرجع يخدم الصنعة

لكن مش حقه إنّك تتعامل معاه وهوّا مجمّد - فما تقدرش تستفيد منّه - وبعد كده تكون انتا سبب في إنّ الناس أساسا تعيب على العلم !!

-

ما هي الناس هتقول لك شوف فلان - قعد يتكلّم عن العلم - وفي النهاية مصنعه فشل - فبقيت انتا عبرة - بدل ما تبقى قدوة !!!

-

أنا شايف إنّ حقّ العلم هو إنّك تشغّله

اتعلّم معلومة - وانزل نفّذها - ده أهمّ من إنّك تتعلم معلومة تانية قبل ما تنفّذ الأولى

-

وشطارتك كلّها هتكون في مدى مرونتك في تطويع النظريّة عشان تخدم الصنعة

-

لكن لو لقيت تضادّ بين الاتنين - فاعرف إنّك عندك مشكلة - إنتا اللي مش قادر تفهم العلم المجمّد ده اتجمّد إزّاي - وهيفكّ ازّاي

عشان كده أيّ حدّ بيطالبني بالاختصار إنتوا عارفين باعمل له إيه

-

إحنا محتاجين نشرح كتير - كتييييير - باستفاضة - وبدون اختصار - عشان نوصّل للناس الطريقة اللي العلم اتجمّد بيها

ونشرح ليهم العكس - وهو الأهمّ - يعني نوصّل للناس الطريقة اللي العلم ده هيتفكّ بيها عشان يرجع يخدم الصنعة اللي هوّا أساسا ابنها - ومعمول عشان يخدمها

مش عشان يتحطّ في كتب على الرفوف ونتفشخر بيه أو نتمنظر بيه على بعض - أو حتّى ناخد فيه ألقاب علميّة

-

معرفتك لطريقة فككان العلم دي هتيجي من ممارستك ووجودك في الميدان طول الوقت - بكده - العلم هيكشف لك عن طرق التحنيط - الطرق اللي اتصنع بيها العلم أساسا

فهتشوف ممارسة معيّنة بتحصل قدّامك - مع تكرارها - ومع كونك بتطلع المكتب تقرأ - هتلاقي الرابط

-

الشطارة الأكبر إنّك لمّا تلاقي الرابط - ترجع تستخدم العلم اللي انتا عرفت سرّه ده في أمور أخرى مشابهة للمثال اللي فهّمك الرابط

وهيّا دي فايدة العلم - إنّك لمّا بتعرفه مرّة - مش محتاج تقعد تجرّبه كلّ مرّة

إنتا عرفت الطريقة خلاص - نفّذ وانتا مغمّض - والطريقة هتنجح إن شاء الله

دي قيمة العلم

-

يعني مثلا - طول الوقت عمّال تقرأ إنّ التفويض حلو - التفويض جميل - التفويض أمّور

تفوّض العمّال - يلبّسوك في الحيطة !!!

-

خلّيك كده - خلّيك مقتنع إنّ التفويض جميل

طالما ده موجود في الكتاب - يبقى هوّا صحّ - لإنّ اللي كتب الكتاب دا كان جايبه من الواقع - مش من خياله يعني

-

لكن ابتدي ابحث !!

أنا ليه التفويض مش بينفع معايا - إبحث أكتر - إقرأ أكتر - هتلاقي واحد تاني كاتب عن التفويض - بسّ المرّة دي هتلاقي واحد شارح لك أسباب فشل التفويض - وطرق التغلّب على هذه الأسباب

هوّا ده !!!

هيّا دي النقطة اللي انا كنت عطلان عندها

-

انزل نفّذ ده - ظبط التفويض معاك ؟

فين الشطارة بقى ؟!

الشطارة إنّك تاخد النظرية دي بقى وتعمّمها على كلّ حاجة - فتبقى بتعمل كلّ حاجة بتفويض - بسّ بعد ما اتعلّمت طريقته الصحيحة

-

المجد للصنايعيّة

المجد للصنايعيّة المتعلّمين

-

[#النوع\_الثامن](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%86%D9%88%D8%B9_%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A7%D9%85%D9%86?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXPtMfQGUfQVvzKV-GMqAxivqz_ckhUnqaf7SrzC9zmgEpCix7lDJg0WbXX2ecQSBs7TxQuTl31F8bqg4VbGySg9HmZyF6JYXHsanJmigK22FfF4Md_TYrXL7hz8Sn91JgGu-XdJPBrF804y7BMPGtvTw1sIxWtLAN62OYTsJ-Mf44GwoPD2o-0fWh3zIQs6Kk&__tn__=*NK-R) /

-

[#المستثمر\_الاقتصاديّ](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B3%D8%AA%D8%AB%D9%85%D8%B1_%D8%A7%D9%84%D8%A7%D9%82%D8%AA%D8%B5%D8%A7%D8%AF%D9%8A%D9%91?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXPtMfQGUfQVvzKV-GMqAxivqz_ckhUnqaf7SrzC9zmgEpCix7lDJg0WbXX2ecQSBs7TxQuTl31F8bqg4VbGySg9HmZyF6JYXHsanJmigK22FfF4Md_TYrXL7hz8Sn91JgGu-XdJPBrF804y7BMPGtvTw1sIxWtLAN62OYTsJ-Mf44GwoPD2o-0fWh3zIQs6Kk&__tn__=*NK-R)

-

فيه غلطتين

بحذّر منهم البادئ في طريق البحث في البيزنس

-

أوّلهما

التركيز كتير مع الناس

اللي بتتكلّم عن اقتصاديّات المجرّات

-

فيه ناس بتقدّم جهد مشكور في هذا المجال

بيكلّمك عن

عمالقة صناعة الحاجات الكبيرة في الدول الخطيرة

ماشي

تمام

ممتاز

-

لكن

ده ممكن يؤثّر بشكل سلبيّ عليك كمتلقّي

إنّك خيالك بيتصمّم على شكل أكبر من الواقع

بتحلم بتكنيكات تعامل إنتا مش هتشوفها دلوقتي

ولا بعدين

-

إزّاي ميكروسوفت حاربت آبل

وإزّاي بيبسي حاربت كوكاكولا

دول جبابرة إنتا ما تقدرش تعمل زيّهم

-

أي نعم ممكن تصغير هذه التكنيكات

بما يتناسب مع دكّانك الصغير

لكن

ما تنساش نفسك

وتسرح بخيالك كتير في المنطقة دي

-

الاقتصاد كعلم هو مرحلة تأسيسيّة

مطلوب تمرّ بيها

لكن ما تقفش فيها

-

مطلوب منّك تفهم مفاهيم اقتصاديّة كبيرة

لكن

ما تتوقّعش إنّك هتلاقيها بحذافيرها

متمثّلة قدّامك في شغلك الصغير

-

هيّا هتتمثّل ليك أيوه

لكن في صور أصغر بكتير

ممكن أساسا ما تقدرش تربط بينهم

-

الخطأ الثاني

هو إنّك تتلقّي من كلّ ناعق على النتّ

-

فيعدّي عيّل صغيّر يقول

السوق واقف والدنيا نايمة

والتجارة بتخسر

-

والمصانع خلاص كلّها أسبوعين

وهيجيبوا دلفها

والشهر هيبقى 3 أسابيع

وهيفتحوا مارس على أغسطس

ويبقى شهر واحد

-

وباقية السنة هيلغوها خلاص

وكلّ عام وأنتم بخير

أو كلّ 6 أشهر وإنتم بخير

أيّهما أقرب يعني

-

أو واحد يقول لك

ابن خالي

شغّال في جهة حسّاسة في الدولة

جهة بتغير لمّا يزغزغوها يعني ؟

حسّاسة إزّاي

-

بقول لك جهة حسّاسة

وطّي صوتك ما تودّيناش في داهية

-

وبيقول لي إنّهم خلاص

هيجروا ورا المستثمرين في الشوارع

بالكزالك والسكاكين

-

وهيسيّبوا عليهم الكلاب المسعورة

تعضّهم من مؤخّراتهم

-

فاهرب من موضوع الاستثمار ده

أنا بانصحك يا ابن عمّي وخلاص

وقد أذعر من أنعر

-

هيقابلك على النتّ ( عيال ) كتير

فما تمشيش وراهم

لأنّ اللي بيمشي ورا العيال

ما بيحصلّوش كويّس

-

يبقى لا تركّز كتير

مع اللي بيتكلّموا عن اقتصاديّات

الكواكب المجاورة

وولا تركّز مع العيال اللي بتهبد

-

أمّال أركّز مع مين ؟

-

ركّز مع الناس اللي بتتكلّم عن البيزنس

مش الاقتصاد

-

خد من الاقتصاد مرحلة

وخد من التسويق مرحلة

وخد من الماليّات مرحلة

وخد من القانون مرحلة

لكن الكور والمركز والأساس

هو البيزنس

-

البيزنس هوّا الدايرة الوسيطة

اللي بتاخد أجزاء بسيطة

من تقاطعات كلّ الدوائر الكبيرة اللي حواليها

لكنّها هيّا شخصيّا مش مستغرقة في دايرة منهم

-

اللي بيتكلّم في البيزنس

بيعتبر الدوائر الأخرى أدوات

وسيلة وليست غاية

-

بياخد من القانون قاعدة تسنده في أوّل الكلام

ومن التسويق مثال يسنده في وسط الكلام

ومن الماليّات مسألة تسنده في آخر الكلام

لكنّه مش دكتور في ولا حاجة من دي

-

ويا ريت لو تسمع من حدّ في البيزنس

يكون قريب من البيزنس بتاعك

يعني البيزنس هوّا كمان فيه عامّ وخاصّ

-

يعني المتحدّث في البيزنس

ممكن يتكلّم عن البيزنس بشكل عامّ

كلام ينفع المشتغلين في كلّ المجالات

وممكن يسقطه على مجال خاصّ

-

لو لقيت حدّ زيّ ده في مجالك

يبقى ده أفضل حدّ تتابعه

-

ومن الناحية التانية ما تسمعش من العيال

وما تسمعش من المحبطين

-

فيه فرق بين التحذير والإحباط

-

التحذير إنّي أقول لك

خد بالك من المشكلة الفلانيّة

دي بتحصل بالشكل الفلانيّ

وأعراضها كذا وكذا

وعلاجها كذا وكذا

ده جميل

-

لكن أطلع ألطم وأصوّت

وأقول لك ( ما فيش فايدة )

و ( خربانة خربانة )

و ( اللي جايّ أسود من السواد )

كده في المطلق

-

فاللي يقول كده - اعمل له بلوكّ

-

أصل بصّ

إحنا هنشتغل هنشتغل

إحنا ورانا عيال ومسؤوليّة

ففكرة إنّي أخاف فاقعد

دي مش مطروحة أساسا

-

دي رفاهية

وأنا وإنتا مضروبين بالجزمة

ما عندناش رفاهيّات

-

البحر هايج

تعالى نتكلّم إزّاي نعوم فيه وهوّا هايج

لكن ما تقولّيش البحر هايج

فبلاش ننزل

ده مش أوبشن بالنسبالي

-

بابا الله يرحمه مات

وما سابليش ورث أصرف منّه

فأنا نازل البحر نازل

-

إنتا باباك سايب لك ورث تصرف منّه

وتنظّر على الناس

الله يرحم باباك بقى

-

[#النوع\_التاسع](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%86%D9%88%D8%B9_%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%A7%D8%B3%D8%B9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXPtMfQGUfQVvzKV-GMqAxivqz_ckhUnqaf7SrzC9zmgEpCix7lDJg0WbXX2ecQSBs7TxQuTl31F8bqg4VbGySg9HmZyF6JYXHsanJmigK22FfF4Md_TYrXL7hz8Sn91JgGu-XdJPBrF804y7BMPGtvTw1sIxWtLAN62OYTsJ-Mf44GwoPD2o-0fWh3zIQs6Kk&__tn__=*NK-R) /

-

[#المستثمر\_الطالب](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B3%D8%AA%D8%AB%D9%85%D8%B1_%D8%A7%D9%84%D8%B7%D8%A7%D9%84%D8%A8?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXPtMfQGUfQVvzKV-GMqAxivqz_ckhUnqaf7SrzC9zmgEpCix7lDJg0WbXX2ecQSBs7TxQuTl31F8bqg4VbGySg9HmZyF6JYXHsanJmigK22FfF4Md_TYrXL7hz8Sn91JgGu-XdJPBrF804y7BMPGtvTw1sIxWtLAN62OYTsJ-Mf44GwoPD2o-0fWh3zIQs6Kk&__tn__=*NK-R)

-

السلام عليكم

فيه حاجة اسمها

متلازمة الطالب الأبدي

-

يعني دي الحالة اللي كلّ لمّا تتعلّم حاجة

تحسّ إنّك عاوز تتعلّم الحاجة الفلانيّة كمان

عشان تبقي جاهز تبتدي تشتغل بقي

-

تروح تتعلّم الحاجة الفلانيّة

تحسّ إنّه تصدّق إنّنا كان لازم نتعلّم الحاجة العلّانيّة بقي

عشان نعرف نشتغل صحّ وبضمير وعلي ميّه بيضه

-

ويفضل أخينا ده يخلّص الحاجة دي يبدأ في الحاجة دوكها

يتعلّم الحاجة دوكها يلاقي نفسه عاوز يتعلّم الحاجة إيّاها

وهكذا دواليك

-

المشكلة إنّ الشخص ده هيفضل طول عمره يتعلّم

هيبقي كرش علمي كبير ماشي علي الأرض

ولكن - بدون عضلات

-

عمره ما دخل في مهمّة محدّدة لإنجازها

لإنّ كلّ مهمّة كانت بتحتاج يتعلّم كذا

وكذا بعده كذا

وهكذا

-

طبعا لو فهمت إنّي أقصد أقول لك ما تتعلّمش

واشتغل علي طول من غير بحث

يبقي حضرتك غبي

-

المقصود هو إنّك لازم تحدّد نسبة معيّنة

بعدها تبتدي تتحرّك

-

أنا دايما باستحضر في هذا الموقف قوله تعالي

قَالَ رَجُلَانِ مِنَ الَّذِينَ يَخَافُونَ أَنْعَمَ اللَّهُ عَلَيْهِمَا ادْخُلُوا عَلَيْهِمُ الْبَابَ فَإِذَا دَخَلْتُمُوهُ فَإِنَّكُمْ غَالِبُونَ ۚ وَعَلَى اللَّهِ فَتَوَكَّلُوا إِن كُنتُم مُّؤْمِنِينَ

-

الباب قدّامك آهو - ادخل

لكن تقعد تقول لي

طب وافرض لقينا جوّا مش عارف إيه

ادخل

طب وافرض المفتاح ما فتحش

ادخل

طب وافرض

بقول لك ادخل

-

يعني مثلا

لمّا دخلت الجيش ظابط احتياط

كان النظام اللي قبلي إنّه

بتتعلّم في كليّة الظبّاط الاحتياط 9 شهور

وتطلع تاخد فرقة شهر مثلا

وبعدين تخدم 20 شهر

-

انا كنت معترض علي النظام ده جدّا

لأنّه معناه إنّك هتعلّم شخص ما

لمدّة نص المدّة اللي هتستفيدها منّه

وده غلط جدّا طبعا

-

المهم لمّا دفعتي دخلت الجيش

النظام اتغيّر

وبقينا بنتعلّم 6 شهور وشهر فرقة

عشان نخدم 23 شهر

-

ده أحسن طبعا

لكن بردو انا شايفه كتير

-

انا شايف إنّ 3 شهور كفاية جدّا

يبقي منهم شهرين عام وشهر تخصّص

ويطلع الظابط علي وحدته علي طول يخدم 27 شهر

-

يبقي كده النسبة 1 تعليم إلي 9 خدمة

مش 1 تعليم إلي 2 خدمة زيّ ما كان في الأوّل !!!

أو 1 تعليم إلي 3 خدمة زيّ ما حصل معايا

-

قبل حرب أكتوبر

كان الشاذلي بيعلّم الظبّاط لمدّة شهر واحد فقط

كلّ ظابط بيتعلّم فقط التخصّص الدقيق بتاعه

ويتحرّك بعد الشهر ده علي طول علي وحدته

-

أساسا أثناء الخدمة

إنتا بتتعلّم أكتر من اللي اتعلّمته في الكليّة

-

كذلك لو واحد مهندس مثلا

انتا بتتعلّم في اول 3 سنين خبرة مثلا

قد اللي اتعلّمته في ال 5 سنين كليّة

ييجي عشر مرّات ولا حاجة

-

عشان كده تسمع ناس كتير تقول لك

أنا ما استفدتش من الكليّة

لا هيّا مش كده بالظبط

الفكرة انّك اتهدر من عمرك 5 سنين

في تعلّم حاجات كان كفاية تتعلّمها في 3 سنين مثلا

وبعدين نرميك في سوق العمل

-

فيه حاجة اسمها المثاليّة العدميّة

يعني تفضل عاوز توصل للشكل المثالي

وفي النهاية ما توصلش لأيّ شئ

-

زيّ الواحدة اللي كلّ ما يجيلها عريس ترفضه

أصل شعره خشن

أصل عيلته اسمها المليجي

يعني ابني هيبقي اسمه لؤيّ المليجي

مستحيل يا ماما

وتفضل كده لحد أمّا ما تتجوّزش خالص

-

طبعا بردو لو فهمت إنّي بقول لك اقبل ايّ حاجة

تبقي غبي

-

لكن لازم تعرف الحدّ الكافي للقبول

ولمّا تلاقي الحدّ الكافي ده اتحقق - اقبل

-

نرجع لموضوع الطالب الأبدي

-

الموضوع ده بيخرج من تحت قاعدة أكبر اسمها

توازن الإنتاج ومقوّمات الإنتاج

-

ده الموضوع الكبير

بسّ أنا حبّيت اخرج للدائرة الأوسع لعموم الفائدة

-

الموضوع الكبير بيقول لحضرتك

عندنا مقوّمات إنتاج

وهي العناصر المساهمة في الإنتاج

وعندنا الإنتاج نفسه

-

ممكن حدّ يهتمّ بمقوّمات الإنتاج

علي حساب الإنتاج نفسه

-

زيّ مثلا ما أبّ أو أمّ يهتمّوا بتدليع ولادهم

علي حساب تعليمهم وتأديبهم

كده إنتا اهتمّيت بالطفل وفرحته وسعادته ونفسيّته

وفي الآخر المنتج النهائي صفر

طلع لنا عيّل تافه دلّوع لا يعتمد علي نفسه

ولا يعتمد عليه طبعا

-

فيه مدير ماشي ييوزّع قلوب حمرا علي العمّال

ودباديب وأجازات ومكافآت

وفي الآخر الإنتاج صفر

-

واللي بيغيب ما بيتعاقبش

فاللي بيلتزم بيزعل ويبتدي يغيب

-

لو بصّيت علي الصورة تلاقي الصورة من برّا جميلة

وإحنا أسرة في بعضينا

لكن الإنتاج في الآخر .. صفر

-

العكس هو الاهتمام بالانتاج علي حساب مقوّمات الإنتاج

يعني اعكس الصورة

المدير اللي فاحت العمّال عشان يطلّعوا أكبر إنتاج

ما فيش أجازات

ما فيش ستّات تحمل عشان مش فاضيين للكلام الفارغ ده

عندنا تارجت ولازم نحقّقه

-

في النهاية مقوّمات الإنتاج نفسها - العمّال يعني

هتضرب منه

في الأوّل هتحقّق إنتاج كبير

في الاخر كلّ المنظومة هتعطل

-

زيّ اللي كان عنده وزّة بتبيض كلّ يوم بيضة دهب

فقام دابح الوزّة عشان ياخد الدهب كلّه مرّة واحدة

فالوزّة ماتت ومالقاش فيها دهب ولا حاجة

-

يعني عاوزني أدلّع العمّال يعني ؟!

مش بقول لك غبي

-

بقول لك توازن

(توازن)

توازن الإنتاج ومقوّمات الإنتاج

-

موضوع الطالب الأبدي ده

هو حالة من حالات عدم توازن الإنتاج ومقوّمات الإنتاج

حالة بتهتمّ فيها قوي بمقوّمات الإنتاج

بتهتمّ قوي بالمذاكرة والتعلّم و و و

بينما الإنتاج نفسه صفر

-

أنا في الكورسات مثلا

ممكن أطبطب علي المتدرّبين

واللي عاوز حاجة أشرحها له مرّة واتنين وعشرين

لحدّ ما حبيبي بسلامته يفهم

-

طب افرض ما فهمش

لا إزّاي - قلبي ما يطاوعنيش

أشرحها له للمرّة ال 21 وال 95

لحدّ ما يفهم

يا حلاوة - هههههههه

-

طب وباقي المتدرّبين ؟ يتحرقوا يعني عشان بسلامته يفهم ؟!

طبّ وساعات الكورس ؟ تخلص وإحنا لسّه في السكتش ؟!

-

لا طبعا

فيه توازن

فيه ان النقطة دي بتتشرح مرّة والتانية وخلاص

النقطة دي بتتشرح 3 مرّات

وخلاص

فهمتها ما فهمتهاش انتا حرّ

-

أنا ملتزم ان المعلومات دي تتشرح في الوقت ده

لو 9 فهموا من 10

يبقي أنا تمام

والاخير ده هوّا اللي غبيّ

-

وده غالبا اللي بيحصل عن تجربة شخصيّة يعني

كلّ 10 عادة بيطلع منهم واحد غير مستفيد من الكورس

الواحد ده المفروض يغيّر الكارير أساسا

-

لكن إحنا عندنا اللي بيقفش في كارير

بيفضل لازق فيه طول العمر

بيحبّه بقي بيكرهه بيفهم فيه ما بيفهمش فيه

هوّا رشق في الكارير خلاص يا معلّم

ومش مغيّره ولا بالطبل البلدي حتّي

-

وده دليل علي ضعفه علي فكرة

لأنّه أضعف من إنّه يسيب الكارير

اللي بقي بيجيب له مرتب بيعتمد عليه

ويروح كارير تاني

-

ويجيله اكتئاب من الكارير اللي بيكرهه

وقافش فيه بردو

-

ويقول لك الشغل مقرف ومتعب و و و

ويديك طاقة سلبيّة تكفّي سكّان مدينتي والرحاب كلّهم

لكن هوّا ثابت علي مبدئه

هوّا الكارير ده ولن أرضي بغير هذا الكارير بديلا

-

أنا لمّا قرأت في البيزنس

لقيت إنّه المفروض كلّ سنة ترفد 10 % من موظّفين الشركة

لو ما عملتش كده الشركة هتفشل

-

ودي تقريبا نفس النسبة بتاعة الطلبة

اللي ما بتستفيدش من الكورسات

-

أنا بحاول أوصّل الرسالة دي للطالب ده بالذوق يعني

لكن ما أقدرش أقول له في وشّه كده

آدي دقني آهي لو فلحت في السوليدووركس

ما أقدرش طبعا

وابقي تعالي علي قبري - هاه - علي قبري - وتفّ عليه

ههههههههه

-

نرجع لموضوع الطالب الابدي

لو انتا اتعلّمت 90 % مثلا من اللي انتا محتاجه لانجاز مهمّة ما

ابدأ

ابدأ وهتتعلّم الباقي اثناء العمل

-

وعلي فكرة

لو حاولت تتعلّم ال 10 % الباقيين يبقي انسي

عمرك ما هتتعلّمهم الا بالعملي

-

المصيبة الاكبر بقي

هيا انك تفتح علي نفسك باب تاني أصلا

لسه محتاج تاخده من ال 0 % عشان توصّله لل 100 %

كده هتفضل طول عمرك تتعلّم

هتبقي طالب أبدي

-

[#النوع\_العاشر](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%86%D9%88%D8%B9_%D8%A7%D9%84%D8%B9%D8%A7%D8%B4%D8%B1?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXPtMfQGUfQVvzKV-GMqAxivqz_ckhUnqaf7SrzC9zmgEpCix7lDJg0WbXX2ecQSBs7TxQuTl31F8bqg4VbGySg9HmZyF6JYXHsanJmigK22FfF4Md_TYrXL7hz8Sn91JgGu-XdJPBrF804y7BMPGtvTw1sIxWtLAN62OYTsJ-Mf44GwoPD2o-0fWh3zIQs6Kk&__tn__=*NK-R) /

-

#المستثمر\_الجبان

-

#نصيحة\_من\_خبير

.

اللي يمسك العصاية من النص ما يضربش بيها

.

كتير حد بيسألني . معايا مبلغ كذا . اشتري أرض وابني مصنع

ولا أأجر

فاقول له . أجر المصنع . وحط فلوسك في الخامات والماكينات

.

يعني مثلا معاه ٥ مليون

يشتري مصنع ب ٤ . ويحط مليون واحد في الماكينات والخامات

.

فاقول له . أجر المصنع . وحط ال ٥ كلهم في الماكينات والخامات

.

فيقول لي

بس لما المصنع يبقى ملك . الواحد يبقى متطمن

وفي أسوء الظروف لو ما كسبتش . هاقدر احافظ على قيمة الفلوس

وحتى لو بعت المصنع بعد كده . هاكسب من تمنه

.

دا اللي بيمسك العصاية من النص

ودا اللي عمره ما هيضرب

اللي يمسك العصاية من النص يرقص بيها

يرقص بيها ع السلم . لا اللي فوق شافوه . ولا اللي تحت سمعوه

.

دا واحد داخل الصناعة بفكر التسقيع

دا واحد ما دخلش الصناعة أصلا

عاوز تأمن نفسك . إيه اللي جايبك هنا ؟! ما تشتغل في العقارات

.

بس العقارات ربحها قليل

خلاص . اشتغل في الصناعة بفكر الصناعة

لكن عاوز تشتغل في الصناعة بفكر العقارات . يبقى انتظر أرباح العقارات فقط . وما تطمعش في أرباح الصناعة

.

طبعا مش هيسمع الكلام وهيرزع واحدة ( رأيك صواب يحتمل الخطأ . ورأي غيرك خطأ يحتمل الصواب )

اللي هوا بردو ماسك العصاية من النص . ما حددش مين صح ومين غلط

.

وهتيجي بعد سنتين تلاتة تلاقيه بيقول لك . عندي مصنع قيمته ٥ مليون جنيه . بيكسب في السنة ٢٠٠ ألف فقط . يعني ٤ ٪

مع إنك كنت قايل لي إن الصناعة بتكسب ع الأقل ٢٠ ٪

.

أيوه يا فندم

المصنع فيه ماكينات بكام

يقول لك بمليون جنيه

تمام

مليون جنيه بيكسبوا ٢٠٠ ألف في السنة

يعني ٢٠ ٪ اهو

.

فيقول لك . لأ . أنا مستثمر ٥ مليون بحالهم

أيوه يا فندم . ومين قال لك تحط ٤ مليون في شوية حيطان

إنتا كنت عاوز تأمن نفسك . وأمنت نفسك . أؤمر عاوز إيه تاني

.

يقول لك لا . أنا كنت عاوز أكسب . يا فرحتي بالحيطان

لا يا فندم . إنتا كنت عاوز تأمن نفسك . وأمنت نفسك . عاوز إيه تاني ؟!

لو كنت عاوز تكسب . كنت أجر مصنع وحط ال ٥ مليون في ماكينات وخامات

.

طيب وافرض المشروع خسر . ألاقي ال ٥ مليون بقوا خردة

بالظبط يا فندم

إنتا أمنت نفسك من الخردة . مبروك عليك تأمين نفسك . عاوز إيه تاني

.

إنتا مسكت العصاية من النص . واللي يمسك العصاية من النص . ما يضربش بيها